

LA FORMACION Y CRECIMIENTO DE
UN MERCADO MODERNO:
COMERCIO Y FINANZAS EN VALPARAISO

...Valparaíso más parece una factoría extranjera que una ciudad chilena, es una especie de zona neutral, torre de babel, donde en la misma casa se escucha a veces conversar en 10 lenguas diversas, aunque el español y el inglés sean los idiomas más usuales¹.

Es un hecho que la emancipación política de 1810-1818 no significó una inmediata transformación de las estructuras económicas chilenas, pero... el rápido crecimiento de las actividades del comercio y la temprana presencia de comerciantes extranjeros crearon un conjunto de nuevas condiciones que necesitaron no sólo de una respuesta favorable del sector privado criollo sino también del propio gobierno.

A comienzos de la vida independiente de Chile, las actividades mercantiles seguían funcionando casi al mismo nivel que habían tenido desde las últimas décadas de los tiempos coloniales. La inexistencia de un sistema bancario, la ausencia de inversiones productivas, el desconocimiento de técnicas de comercio moderno y prácticamente la ausencia de instrumentos de crédito, eran las principales realidades económicas de la época. A pesar de que algunos comerciantes españoles o criollos fueron exitosos en sus actividades a fines del período colonial y que mantuvieron interesantes conexiones con mineros del Norte y empresarios peruanos, no lograron innovar ni extender su acción más allá de las limitadas fronteras y posibilidades del antiguo sistema colonial. Sin embargo, la expansión del sector importador-exportador, el crecimiento económico que el país claramente experimenta a partir de 1840 y los signos de modernización en variados aspectos de la vida material, social y cultural transforman rápidamente esa situación en forma paralela al proceso de incorporación de Chile en la economía nor-atlántica.

Los rasgos de este doble proceso de incorporación externa y modernización interna pueden ser descritos a un nivel cuantitativo a través del análisis del comercio externo, movimiento de mercaderías en forma interna, tráfico marítimo, etc., análisis que conforma el centro del capítulo anterior. No obstante, existen también otros diversos e importantes factores propiamente internos que influenciaron el crecimiento del sector importador-exportador y que favorecieron una presencia fuerte de británicos y extranjeros en Chile. Entre dichos factores podemos apreciar,

en primer lugar, una política económica pragmática oficial, la apertura del mercado local al temprano establecimiento de casas mercantiles foráneas, y el cambio de actitudes en un sector importante de comerciantes y empresarios chilenos. Todo ello queda suficientemente ilustrado en el caso de Valparaíso cuyo crecimiento urbano, comercial y financiero refleja, al mismo tiempo, el dinamismo y las debilidades de la economía chilena del siglo XIX.

GOBIERNO CHILENO Y COMERCIO EXTERNO.

Desde comienzos del proceso de independencia en 1810, el nuevo gobierno patriota trató de crear nuevas condiciones para un mejor desarrollo del comercio. Si, por una parte, se trató de proteger e impulsar ciertas actividades consideradas importantes para el crecimiento económico, por otra parte, se tuvo en consideración el favorecer al comercio externo para buscar allí una fuente importante de ingresos fiscales que permitiera balancear el todavía inexistente presupuesto nacional. Lógicamente, los comerciantes deseaban además poder extender sus negocios más allá de las restricciones que les habían sido impuestas a través del sistema colonial. Así, la primera ley económica aprobada por un gobierno propiamente chileno, el Decreto de Libre Comercio del 21 de febrero de 1811, estaba orientado a la prosecución de dos propósitos principales: el comercio con todos los países amigos de España y, el desarrollo de algunas actividades económicas nacionales, en particular de la agricultura y la industria. El Decreto establecía lo que él mismo denominaba "libre comercio", pero ello no significaba en modo alguno la adopción oficial de una política económica doctrinalmente liberal². Más bien, la ley reflejaba el pensamiento económico de la época al modo como había sido representado en los escritos pertinentes de un grupo de personalidades criollas cuyos análisis acerca de la estagnación económica local a menudo eran precisos, pero cuyas soluciones eran en diversos aspectos neo-mercantilistas. De hecho, la mayoría de ellos habían exteriorizado su esperanza en la Corona española para la obtención de lo que consideraban ciertas necesarias reformas³.

De acuerdo con la Ley de 1811, cuatro puertos quedaron abiertos al comercio externo: Valparaíso, Talcahuano, Valdivia y Coquimbo. Al mismo tiempo y a fin de proteger a los comerciantes criollos, los extranjeros fueron excluidos del comercio interno: la ley restringía sus operaciones comerciales a los límites geográficos de los puertos (y sus ciudades capitales de provincia cuando ellas no eran puertos, i.e. Santiago y Concepción en los casos de Valparaíso y Talcahuano) y les permitía solamente actuar como mayoristas⁴. Los resultados de la legislación fueron inmediatos: los impuestos aduaneros aumentaron desde 12.752 pesos en 1811 a 101.892 pesos en 1813⁵, año en que el Reglamento para la Apertura

y Fomento del Comercio y Navegación vino a estructurar e incluso a reemplazar en el terreno práctico a la Ley inicial⁶.

Entre 1814 y 1817, consecuentemente con el período de Restauración española, estas primeras medidas económicas fueron anuladas pero ya la lección había sido muy clara para los futuros gobiernos patriotas y republicanos: las políticas tarifarias debían considerarse como el medio más importante para obtener los recursos fiscales. Posteriormente, sea que hubiera una mayor influencia de doctrinas proteccionistas o sea que las posturas liberales fuesen más fuertes, este hecho pasó a ser una constante a lo largo de la mayor parte del siglo.

Bernardo O'Higgins, inmediatamente después del triunfo definitivo de los patriotas en 1817, impulsó nuevamente las actividades comerciales reabriendo los puertos al comercio internacional. Al mismo tiempo y para evitar problemas entre los comerciantes nacionales y extranjeros, redujo los impuestos aduaneros sobre las mercaderías consignadas a empresarios chilenos, medida que además contribuyó a cimentar una rápida convergencia de los intereses de ambos grupos⁷. Entre febrero y diciembre de 1817, los impuestos aduaneros aumentaron a 251.080 pesos (120% con respecto al monto de 1813) y sólo durante el primer semestre de 1818, los ingresos fiscales originados bajo ese concepto ascendían a 211.826 pesos⁸.

En 1822, el gobierno de O'Higgins aprobó una nueva ley para reformar la legislación vigente (de 1813), pero en todo caso mantuvo su espíritu. Bajo las nuevas disposiciones, se contempló una nueva clasificación de los puertos: Valparaíso se catalogó como puerto "principal" del país, mientras que Coquimbo, Talcahuano, Chiloé, recibieron el status de puertos "mayores". Los barcos extranjeros podían comerciar con y entre esos puertos. Los restantes, puertos "menores" quedaron reservados para el movimiento exclusivo de la marina mercante nacional⁹. En varios aspectos, la ley fue compleja y se hizo prácticamente inaplicable. En 1823, un nuevo decreto la deroga y con algunas modificaciones que no alteraban sus características básicas, entra a revivir la Ley de 1813.

En 1824, dos nuevas leyes económicas fueron aprobadas. En abril de ese año, el gobierno promulga una Ley (de sólo dos artículos) en favor de los extranjeros que quisieran radicarse en Chile y establecer algún tipo de industria utilizando mano de obra y materias primas local o desarrollar actividades de la agricultura. En ambos casos, el gobierno les ofrecía garantías especiales, tierra y protección oficial. La segunda ley de ese año, se refería al primer plan concreto para el establecimiento de almacenes fiscales portuarios en Valparaíso con el propósito de impulsar el tráfico marítimo allí. Con un pago general de un 3% sobre el valor total de las mercaderías, la ley permitía a los chilenos y extranjeros, por igual, depositar sus mercaderías en los almacenes hasta que ellas pudieran ser vendidas o redistribuidas en otras plazas. Como en verdad no existían bodegas especiales que pudieran servir para dicho objeto, el

gobierno permitía a los comerciantes el uso de sus propias bodegas¹⁰. La medida fue el primer paso hacia el establecimiento definitivo de los almacenes fiscales de Valparaíso de los años 1830 que fueron factor importante en otorgar a ese puerto una posición de privilegio en las costas del Pacífico Sur.

Otra medida de la década de 1820 importante de ser mencionada (aunque sin un resultado visible) fue la concerniente a la Ley de 1826 por la cual todas las manufacturas industriales en tránsito a través del puerto de Talcahuano fueron eximidos de todo tipo de impuestos aduaneros por un año —plazo prorrogable de acuerdo a las condiciones del tesoro nacional. La misma medida fue tomada para todos los barcos que transportaran más de doce toneladas de carbón extraído de la zona¹¹. En este caso, obviamente no hay indicadores de efectos positivos en el sector productivo de esa región. Las primeras grandes especulaciones con carbón local comenzaron a partir de 1845 y en forma paralela al desarrollo de la producción cuprifera y al establecimiento de un gran número de fundiciones para esos minerales.

Durante la década 1831-1841, el gobierno de Joaquín Prieto — el primero de la larga secuencia conservadora — promulgó un set de importantes leyes proteccionistas. Dado que la estabilidad política se había logrado y que Chile veía los inicios del proceso de rápido crecimiento económico debido al aumento del comercio y además a la expansión de la minería después del espectacular descubrimiento de los depósitos de plata de Chañarcillo en 1832, en octubre de ese año se dictaron cuatro leyes tendientes a mejorar la producción del país y su marina mercante: (a) la apertura de pequeñas bahías cercanas a Valparaíso y Talcahuano con el propósito exclusivo de desembarcar productos mineros chilenos libre de impuestos de aduana; (b) diez años de exención de impuestos de exportación para los productos de cáñamo y lino de cultivo chileno y establecimiento de premios a quienes pudieran construir cualquier tipo de maquinaria especial para el desarrollo de esas industrias; (c) la imposición de impuestos de internación sobre el ganado proveniente desde Argentina a fin de proteger la ganadería del país; (d) la eliminación de todos los impuestos sobre la pesca realizada en barcos chilenos¹². Posteriormente, en 1833, una nueva ley puso finalmente en completo funcionamiento los almacenes fiscales de Valparaíso y en 1834 el gobierno pasó una extensa legislación de aduana estableciendo una escala de impuestos diferenciales. Este documento, verdadero hito en la legislación económica chilena, estuvo fundamentalmente orientado a la protección de ciertas actividades económicas locales mientras, al mismo tiempo, trataba de mantener y maximizar los ingresos provenientes de aduana¹³.

Manuel Rengifo, arquitecto de la Ley de 1834, puede ser considerado como el legislador económico chileno más importante del siglo XIX. A comienzos de la década de 1840, durante su segunda gestión como Ministro de Finanzas, en 1842 fue autor de una serie de modificaciones a la Ley original tendientes a rebajar suavemente todas las tarifas aduaneras

vigentes¹⁴. Posteriormente, a mediados de siglo, de acuerdo a las líneas generales del pensamiento de Rengifo, comienza a ocurrir más ostensiblemente un gradual proceso de adopción de políticas más liberales. En efecto, por una autorización del Congreso de diciembre de 1850, el gobierno de Bulnes promulga una nueva ley de aduanas en agosto de 1851. Dicha ley mantuvo gran parte de las antiguas medidas proteccionistas, pero simplificó los mecanismos para hacer efectivo los pagos e incrementó el número de ítemes no afectos a pago de impuesto: de cerca de veinte a 107. En la nueva lista de artículos exentos de tributación aparecieron el acero, algodón, carbón, carnes saladas, frutas frescas, maderas, lana y ganado. Un impuesto general de 25% se estableció para otras mercancías extranjeras. Con respecto a los impuestos de exportación, los productos de la agricultura, la pesca y manufacturas chilenas quedaron libres de pago. Las exportaciones de plata fueron gravadas con un 5% durante el primer año de aplicación de la ley, un 4% en el segundo y así progresivamente hasta quedar igualmente libre en el quinto año. De un modo semejante, el cobre recibió un cargo del 4% en el primer año, 2% en el segundo y 0% a partir del tercer año¹⁵.

La ley de aduanas de 1851 puede ser visto como el primer paso oficial hacia la adopción de una doctrina liberal. Las transformaciones económicas experimentadas por el país con la creación de nuevos medios e instituciones financieras, el aumento del mercado local, de las relaciones comerciales con Europa, la influencia de doctrinas liberales y de libre comercio en boga en el mundo europeo, etc., fueron todos factores presentes en estas nuevas decisiones gubernamentales¹⁶. Una vez más, se puede advertir aquí la importancia de Inglaterra y su influencia económica sobre Latinoamérica. Internamente, dicha influencia se manifestó a través de la acción de un apreciable número de comerciantes británicos participantes de organizaciones sociales y económicas conectadas a las actividades mercantiles y financieras. Ellos constituyeron un grupo permanente de presión, dispuestos a extender cada vez más sus negocios y a integrar al máximo las estructuras económicas locales al mercado internacional.

El próximo paso se dió en 1859, cuando el gobierno obtuvo la autorización del Congreso para introducir reformas a la legislación aduanera. La decisión fue postergada por algunos años, pero, urgido por un déficit creciente en la balanza de pagos, el gobierno finalmente promulgó una nueva Ley en 1865. Esta fue otro hito importante. Abrió el comercio local a todos los barcos, sin distinción de nacionalidad, terminando así el tradicional monopolio del cabotaje para la marina mercante chilena. Además, con algunas pocas excepciones, la ley impuso un impuesto global y general de un 15% sobre las importaciones¹⁷.

La Ley de 1864 provocó una vez más ciertas ventajas inmediatas para el gobierno: los ingresos provenientes de aduanas aumentaron de 183.284.000 pesos recaudados en 1863 a 356.046.350 en 1864 y a 450.000.000 en los primeros cinco meses de 1865¹⁸. Sin embargo, la imposición de ciertas medidas administrativas para evitar la evasión de

CUADRO 3.1.

TARIFAS DE IMPORTACIONES DE ACUERDO A LA LEY DE ADUANAS DE 1834

IMPUESTO	ARTICULOS
Libres	Animales exóticos vivos o desecados; bombas de incendio; cartas y planos geográficos y topográficos; instrumentos de cirugía, de física, matemáticas y demás ciencias; máquinas para el fomento de la agricultura, de la minería y de las artes o ciencias; mineral en bruto, oro y plata sellada; piezas de artillería y pólvora, prensas litográficas, todo producto de la pesca que se hiciere en buque nacional, etc.
5%	Alhajas de oro y plata; diamantes y toda clase de piedras preciosas; perlas finas; plata labrada, etc.
10%	Acero; azul de Prusia, palo de Brazil; lana de vicuña, corchos, ébano, estaño, algodón en rama, alquitrán, ladrillos a prueba de fuego para hornos de fundición; mapas para copiar cartas, etc.
15%	Abanicos, azafrán, relojes grandes de campana o para sobre mesa; tejidos de seda sin mezcla de ninguna otra materia, pianos, cintas, etc.
30%	Muebles de madera para menaje de casas y escritorio; muñecas y demás juguetes para niños; carnes saladas; pieles curtidas y adobadas, legumbres secas en conserva; fideos y masa o pastas de harina; mantecillas y grasas; zapatos y sombreros diversos; ornamentos, ciertas ropas y manufacturas; productos de la pesca, quesos, esperma y aceite de ballenas etc.
35%	Baúles; botas y botines de piel curtida; café, sal de mesa, velas de sebo, yerba mate; coches y demás carruajes montados o en piezas; ponchos hechos, ropas hechas para uso interior o exterior de cualquier clase; calzado con suela, etc.

FUENTE: Ley de Aduanas de 8 enero de 1834. En Ricardo Anguita, *Leyes promulgadas en Chile (1811-1854)*, Tomo I, Santiago 1912, pp. 236-240.

impuestos provocó serias reacciones negativas de parte del sector más influyente de los comerciantes. En Valparaíso, se organizó un comité para exigir la abolición de esas imposiciones y el restablecimiento de la legislación de 1851. Lo interesante es la composición del Comité: formado por siete miembros, sólo dos de ellos eran chilenos. A pesar de que dicho comité declaró su más fuerte y decidido apoyo a la marina mercante chilena, aplaudía al mismo tiempo la ampliación del cabotaje "como un nuevo paso hacia la completa libertad comercial y la abolición de cualquier tipo de privilegios"¹⁹. Por una parte, en 1865, en su Mensaje anual al Congreso, el Ministro de Finanzas argumentaba que la ley tenía, como principal objetivo, el lograr una balanza equilibrada de pagos mediante el aumento de los ingresos fiscales a través de los impuestos de

aduana. Al mismo tiempo, agregaba, había sido promulgada para evitar problemas al comercio y erradicar la necesidad de obtener nuevos empréstitos internos o externos^{2 0}.

CUADRO 3.2.

TARIFAS DE IMPORTACIONES DE ACUERDO A LA LEY DE ADUANAS DE 1864

IMPUESTO	ARTICULOS
15%	Una lista de 179 artículos que incluía (entre otros): aceros, candelabros, alquitrán, harpones, herramientas para la minería y la agricultura, carbón, coches y carruajes, maquinaria, implementos y herramientas usadas en ferrocarriles y en construcción, mapas y globos, libros, ladrillos, tablas y maderos, etc.
2%	Joyas de oro y plata, ornamentos, vajillas de plata
Libre	Algodón; animales exóticos; herramientas para la carpintería y jardinería; cereales, frutas secas, harina; máquinas de imprenta; instrumentos de cirugía, física, matemáticas y ciencias; y la maquinaria que el Presidente de la República considerara necesaria para desarrollar la agricultura, minería, las artes y las ciencias.

FUENTE: Ley de Aduanas de 31 de octubre de 1864. En Ricardo Anguita, *Leyes promulgadas en Chile (1811-1854)*, Tomo I, 170-185

La Ley de 1864 permaneció vigente hasta 1872 cuando una nueva Ordenanza fue aprobada. Su modelo fue similar a las leyes de 1851 y 1864, pero incluyó un número más alto aún de ítemes libres de impuesto y gran número de ellos fueron materias primas y maquinaria para uso industrial, situación que refleja la constante flexibilidad mostrada por los legisladores tanto proteccionistas (en particular hasta 1850) como liberales. En este último caso, figuras como Zorobabel Rodríguez, popularmente conocido como el sumo sacerdote del libre comercio, o Enrique MacIver, fuerte defensor del liberalismo, aceptaban una legislación proteccionista siempre que las industrias que se establecieran probaran la factibilidad del éxito^{2 1}.

En forma independiente a los antecedentes y efectos de un tipo determinado de política económica —fuese el proteccionismo de la legislación aduanera hasta 1950 o el supuesto liberalismo de 1852-1872— los gobiernos mantuvieron en el tiempo una misma idea: la de maximizar el comercio externo con el objeto de aumentar los ingresos fiscales. Durante el período estudiado, esos gobiernos pudieron decir que habían obtenido lo que en ese sentido esperaban.

En este análisis, se puede concluir que la política comercial chilena, más que seguir inflexiblemente una doctrina económica específica (pro-

teccionismo o liberalismo) con el fin de beneficiar al Estado con los mayores ingresos de aduana, prefirió un estilo de conducción esencialmente pragmático. Por una parte, efectivamente estos ingresos probaron ser la parte más importante de las entradas fiscales. Por otra parte, la política aduanera (incluso en tiempos aparentemente proteccionistas) no estuvo nunca limitada a un enfoque doctrinal determinado: su objetivo se centró en estimular el sector importador-exportador, sector cuyo desarrollo venía siendo además impulsado por los propios comerciantes y financistas establecidos en el país, en forma particular por los británicos.

Obviamente, el creciente número de compañías comerciales extranjeras y de agencias de casas mayoristas con base en el exterior, necesitaba de un marco o ambiente legal que facilitara sus operaciones; también necesitaba de una respuesta positiva de parte del sector mercantil local y de la elite gobernante —dos condiciones que, en la práctica, fueron ampliamente favorables a la posición que ellas asumen en la economía del país. A su vez, los diferentes grupos de la clase dirigente chilena, como productores básicamente primarios, miraban sólo hacia su integración a los mercados internacionales. En definitiva, ellos no podían ser finalmente proteccionistas porque no tenían que proteger y por ello cayeron rápidamente en las aguas del capitalismo externo^{2 2}.

CUADRO 3.3.

INGRESOS FISCALES, IMPUESTOS ADUANEROS Y SU SIGNIFICADO EN PORCENTAJE EN EL TOTAL DE LAS ENTRADAS DEL FISCO. 1834 - 1860 (MILES DE PESOS)

AÑOS	A TOTAL DE INGRESOS FISCALES	B INGRESOS DE IMPUESTOS DE ADUANA	(B) como % de (A) SIGNIFICACION DE B EN EL TOTAL DE LOS INGRESOS FISCALES
1834	1.922	1.241	64.53%
1841	2.761	1.629	59.01%
1846	3.623	2.079	57.38%
1850	4.334	2.627	60.61%
1855	6.287	3.764	59.87%
1860	7.494	4.824	64.37%

FUENTE: Datos adaptados de Daniel Martner, *Estudio de política comercial chilena e historia económica nacional*. Santiago (1923), págs. 179-300.

COMERCIANTES BRITANICOS Y LA FORMACION DE UN NUEVO SECTOR EMPRESARIAL EN CHILE

Junto con la expansión comercial y financiera británica de los tiempos de la "bubble manía" de la década de 1820, casas comerciales importantes de Londres comenzaron a establecer sucursales a lo largo de las ciudades y puertos de América Latina y, por ende, en Chile. Además, un número importante de empresarios, comerciantes o simples individuos británicos se radicaron también en estos países y en el caso de Valparaíso, rápidamente se convirtieron en sus vecinos²³. Sus ideas comerciales y su acción comercial ayudó a vigorizar y a modernizar la estructura de los negocios y el comercio en general que provenía desde los tiempos coloniales.

La temprana influencia británica en Chile puede ser explicada desde diversas perspectivas. Una de ellas está referida al hecho que a la época de la independencia, los comerciantes criollos habrían tendido a invertir menos en negocios que en actividades de prestigio económico o social tradicional: la agricultura, la minería. En parte, este tipo de decisión sería el resultado de las restricciones del mercado local y la falta absoluta de capacidad de compra de la gran mayoría de la pobre población existente. Además, la presencia de comerciantes extranjeros, con más amplios recursos económicos y con el respaldo directo o indirecto de poderosas compañías extranjeras, representaban una competencia y un estilo de negocios difícil de superar.

Al parecer, los británicos reemplazaron rápidamente a los prominentes españoles que habían dominado el limitado mercado colonial y que ahora (por obvias razones políticas) estaban en eclipse. A ello se agregaba la emergencia de un nuevo grupo de comerciantes criollos. De acuerdo con el testimonio contemporáneo de John Miers, el surgimiento de este grupo se habría estimulado por el aumento considerable de los niveles de importaciones en momentos en que aún no se vislumbraba una ampliación del mercado: los británicos se habrían visto obligados a vender las mercaderías a sus colegas chilenos, aunque fuese a pérdida²⁴.

Como sea y tal como se ha señalado en capítulos anteriores, ciertas casas comerciales británicas y sus socios en Chile, particularmente en Valparaíso y algunos de ellos chilenos, se embarcaron preferentemente en amplios negocios inter-regionales moviendo capitales y mercaderías no sólo dentro del país sino también a través de Perú, Bolivia y Ecuador. Igualmente, siendo difícil calcular el volumen de importaciones a través de Valparaíso y, por ende, el crecimiento cuantitativo del mercado local, sí es posible formarse una impresión global acerca del dinamismo de las actividades portuarias de dicho puerto. Allí, las primeras casas británicas que se establecieron fueron las de Frederick Huth y Cía. que se instaló en 1824 con capital financiero y mercantil procedente de Londres; Gibbs y Cía. que lo hizo en 1824 en su condición de filial de Anthony Gibbs & Sons de Londres, que a su vez ya tenía relaciones comerciales directas con Perú desde 1808; y Waddington Templemann y Cía. En la misma

época, de los británicos que en forma individual llegaron desde Inglaterra a diversos puntos del país, destacaron por su posterior importancia económica, social y política George Edwards (1807)²⁵, Joshua Waddington (1817), Joh Sewell (1818), Thomas Eastman (alrededor de 1820), David Ross (1822), George Lyon, Thomas Smith Pearson (1825) y William Blest en 1827. En esos años, Ferdinand Flindt, cónsul prusiano en Valparaíso, estimulaba por su parte el establecimiento de algunos comerciantes compatriotas: Amadeus Gundelach, Francis Kindermann, Alfred William Smith, John Stiven, entre otros.

Las dos figuras norteamericanas más sobresalientes que llegaron a radicarse en el mismo período fueron William Wheelwright (1824) y August Hemenway (1827). Mientras que el muy conocido Wheelwright fue uno de los empresarios más destacados y de mayor empuje en la historia económica chilena, el segundo fundó la casa de Hemenway y Cía. que con diferentes nombres y socios se mantuvo a lo largo de todo el siglo pasado transformándose en Wessel Duval y Cía., a comienzos del presente. En 1827, la prestigiosa firma de Alsop y Cía. abrió también oficinas en Valparaíso desde donde comenzó a dirigir sus operaciones en la región en compañía de la sucursal que bajo la misma razón social inició sus funciones en Lima a contar de 1828.

En las décadas de 1810 y 1820, llegaron además individuos de otros países que posteriormente se transformarían asimismo en brillantes personajes del comercio y las finanzas chilenas. Entre ellos se incluye a Antonio Ramos, portugués que se radicó en Valparaíso en 1814. De su matrimonio con la chilena Juana Font nació José Tomás Ramos, uno de los comerciantes chilenos más sobresalientes del siglo²⁶. Otro portugués, Francisco Alvarez, fundó igualmente una prestigiosa familia a la cual perteneció José Francisco Vergara, figura importante de la política del diecinueve (especialmente durante la Guerra del Pacífico) y prácticamente el fundador de la ciudad de Viña del Mar. Desde Italia arribó Pedro Alessandri, empresario de teatro y de una variedad de otras especulaciones comerciales que le permitieron un rápido avance en sus negocios. Llegó a Valparaíso en 1822 y de su primer matrimonio, con la chilena Carmen Vargas y Baquedano, se originó la importante y conocida familia que dió a Chile dos Presidentes: Don Arturo y Don Jorge.

Detengámonos ahora a observar al grupo de chilenos participantes de este renovado y cosmopolita comercio centrado en Valparaíso. Muchos de estos comerciantes pertenecían a acaudaladas familias santiaguinas o estaban unidos a ellas a través de sus negocios. En los años 1820 algunos de los más conocidos e influyentes comerciantes criollos fueron Diego Portales, cuyo papel como "organizador" de la República no necesita enfatizarse aquí, y José Manuel Cea con quién estuvo asociado como Portales, Cea y Cía. La casa vendía productos chilenos al Perú retornando azúcar peruana. En 1824, a partir de un contrato con el gobierno, la firma obtuvo el control del estanco o monopolio estatal del tabaco —contrato originalmente pensado como fuente de ingresos que posibilita-

ron el servicio del empréstito de Londres de 1822 —, pero su fracaso fue de tal envergadura que terminó en bancarrota. Otra de las casas más notables perteneció a Manuel Rengifo, más tarde Ministro de Finanzas en los gobiernos de Prieto y Bulnes. Rengifo —como José Matías López, José Vicente Sánchez, José Tomas Ramos, Domingo Otaegui Astaburuaga, Martín Manterola o los hermanos Hontaneda, propietarios de otras tantas casas comerciales que no pueden dejar de mencionarse — mantuvo fuertes conexiones en Lima. Posteriormente, hacia mediados de siglo, la mayoría de los hombres de negocio más prominentes del sector chileno fueron descendientes de alianzas familiares formadas en estas primeras décadas entre miembros de la elite criolla y ricos o enriquecidos comerciantes europeos y norteamericanos. Sobre esta situación particular se debe volver posteriormente.

A comienzos de la década de 1830, las empresas chilenas o extranjeras (incluyendo aquellas formadas con socios de ambos grupos) estaban en plena actividad de expansión. Entre ellas, las más influyentes fueron las establecidas como sucursales o representantes de oficinas centrales extranjeras y con el propósito de realizar consignaciones de productos nacionales e importados. Debido a ello, muy pronto estas firmas pasaron a controlar el movimiento portuario de carga y descarga tanto como la distribución de las mercaderías dentro y fuera del país. Siendo larga la lista de empresas dedicadas a este rubro, entre las más significativas estuvieron Loring y Cía., José Ahumada y Cía., Francisco Peña y Cía., Huelén y Cía., Francisco Alvarez y Cía., Lagarrigue y Cía., Cerveró Chopitea y Cía., Gibbs Crawley y Cía. (muy pronto Gibbs y Cía.), Alsop Wetmore y Cía. (posteriormente Alsop y Cía.), Lebris Bertheaume y Cía., Dickson Price y Cía., Frederick Huth Gruning y Cía., Brittain Waddington y Cía., Dubern Rejo y Cía., Lezica Hermanos, Sewell y Patrickson. También figuraban otras firmas individuales como las pertenecientes a Francisco Vargas, Roberto Budge, Thomas Jefferson, José Luis Aycinena y José Matías López, por nombrar sólo unos pocos.

Aunque lógico de pensar, es interesante consignar que hubo una especie de jerarquía natural entre estas casas comerciales. En 1830, el mayor porcentaje del tráfico marítimo total de Valparaíso estaba controlado por cuatro firmas: William Gibbs y Cía., Sewell Patrickson y Cía., Alsop y Cía., y Lebris Bertheaume y Cía. Todos ellos mantuvieron un lugar de privilegio en las décadas posteriores. Sewell Patrickson y Gibbs y Cía. cubrían preferentemente un circuito comercial que unía a Valparaíso con algunos puertos británicos a través de puertos intermedios del Pacífico Sur. Mientras, Alsop y Cía. guiaba el comercio desde y hacia los Estados Unidos (particularmente con Nueva York y Baltimore), Lebris Bertheaume, con casa central en Burdeos, controlaba el segmento más significativo del comercio francés. Además, estas firmas mantenían fuertes lazos comerciales y financieros con puertos peruanos y convirtieron la relación Valparaíso-Callao en un verdadero eje mercantil. Junto a Brittain Waddington y Cía. fueron, finalmente, las firmas que enviaban los mayores

porcentajes de oro y plata chilena a sus casas matrices en Europa y Norteamérica²⁷.

No demasiado lejos de estas cuatro firmas de la cúspide, hubo otros establecimientos como Lezica Hermanos, Solly Ireland y Cía. o Dubern Rejo y Cía., cuyas redes comerciales incluían los puertos sudamericanos más importantes, Francia y España, el segundo de ellos operando en particular hacia Burdeos y el tercero hacia Cádiz. Por su parte F. Huth Gruning y Cía. se desarrollaba acrecentando un comercio permanente entre Valparaíso, Callao, Baltimore, Hamburgo y Liverpool. Las casas de Thomas Edwards Brown, Dickson Price y Cía., y Wyllie Miller y Cía. realizaban sus negocios desde Valparaíso con destino a Callao, Liverpool, puertos intermedios y viceversa. A este nivel, igualmente debemos consignar el interesante caso de Dousther Serruys y Cía. que prácticamente dominaba el comercio marítimo de Valparaíso, Amsterdam, Amberes²⁸ y la permanente actividad de McCall Sweet y Cía. entre Valparaíso, el Perú y algunos puertos europeos.

Más abajo en esta escala tentativa, encontramos un numeroso grupo de comerciantes de la envergadura del norteamericano Thomas Jefferson o de los chilenos Francisco Alvarez, Jorge Lyon, Francisco Vargas o Manuel Cifuentes. Empresarios como ellos importaban toda clase de manufacturas con especial consideración por ropas, sedas, artículos de acero, licores, vinos europeos; tabaco, algodón, cognac, etc. de los Estados Unidos y a través de los mercados de Boston y Baltimore. Recibían azúcar desde Manila, Santos o Lambayeque; mercurio desde el Callao o índigo y productos tropicales de Guayaquil, Veracruz y otros puertos de Centro América. A su vez, exportaban (o re-exportaban) vinos, maderas, cueros, pieles, aguardiente y otros artículos de la producción chilena y, lo más importante, cobre. Como un buen ejemplo de las actividades de un comerciante a nivel del país, podemos tomar el caso de Pedro Alessandri. Entre sus negocios de mayor envergadura destacaban aquellos referidos a la compraventa de maderas y otros productos del Sur que él a su vez exportaba a Cobija y San Blas (México). Otro caso ilustrativo es el de Guillermo Dunn, que recibía maderas, vinos y otros productos del Maule y Valdivia hacia donde también vendía sal, azúcar, café y otras importaciones. El chileno Matías López mantenía importantes negocios permanentes en el Sur del país y, en casos excepcionales, los extendía a México y puertos intermedios a través de exportaciones directas y consignaciones.

Desafortunadamente, y especialmente con respecto a las empresas chilenas no existen suficientes fuentes directas que permitan un análisis profundo de su organización, tipo de actividades, monto de utilidades, inversiones y re-inversiones, nivel de transacciones, etc. Tenemos, en cambio, alguna información acerca de firmas comerciales internacionales cuyas oficinas centrales estaban radicadas en Inglaterra o Norteamérica. Por ejemplo, podemos tomar el caso de Duncan Balfour y Cía., fundada en Valparaíso en 1852 por Stephen Williamson y David Duncan, mientras que un tercer socio, Alexander Balfour, permanecía en Liverpool. El

capital inicial de la casa porteña fue de £ 5.000 y a pesar que, a fin de proteger las inversiones en contra de riesgos y quiebras, las contabilidades de ambas firmas eran llevadas en forma independiente en Liverpool y Valparaíso y de que los socios en esta última ciudad pudieran operar bajo su propia cuenta e incluso establecer sus propias sucursales, de hecho dependían de Liverpool no sólo en términos de las mercaderías sino también en cuanto al crédito. Aún así, cinco años después del inicio de sus ejercicios, Williamson y Duncan de Valparaíso alcanzaban ventas mensuales de un monto superior a los £ 20.000 en promedio mientras que su casa matriz en Liverpool estaba prácticamente al borde de la quiebra. La firma porteña tenía inversiones en cobre, cobalto, salitre, tanto como en ferrocarriles, compañías de seguros, negocios marítimos y en actividades madereras^{2.9}.

Una situación más antigua, pero muy similar fue la de la casa norteamericana de Alsop y Cía. Sus oficinas en Valparaíso estaban en estrecha relación con las casas de Lima y Norteamérica en donde residía Joseph W. Alsop, su socio principal. Como se ha señalado, la sucursal en Valparaíso fue fundada en la década de 1820 con un capital de 500.000 pesos. Hacia mediados de la década siguiente, éste había aumentado a 750.000 pesos^{3.0}.

Este tipo de empresas comerciales se estableció bajo la forma legal de una compañía colectiva, pero su práctica era la de actuar como casas de comisión. Bajo esta forma de hacer negocios, una firma comercial de Valparaíso representaba en particular a una empresa británica o extranjera para vender en su nombre las mercaderías que le eran enviadas desde Londres, Manchester, Liverpool u otras ciudades industriales. Como verdaderas agencias de importantes compañías de ultramar, podían obtener la mayor parte del crédito que necesitaban para poder subsistir. De hecho, "cuando una casa operaba en comisión, las mercaderías no se cancelaban hasta que dicha casa no hubiese recibido los pagos de su cliente" y así, "dado que no se requería de garantías especiales, en efecto los comerciantes ganaban el crédito hasta por dos años"^{3.1}. Un observador de mediados de siglo, el oficial norteamericano J. M. Gillis, al describir el funcionamiento de una casa de comisión señalaba que

La mayoría de las casas que efectúan grandes transacciones, sólo reciben mercaderías en comisión y por supuesto son responsable ante los remitentes de los valores de las consignaciones en el mercado; sus cargos por ventas, garantía, etc., alcanza a un siete y medio por ciento. Estas firmas tienen agentes en la mayoría de los puertos y ciudades del interior en el sector occidental del continente y sus negocios son tan rentables que sus socios son capaces de retirarse con grandes fortunas después de doce o quince años (de actividad)^{3.2}.

Por sobre, o además de las características señaladas, muchas de las casas de comisión en Valparaíso (y Chile) comerciaban por su propia cuenta recibiendo de esta manera tanto comisiones como utilidades (la comisión pagada por una firma británica, por ej., y la utilidad obtenida de la dife-

rencia entre los precios de compra y de venta). Daniel Zimmermann agrega a ello el rol y la multiplicidad de actividades de estos comerciantes cuando les describe como "agentes de comisión, importadores y exportadores, agentes de seguros y embarques y comerciantes banqueros. Poseían o administraban acciones de compañías chilenas o británicas operando en el país, arreglaban préstamos internos, crédito internacional y el transporte de ultramar"³³.

La correspondencia de 1864 de una de las más distinguidas casas comerciales británicas radicada con negocios en Valparaíso, permite apreciar además la forma concreta de llevar a efecto el comercio en el país y en los mercados vecinos. En ese año, los socios de dicha firma habían comprado una cantidad determinada de finas percalas francesas para enviarlas a Bolivia y Perú antes de la llegada de la primavera. Al calcular el volumen de percala que debían comprar, habían estimado lógicamente el mejor precio posible de obtener y el nivel de la demanda del último verano pero, al parecer, los cálculos fueron errados y por ello el gerente de Valparaíso escribió a Londres señalando que la mantención de precios bajos no había sido conveniente agregando que: "no es nuestro interés o nuestro comportamiento comercial el especular en el mercado. . . (pero) circunstancias inusuales a veces ocurren y nos hacen necesario el desviarnos de nuestra regla general que es nuestra permanente conducta moral"³⁴.

La acción de las casas más poderosas y la alta rentabilidad de sus actividades comerciales permitieron un dinámico y amplio movimiento de capital en y desde Valparaíso. En tanto, el mercado seguía ampliándose y la necesidad de inversiones en nuevas y mayores actividades se hizo cada vez más fuerte. Igualmente importante, estas mismas influyentes firmas no sólo especularon en el sector del comercio mayorista, controlando además gran parte de sus actividades a través del crédito o de las condiciones impuestas en las consignaciones, sino también extendieron sus operaciones y presencia al campo mismo de la producción, especialmente en la minería. Como se observa en el capítulo IV, éste fue precisamente el medio más eficaz a través del cual pudieron controlar eventualmente un segmento significativo del comercio importador-exportador chileno. En tal caso, y en el intertanto, su presencia seguía contribuyendo a la modernización de las formas, medios e instrumentos a través de los cuales se realizaban hasta entonces los negocios en Chile.

MODERNIZACION EN LA ECONOMIA: INSTRUMENTOS DE CAMBIO E INSTITUCIONES.

En la medida que las actividades comerciales y financieras fueron de mayor envergadura y complejidad una nueva legislación económica y la adopción de instrumentos modernos de cambio fueron imprescindibles —tanto como fue la necesaria ampliación del crédito.

A comienzos de siglo —como se ha observado insistentemente— la mayoría de la población chilena fue tanto pobre como rural, de lo que resul-

taba su exclusión de círculos económicos monetarios. Por otra parte, el propio crecimiento de una economía de cambio moderna fue inhibido en las primeras décadas del mismo siglo por un problema hasta entonces secular de la economía chilena: la falta de numerario de baja denominación (moneda pequeña) que se debió en gran parte a la continua exportación de metal precioso. En junio de 1834, *El Mercurio de Valparaíso* señalaba que esta falta de moneda fraccionaria en el mercado causaba serias dificultades tanto en las pequeñas como en las grandes transacciones y que aún la amplia circulación de la llamada moneda macuquina³⁵ — que no podía ser usada fuera del país debido a la diferencia entre sus valores nominal y real— no era solución alguna al problema. El periódico explicaba que, desde hacía largo tiempo, los comerciantes de Santiago y los bodogoneros venían usando sus propias fichas de cuero o bronce para compensar la falta de la moneda divisoria, a menudo subdividiendo medios reales en cuartos o incluso en octavos. Con todo y debido al aumento de las transacciones comerciales, el sistema era ineficaz. En Valparaíso, a falta de monedas oficiales debían usarse además especies de billetes o recibos semejantes a pequeños cheques bancarios, pero ello igualmente representaba una solución muy parcial³⁶. Finalmente, se llamaba a la pronta reorganización del sistema monetario del país, sistema aún basado en el existente desde el período colonial.

Efectivamente, durante la época, el propio gobierno venía permitiendo la circulación de moneda "informal" que era remitida por algunas casas comerciales. En 1838, por ej., el Gobernador de Freirina, distrito minero del Norte, informaba respecto al uso de pequeñas notas emitidas por una de las firmas locales:

Debiendo satisfacer exactamente a los puntos contenidos en el Decreto del Ministerio de Hacienda expedido con fecha 30 de abril pasado relativo a la emisión de papel moneda por la casa de Walker Hermanos establecida en esta villa. . . debo decirle. . .

Es cierto que se emite papel moneda por la expresada casa y sus valores son desde cuatro reales hasta cinco pesos en la forma que se demuestra en las copias adjuntas. Por un cálculo aproximativo no pasarán de 4.000 pesos los que circulan en este Departamento. El modo de cubrir los billetes se dice que se practica siempre que algún individuo tenedor de una cantidad de ellos, la presenta en la casa y se le hace la amortización en dinero corriente de plata o de oro. En este caso no se sufre pérdida, ni tampoco en el giro que hacen interior los negociantes porque los estiman como dinero efectivo. Los perjuicios que experimenta el público consiste en el monopolio o negocio usurario que por medio del papel moneda hacen los tenderos, pulperos, viaderos, etc., negándose a su admisión si no se les compra en la especie que se solicita la cuarta parte de

su respectivo valor. Mas es mayor y muy expuesto a suceder, el que puede experimentar el comercio y todo el público en caso de sufrir un quebranto la casa de donde procede, por las circunstancias de no haber presentado hasta ahora garantía de ninguna clase. También debe considerarse por un mal la ocultación que se ha hecho de la moneda sencilla de plata que estaba en circulación, con la expectativa de hacer con el papel más lucrativo negocio.

Las ventajas en favor de la referida casa. . . son conocidas y muy demostrables. Una: que puede girar con fondos imaginarios y darle a sus negocios toda la extensión que quiera. . . Otra, que los papeles que se inutilizan y los que se extravían se puede calcular en un 25% de ganancias en favor de ella. Ultimamente no se ha traslucido más beneficio público que el de facilitarse el pago de peones y menudos gastos con el diminutivo valor de los papeles pero éste se origina por la falta de moneda sencilla corriente causada por el motivo que ya dejo expresado. . .³⁷.

La primera Ley monetaria fue aprobada por el gobierno en agosto de 1832 y estuvo básicamente orientada a establecer las condiciones bajo las cuales se debería comprar el metal precioso para la acuñación de monedas. En 1834, un nuevo instrumento legal proveía ciertas disposiciones para la acuñación de monedas divisorias hechas en cobre, pero el problema de la falta de numerario persistió y con ello la circulación de moneda macuquina. En 1843, refiriéndose a este tipo de dinero, un diputado observaba que era muy conveniente contar con esa moneda ya que de otra manera el cambio habría sido tan favorable a los especuladores que les habría permitido ocultar la moneda de plata hasta no dejar un sólo real en circulación³⁸. En definitiva, la necesidad de usar fichas, monedas desvalorizadas o alteradas, o documentos similares a pequeñas notas bancarias tal como eran ejemplificadas por *El Mercurio*, reflejaba un problema básico de la economía chilena: los instrumentos de crédito y cambios modernos que en Europa ya tenían una larga historia eran prácticamente desconocidos en Chile a comienzos del siglo diecinueve. En ese contexto, la Reforma de 1834 tampoco resolvió los graves problemas acarreados por la falta de metálico. Posteriormente, una serie de otras leyes (1836, 1838, 1839, 1843, 1851, 1860) estuvieron referidas especialmente a problemas de peso, contenido de fino, nombre de las monedas, relación legal con el oro y la plata, etc.³⁹.

En forma paralela a la exteriorización de los problemas antes señalados, la expansión comercial experimentada desde los años 1820 y en especial a partir de la década de 1830, requirió de la paulatina generalización de documentos como letra de cambio, el pagaré, los bonos públicos. Como se ha indicado, la política gubernamental —junto a las prácticas de las casas comerciales extranjeras— favoreció la circulación de tales instrumentos. Para servir sus deudas con Inglaterra, por ej., el gobierno chi-

leno prefería comprar letras de cambio y usar ese medio de pago. Para ello, "las autoridades compraban documentos a Huth Grunig & Co., Alsop & Co., Waddington Templemann & Co., Gibbs Crawley & Co. y a muchas otras firmas extranjeras que operaban en el país"⁴⁰.

Del mismo modo, podemos advertir similar comportamiento del gobierno cuando al recibir los ingresos ordinarios internos prefería usar de los servicios ofrecidos por comerciantes o compañías extranjeras. Ya en 1829, el Ministro de Finanzas del momento firmó un decreto ordenando al jefe de la oficina de aduana de Valparaíso el envío a la tesorería nacional de (a) una lista semanal de las personas deudoras a aduana, especificando los montos y plazos de pago y (b) una cuenta quincenal de los pagos recibidos en dinero y depositados (de acuerdo a decreto de noviembre de 1828) con Brittain Waddington & Co. que debía entregar el documento correspondiente para verificar el respectivo pago en las oficinas fiscales en Santiago.

Por supuesto, este procedimiento implicaba que los funcionarios de aduana no podían recibir libranzas o letras de cambio de otros comerciantes u hombres de negocios. La orden provocó una fuerte reacción contraria de parte de los comerciantes porteños que veían en ella un injusto privilegio a favor de Brittain Waddington y una actitud oficial difidente respecto a su propio crédito. Vicente Urbistondo, representando el malestar del sector, aseguraba que la prerrogativa otorgada a Brittain Waddington significaba a dicha casa una ganancia de 12.000 pesos anuales (por concepto del 1½ de interés) y que además era injuriosa para los intereses, crédito y respetabilidad del comercio de Valparaíso. Urbistondo preguntaba,

¿Qué razones pueden justificar una medida que da un golpe mortal al merecido concepto de los dignos comerciantes de esta plaza para hacerlos pasar a los ojos de los nacionales y extranjeros, como poco exactos en el cumplimiento de sus empeños, ya que no como enteramente remisos, cuando el Ministerio mismo de SS. tiene pruebas positivas de la puntualidad con que siempre y por lo general han cubierto sus deudas al Estado? Preguntas son éstas, para cuya absolución se verá, estoy bien persuadido, el Sr. Ministro de Hacienda sumamente embarazoso, y hasta tendría que callarse si yo asentara fundado en lo dicho que algún interés secreto y particular lo ha arrastrado a dictar una disposición con tan graves perjuicios a la comunidad⁴¹.

A pesar de las críticas, las autoridades continuaron utilizando el mismo procedimiento. En 1834, el gobernador de La Serena contrató los servicios de Alexander Caldleugh, comerciante británico de la ciudad, para remitir los ingresos fiscales locales a la oficina correspondiente de Santiago. En virtud de ello, la autoridad depositaba los fondos con Caldleugh quién, a su vez, enviaba una letra de cambio a la capital.

Por otra parte, además de la compra de bonos fiscales que fueron aumentando su rentabilidad en el curso de los años, los comerciantes acostumbraron de hacer préstamos al gobierno. Estos fueron garantizados con la emisión de nuevos bonos públicos que, en su turno, los mismos comerciantes utilizaban como medio de pago en sus propias actividades o como una forma segura de transferencia de fondos.

En el comercio externo, al igual como lo hemos señalado para el caso del gobierno, si una firma chilena o extranjera radicada en Chile deseaba remitir fondos a un banco o industria inglesa, "todo lo que debía hacer era depositar el dinero con los representantes de la compañía británica en Chile. Estos últimos acreditaban la suma y enviaban un certificado de depósito en el primer barco. La compañía que recibía el depósito en Chile podría enviar el efectivo (metálico) a Inglaterra seis meses más tarde o usarlo para pagar las obligaciones de las firmas extranjeras en Chile"⁴².

Desde 1830 en adelante, las letras de cambio comenzaron a constituirse en el medio más eficaz y utilizado para pagar y mover capitales de una plaza a otra dentro del país. Desde ese mismo tiempo y a consecuencia de ello, los periódicos frecuentemente llamaron la atención sobre estos documentos —específicamente cuando al perderse, los dueños les dejaban sin valor debido a la falta del correspondiente endoso. Como medio de pago y como medio de crédito, la letra de cambio devengaba un interés promedio mensual de un 1.5%.

Una variante de la letra de cambio, pero también de bastante uso común fueron los documentos firmados como garantía de crédito minero. Más que representar un monto de dinero determinado, ellos acreditaban una cantidad fija de minerales de cobre o plata, cobre en barra o plata pura. Debidamente endosados, estos documentos pasaban de manos de un minero a un financista, de éste a un comerciante (o a otro inversionista) y así sucesivamente. En algunos casos, el mismo documento fue endosado hasta quince o más veces antes de hacerse efectivo; en otros el pagaré o compromiso fue de mano en mano durante diez o más años hasta que pudo finalmente ser convertido en la plata o cobre correspondiente. Situaciones como aquella en la cual la firma de Lamotte y Becot exigían la cancelación de un documento de obligación por 1.000 quintales de cobre que había sido originalmente firmado por Rodríguez Cea y Cía., endosado a Wyllie Miller y Cía., transferido por éstos a Sewell y Patrickson, de éstos a Lebris Lamotte y entonces a Naylor Boardman y Cía. para llegar a Agustín Becot y Cía. que lo traspasó finalmente a la casa reclamante, fueron demasiado frecuentes⁴³.

Debido a las disposiciones jurídicas vigentes, las nuevas prácticas económicas —al comenzar a generalizarse— entraron naturalmente en conflicto con la legislación económica y específicamente con disposiciones de la Ordenanza de Bilbao que había sido promulgada en 1737 y puesta en práctica en Chile según la Cédula de 1795 que estableció el Consulado de Santiago⁴⁴. En 1850, la mayoría de las casas comerciales

más importantes de Valparaíso presentaron un memorial al gobierno con los problemas más asíduos que se presentaban por la mantención de la juricidad económica colonial. En relación con el uso de la letra de cambio señalaban que para ampliar y desarrollar sus empresas, ellos debían mantener agentes en mercados regionales y a menudo representaban a otras compañías en algunas transacciones determinadas. Sin embargo, de acuerdo a la interpretación dada a los artículos 36 y 37 de la Ordenanza de Bilbao, se les comprometía a asumir una entera responsabilidad legal cuando aceptaban o giraban una letra de cambio (u otro instrumento de crédito) a nombre de los mandantes^{4 5}.

Es claro que la transición desde el sistema colonial en extinción al régimen liberalizado de las décadas de mediados de siglo produjo una buena cantidad de confusiones y debates. La respuesta jurídica a las nuevas circunstancias creadas por la expansión del comercio fue lenta y a veces hasta indolente. En 1853, los comerciantes levantaron nuevamente su voz respecto a la imposición de ciertos procedimientos atinentes a la responsabilidad financiera y legal de los individuos o firmas aceptantes de letras de cambio. Argumentando con ejemplos acerca de la práctica usada por algunas casas de Santiago de recibir dinero de algunas personas y de transar en su nombre con firmas de otras ciudades, pedían una clarificación definitiva de la responsabilidad legal de cada parte en casos como el siguiente:

Si por ejemplo se entregan 100.000 pesos a una casa de Santiago para que libre por igual valor contra otra de Valparaíso o Copiapó, y la casa de Copiapó acepta por poder ¿qué sucederá, según nuestras leyes, si mientras se cumple el plazo de vista, la casa aceptante se niega a cubrirlo porque sabe que la girante está o va a estar de quiebra?. Hace poco esta cuestión era considerada de dos modos distintos, por dos tribunales diferentes y según leyes contrarias, todo lo cual sólo prueba la confusión de nuestra legislación y la mala organización de nuestros tribunales.

Además de enfatizar sobre la pobre organización del régimen económico existente, la representación fijaba también su atención respecto a la variedad de tribunales que actuaban en materias económicas:

El tribunal del Consulado falla sobre las leyes comerciales de la Ordenanza, y condena; la Corte juzga según las leyes civiles de las Partidas y absuelve. La contradicción está ahora, no sólo en la naturaleza distinta de estos tribunales, sino en las absurdas antinomias y contradicciones de las leyes^{4 6}.

El crecimiento del comercio fue en sí mismo un poderoso e indiscutible argumento. El gobierno fue forzado a prestar atención a las preocupaciones del sector mercantil deseoso de buscar cambios de política y el establecimiento de un nuevo marco legal. Sin embargo, debido a las diferentes posiciones existentes y a las discusiones respecto al cómo buscar soluciones definitivas a los problemas causados por la transfor-

mación del mundo económico chileno, las decisiones fueron avanzando etapa por etapa. Durante la década de 1850, el giro de la política oficial hacia un régimen económico más liberal fue en parte la consecuencia de la presión ejercida por los comerciantes a través de sus organizaciones y, en parte, la manifestación de la mayor influencia de éstos en los asuntos políticos. El gobierno de Montt (1851-1861), con su énfasis en el progreso material de la nación, fue especialmente proclive a la modernización del sistema existente. Así, los años 1850 vieron la promulgación de la Ley de Sociedades Anónimas (1854) y de la importante Ley de Bancos (1860). Por otro lado, aún cuando de acuerdo a la Ley de septiembre de 1852 se autorizó al Presidente de la República para preparar una reforma profunda a toda la legislación económica existente, sólo el 25 de noviembre de 1865 el Congreso aprobó un nuevo Código Comercial que vino finalmente a reemplazar a la Ordenanza de Bilbao.

Después de 1860, la expansión de las sociedades anónimas (tanto en número como en volúmenes de capital) y el aumento de la emisión de bonos públicos crearon un dinámico y creciente mercado informal de valores (acciones, bonos hipotecarios, bonos públicos y otros documentos). Como hemos visto anteriormente, después de 1830 se había experimentado un gradual desarrollo positivo para el manejo y aceptación de tales documentos —en particular de la letra de cambio. Era menester ahora, crear las instituciones adecuadas para poder guiar y centralizar las transacciones de dichos valores. Antecedentes también hubo en este sentido— y desde los primeros gobiernos republicanos. Ya en 1824, la autoridad trató de crear una institución en Santiago que bajo el nombre de Bolsa Mercantil actuara como liquidadora de valores en transacciones comerciales. La idea fracasó: la economía chilena no estaba aún preparada para aceptar tales innovaciones. Sin embargo, como se ha indicado insistentemente, cuando el capital aumenta y la actividad mercantil se hace más compleja y extensiva, las propias casas comerciales se ven obligadas a participar —aunque fuese informalmente— en el manejo y circulación de los documentos de crédito. En esa actividad algunas de esas firmas alcanzaron gran prestigio y dos de ellas, Ossa y Cía. y Bezanilla McClure y Cía., ambas de Santiago, llegaron a ser verdaderas organizaciones bancarias. Antes de ello, un paso importante en la creación de un mercado especializado para tales documentos fue el establecimiento en 1855 de la Caja de Crédito Hipotecario, un tipo de banco hipotecario agrícola organizado para otorgar préstamos a largo plazo a los agricultores, bajo garantía hipotecaria de sus propiedades. La institución no entregaba dinero efectivo inmediatamente sino emitía letras de crédito de diferentes valores (unidades de 100 a 1.000 pesos) que debían ser vendidas por los deudores a fin de obtener concretamente el dinero que necesitaban. De acuerdo con Arnold J. Bauer, estos documentos se vendían en la Bolsa de Comercio de Valparaíso a un valor comercial bastante estable y a pesar de rendir bajos intereses, constituyeron una de las formas más comunes y seguras para inversiones de poco riesgo.

Después de 1869, aún cuando estos valores de la Caja de Crédito ya eran aceptados y por lo tanto negociables en países extranjeros, comenzaron a ser emitidos igualmente en libras esterlinas y francos franceses⁴⁷.

Por esos mismos años, otro intento serio y real para organizar una institución de compra-venta de valores fue realizada — inevitablemente en la época— en Valparaíso. En 1858, una asociación mercantil con el nombre de Bolsa de Comercio de Valparaíso construyó un nuevo edificio, inaugurado por el propio Presidente Montt. Estaba diseñado para servir como lugar de reunión a los socios de sociedades anónimas y para efectuar las asambleas generales anuales de los tenedores de acciones que estipulaba la Ley de Sociedades Anónimas de 1854. Infortunadamente, no podemos precisar si dicha institución era entonces una organización completamente nueva o si era simplemente la continuación de la ya muy antigua y hasta cierto punto ineficaz Casa de Comercio que había sido fundada por un grupo de comerciantes en 1828 con el objeto de “proporcionar un lugar cómodo a los negociantes para sus reuniones diarias, facilitándoles así sus transacciones y suministrándoles cuantas nociones sean necesarias al mejor éxito de sus negocios”⁴⁸. En todo caso, hacia 1858 la institución participaba de nuevas actividades y entregaba una mayor cantidad de servicios a sus asociados y a la ciudad, de los cuales el más importante era sin duda alguna el de permitir las transacciones de acciones de sociedades anónimas. Desde julio de 1858, según *El Mercurio de Valparaíso*, la Bolsa comenzó a publicar periódicamente una lista actualizada de los precios de las acciones y bonos públicos⁴⁹. Posteriormente, y ante la realidad indiscutible de la generalización en el uso de los instrumentos de crédito y otros valores, el artículo III del nuevo Código de Comercio (1865), detalló los procedimientos legales para su circulación y reguló los derechos y responsabilidades de emisores y tenedores.

En el período estudiado y ya con un marco legal bien especificado, la historia de la institucionalización definitiva de este tipo de valores y de la creación de establecimientos pertinentes prosiguió con la fundación de importantes firmas como el Banco Chileno Garantizador de Valores (1865), el Banco Mobiliario (1870), la Unión Chilena (1872) —todas en Santiago— y la Asociación Comercial de Valparaíso (1872). La Unión Chilena tenía entre sus propósitos “la compra y venta de productos nacionales y extranjeros, la apertura de cuentas corrientes y la compra y venta de bonos y acciones y el descuento de letras de cambio”⁵⁰. La asociación Comercial de Valparaíso, sociedad anónima formada con un capital original de 700.000 pesos dividido en 1.400 acciones de 500 pesos cada una, estuvo fundamentalmente orientada a transar documentos de crédito. Los objetivos de la sociedad fueron “la compraventa de bonos, acciones de sociedades anónimas, letras hipotecarias y, en general, todo tipo de documentos de crédito”. De sus primeros sesenta y seis socios, cuarenta y cuatro eran comerciantes o capitalistas de Valparaíso y doce eran residentes en Santiago. La mayoría de los accionistas eran chilenos y la casa de comercio de los hermanos Lyon controlaba el mayor número

de acciones, lo que explica que uno de sus miembros, Santiago Lyon, fuera el primer Presidente del Directorio de dicha nueva asociación⁵¹. En 1883, se establece además el Banco Nacional Hipotecario en Santiago y en el intertanto, la mayor parte de los Bancos existentes y entre ellos el Banco de Valparaíso habían creado secciones internas y especializadas para administrar y colocar todo tipo de documentos y valores⁵².

Por otra parte, la institución más importante de cualquier sistema financiero moderno es, por supuesto, la banca. Dejando de lado el episodio abortado del Banco de Arcos (1849)⁵³, la primera compañía formada legalmente para conducir operaciones bancarias en un sentido real (y no sólo en Valparaíso, sino también en otras ciudades del país) fue el Banco de Depósitos y Descuentos de Valparaíso. A objeto de permitir su establecimiento, el Congreso aprobó una ley especial el 25 de junio de 1855 mediante la cual se le concedían ciertos privilegios tendientes a facilitar el cobro de las deudas y el descuento de letras de cambio. Sus fundadores fueron José Cerveró, Juan Agustín Vives, Jorge Lyon, Thomas Bland Garland, Matías Cousiño, Boardman Dickson y Cía., Salas Bascuñán y Cía., Le Quellec y Bordes, Gustavo Blumental y N.H. Nathan y Cía., todos ellos comerciantes influyentes o prestigiosas firmas de la ciudad. Al momento de la fundación, el capital del Banco fue de 400.000 pesos y entre las actividades a desarrollar figuraban el descuento de letras de cambio, pagarés y bonos públicos; la apertura de cuentas corrientes; la supervisión de compra y venta de metales y bonos; el giro y envío de dinero de una plaza a otra dentro de Chile y al extranjero; recepción de depósitos, etc. —en suma, una amplia variedad de operaciones⁵⁴.

A la creación legal de la banca, le sigue la inmediata discusión respecto a la emisión del billete de banco. A pesar de que por decreto de noviembre de 1839 se prohibió la posibilidad de tener derecho a emisiones privadas de dinero, Ossa y Cía. y Bezanilla Mc Clure y Cía., firmas de Santiago que habían extendido sus actividades a ciertas operaciones bancarias, a comienzos de la década de 1850 de todas maneras producían su propio papel moneda — a pesar de que algunos le llamaban certificados y otros simplemente notas. Por su parte, el llamado Banco de Valparaíso se auto-impuso en su Reglamento (artículo 11) que no emitiría billetes pagados al portador ni pondría en circulación certificados u otros documentos de crédito que sirvieran como moneda común de cambio⁵⁵.

Curiosamente, dos meses más tarde (agosto de 1855), *El Mercurio de Valparaíso* publicaba la "Opinión del Comercio de Valparaíso sobre Bancos de Emisión". El extenso documento, firmado por cincuenta y cuatro importantes comerciantes individuales o a nombre de firmas comerciales (entre las cuales figuraba el director del Banco de Valparaíso y muchos de los principales accionistas), se oponía abierta y expresamente a la emisión de papel moneda. En opinión de los firmantes,

. . . la autorización para emitir billetes pagaderos al portador no puede tener más efecto entre nosotros que hacer perder a nuestro mercado monetario la reputación de solidez de que goza

felizmente y merced a la cual puede asegurarse que se han introducido en la República, la inmensa suma de capitales extranjeros que fiados en esa confianza fecundan hoy la industria nacional en todas sus ramificaciones. Guiados por esta observación y firmemente persuadidos de su exactitud, no vacilamos en asegurar que el establecimiento de Bancos de Emisión, en vez de aumentar el capital circulante y facilitar el crédito, como se cree generalmente entre nosotros, producirá desde luego efectos en un todo contrarios, pues no sólo estamos ciertos de que se retirarán del país algunos de esos capitales extranjeros, especialmente en momentos en que se les ofrece colocarlos lucrativa y segura en otros mercados, sino que dejarán de introducirse los que progresivamente iba atrayendo nuestra prosperidad industrial, halagados por la solidez de nuestra circulación monetaria y por la confianza que comienza a tenerse en la prudencia y tino con que hasta ahora se ha manejado a Chile en sus operaciones rentísticas.

Comparando la situación del país con otras naciones y analizando la situación del crédito interno, la "Opinión. . ." insistía en que en Chile lo necesario era más bien regular que acrecentar el circulante y el crédito. De diez y siete millones de pesos introducidos en mercaderías en el país, señalaba el documento,

casi todos se transmiten de mano en mano para llevarlos a los últimos lugares, a cuyo consumo se destinan por medio del crédito individual y a plazos aún más largos que los que pueden ofrecer los bancos de emisión.

En definitiva, a partir de que el papel moneda no sería recibido en otros países como medio de pago, el sólo efecto de su emisión sería la pérdida del prestigio económico nacional y el retiro del capital extranjero con el consiguiente daño para el desarrollo industrial y económico del país⁵⁶. Sabemos que, décadas más tarde, se estarían repitiendo los mismos argumentos.

A pesar de la respetable e interesante opinión de uno de los sectores más influyentes en la economía del país de la época, en septiembre de 1859 el gobierno concedió el derecho de emitir billetes pagaderos al portador y a la simple orden al Banco de Chile, fundado en Santiago como sociedad anónima. En julio del año siguiente, con la aprobación por parte del Congreso de la Ley de Bancos, el derecho se extendió a otras instituciones similares. En el fondo, y al igual que lo sucedido con la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley de Bancos vino a ratificar una situación que existía de hecho.

La Ley de Bancos de 1860, permitía a cualquier persona calificada para conducir operaciones comerciales el derecho a establecer bancos de emisión con el sólo requisito de presentar ante la autoridad una declaración escrita que contuviera el nombre del Banco, la ciudad o ciudades en donde funcionaría, el monto de capital, etc. Junto a ello se exigía

una copia notarial de sus reglamentos y estatutos. Además, la ley no establecía limitaciones efectivas sobre el derecho de emisión, salvo que ellas no excedieran del 150% del capital efectivo de cada banco.

En 1865, se funda el Banco Nacional de Chile (que incorporó al Banco de Chile) y en septiembre de ese mismo año se promulgó una nueva ley que autorizaba al Presidente de la República para conceder a la nueva institución derecho de emisión de papel moneda hasta en un 50% de su capital suscrito con la condición de que debía velar por la garantía de dicha emisión que era declarada inconvertible hasta el 31 de enero de 1866. Tres meses más tarde, el 20 de diciembre, otra Ley extendía el período de inconvertibilidad y otorgaba ciertos privilegios a todos los bancos de emisión a cambio de que se aprobara a favor del fisco un préstamo, sin interés, de un tercio del monto emitido. Como la cantidad de dinero obtenido por esa vía fue demasiado exigua para las necesidades del Estado, el 20 de julio de 1866 otra ley vino a aumentar el empréstito fiscal desde cuatro a seis millones de pesos por la cesión de nuevas garantías por el término de veinte y dos años. Los términos del préstamo fueron aprobados finalmente en agosto de 1866 y participaron en él el Banco Nacional de Chile, el Banco de Valparaíso (que para poder transformarse en instituto emisor había modificado sus estatutos ese mismo año), el Banco de Agustín Edwards y Cía. (establecido sobre la base de una empresa familiar), el Banco de Mc Clure y Cía. y el Banco de Ossa y Cía⁵⁷.

De allí para adelante, el desarrollo bancario fue bastante rápido y exitoso. En 1869, a los bancos indicados, se habían agregado el Banco Agrícola y el de Montenegro y Cía. Hacia 1879, había ya doce bancos operando en el país. Sin embargo, sólo un banco británico había establecido una sucursal en Valparaíso. Este fue el London Bank of Mexico and South America que abrió oficinas en esa ciudad con el objetivo de extender las actividades que ya venía realizando en Perú. Con todo, la sucursal porteña tuvo una muy breve duración y había cerrado en 1878⁵⁸.

Con tal legislación favoreciendo el crecimiento de las actividades financieras, las sociedades anónimas, en todas sus formas, se desarrollaron también rápidamente (hacia el final del período estudiado, se habían formado sobre 200 compañías de este tipo). Ellas fueron la base de las grandes inversiones en el sector minero y por consiguiente de la expansión económica hacia el Norte en los años previos a la Guerra del Pacífico. Gran parte de esta actividad y de los domicilios legales de estas sociedades estuvieron concentrados en Valparaíso: la ciudad ya era el lugar común desde donde se movilizaba el gran capital y en donde las más importantes empresas debían desarrollar sus negocios. Valparaíso era, en todo sentido y de acuerdo a la dimensión de la economía chilena de la época, la metrópolis local del capitalismo⁵⁹.

La jurisdicción económica y financiera de Valparaíso —tal como ha sido observada— fue mucho más allá de las fronteras geográficas de Chile e incluso de los límites estrictos de la actividad mercantil. Se crearon fuer-

tes y especiales vinculaciones con el sector minero y los negocios de habilitación permitieron a los hombres de negocios uno de los principales medios de acumulación de capital. Más que casos excepcionales, un gran número de firmas comerciales canalizaron sus inversiones en este tipo de especulaciones y ellas —al ser favorables— les permitieron una doble rentabilidad: una, de las inversiones propiamente tales (el préstamo de habilitación) y otra por la comercialización de los productos. De esta manera, podemos advertir un ciclo económico de una relativa larga duración que comienza con las primeras inversiones en minería en la década de 1820, desarrolla en forma paralela las actividades mercantiles, pasa a acrecentar el sector financiero de mediados de siglo y produce la gran expansión minera de la segunda mitad del siglo. En particular, el grupo mercantil de Valparaíso se alimentó de su propio crecimiento. Junto a la importante e influyente presencia del capital extranjero, ello contribuyó a la transformación y modernización económica del país.

EL CRECIMIENTO COMERCIAL DE VALPARAISO Y SU DESARROLLO URBANO: NUEVAS OPORTUNIDADES Y DEBILIDADES.

El análisis de la actividad mercantil y el siempre creciente número de casas comerciales extranjeras que se asentaron en la ciudad, ayudan a explicar el porqué el Valparaíso de mediados de siglo diecinueve era tan tremendamente diferente al Valparaíso de unas cuantas décadas antes. Transformado en uno de los centros urbanos más dinámicos del país (y de prácticamente toda la costa pacífico de América del Sur) y con una clara y precisa influencia internacional, Valparaíso fue el caso típico de desarrollo urbano que se puede entender como producto de la integración al sistema económico nor-atlántico. El carácter de la modernización de la ciudad se acelera aún más en la segunda mitad del siglo, cuando Chile experimenta los efectos positivos de la culminación de su primer ciclo de crecimiento económico clásico (minero-exportador) que termina sólo en medio de la crisis generalizada de mediados de los años 1870.

Como las funciones básicas de Valparaíso estuvieron orientadas hacia el puerto, obviamente el comercio debía configurarse como la actividad económica más importante de la ciudad, pero al mismo tiempo, éste — y los comerciantes— debieron crear un set de demandas por nuevos y mayores servicios; pequeñas industrias y establecimientos artesanales progresaron también con rapidez.

En forma semejante a lo que ocurría en ciudades europeas de similar rol económico, el número de firmas comerciales incluídas las empresas artesanales, se incrementó más activamente que el crecimiento de la población. En el caso de Valparaíso, entre 1848 y 1864, los diversos tipos de comerciantes mayoristas (almacenes por mayor, casas de consignación, grandes bodegas) pasan de 96 a 250, mientras que el comercio minorista (pulperías, tiendas de menudeo, baratillos, despachos de li-

cores, carnicerías, boticas, armerías, panaderías, etc.), aumentaba de 220 a 498. Por su parte, las diversas actividades artesanales y la pequeña industria lo hacía de 68 a 116, y las prestaciones de servicios o aquellas muy especializadas como la de barberos, peluqueros, planchadores, costureros, músicos, pintores, etc., aumentaban a un ritmo menor al pasar de 44 a 69. De 1865 a 1880, las cantidades volverán a duplicarse y en el caso del comercio detallista seguirán creciendo con mayor velocidad que los otros sectores, en un tiempo en que además comenzaban a separarse las funciones de producción artesanal y las de comercialización del producto en la tienda contigua al taller, lo cual, en la mayoría de los casos, hasta ese momento se ejercía en manos de una sola persona o familia y desde luego en un mismo espacio físico⁶⁰.

Operaciones de alto riesgo y un fuerte nivel de comercio especulativo, a menudo significaron una situación inestable para todo tipo de comerciantes. Como se ha enfatizado, hubo un continuo progreso para la ciudad y para sus actividades comerciales y financieras, pero al mismo tiempo el sistema y estructura económica vigente no podían escapar a una serie de debilidades y limitaciones que hacían vulnerable la exteriorización del dinamismo y del crecimiento económico. Si los más prestigiosos comerciantes, consignatarios y financistas ciertamente sufrían los vaivenes de la diosa fortuna y en este caso particular de las fluctuaciones del mercado y de los efectos de las crisis económicas, con mayor razón los intermediarios y los negociantes detallistas estaban expuestos a todo tipo de condiciones negativas. En este sentido, todo el mundo comercial seguía las alteraciones determinadas por los frecuentes cambios en los niveles de oferta y demanda, pero los pequeños y medianos comerciantes debían competir en desventaja con los mejores recursos e influencias de grandes comerciantes nacionales o extranjeros ya que, en su situación el costo del crédito reducía inmediatamente sus márgenes de utilidades y sus posibilidades de expansión y supervivencia comercial. Como resultado, si los más prestigiosos hombres de negocios conocían ocasionales períodos de mal estado económico y aún muchos de ellos llegaban a experimentar la amargura de la quiebra, los comerciantes comunes y artesanos enfrentaban continuamente los mismos problemas y año tras año se repetían iguales explicaciones ante la pérdida del capital y los bienes existentes.

Así, casos como el de Juan Bautista Muller —sombrerero y comerciante— con un capital no superior a los 800 pesos (armazón y mostrador, cuatro mesas de trabajo, hornillos, estufas, arcos, etc.) que en 1835 tuvo que cerrar su pequeño taller y tienda porque era incapaz de seguir manteniéndose, constituía (por su frecuencia) parte de la otra cara del progreso mercantil de la ciudad. Un comerciante como José María Arteaga no sufría una experiencia sólo individual cuando debía vender todo lo que tenía porque no podía obtener nuevos créditos debido a la falta de capital o a otros créditos que debía cancelar. Tales personas debían comenzar una vez más o simplemente cambiar la naturaleza de

sus actividades⁶¹.

En la década de 1830, un comerciante al detalle necesitaba un capital mínimo de 2.000 pesos para establecer sus negocios (una bodega, por ej.) en el área comercial central de Valparaíso. Una pulpería que expendía azúcar, chancaca, té, yerba, velas, vino, ron, jabón, piezas de piel, pailas, sahumeadores, braceros, cucharas, lavatorios, etc., tenía un inventario de \$ 1.973 de los cuales \$ 700 correspondían a mercaderías y \$ 597 a deudas por cobrar: el comerciante dependía en alto grado del cumplimiento de las promesas de pago de sus clientes. En 1854, Juan Alfonso, propietario de una tienda de alimentos y otros artículos, se dirigía al Tribunal del Consulado — el juzgado de comercio de la ciudad — señalando que hallándose

molestado por varios acreedores, que por efecto de los contratiempos he llegado a suma pobreza motivo por el que no les puedo pagar ni satisfacer por entero sus créditos, por lo cual usando del beneficio que el derecho me concede, desde luego hago cesión de todos mis bienes.

Teniendo un haber de mercaderías que ascendían a \$ 740, contaba entre sus deudores a setenta y cinco personas que en total le mantenían impagas una serie de cuentas pequeñas ascendientes a \$ 3.085. Curiosamente, muchos de ellos tenían apellidos franceses y muchos otros se identificaban con sobrenombres como Juan el hojalatero o Reneins, el carpintero. Por su parte, el mismo Alonso había contraído deudas por \$ 2.882 con otros comerciantes de similar status como Martín, el de la fonda o de reconocido prestigio como Salvador Alvarez, Roberto Macfarlane, Juan Stiven, Alejandro Miller, etc.⁶²

Otro buen ejemplo respecto a la misma situación es la del comerciante tendero Edmundo Bartet quién señalaba en 1858 que le era imposible reunir el dinero que le adeudaban varias personas. Teniendo un capital total que sumaba 7.343 pesos, 4.457 correspondía a existencia en mercadería y 3.286 a deudas en su favor. Al mismo tiempo sus propias deudas ascendían a \$ 14.000 que no podía pagar a causa de sus continuas pérdidas y al aumento de los déficits en sus balances. Ante ello, solicitaba a sus acreedores un 70% de quitas (o reducción de la deuda) y un año de crédito para pagar el saldo. Por convenio con las personas a quien adeudaba, se le aprobó finalmente la eximición de pago de las tres quintas partes de la deuda total⁶³.

Bernardo Boney, propietario de un establecimiento artesanal y tienda de velas, con un capital de 8.000 pesos (de los cuales el 60% correspondía a deudores varios) tenía deudas por la cantidad de 9.857 pesos siendo el 30% de ellos a favor de Quillec y Bordes, la importante casa de comisión francesa que actuaba en Valparaíso. En 1869, Boney explicaba que las desgracias imprevistas e inevitables que me han aflijido en

un corto espacio de tiempo y el mal estado de los negocios de esta plaza, me han puesto en la imposibilidad de satisfacer todas las obligaciones pendientes que he contraído en mi establecimiento de velería⁶⁴.

Estos casos son típicos ejemplos de lo que ocurría con una vasta mayoría de pequeños comerciantes y artesanos, pero quizás la mejor situación para ilustrar este tipo de problemas es aquella de Juan Denegri, quién en 1864, habiendo fracasado en su negocio de mercaderías generales contestaba los cargos de fraude comercial que se le imputaban señalando que

el principal motivo de mi estado es inherente al negocio mismo que he girado. Mis acreedores principales quienes también fueron mis favorecedores saben mejor que nadie que no hay posibilidades de ganancia en los negocios de despacho en pequeño y al menudeo, principalmente desde algún tiempo a la fecha por la grande competencia que se ha establecido y por la inestabilidad de los precios en los artículos principales y de mayor venta. Obligado a sostenerme por el crédito, por la insuficiencia de capital con que me he establecido hace cuatro años, he debido permanecer bajo la dependencia de mis acreedores quedando casi imposibilitado a aprovechar de las bajas intermitentes que me hubieran puesto en función de poder vender a nivel de mis numerosos competidores mejor surtidos y con mayores recursos⁶⁵.

Los períodos temporales de inestabilidad del mercado y su carácter altamente especulativo fueron elementos de frustración para aquellos que veían el crecimiento urbano como un medio bueno, rápido e ilimitado para alcanzar un mejor status social y económico. Experiencias como la del ciudadano suizo Rodolfo Guyer —comerciante sin casa comercial o capital definido, pero empresario dinámico que especulaba lo mismo con minerales, guano o cargamentos de salitre (todo lo cual lo remitía a Dumber Heatley & Co. de Glasgow) como con productos de la agricultura (consignados a E.D. Heatley & Co. de California)— fueron muy excepcionales. Guyer murió en 1852 y los documentos y papeles que dejó le mostraban además como comerciante mayorista de café, trigo, porotos, aceite comestible, pólvora, etc. Igualmente llegó a ser propietario de yacimientos mineros y establecimientos de fundición de cobre en La Ligua en donde formaba parte de una compañía destinada a obtener productos de la localidad que él mismo exportaba posteriormente⁶⁶. La exitosa historia de Guyer, partiendo al parecer modestamente y actuando siempre muy individualmente y fuera de círculos cerrados de vinculaciones, no se repitió muy frecuentemente.

Por supuesto, hablamos de un aspecto negativo del crecimiento económico de Valparaíso, pero ello no puede ser generalizado. A pesar de las dificultades y de la existencia de factores que restringían la seguridad económica de comerciantes y artesanos, la misma expansión del comercio y del desarrollo urbano motivaba a muchos a asumir de cualquier manera

los riesgos y también —en variados casos— a mejorar relativamente sus funciones. Además, los comerciantes chilenos de cierto éxito, que habían logrado mantener su status político y social de origen colonial o que habían alcanzado mejores expectativas económicas dentro de los círculos sociales y políticos locales, representaban un claro ejemplo que debía ser seguido.

Pero, la historia no sigue un sólo curso y lo que puede ser esplendor y éxito para algunos no lo es para otros. Algunos de estos antiguos comerciantes o descendientes de familias criollas adineradas también sufrieron los efectos de las condiciones fluctuantes del mercado y por ello debemos referirnos a ellos a objeto de completar esta imagen (que pretende ser global) acerca del desarrollo económico de Valparaíso y sus actividades mercantiles. Podemos acudir, en primer lugar, a un criollo y porteño por excelencia: Antonio Canciani. Sus negocios y actividades comerciales llevaban el sello de la compañía de A. Canciani y Sobrinos que, de acuerdo a los propios acreedores de ella, era "una respetable casa que había conquistado el primer o segundo lugar entre las firmas mercantiles de la plaza". En enero de 1846, la empresa cayó en bancarrota: "debido a los efectos de desfavorables e inevitables circunstancias, debemos variados montos de dinero a nuestros acreedores. . . y no obstante la suma de nuestros bienes existentes (593.500 pesos en capital y 266.070 pesos en créditos a favor), es imposible satisfacerles". Canciani y Sobrinos debió suspender todas sus transacciones y un comité de comerciantes formado por Ricardo Heatley, Jorge Fherman y Bernardino Bravo fue formado para liquidar los negocios, vender todas las existencias disponibles y hacer el pago de las deudas⁶⁷.

Lo mismo ocurrió con la antigua (y muy prestigiosa) familia Barrios, cuyos miembros José María y Alejo estaban asociados bajo la firma de Barrios y Cía. que poseía oficinas centrales en Valparaíso y sucursales en Carrizal Alto y Carrizal Bajo. La casa participaba en el comercio de cabotaje chileno, en particular con productos locales, pero también extendía sus operaciones a otros países latinoamericanos. En 1863, en un naufragio, Barrios y Cía. perdió su barco —el Isabel Barrios— cuando volvía de un viaje a Centro América. Esta situación muestra la debilidad de algunos capitalistas y empresarios chilenos como el mismo José María Barrios quien se refería al hecho señalando que

El año próximo pasado emprendí una especulación sobre las plazas de Centro América. Al efecto, compré varias mercaderías; las embarqué a bordo de mi barca Isabel Barrios, me fuí a Centro América, recorrí varios de sus puertos; me surtí de otras mercaderías; hice asegurar la carga y parte del buque; y me volví aquí donde esperaba realizar favorablemente mi especulación, obteniendo buenas utilidades. Desgraciadamente mis cálculos fracasaron. Al volver de Centro América mi buque naufragó, y con esta desgracia sufrí un completo desquiciamiento en mis negocios y considerables pérdidas⁶⁸.

Al parecer, efectivamente las pérdidas fueron de tal magnitud (para el nivel y capacidad económica de Barrios y Cía.) que fue imposible una recuperación final. De hecho, en forma posterior, la firma debió enfrentar una serie de otros problemas que le llevaron finalmente a su disolución. A la pérdida de un lanchón con mercaderías en el puerto de Carrizal Bajo y a la descapitalización de diversas inversiones en comercio, se unió —al decir de los propios síndicos nombrados por los acreedores para proceder a la liquidación de la casa en 1869—

como causa notable. . . la paralización de los negocios en Carrizal Alto, punto donde tienen su principal establecimiento por cuya causa disminuyeron sus ventas a la cuarta parte de lo que eran antes, dejando de pagarles sus deudores sumas de consideración que ascienden a 14.000 pesos a consecuencia de la crisis que existe en ese punto desde hace un año más o menos en que la mayor parte de las minas se han paralizado por la baja de los cobres⁶⁹.

Los ejemplos son muy significativos para ilustrar los cambios que fueron ocurriendo en el sector mercantil chileno. Durante las décadas de 1830 y 1840, entre las casas de comercio chilenas de Valparaíso se destacaban las pertenecientes a José Matías López, José Vicente Sánchez, Domingo Astaburuaga, Martín Manterola, Blas Cuevas, José Ahumada, Francisco Peña, Francisco Vargas. Estos mismos personajes controlaban parte del poder municipal local y obviamente tenían una fuerte influencia política. Formaban parte del grupo social y económico al cual seguramente se refería el historiador Francisco Antonio Encina cuando afirmaba que, hasta mediados del siglo XIX el comercio estaba casi exclusivamente en manos chilenas y que los chilenos participaban tan clara y dinámicamente en el comercio externo que su iniciativa "desbordábase lejos de las fronteras por las costas del Pacífico y de parte del Atlántico y aún solía hacerse presente en las islas de Oceanía". Después de esta época, según el mismo Encina,

en menos de cincuenta años, el comerciante extranjero ahogó nuestra naciente iniciativa comercial en el exterior; y dentro de la propia casa, nos eliminó del tráfico internacional y nos reemplazó, en gran parte, en el comercio al detalle⁷⁰.

¿Hasta dónde la interpretación de Encina refleja los verdaderos alcances de la realidad económica del siglo XIX? En verdad, comerciantes chilenos como los indicados gozaban efectivamente de una predominancia socio-económica y política, pero ésta siempre estuvo referida más bien a un nivel local. Como se ha explicado, ellos se beneficiaron del mayor dinamismo comercial impuesto por los extranjeros lo que significó a la vez, ceder posiciones frente a ellos. Entre otros, los ya mencionados Francisco Alvarez, Onofre Bunster, Joshua Waddington, Jorge Lyon, Guillermo Blest, José Tomás Ramos, Roberto Budge, etc., superaron rápidamente a sus colegas nacionales, pero además (en la mayoría de los casos) no se aislaron sino que pasaron a formar parte del mismo

grupo social. A mediados del siglo, estos inmigrantes de algunas décadas atrás, se consideraban ya como chilenos. Al mismo tiempo, las familias porteñas que ellos fundaron alcanzaron mucho más influencia y poder que el viejo grupo mercantil nativo. Los nuevos chilenos, se podría decir, desplazaron a los antiguos chilenos.

En este sentido, la posición de estos viejos comerciantes criollos fue menos impresionante que lo que suele pensarse. Es verdad que el espíritu de innovación producido por la nueva situación política y económica creada por la Independencia permitió que chilenos como José Manuel Cea, Domingo Otaegui, Francisco Javier Urmeneta y otros se asociaran con extranjeros como Pedro Alessandri y Enrique Duvert en 1826 incluso con el propósito de especular en la compra y pesca de conchas y perlas finas en las islas del Pacífico y Oceanía. El capital de la compañía ascendía a 9.000 pesos (18 acciones de \$ 500 cada una), los socios principales eran Cea y Otaegui, y el artículo 11 de la escritura social establecía giros alternativos —como la de actuar como corsarios en contra de barcos españoles— si los propósitos originales no pudieran cumplirse⁷¹. Sin embargo, casos como éste fueron muy particulares y, en cambio, la generalidad muy diferente. El propio José María Barrios se declaraba a sí mismo como comerciante y propietario naviero, pero concretamente parte importante de sus haberes y crédito dependían de la posesión de un sólo barco, el María Isabel —catalogado por la compañía de seguros Lloyd en Valparaíso, como de segunda clase⁷².

En definitiva, el conjunto de los comerciantes chilenos más distinguidos a nivel porteño era siempre superado a causa de sus limitados capitales y, en forma muy particular, debido a la estricta necesidad de tener que usar los servicios de las principales casas de comisión tanto en lo relativo a las importaciones como a las exportaciones. En la medida que todo el sistema se fue complicando, fue siendo cada vez más difícil romper con estas vinculaciones y con el fuerte endeudamiento a que se vieron, directa o indirectamente sometidos. Esta situación alcanzaba también a firmas y comerciantes extranjeros que se situaban a un nivel semejante al del grueso de los comerciantes chilenos más influyentes. Entre ellos, Elhers Colders y Cía., radicada en Valparaíso, declaraba en 1855 que las dificultades que enfrentaban para establecer su propio comercio se debían prácticamente a la imposibilidad existente para comprar directamente las mercaderías en Europa y que lo mismo sucedía con algunas especulaciones que se intentaban realizar en California y Brazil a causa de los altos intereses que debían pagar sobre el crédito y los adelantos de dinero efectuados en Europa para poder cubrir las consignaciones requeridas. Mientras que los balances de sus últimos ejercicios mostraban una cifra de 75.118 pesos a favor por ventas en Concepción, Brazil e Inglaterra, ellos atestiguaban también créditos a pagar (incluidos intereses y costos de transporte) por un monto de 111.344 pesos⁷³. Existían, al parecer, pocas oportunidades para desarrollar negocios independientes y que fueran al mismo tiempo, altamente lucrativos.

Las posiciones secundarias ocupadas cada vez más claramente por los antiguos comerciantes chilenos o por aquellos que siendo relativamente nuevos no estaban igualmente envueltos en forma directa en los beneficios de las casas de comisión, puede ser observada en otros dos aspectos: primero, en la acción de la iniciativa privada con respecto al desarrollo urbano de Valparaíso; segundo, en el creciente número de casas comerciales extranjeras y otras firmas que operaban en la ciudad.

En los años 1830, Valparaíso carecía prácticamente de todos los servicios urbanos más indispensables. Informes oficiales (o descripciones de cronistas y viajeros) del período se referían a la pobre calidad de las calles —intransitables durante el invierno debido a los desperdicios y al lodo arrastrado por las fuertes lluvias. En verano, el calor, la falta de agua potable, y la acumulación de basuras, intensificaba los problemas sanitarios posibilitando todo tipo de epidemias y aumentando los índices de mortalidad⁷⁴. Por otra parte, las primeras compañías privadas destinadas a proveer de servicios vitales como el agua, la luz y el gas, aparecieron en barrios de sectores mayoritariamente extranjeros (y de la alta clase chilena) como los cerros Concepción y Montealegre. Este último fue prácticamente un centro residencial exclusivo para comerciantes de gran éxito y particularmente de extranjeros: en 1835, una lista de sus trece propietarios más connotados no incluían chilenos: Alejandro G. Miller, J. Martin, F. Bourdon, F. Boardman, T. Leighton, T. Atkinson, E. L. Scott, J. Ross, E. Cahucey, A. Kindermann, J. Hobson, T. Monasterio y R. Solly, acordaron financiar los trabajos necesarios para mejorar las condiciones materiales existentes, pavimentando y abriendo nuevas calles y canalizando los cauces que corrían por las quebradas⁷⁵. Allí también aparecieron esas primeras compañías de agua, luz y gas⁷⁶.

A su debido tiempo, los servicios de dichas compañías se extendieron a través de la ciudad (mediante contratos con la Municipalidad o creando otras empresas o sociedades anónimas). Entre 1840 y 1860, Valparaíso experimentó una serie de adelantos: la iluminación pública (aceite) se introdujo a partir de un contrato entre la Municipalidad y capitalistas privados; en 1850 el servicio de agua potable fue asumido por una sociedad liderada por el empresario norteamericano William Wheelright (con muchos contratiempos y sin los alcances deseados originalmente), el año 1852 vió la formación de otra compañía destinada a la instalación del telégrafo a Santiago. En 1853, se formaron dos sociedades anónimas para instalar conexiones de gas domiciliario e iluminación pública. Esta última fue también una sociedad mixta entre financieros privados y la Municipalidad. En 1861, surgió una empresa destinada a organizar un sistema de transporte urbano de tracción animal: el Ferrocarril Urbano de Valparaíso. En la mayoría de los casos, los comerciantes extranjeros no sólo estuvieron presentes sino también fueron gestores y aportaron parte importante de los capitales necesarios⁷⁷.

Lo anterior lleva necesariamente a concluir que los comerciantes y firmas chilenas fueron incapaces, por sí solos, de asumir y avalar el desa-

rollo de la infraestructura urbana. Por lo demás, por esos años, hubo ciertamente una disminución del número de empresas chilenas importantes y, por el contrario (en la medida que los capitales debían aumentar considerablemente para permitir negocios de mayor alcance), los extranjeros fueron cada vez más influyentes. Gran parte de las casas comerciales de envergadura funcionaban ahora como compañías o sociedades anónimas, excluyendo a pequeños y medianos inversionistas. Si se compara la composición por nacionalidades de los socios de las compañías porteñas más sólidas existentes en los períodos 1820-1850 y 1851-1880, además de la fuerte presencia extranjera se observa que los chilenos habían disminuído su presencia en un porcentaje cercano al 6% en el último de esos períodos.

En el análisis de las cifras se puede deducir algunas ideas con respecto a los extranjeros. A nivel de los británicos, hubo muy pequeños cambios en los porcentajes de ambos espacios temporales, lo cual refleja la mantención de su presencia e importancia dentro del sector mercantil foráneo en Valparaíso y en Chile a través del siglo. En cambio, se observa un notable descenso en el número de comerciantes y financistas franceses e italianos mientras que los alemanes, españoles y norteamericanos aumentaban su comparecencia en la formación de nuevas empresas en los ámbitos comercial y financiero. En el caso español, la explicación vendría de la reconciliación entre Chile y la Madre Patria después del trauma de la guerra de Independencia.

En Abril de 1844, se firmó entre ambas naciones un Tratado de Paz y Amistad y después de 1850 el número de españoles en Chile creció progresivamente. En Valparaíso, vivían 283 en 1844, 471 en 1865, 392 en 1875 y 621 en 1885⁷⁸.

El mayor número de alemanes se conecta, en lo general, con la inmigración al Sur del país desde 1850 en adelante y, en particular, con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre Chile y los estados alemanes en 1861. Sin embargo, a mediados de siglo, ya casi todos esos Estados tenían representación consular en Valparaíso. Bremen, en respuesta a las repetidas solicitudes de la firma germana establecida en Valparaíso de Schutte, Post y Cía., abrió su consulado en abril de 1834 designando como su primer representante a Arnold Droste (posteriormente, en los años 1870, el primer Cónsul General de Alemania en Chile). Hamburgo, el estado alemán de mayor actividad comercial en el país, nombró su propio cónsul en julio de 1835, se trató de August Hermann Kindermann, un muy conocido comerciante porteño. Posteriormente, en 1848, Prusia hacía lo propio destinando igualmente a un comerciante radicado en la ciudad, Eduardo Muller, para servir tal representación⁷⁹.

En el caso del número individual de norteamericanos radicados en Valparaíso (y a lo largo del país), éste permaneció reducido y estacionario, lo que no sucedió en términos de compañías comerciales que, por el contrario, aumentaron tanto en número como en influencia económica.

De todo lo anterior, se comprende que hayan pocas dudas para afir-

mar que desde mediados de siglo, los comerciantes extranjeros habían superado a sus colegas chilenos. La idea se refuerza a través de una serie de otros documentos como el listado de impuestos comerciales de 1860: de 909 firmas comerciales registradas en Valparaíso, 674 pertenecían a extranjeros y entre ellas algunas ya muy bien establecidas como Gibbs, Hemenway, Huth Grunig y otros de relativa reciente formación como Federico W. Schwager y Cía., Luis Osthaus, Weir Scott y Williamson Balfour.

CUADRO 3.4.

COMPAÑÍAS COMERCIALES DE VALPARAISO SEGUN NACIONALIDAD DE SUS SOCIOS PRINCIPALES. 1820-1850 Y 1851-1880.
LA MUESTRA INCLUYE 2.958 COMERCIANTES

NACION O REGION DE ORIGEN	% POR PERIODOS	
	1820-1850	1851-1880
Chile	40.48	34.77
Inglaterra	16.93	15.18
Francia	13.66	9.59
Italia	8.16	6.14
Estados Alemanes	5.43	12.56
Norteamérica	4.93	7.08
España	3.76	6.54
Norte de Europa	3.46	2.22
Portugal	2.93	3.91
América del Sur	0.26	2.01
Totales (%)	100.00	100.00

FUENTE: *Archivo Notarial de Valparaíso, 1820-1866 y Registro del Conservador de Bienes Raíces y de Comercio de Valparaíso, 1867 - 1879.*

Es importante reforzar algunas de las conclusiones apuntadas anteriormente. Después de 1850 se hicieron efectivas importantes transformaciones en las actividades comerciales y financieras de Valparaíso, la ciudad se desarrolló y con respecto a los años 1820 o 1830 sus actividades llegaron a ser profundamente diferentes — en extensión y complejidad. En forma paralela al desarrollo económico del país, nuevos procedimientos mercantiles dieron otra dimensión a las relaciones comerciales, todo lo cual implicó no sólo un aumento en el volumen de capital en circulación sino también una mayor movilidad con respecto a las formas de inversión.

En segundo lugar, debe enfatizarse el gradual descenso de la primera generación de comerciantes extranjeros en Valparaíso, pero al mismo tiempo el hecho que fueron dejando tras ellos — a través del matrimonio— un importante grupo de empresarios que, junto con los descendientes de nativos comerciantes o mineros enriquecidos, pasaron a constituir el sector más dinámico de la economía nacional. Como un nuevo grupo económico, "su riqueza basada en el comercio, la industria, la banca y

sobre todo en la minería, vino a ocupar las posiciones de importancia social y política anteriormente reservada a los terratenientes que podían trazar su linaje hacia los tiempos coloniales¹⁸⁰.

Por otra parte, como también ha sido señalado, después de 1850, junto con la mantención del predominio británico en el comercio exterior y los más altos niveles del interior, hubo un aumento significativo en la llegada de hombres de negocios procedentes de otros países como los ahora más unificados estados alemanes —y en menor grado desde los Estados Unidos— que igualmente ayudaron a estimular las relaciones económicas internacionales contribuyendo al mismo tiempo con capitales a las actividades comerciales y financieras locales.

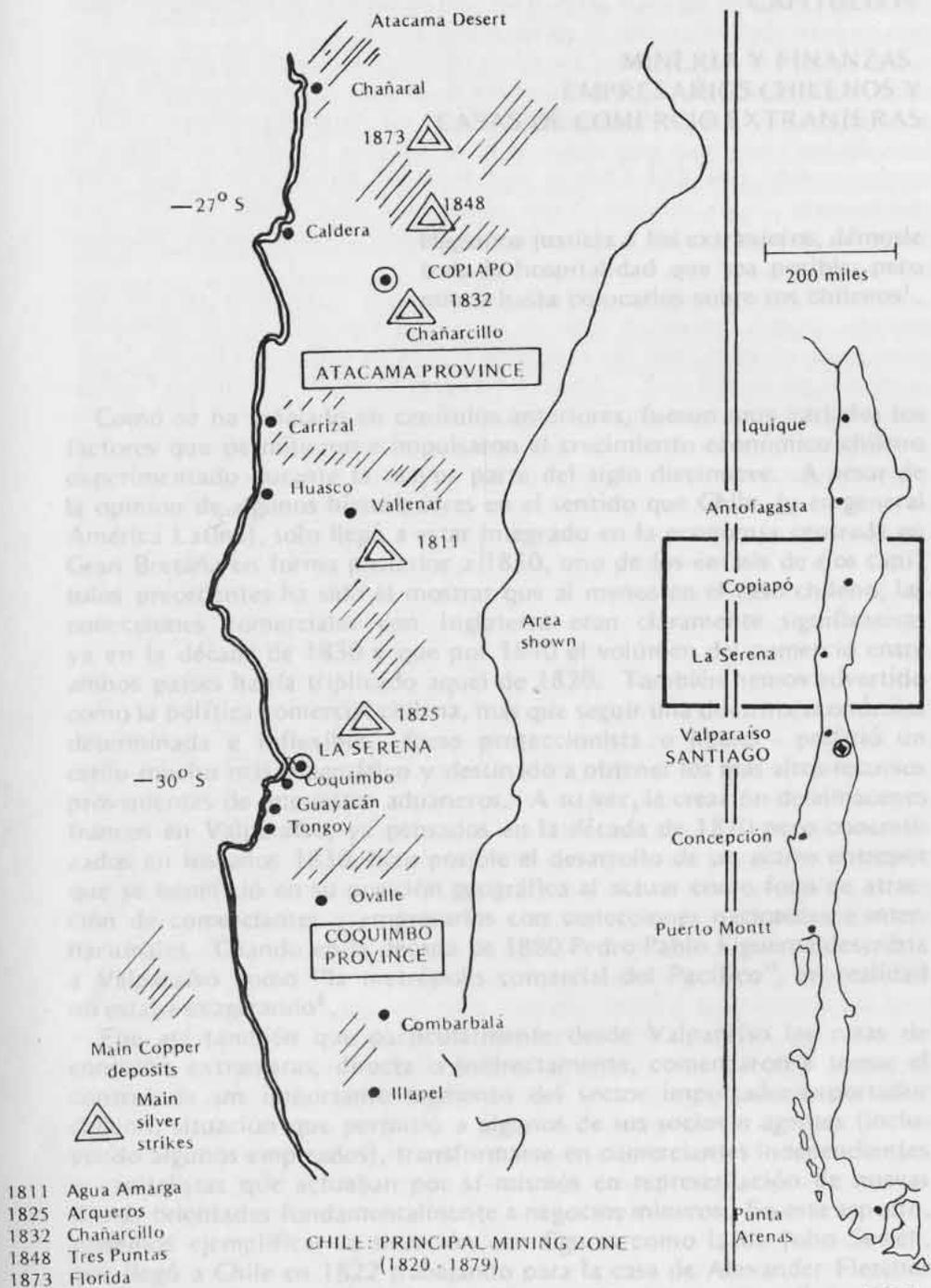
Como consecuencia de su consolidación como gran centro mercantil y financiero del país, Valparaíso definitivamente superó sus ámbitos de influencia y concentró un importante número de las emergentes sociedades anónimas destinadas a la formación de nuevos capitales y a su inversión en diferentes actividades de la economía nacional. Este proceso estimuló la integración de los más connotados empresarios chilenos (incluidos los descendientes de extranjeros radicados definitivamente en el país) con influyentes nuevos extranjeros; también —a través del movimiento de capitales— se impulsó la integración de diferentes regiones chilenas a través de una compleja red de vinculaciones económicas en que Valparaíso, al lado de Santiago, se constituyó en el eje del sistema —recibiendo capitales, invirtiéndolos en otras regiones, usando los excedentes para reinvertirlos localmente o en el comercio externo. Así, se conformó una fuerte vinculación entre los sectores financieros de Valparaíso y Santiago, y entre éstos y los sectores agrícola y minero. Consecuentemente, las diferentes elites se fueron orientando hacia la conformación de un grupo relativamente homogéneo.

La minería fue el sector más productivo de la economía chilena del diecinueve, sus fluctuaciones —avances y retrocesos— impactaron la buena o mala fortuna de toda la economía, característica de tan larga duración en la historia económica de Chile. La minería de la plata, en particular, jugó un interesante papel dinamizado por los descubrimientos de yacimientos en Agua Amarga, cerca de Vallenar (1811), Arqueros, cerca de Coquimbo (1825), Chañarcillo (1832) y Tres Puntas (1848). Caracoles, al interior de la frontera boliviana, a comienzos de la década de 1870, fue la esperanza frustrada final del período. Por su parte, en forma mucho más continua y a lo largo de los años que medían entre 1820 y 1880, el cobre —por consistencia— fue mucho más importante. El salitre, a partir de 1870 pero decididamente después de la Guerra del Pacífico vino a adquirir la enorme influencia económica que le conocemos.

Tal como se ha señalado, el sistema de habilitación fue el mecanismo favorito de conexión económica entre los sectores comercial y minero durante el siglo XIX y por ello el principal medio para invertir recursos monetarios en la actividad productiva. Estas inversiones fueron a la vez

las más capacitadas para generar las altas utilidades que inyectaron el crecimiento mercantil de Valparaíso y le permitieron su transformación financiera que ha hemos descrito.

La concentración de capital en actividades minero-comercial asociadas explica también la emergencia de este nuevo grupo socio-económico señalado más arriba y que podríamos caracterizar como el de una especie de burguesía liberal diferente a la antigua aristocracia terrateniente. Una persona típica perteneciente a este grupo vivía en Valparaíso o Santiago, tenía propiedades urbanas y rurales, invertía en el Norte o en el Sur, en yacimientos mineros o en símbolos de status socio-económico como la hacienda tradicional. Su acción alcanzaba a la infraestructura urbana, las comunicaciones, la modernización de la minería y de los molinos, al desarrollo de las explotaciones carboníferas e incluso a los lentos pero igualmente importantes esfuerzos industriales. Sus actitudes, sus gustos, sus imitaciones, sus exageraciones, han sido recientemente descritas por Sergio Villalobos⁸¹. Por nuestra parte, intentaremos explicar parte de los mecanismos que permitieron que todo ello sucediera.



MINERIA Y FINANZAS:
EMPRESARIOS CHILENOS Y
CASAS DE COMERCIO EXTRANJERAS

Hagamos justicia a los extranjeros, démosle toda la hospitalidad que sea posible; pero nunca hasta colocarlos sobre los chilenos¹.

Como se ha señalado en capítulos anteriores, fueron muy variados los factores que permitieron e impulsaron el crecimiento económico chileno experimentado durante la mayor parte del siglo diecinueve. A pesar de la opinión de algunos historiadores en el sentido que Chile, (y en general América Latina), solo llegó a estar integrado en la economía centrada en Gran Bretaña en forma posterior a 1850, uno de los énfasis de los capítulos precedentes ha sido el mostrar que al menos en el caso chileno, las conexiones comerciales con Inglaterra eran claramente significativas ya en la década de 1830 y que por 1840 el volúmen del comercio entre ambos países había triplicado aquel de 1820. También hemos advertido como la política comercial chilena, más que seguir una doctrina económica determinada e inflexible —fuese proteccionista o liberal— prefirió un estilo mucho más pragmático y destinado a obtener los más altos recursos provenientes de impuestos aduaneros. A su vez, la creación de almacenes francos en Valparaíso, ya pensados en la década de 1820 pero concretizados en los años 1830, hizo posible el desarrollo de un activo entrepôt que se benefició en su posición geográfica al actuar como foco de atracción de comerciantes y empresarios con conexiones nacionales e internacionales. Cuando en la década de 1880 Pedro Pablo Figueroa describía a Valparaíso como "la metrópolis comercial del Pacífico", en realidad no estaba exagerando².

Fue así también que particularmente desde Valparaíso las casas de comisión extranjeras, directa o indirectamente, comenzaron a tomar el control de un importante segmento del sector importador-exportador chileno, situación que permitió a algunos de sus socios o agentes (incluyendo algunos empleados), transformarse en comerciantes independientes o capitalistas que actuaban por sí mismos en representación de nuevas firmas orientadas fundamentalmente a negocios mineros. En este aspecto, podemos ejemplificar la situación con figuras como la de John Sewell, que llegó a Chile en 1822 trabajando para la casa de Alexander Fletcher & Co. de Calcuta. Asociado con Thomas Patrickson, Sewell fundó su propia empresa bajo la razón social de Sewell y Patrickson que, con

sucursales a través del país, llegó a ser una de las más importantes en todo tipo de actividades referidas al sector minero.

Del mismo modo, Thomas Eastman comenzó enviando cargamentos de cobre a las Indias Británicas a nombre de la casa de Waddington y Cía., pero en pocos años había logrado instalar sus propios negocios (1826). Uno de los casos más conocidos es el de Charles Lambert, inicialmente comprometido con The Chilean and Peruvian Mining Co. y que muy rápidamente logró independizarse alcanzando una sólida y muy alta posición al interior del grupo más distinguido de empresarios, mineros y financistas.

Por supuesto, ninguna relación de historia económica chilena del período, podría ignorar el caso de la familia Edwards, cuyos miembros obtuvieron en el tiempo los más altos grados de influencia política, económica y social del país. Agustín Edwards (hijo del prestigioso George Edwards) fue sin duda alguna su figura más notable. A través del sistema de habilitación —en donde él comenzó sus primeras especulaciones— distribuía pequeños montos de capital, mercaderías y herramientas a mineros de reducida capacidad empresarial que le pagaban con minerales a precios desvalorizados. Edwards comenzó con un reducido capital (1.000 a 2.000 pesos) en momentos convulsionados por los descubrimientos de Chañarcillo (1832) y en muy corto tiempo pudo extender sus actividades e intereses a otros distritos mineros, multiplicando sus ingresos y por consiguiente su capital. Con Tomás Gallo, Gregorio Ossa y Matías Cousiño— todos ellos activas figuras chilenas de gran fuerza social y económica— formaron la Sociedad Mineros de Copiapó que financió la construcción del ferrocarril Copiapó-Caldera, concluido en 1851 como el primero en Chile y la primera línea importante a nivel de América del Sur. Por esos años, Edwards era ya propietario de un alto y siempre creciente número de yacimientos mineros y se había transformado en principal socio capitalista de muchas otras empresas mineras dentro y fuera del país. Desarrolló también servicios bancarios (préstamos, depósitos bajo interés, hipotecas, etc.) que le valieron ser reconocido como banquero antes de que se estableciera formalmente como tal. En efecto, en 1865, junto con William Wilck, el gerente del Banco de Valparaíso, firmó un compromiso legal para garantizar billetes oficiales emitidos por el Banco Nacional de Chile³. En 1866, en unión de Jorge Ross, Jorge Olof Délano, Benito Forbes Smith, Roberto Délano y Santiago Ross —todos parientes o socios comerciales— organizó la casa bancaria de Agustín Edwards y Cía. de la cual fue su único socio capitalista⁴.

Incurrió también en los grandes negocios de comisión participando en la formación de la firma de Edwards Logan y Cía. (1858); se incorporó a las actividades de José Santos Ossa referidas a inversiones en los sectores del cobre y salitre y además, en 1872, se asoció con cuatro empresarios británicos en la constitución de la compañía comercial de Sawers, Woodgate y Cía.⁵. Quizás si Agustín Edwards fue único en cuanto a variedad y extensión de negocios y en cuanto a capacidad como capitalista; lo que es

indudable es que fue el más exitoso de los chilenos.

En todo caso, no fue el único que disfrutó del éxito y la prosperidad. Thomas Kendall, Edward Abbott, John Walker, David Ross, los chilenos José Tomás Urmeneta y Maximiano Errázuriz, las casas de Wylie Miller y Cía., Brittain Waddington, Dickson Price y Cía. —todos ellos refirieron sus negocios e inversiones hacia el sector minero a través de grandes transacciones o contratos o abriendo sucursales de sus casas matrices en las áreas mineras más importantes, en particular en la provincia de Coquimbo. Aquí fue donde el sistema de habilitación se convirtió en el método más usual de inversión; a través de éste, empresarios como los señalados motivaron e impulsaron el crecimiento de las actividades mineras y otras relacionadas y a mismo tiempo obtuvieron los beneficios de participación en la comercialización y exportación de los minerales consolidando una impresionante red financiera en la zona. Concretamente, después de 1830, una corriente ininterrumpida de capital se orientó hacia el Norte; por supuesto, más capital significó más producción y una economía más dinámica en todo sentido: la vida cambió, pero nuevos problemas surgieron. Para producir, los mineros fueron cada vez más dependientes de la existencia o carencia de crédito, ello sin hacer mención de los efectos sufridos a consecuencia de los cambios en el volumen de la demanda, las fluctuaciones de los precios de los minerales, etc.

Profundizando en el análisis, dado que el principal instrumento usado por los financistas para impulsar la producción minera fue el crédito, una serie de relaciones interconectadas comenzaron a estructurarse y así un muy complejo sistema financiero se puso en operaciones. En primer lugar, en la base, contratos de compra y otros de carácter financiero (adelantos de dinero, préstamos) entre comerciantes, agricultores y mineros locales u otros de diversos tipos entre mineros y financistas, formaban los cimientos de un sistema crediticio que podríamos designar como "horizontal" y perteneciente a un ámbito esencialmente regional. Inserto, pero sobre este nivel, los contratos entre inversionistas y mineros lugareños con inversionistas y comerciantes chilenos o extranjeros, conectaban los diferentes planos de la economía chilena a los mercados internacionales y a los sectores financieros de Londres a través de un tipo de relaciones "verticales". En la última situación, el crédito y el dinero londinense venía a Valparaíso y desde allí seguía hacia los productores de las zonas mineras, mientras que en sentido inverso, los aumentos de capital y las utilidades volvían desde los mineros más débiles, a través de las casas comerciales intermediarias o de prestamistas privados radicados en las jurisdicciones mineras, hacia el sector financiero de Valparaíso y finalmente a los mercados externos —en particular a Londres. En el estudio que sigue, pretenderemos describir y explicar ciertos ejemplos ilustrativos de las diferentes estructuras de este sistema crediticio como asimismo su carácter siempre cambiante tanto en términos del control financiero del capital sobre la producción, y del control de los más importantes empresarios extranjeros sobre los chilenos. Valparaíso (y el "mundo" econó-

mico situado detrás de él) fue el principal escenario del capítulo anterior; éste amplía la cobertura temática orientándose hacia el Norte, el área minera clásica del siglo diecinueve.

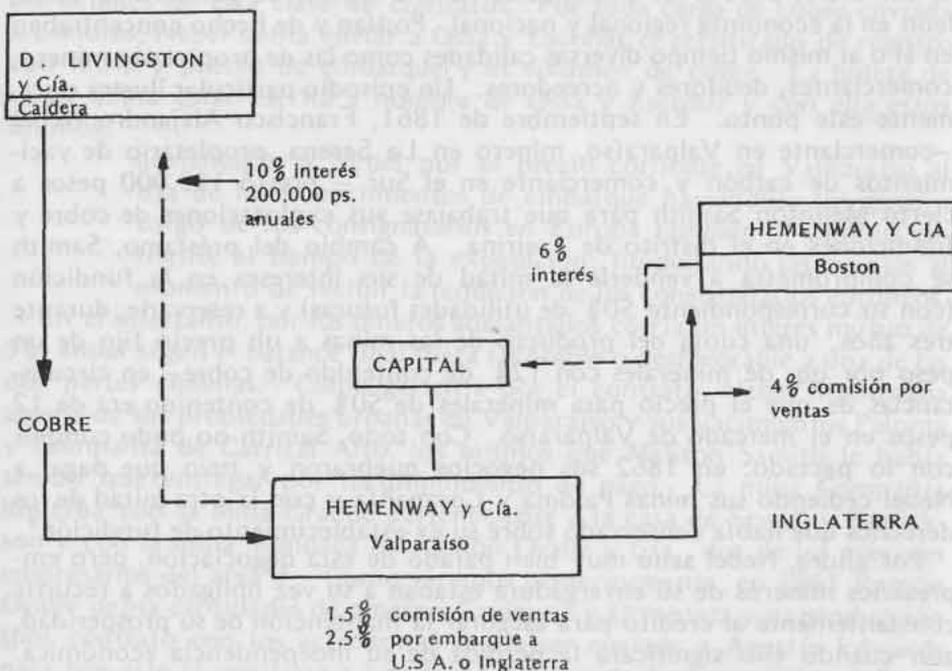
RELACIONES Y SUJECIONES FINANCIERAS "HORIZONTALES" y "VERTICALES"

Como un ejemplo de relaciones "horizontales" (o contratos financieros al interior de la economía local o regional), tenemos el impactante caso de Hilarión Lafourcade. Normalmente residente en La Serena, ocasionalmente aparece también en los registros respectivos como vecino del distrito de Tambillos, en la jurisdicción de Coquimbo. A veces, se individualizaba como comerciante, otras como minero, muchas como comerciante y minero. Hacia 1848, era propietario de tres pertenencias mineras y sus fundiciones en Coquimbo y, a comienzos de la década de 1860, también actuaba como habilitador. Por esta época, poseía además una fundición de cobres situada en la estancia de Tambillos, de propiedad de la Orden monástica de los Agustinos⁶. Lafourcade era entonces un hombre de negocios exitoso.

En 1869, Lafourcade necesitó adquirir en crédito importantes sumas de dinero para invertir en sus yacimientos y fundiciones a fin de incrementar la producción y seguir extendiendo sus actividades. Así, obtiene un préstamo por 12.000 pesos de parte de Guillermo Cunningham, también comerciante y minero, vecino de La Serena. Lafourcade hipoteca todas sus pertenencias mineras. Al mismo tiempo, otro prestamista, minero de Combarbalá, le facilita 8.200 pesos y dos semanas más tarde, Pedro Taján, comerciante de La Serena, le entrega también en préstamo una nueva cantidad de 5.000 pesos. Ahora, los negocios de Lafourcade estaban evidentemente en estado de crisis, sus dificultades crecían y ya no podía sobrevivir financieramente. A comienzos de 1870, debe solicitar nuevos créditos, en esta oportunidad de menores cuantías y procedentes de Vicente Zorrilla y Lorenzo Gertosio, minero y sastre, respectivamente, de La Serena. Por junio del mismo año comienza la caída, tiene que vender todas sus propiedades: sus acreedores Cunningham, Taján, Zorrilla y Gertosio tienen la primera prioridad para comprar y específicamente transfieren los documentos de la deuda por la adquisición de las pertenencias, todo por un valor de 26.820 pesos. Los nuevos propietarios organizan una compañía minera y Lafourcade pasa de la categoría de propietario a la de un simple administrador de sus antiguos bienes. Aún así, en 1873 y por falta de capitales, la firma no pudo seguir desarrollando sus actividades y finalmente debió vender su inventario a los más poderosos Urmeneta y Errázuriz. Por los yacimientos y establecimientos de fundición, éstos pagaron sólo 10.000 pesos⁷.

Como ejemplo de una conexión financiera y comercial típicamente "vertical" podemos tomar una historia que comienza en diciembre de 1856. En esa fecha, Agustín Hemenway y Cía. de Valparaíso abrió un

crédito limitado a 200.000 pesos por año a David Livingston y Cía. de Copiapó. Ambas firmas acordaron la prosecución de negocios en común: los primeros apoyarían a los segundos con capital para comprar minerales de cobre en la región y para mantener su propio establecimiento de fundición de minerales en Caldera. Bajo este contrato, Hemenway y Cía. ganaban el derecho para comprar toda la producción (96 a 100% de cobre refinado) al precio corriente de Valparaíso para enviarlo a su principal casa en Boston, Estados Unidos, o para venderlos en Gran Bretaña. Además, y como queda indicado en el esquema siguiente, Livingston y Cía. estarían afectos al pago de intereses sobre el capital provisto y al de comisiones sobre las ventas⁸.



Los negocios entre ambas firmas se mantuvieron hasta junio de 1859 (dos años y seis meses). Durante ese tiempo, la fundición de Caldera produjo cerca de 20.000 qq. de cobre en barra (100% puro); 60.000 qq. de metales semi-refinados (60% cobre); y 4.207 qq. de metales de plata, todo lo cual fue puesto a disposición de Hemenway y Cía. en los Estados Unidos e Inglaterra por una suma total de 935.862 pesos—suma que le permitió obtener una utilidad cercana a los 200.000 pesos por concepto de intereses y comisiones. En cambio, David Livingston llamaba la atención del hecho que mientras su compañía había recibido 19 pesos

por qq. de cobre en barra— el precio en Valparaíso—, ésta se había vendido a 27 pesos por qq. en Boston y Nueva York. Lo mismo habría ocurrido con 8.500 qq. de cobre en barra vendidas en Swansea por 92.000 pesos en vez de los 80.000 que Hemenway había acreditado en la cuenta de Livingston. En resumen, un capital de 200.000 pesos invertidos en este tipo de préstamo minero podía más que doblarse en menos de tres años; ello mientras el productor tenía que pagar por todos los costos de producción e incurrir en una deuda de 400.000 pesos (200.000 por año) con la compañía a la cual estaba favoreciendo.

Relaciones económicas de este tipo fueron a menudo complejas y por ello no muy simple de ser clarificadas como en el ejemplo anterior. Los variados mecanismos usados para controlar de una vez la producción y el comercio, puso a los empresarios en una especie de posición de camaleón en la economía regional y nacional. Podían y de hecho concentraban en sí o al mismo tiempo diversas calidades como las de propietario minero, comerciantes, deudores y acreedores. Un episodio particular ilustra claramente este punto. En septiembre de 1861, Francisco Alejandro Nebel —comerciante en Valparaíso, minero en La Serena, propietario de yacimientos de carbón y comerciante en el Sur— prestó 113.000 pesos a cierto Melinton Samith para que trabajase sus explotaciones de cobre y fundiciones en el distrito de Freirina. A cambio del préstamo, Samith se comprometía a venderle la mitad de sus intereses en la fundición (con su correspondiente 50% de utilidades futuras) y a reservarle, durante tres años, una cuota del producto de las minas a un precio fijo de un peso por qq. de minerales con 12% de contenido de cobre— en circunstancias de que el precio para minerales de 50% de contenido era de 12 pesos en el mercado de Valparaíso. Con todo, Samith no pudo cumplir con lo pactado: en 1862 sus negocios quebraron y tuvo que pagar a Nebel cediendo sus minas Paloma y Compañía y con la otra mitad de los derechos que había conservado sobre su ex-establecimiento de fundición⁹.

Por ahora, Nebel salió muy bien parado de esta negociación, pero empresarios mineros de su envergadura estaban a su vez obligados a recurrir constantemente al crédito para asegurar la mantención de su prosperidad, aún cuando ello significara la pérdida de su independencia económica. Así, los prestamistas eran a la vez frecuentes deudores. Nebel no fue una excepción. En 1864 entró en contactos crediticios con la importante casa de comercio de Ossa y Escobar, cuyas oficinas principales estaban en Valparaíso pero que tenía sucursales en Coquimbo y Copiapó bajo los nombres de Ossa y Escobar y Escobar Ossa y Cía., respectivamente. En esta nueva situación, Francisco Antonio Nebel desempeñaba el papel de productor, aunque anteriormente le hayamos visto como financista de otros yacimientos mineros (lo propio sucedía con Ossa y Escobar que aún cuando acá sean capitalistas, en muchas otras oportunidades aparecen endeudándose con empresas tales como A. Edwards y Cía.). De Ossa y Escobar, Nebel obtuvo 50.000 pesos para ser cancelados a dos años plazos y a una tasa de interés de 10% anual. A su vez, Nebel firmó un contrato

para consignar a favor de sus acreedores toda la producción de sus minas y establecimientos de fundición localizados en Carrizal Bajo y Carrizal Alto. El acuerdo no fijaba fecha de término del contrato, pero sí especificaba que si Nebel deseaba vender la producción en el mercado local igualmente debía pagar a Ossa y Escobar el 1% de los precios de venta como comisión. En cuanto a mercados externos, sólo Ossa y Escobar podrían actuar como consignantes despachando los cobres a Anthony Gibbs & Sons de Londres y bajo su propio nombre. Finalmente, mientras Nebel tenía que pagar de su propia cuenta los gastos de seguros, comisiones e intereses correspondientes al crédito, Ossa y Escobar cubrían solamente los gastos de seguros marítimos.

Los documentos respectivos nos permiten observar más cercanamente los detalles de esta clase de contratos. Por cada carga de cobre enviada a Londres, Nebel debía enviar a Ossa y Escobar el certificado de registro con fecha y puerto de embarque y el volumen de cobre. La boleta de carga debía estar escrita a nombre de Ossa y Escobar y con ella estos últimos.

adelantarán a Nebel por el precio corriente en Valparaíso al día de los conocimientos de embarque haciéndose los giros a cargo de los consignatarios en Europa también al cambio corriente al tiempo de la expedición; finiquitando las cuentas al momento de recibir la rendición de los consignatarios europeos.

En el intertanto, por los dineros adelantados corría un interés mútuo de 5% anual según el balance final fuera favorable o desfavorable a una de las dos partes chilenas. Como garantía por el contrato, Nebel hipotecaba alguna de sus propiedades urbanas en Valparaíso y sus yacimientos Paloma y Compañía de Carrizal Alto, los mismos que Meliton Samith le había tenido que entregar por incumplimiento de pago. La mina Compañía limitaba con la Mina Grande perteneciente a la casa de Sewell y Patricson y con la mina Mondaca de Ramón Ovalle y Cía., dos de los mayores empresarios del área¹⁰. Como veremos posteriormente, en 1861 Ramón Ovalle debía cantidades de dinero a Errázuriz y Urmeneta y su producción (por contrato con los acreedores) debía ser enviada a Agustín Edwards para que éste la remitiera a Londres a nombre de Anthony Gibbs & Sons.

El nombre de José Tomás Urmeneta escasamente necesita de introducción: fue otro de los grandes empresarios chilenos del siglo. Con disciplina, esfuerzo y bastante dosis de suerte, después de años de solitaria prospección, pasó a ser hombre de fortuna, de la noche a la mañana, después de descubrir los ricos depósitos de cobre de Tamaya en 1852. Por otra parte, Maximiano Errázuriz, descendiente de una muy distinguida familia chilena, se casó con una de las hijas de Urmeneta y la relación social devino en la formación de una importante combinación económica: la casa de Errázuriz y Urmeneta que estaban en su punto culminante en 1858 cuando entró a tomar el control del complejo de fundiciones de Guayaacán¹¹. Desde esa época, la compañía desarrolló y diversificó sus negocios entregando créditos y actuando como casa habilitadora de pequeños

mineros o casas de comercio de nivel intermedio. Sin embargo, incluso este tipo de potentados no alcanzó a ser absolutamente independiente. A través de conexiones sociales (y más todavía debido a necesidades económicas), Errázuriz y Urmeneta estuvieron estrechamente vinculados a Agustín Edwards quién, hacia 1861, era su banquero exclusivo y el único agente oficial para vender en Europa toda la producción proveniente de Guayacán. Esta situación se originó en un préstamo de 400.000 pesos que Edwards les había facilitado para financiar los trabajos de reconstrucción de Guayacán. El préstamo, concedido con una tasa de interés del 10% anual, tenía además otras condiciones. Urmeneta y Errázuriz debía pagar a Edwards el 1.5% como comisión por los productos vendidos, productos que —no habría necesidad de decirlo— eran consignados a Anthony Gibbs & Sons de Londres el cual, a su vez, cobraba un 2.5% de comisión general, 1% de garantía, 4.5% por ventas en Europa pero fuera de Inglaterra y 5% por el carbón y ladrillos refractarios ingleses que enviaba a Chile para uso de la fundación. A raíz de este contrato es que, cuando Urmeneta y Errázuriz entregaron crédito y adelantos monetarios a sus vecinos de Carrizal Alto, Ramón Ovalle y Cía., Edwards ganó también el derecho de ser el agente exclusivo para los productos de las minas y fundiciones de Ovalle¹².

Hacia 1864, Urmeneta y Errázuriz estaban claramente dependiendo en materias financieras de Agustín Edwards y Cía., pero aún mantenían sus propias líneas de crédito a terceros. Francisco Antonio Nebel (ya introducido más arriba) tenía que pagar su deuda a Ossa y Escobar, pero para hacerlo firmó a su vez un nuevo contrato con Urmeneta y Errázuriz para obtener el capital necesario que le permitiera continuar la explotación de sus yacimientos Paloma y Compañía. Nebel aseguró así un crédito a su nombre por 150.000 pesos al 10% de interés anual y a cambio de ello, estuvo de acuerdo en vender todos sus minerales de cobre extraídos desde Carrizal Bajo, por un tiempo de cuatro años a contar desde el 31 de octubre de 1864 y a un precio fijo de ochenta centavos por qq. de mineral de 10% de contenido de cobre "con escala de 15 centavos por cada 1% que la ley suba o baje, siempre que el cobre en barra se venda en ésta (Valparaíso) a 18 pesos setenta y cinco centavos por qq. puesto a bordo"¹³.

A pesar del contrato, muy pronto el círculo de todos estos inversionistas comenzó a cerrarse. Errázuriz y Urmeneta, para cumplir con algunas de sus obligaciones con Edwards, le transfirieron sus derechos obtenidos con Nebel. Sin embargo, Nebel no sólo adeudaba dinero a Errázuriz y Urmeneta sino además otros 160.000 pesos (en diferentes documentos) al propio Agustín Edwards. Así, le tocó el turno de tener que pagar con utilidades y bienes obtenidos en antiguos negocios correspondientes a tiempos más prósperos. Sus propios negocios entraron ahora en su recta final y en 1868, cuando debió declararse en bancarota, se produjo el remate de todos sus haberes. El síndico del remate fue... Maximiano Errázuriz¹⁴.

Por su parte, Urmeneta y Errázuriz continuaban con sus trabajos en los

establecimientos de fundición de Tongoy y Guayacán y al final de 1865 habían entrado en negocios con la casa norteamericana de Alsop y Cía. Esta firma les había abierto un crédito de hasta 400.000 pesos a un 10% de interés anual que les permitiera seguir explotando sus fundiciones de cobre. Con un 0,5% de recargo por sus servicios, Alsop vino a adquirir el derecho de vender los cobres a consignatarios británicos con el compromiso de que éstos no cobrarían más de un 3% de comisión y garantía¹⁵. Este nuevo contrato no otorgó paz financiera a Urmeneta y Errázuriz. En noviembre de 1868, debieron solicitar un préstamo de 300.000 pesos al Banco Nacional de Chile para cancelarlo en dos años con un interés total del 16%¹⁶. En el mismo mes, ellos reconocieron una deuda de 522.000 pesos con la casa de Guillermo Gibbs y Cía. de Valparaíso (asociada, como hemos señalado, a Anthony Gibbs & Sons de Londres). Como sus pertenencias mineras habían sido anteriormente hipotecadas a favor de otros acreedores, para garantizar el nuevo compromiso, Urmeneta y Errázuriz se vieron en la obligación de poner a disposición para tal fin los títulos de 1.000 acciones que poseían en la Compañía de Gas de Santiago y 542 acciones en la Compañía del Ferrocarril de Tongoy¹⁷.

De lo anterior, se puede advertir que aunque José Tomás Urmeneta y su yerno Maximiano Errázuriz pudieron haber alcanzado la posición más alta de la sociedad chilena de la época y que ciertamente fueron financieristas importantes en actividades de inversión local, no gozaron de la oportunidad de competir en iguales términos con los más sobresalientes empresarios extranjeros, ejemplificados en éste caso a través de G. Gibbs y Cía. de Valparaíso y de su casa matriz en Londres. En diciembre de 1868, Urmeneta y Errázuriz buscaban superar sus problemas a toda costa y se vieron en la necesidad de recurrir a William Mackenzie Leese, comerciante en Valparaíso, para obtener 70.000 pesos en crédito a tres años con interés total de 24%¹⁸. Alrededor de este año, la firma había hipotecado la entonces nacionalmente reconocida hacienda de Limache de José Tomás Urmeneta, escenario posible de más de alguna famosa reunión política —no olvidemos que Urmeneta fue candidato frustrado a la Presidencia de la República en 1871.

Hemos recientemente señalado que los nombres de Gregorio Ossa y Antonio Escobar, si no estrictamente al mismo nivel de Agustín Edwards, fueron también de gran notoriedad entre las inversiones chilenas con intereses en la minería¹⁹. Gregorio Ossa Cerda se especializó en préstamos destinados a la producción argentífera a cambio de obtener los privilegios de la comercialización de los minerales. En Atacama, la entonces más nortina provincia del país, entre 1848 y 1855, sus préstamos (a través de habilitaciones y otros adelantos) totalizaron la suma de 1.456.166 pesos. Entre sus principales deudores figuraban Bernardo Codecido, la Empresa Unida de Amalgamación, Miguel Moreno y Rafael Torreblanca. Codecido fue un ciudadano colombiano, largamente establecido en la región y comprometido tanto en minería como en comercio. Ya en 1834, era propietario de una gran y moderna planta procesadora y al

parecer tenía un excelente futuro pero al mismo tiempo sus necesidades de crédito eran prácticamente insaciables. Algunos de sus bienes se transfirieron a la recién formada compañía Empresa Unida de Amalgamación, la que eventualmente se hizo cargo de la planta de amalgamación de plata, de sus yacimientos argentíferos en Chañarcillo, Totoralillo y otros distritos y además de la mayor parte de sus bienes. Sin embargo, la firma quebró en 1849 y Codecido pudo recuperar algunos de sus bienes y volver a actuar en forma independiente, al menos independiente en sus pretensiones, ya que casi de inmediato vino a estar sometido nuevamente al control financiero de Ossa —una vez más a través de repetidas solicitudes de crédito. Hacia 1856, Codecido había vuelto a hipotecar o re-hipotecar todo lo que poseía: minas, máquinas, instrumentos, útiles y enseres de todo tipo para la elaboración de metales, un teatro en Copiapó, propiedades urbanas en Copiapó y Valparaíso, etc.²⁰. En efecto, estaba trabajando para Ossa.

Mientras tanto, la sociedad de Gregorio Ossa con Antonio Escobar —Ossa y Escobar— se había fortalecido yendo de éxito en éxito a través de la comercialización de minerales de plata y de las inversiones en cobre. Sólomente en Copiapó, la compañía hizo préstamos por 750.000 pesos entre los años 1855 y 1860²¹. En ese tiempo, Ossa y Escobar y Escobar y Cía —diferentes nombres de una sólo firma— estuvieron entre las pocas casas chilenas directamente conectadas a Inglaterra a través de un sólo intermediario. Otra de ellas —y volvemos nuevamente al personaje— fue la de Agustín Edwards y Cía.

Como hemos visto anteriormente, Agustín Edwards levantó su fortuna inicial a través de habilitaciones a pequeños mineros. Las utilidades le permitieron prontamente diversificar sus actividades a otros sectores económicos, pero la minería permaneció como el centro de sus inversiones. Para entregar una impresión general acerca de la extensión de sus negocios basta con registrar algunas de sus transacciones en Copiapó durante la década de 1850: un amplio número de deudores había hipotecado bienes en su favor —propiedades de minerales, plantas de amalgamación de plata, fundiciones de cobre, bodegas en Copiapó, propiedades urbanas en Vallenar, La Serena, Santiago y Valparaíso, acciones de compañías de ferrocarriles, alrededor de diez haciendas en el Norte (muchos de los fundidores de metales trabajaban en sus propias haciendas), etc.²². Podríamos encontrar una situación similar en La Serena o en otras plazas importantes. Las propias inversiones realizadas posteriormente desde su banco en Valparaíso cubrían todo tipo de negocios —minería, agricultura, comercio, servicios urbanos, etc.— a través de provisión financiera a particulares, compañías colectivas o sociedades anónimas.

No podríamos describir ni enumerar los negocios y operaciones de Edwards a todos los niveles y esferas. Sin embargo, es posible observar la verdadera dimensión de sus actividades examinando algunos de sus contratos más importantes. A pesar de que nos desviaremos momentáneamente de Edwards propiamente tal, tomemos como ejemplo la casa

de Dickson Price y Cía. Esta firma se encontraba funcionando en Chile desde comienzos de la década de 1830 dedicada particularmente a inversiones en cobre, importaciones de manufacturas británicas, embarques y actividades navieras, etc. Sus utilidades fueron de tal magnitud que a mediados de siglo era una de las casas de comisión que se encontraba en el tope máximo del sector importador-exportador chileno de modo que muchos de los comerciantes y empresarios extranjeros finalizaban teniendo que negociar con ella en un momento o en otro. Prueba de su calidad es que entre 1831 y 1832, junto con Brittain Waddington y Cía., era la fuente de crédito principal de la Asociación de Minas de Chile formada en Londres por un grupo de capitalistas dirigidos por la prestigiosa firma de Barclay Hearing & Co. para promover la minería del cobre y de la plata. Dickson Price se esforzó al máximo para llevar a feliz término los propósitos de la Asociación y por ello asumió la provisión de capital, herramientas, maquinarias e incluso el pago de salarios de los trabajadores; todo libre de intereses. En retribución, la firma adquirió (a precios más bajos que los que prevalecían en el mercado de Valparaíso) los derechos exclusivos para comercializar toda la producción²³.

Desgraciadamente para sus proyectos, la Asociación quebró en 1832. Dickson Price y Brittain Waddington tomaron los yacimientos mineros, las fundiciones y otras propiedades de la compañía hasta que Barclay Hearing & Co. les reembolsara las cantidades que ellos habían invertido. Como Barclay decidiera simplemente liquidar su participación cediendo sus derechos para clarear sus deudas, los habilitadores en Chile transfirieron a su vez sus privilegios a Sewell y Patrickson que se interesaron en representación y con capitales de Robert Scott Failier & Co., también de Londres. Finalmente, los bienes de la antigua Asociación pasaron a manos de Brian Adam y otros financistas londinenses²⁴.

Por su parte, y en las siguientes décadas, Dickson Price y Cía. comenzó a crecer ininterrumpidamente. En su calidad de firma asociada y agente de Dickson Boardman & Co. de Liverpool, se le facilitó la obtención de los créditos necesarios para poder realizar sus inversiones en Chile —incluyendo los negocios agrícolas. Además es importante señalar que de acuerdo con la tendencia seguida por las compañías extranjeras en el sentido de organizarse por un número determinado de años (con la consiguiente movilidad de los socios entre América Latina y Europa y sucesivos cambios formales de la estructura y administración de las firmas), a mediados de siglo Dickson Price realizaba sus negociaciones como Dickson Harker y Cía., manteniendo íntegramente sus conexiones con la casa matriz de Liverpool²⁵.

En 1869, Dickson Harker administraba varias haciendas y propiedades mineras que en el pasado habían pertenecido a los herederos de don José Tomás Ovalle, Vice-Presidente y Presidente del país durante algunos meses de 1830. Estos bienes —bodegas en los puertos menores de Huasco y Peña Blanca, dos fundiciones, varios yacimientos mineros, la Hacienda Bellavista, cuatro propiedades agrícolas más pequeñas y su ganado—

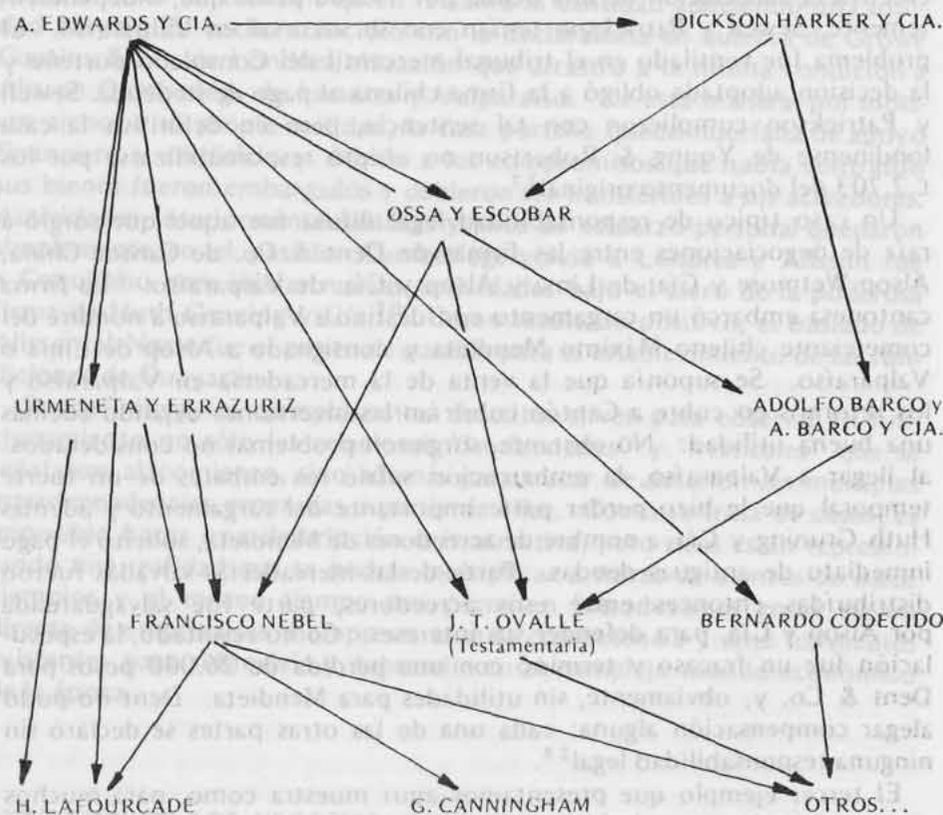
conformaron el capital de una nueva compañía organizada por Dickson con Adolfo Barco que con un 50% de participación de cada parte comenzó a funcionar bajo la razón social de Adolfo Barco y Cía. En estas circunstancias, nos encontramos nuevamente con A. Edwards. Precisamente, para invertir en la compañía, Barco recurrió a un préstamo de 260.000 pesos por parte de A. Edwards y Cía., los que le fueron concedidos bajo la garantía de la inmediata hipoteca de todos los derechos de Barco en la nueva sociedad. A su vez, Barco y Cía. entregó el privilegio exclusivo de la comercialización de la producción en mercado locales e internacionales a Dickson Harker y Cía., que en el caso de ventas a realizar en Inglaterra tendrían que ser consignadas naturalmente a Dickson Boardman & Co. de Liverpool. A cambio de la cesión de las ventas, Dickson se hacía responsable del pago de la deuda de Barco a Agustín Edwards más intereses y 5% de comisión.

El término legal de la sociedad de Barco y Cía. se estipuló por dos años especificándose que en el caso de balances desfavorables Dickson Harker se haría cargo directamente de la administración de la firma, tal como efectivamente sucedió en los años 1870 y parte de 1871 cuando la sociedad, ya en liquidación, fue alejada momentáneamente de la dirección de la empresa por lo cual suspendió al mismo tiempo los pagos a Edwards y Cía. Ante ello, la casa acreedora no sólo le entabló juicio sino además le embargó toda la existencia de minerales que tenía en canchas. En definitiva, y a pesar de que en marzo de 1872 Agustín Edwards declaraba que habiendo cesado la administración ilegal que durante algún tiempo ejerció don Adolfo Barco de los negocios de Barco y Cía. y reasumiendoles los srs. Dickson Harker y Cía. en liquidación, han cesado las causas que nos obligaron a proceder ejecutivamente contra dicho Barco y Cía, solicitan se sirva alzar el embargo de cargamento de cobre que se encontraba retenido en poder de Urmeneta y Errázuriz los que pueden entregar a Dickson Harker el valor del cargamento,

lo cierto es que, en el tiempo, Edwards no sólo había igualado la posición financiera de una casa otrora tan importante como Dickson Harker sino que también le había superado al punto de controlar parte de sus negocios²⁶. Lo propio había sucedido con tantos otros empresarios y casas comerciales nacionales y extranjeras.

El ejemplo sirve además para ilustrar la complejidad de las relaciones económicas y algunas de las conexiones financieras y comerciales anteriormente descritas. Para ello el esquema que sigue refleja las intrincadas formas de contratos y asociaciones mediante las cuales los empresarios, a nivel individual o a través de la representación de alguna casa comercial, trataron finalmente de ganar el control del sistema productivo. Con el objeto de simplificar la muestra, a modo de ejemplo, se han elegido sólo algunos casos pero en la realidad habría que agregar decenas de otros que igualmente estaban presentes en este tipo de negociaciones. Siendo el crédito la base del sistema, el origen de las flechas indica la persona o

compañía que entregaba apoyo financiero a cambio de ciertos privilegios. En algunos casos hubo deudas recíprocas, en otros una persona recibía el dinero requerido desde diferentes fuentes; por supuesto, mientras más se endeudaban, menos independencia tenían.



En tal mundo, la sobrevivencia comercial y financiera nunca podía ser garantizada. La extensión del crédito, los contratos indirectos, los negocios con varias partes a la vez, a veces podían traducirse en muy buenas utilidades, a veces en la quiebra. El continuo cambio de socios y sociedades, las no siempre claras responsabilidades legales, la excesiva dependencia financiera, fueron todos factores de alto riesgo siempre presentes y sobre los cuales conviene detenerse a través de algunos ejemplos ilustrativos.

Tomemos, en primer lugar, un caso de extensión crediticia no bien definida. En 1828, la firma de Robertson y Cockrane de Lima con el respaldo

financiero de J. P. Robertson & W.P. Robertson de Londres, firmaron una letra de cambio por £ 2.703 a favor de Sewell y Patrickson de Chile. Sin embargo, Robertson & Robertson habían liquidado recientemente sus actividades y sus bienes se habían transferido a George Young y William Parish Robertson que establecieron una nueva firma con el nombre de Young & Robertson, con sucursal en Chile. La nueva compañía no aceptó ser solidaria con el respaldo de la letra de cambio y además quiso hacer efectiva la cancelación de una deuda por 17.000 pesos que, independientemente, Sewell y Patrickson tenían con su sucursal en Valparaíso. El problema fue ventilado en el tribunal mercantil del Consulado porteño y la decisión adoptada obligó a la firma chilena al pago de su deuda. Sewell y Patrickson cumplieron con tal sentencia, pero en definitiva la casa londinense de Young & Robertson no aceptó responsabilizarse por los £ 2.703 del documento original²⁷.

Un caso típico de responsabilidad legal difusa fue aquel que surgió a raíz de negociaciones entre las firmas de Dent & Co. de Canton-China, Alsop Wetmore y Cía. de Lima y Alsop y Cía. de Valparaíso. La firma cantonesa embarcó un cargamento con destino a Valparaíso a nombre del comerciante chileno Máximo Mendieta y consignado a Alsop de Lima o Valparaíso. Se suponía que la venta de la mercadería en Valparaíso y los retornos en cobre a Cantón cubrirían las inversiones dejando además una buena utilidad. No obstante, surgieron problemas no considerados: al llegar a Valparaíso, la embarcación sufrió los embates de un fuerte temporal que le hizo perder parte importante del cargamento y además Huth Gruning y Cía, a nombre de acreedores de Mendieta, solicitó el pago inmediato de antiguas deudas. Parte de las mercaderías salvadas fueron distribuidas entonces entre esos acreedores, parte fue salvaguardada por Alsop y Cía. para defender sus intereses. Como resultado, la especulación fue un fracaso y terminó con una pérdida de 26.000 pesos para Dent & Co. y, obviamente, sin utilidades para Mendieta. Dent no pudo alegar compensación alguna: cada una de las otras partes se declaró sin ninguna responsabilidad legal²⁸.

El tercer ejemplo que presentamos aquí muestra como, para muchos empresarios, incluso el éxito comercial estaba basado precariamente: en cualquier momento las condiciones podían cambiar radicalmente. Este caso señala como los acuerdos financieros entre dos casas o empresas comerciales a menudo podían poner en serios aprietos a una tercera parte. En 1837, la casa de T.E. Brown y Cía., consignatarios en Santiago y Valparaíso, cerraron sus negocios. Thomas Edward Brown, jefe de la casa, estaba asociado con Robert Edward Alisson y a través de éste se conectaba con William Little del Lloyds de Londres. Al debilitarse su fuerza comercial, Brown aceptó transferir sus operaciones a Alisson y Little bajo la condición de que aceptaran a William Leycaster Cumberlege, uno de sus empleados, como socio. Así, en 1838, mientras Alisson & Cumberlege comenzaban sus actividades en Londres, su sucursal en Valparaíso reemplazaba a la antigua T. E. Brown y Cía.²⁹.

En 1847, Julio Dumont, comerciante en Valparaíso, solicitó a Alisson Cumberlege & Co. de Londres un préstamo que le permitiera enviar mercaderías europeas a Chile. A su vez, dado que Alisson Cumberlege dependía en lo financiero de la compañía londinense de Growe Cousins & Co., esta última entregó un crédito por £ 3.121 y ordenó a Lorne & Frois de París el envío, en consignación, de las mercaderías a Dumont. El balance final del negocio (a fines del mismo año) resultó con un saldo de 5.974 pesos a favor de Dumont quién reclamó la cantidad aduciendo una utilidad mayor. El hecho coincidió con la declaratoria de quiebra de Growe Cousins & Co. de Londres, situación que arrastró a la misma condición a Alisson Cumberlege de Londres y Valparaíso. De esta manera, por motivos ajenos a su propia realidad, la casa porteña quedó huérfana de apoyo financiero y crediticio y debido a los compromisos que había contraído sus bienes fueron embargados y debieron ser transferidos a sus acreedores. Actividades anteriormente exitosas y años de esfuerzo personal quedaron simplemente en el pasado: Cumberlege volvió a Londres y Alisson fue a Coquimbo para iniciar nuevas actividades bajo el alero de la poderosa firma de Huth Gruning y Cía.³⁰ Como resultado positivo, el traslado de Alisson al Norte fue el punto de partida para el establecimiento de las fundiciones de Guayacán.

En definitiva, los ejemplos antes descritos sirven para observar en funcionamiento no sólo las relaciones "horizontales" y "verticales" que se señalaban al comienzo, sino además para tratar de describir las múltiples interdependencias generadas a partir de ellas. Como se trata de casos, es imposible hacer una descripción más atractiva, pero ellos están representando una realidad que se podría multiplicar a través de cientos de otros ejemplos y al mismo tiempo nos permiten introducirnos en la acción directa de empresarios y empresas ante la competencia y ante los medios existentes para sobrevivir y sobresalir en el complejo mundo económico de la época.

EXPANSION DE LOS NEGOCIOS, INFLUENCIA Y PODER ECONOMICO: SU-CURSALES, AGENCIAS Y NUEVAS ASOCIACIONES

Si el financiar actividades mineras y comerciales resultaba a menudo en realidades bastante complejas, situación similar ocurría en el mantenimiento de las buenas relaciones comerciales y en el establecimiento de los más adecuados y útiles contactos personales, contactos esenciales para minimizar la competencia y para hacer posible una administración eficiente de las empresas. Los comerciantes e inversionistas a modo individual o los jefes de casas mercantiles no podían desplazarse continuamente de ciudad en ciudad para hacer nuevos negocios, supervisar por sí mismos los contratos en vigencia, controlar el volumen y calidad de la producción pactada, embarcar o recibir mercaderías en diferentes puertos,

efectuar pagos o exigir la cancelación de deudas, etc. Ante ello, como es usual en un sistema económico moderno, debieron organizar una verdadera tela-araña de sucursales o de contactos que le asistieran formal o informalmente o, en su defecto, nombrar agentes que les representaran. Aunque algunos importantes comerciantes chilenos aprendieron rápidamente la lección y modernizaron las formas de desarrollo de sus actividades a través del establecimiento de sucursales y agencias, es indudable que los extranjeros tenían una mayor experiencia en el manejo de estas situaciones (y particularmente en el control de esas oficinas dependientes) y por ello siempre llevaron la delantera. De hecho, prácticamente todas las casas de comisión que abrieron sus oficinas principales en Valparaíso y que tuvieron éxito en la expansión de sus operaciones, prontamente instalaron oficinas secundarias a través de todo el país (especialmente en el Norte) e incluso en naciones vecinas como Perú y Bolivia. Más todavía, en aquellos lugares en que no era conveniente o necesario tener propiamente una sucursal, sea porque el mercado local estaba ya saturado o porque no era rentable, la casa de Valparaíso usaba los servicios de los comerciantes de la localidad, abría una agencia con funciones muy específicas a nivel regional o nombraba un empleado para cumplir determinadas instrucciones. Como alternativa o complemento de todas esas posibilidades, la entrega de poderes individuales para representar legalmente, fue una práctica bastante generalizada. En todos estos casos, las compañías registraban los documentos ante notario de lo que se deduce la alta calidad de esos archivos como fuente de información respecto a este tipo de procedimientos. Una vez más, es necesario examinar la situación a través de algunas historias de casos particulares.

En primer lugar, nuevamente el ejemplo más espectacular entre los chilenos. Agustín Edwards y su casa de A. Edwards y Cía., entre 1860 y 1865, entre otros nombres usó los servicios de Ossa y Cía., McClure y Cía., Santiago Edwards y Marcoleta y Cía. en Santiago; Guillermo Délano y Cía., Antonio Plummer y Cía. y Antonio del Río en Concepción; Francisco Brown, Jorge Ross y A. Loring y Cía. en el mismo Valparaíso; Joaquín de la Cerda en Quillota; Tadeo Reyes en San Felipe; Guillermo Kindermann en Llay Llay; Jorge Ross, José Antonio Huici y Antonio Luco en Illapel; Joaquín Edwards en La Serena (y también en Perú); José Urqueta en Vallenar; Antonio Pando en Parral; su propia sucursal (bajo el nombre de Edwards y Cía.) en Copiapó; Echaverría Hellmann y Cía. a través de todo Perú; Simón Triberrí en Tacha, Perú; José María Artola en Cobija, Bolivia; Ernesto Garbe en Guayaquil, Ecuador; José María Morales en La Havana, Cuba; Wallentin Masset & Co. en París, Francia y Benito Smith Forbes y Anthony Gibbs And Sons en Inglaterra³¹.

En 1865-1866, en forma similar pero en menor escala, Urmeneta y Errázuriz contaban con Nicolás Naranjo, un vastamente conocido propietario minero de Carrizal Alto, como uno de sus agentes en Vallenar; en la misma ciudad, Rodolfo Piderit y Guillermo Lyon estaban a cargo

de la compra de yacimientos mineros para la firma: Francisco Antonio Nebel protegía los intereses de Urmeneta y Errázuriz en Perú y lo mismo hacía Guillermo Billingham y Cía en Iquique. Para ciertos negocios muy particulares, Agustín Edwards y Cía. actuaba como su casa de comisión oficial y en Valparaíso habían nombrado a Jorge Enrique Kendall —ex socio de la casa británica de Naylor Kendall y Cía. de Lima, asociada con Naylor Boardman de Valparaíso y Liverpool— como su administrador general³².

Los casos de Thomas Patrickson, John Sewell y Joshua Waddington reflejan un comportamiento empresarial semejante. Como está ya indicado, los dos primeros se asociaron como financistas y comerciantes mineros bajo la razón social de Sewell y Patrickson. La década de 1830 fue un período de gran éxito para la firma que además, en el país, se desempeñaba como la agencia chilena exclusiva de Robert Scott Fairlie & Co. de Londres, quienes les adelantaban suficientes capitales para desarrollar fuertemente la línea crediticia de habilitaciones. Entre quienes recibieron los beneficios de las relaciones entre las firmas chilena y británica, se encontraban la casa de Rodríguez Cea y Cía. (cuya quiebra en 1833 significó aumentar los bienes de la casa acreedora) y Pedro Nolasco Valdés con quienes se asociaron en negocios mineros en Copiapó como Sewell y Valdés. De las conexiones crediticias con Rodríguez Cea y Cía. y con Valdés, se originaron las sucursales de Huasco y Copiapó de Sewell y Patrickson³³.

Posteriormente, después de 1837, William Gibbs y Cía. de Valparaíso se convirtió en el principal proveedor de capitales para Sewell y Patrickson. En el mismo año, Gibbs extendió un préstamo por 40.000 pesos a fin de reforzar la actividad cuprífera que la compañía mantenía en el distrito de Huasco. En 1839, un nuevo crédito por 50.000 pesos significó la consecución de la comercialización de las exportaciones de cobre y plata desde Copiapó y su consignación única a Anthony Gibbs & Sons de Londres. A pesar del inicio de un endeudamiento creciente, la casa de Sewell y Patrickson continuaba expandiéndose: administraba, era propietaria o invertía indirectamente en prácticamente todos los más importantes distritos mineros del Norte; aumentaba el número de habilitaciones a pequeños y medianos mineros; establecía vínculos comerciales directos con Inglaterra a objeto de hacer importaciones de maquinaria y otros bienes destinados a la producción; actuaba también como consignataria o prestamista. En definitiva, una firma de la envergadura que había alcanzado, necesitaba obviamente de agentes y agencias en el radio geográfico más amplio posible: así, Eduardo Abbott administraba sus pertenencias mineras en Huasco; Federico Harrington y Samuel Allen cuidaban de acciones de ferrocarril y yacimientos cupríferos en Coquimbo; Pablo Marcella y Roberto Cunningham estaban a cargo de negocios agrícolas en Concepción; Guillermo Hartley (de G. Hartley y Cía.) y José Brown eran sus agentes generales en Santiago. La red de operaciones se extendía a Argentina, Perú, Ecuador e incluso México, con Alejandro Walker

en Buenos Aires, Enrique Sevayne y Cía. en Lima, Polhems y Mickle en Guayaquil y Alejandro McCartney en Ciudad de México³⁴. Las familias de los socios principales también tenían un papel que cumplir. Como Thomas Patrickson falleció a comienzos de los años 1830, John Sewell fue el verdadero constructor de la empresa. Sus hijos Agustín y Enrique y los hijos de Patrickson, Thomas Jr. y George, trabajaban en Huasco y Valparaíso; Philip Patrickson, independiente de la firma, vivía en París y su hermana Oriana contrajo matrimonio con un comerciante porteño.

Debemos hacer notar, sin embargo, que en tanto los negocios de Sewell y Patrickson fueron creciendo y expandiéndose, la firma vino a estar más y más endeudada con W. Gibbs y Cía. Por los años 1860, comenzó su decadencia: en 1868, sólo la sucursal de Copiapó adeudaba 488.804 pesos a Gibbs, deuda que debió ser saldada con la transferencia de todo su activo a los acreedores: yacimientos y fundiciones en Cerro Blanco, la fundición Polvareda, bodegas en Carrizal Bajo, minerales y cobres semi-elaborados, maquinarias, herramientas, una tienda de comestibles, ganado, edificios, muebles, etc. Por los mismos años, cinco diferentes yacimientos de plata en Chañarcillo, una casa en Valparaíso y seis acciones en la Compañía de Agua Potable de Valparaíso fueron traspasadas igualmente a Gibbs para ajustar otras cuentas más pequeñas³⁵.

La sucursal de Sewell y Patrickson en Huasco, tuvo otro destino. Sus bienes incluían yacimientos en Vallenar y Freirina, la Hacienda Llanos de Perales, edificios, oficinas y muebles en Vallenar, maquinaria, etc. En 1869, John Sewell y George, Philip y Oriana Patrickson cedieron todos sus derechos allí a Thomas Patrickson Jr. A cambio de convertirse en el único propietario de la compañía, éste se comprometió a cubrir íntegramente y bajo su sola responsabilidad la deuda de 577.436 pesos que la sucursal debía también a W. Gibbs y Cía. Para hacerlo, Thomas Jr. pactó el pago de un porcentaje aproximado al 10% del total en un plazo de cinco años entregando además, a la casa acreedora, el derecho de disponer sobre todos los minerales extraídos desde la mina Camarones durante cinco años y desde la Mina Grande por un tiempo indefinido³⁶.

John Walker, fundador de la firma de Walker Hermanos —dedicada a la producción y comercialización de minerales de cobre y plata— es otro buen ejemplo de representaciones comerciales. A partir de algunos de sus registros, podemos saber que en 1839 sus negocios eran administrados o dirigidos en Copiapó, Huasco, Chañaral, Caldera, provincia de Atacama y otros lugares por Jorge Bingley, Juan Eduardo Naylor (socio de Naylor Boardman y Cía.), Guillermo Hartley (de Hartley y Cía.), Jorge Beencroft (de Naylor Boardman y Cía.), Enrique Haessler, Eduardo Iquise y William Gibbs y Cía.³⁷.

Quizás éste sea el mejor momento para presentar el caso de Joshua Waddington, uno de los extranjeros más influyentes e importantes de aquellos que se avecindaron en Chile en la primera mitad del siglo XIX.

Sus inversiones abarcaron casi todos los sectores económicos: minería, agricultura, comercio, servicios urbanos. Junto a otros empresarios británicos organizó la connotada empresa comercial de Wenter Brittain y Waddington a la que le siguieron Brittain Waddington y Cía. y más tarde, Waddington Templemann y Cía. A través de sus diferentes razones sociales, la casa siempre mantuvo agencias en Arequipa, Tacna, Lambayeque y Lima (Perú), Cobija y La Paz (Bolivia) y Buenos Aires (Argentina).

De las primeras mayores vinculaciones de la sociedad, una de las más notables fue la relación con la Sociedad de Minas La Chilena, empresa minera fundada en Londres y quebrada en 1833. Brittain Waddington, en compañía de Francisco Xavier Lassen, Diego Dillon, Juan Ramón Sánchez y la casa de Dickson Price y Cía., como acreedores tomaron a su cargo las actividades de la sociedad en falencia y usaron ampliamente del sistema de habilitación y de sus ventajas.

En general, la empresa siguió un ritmo ascendente, bastante rápido, lo que no impidió que en algunas ocasiones y como consecuencia de los riesgos atinentes a toda especulación, tuviese que enfrentar ciertas pérdidas. Como hemos visto anteriormente, algunos contratos con el ya presentado Bernardo Codecido terminaron en la irrecuperabilidad del 75% del crédito que se le había extendido. Sin embargo, lo normal fue que todo anduviese bien para los intereses de la compañía. Por ejemplo, Plácido José Alfaro, un minero del Norte, se endeudó con Brittain Waddington para poder sobrevivir en sus negociaciones. Era deudor también de Naylor Boardman y Cía., y a través de éstos, de J. R. Templemann & Co. de Londres. Alfaro fue incapaz de poder arreglar y sanear sus cuentas: la mitad de sus bienes, incluyendo propiedades mineras, terminaron en poder de Brittain Waddington³⁸.

Eventualmente, Brittain Waddington se transformó en Waddington Templemann y Cía. la cual entró en liquidación en 1866 cuando William Guillmann y George Brownell, que participaban del comercio en diferentes países latinoamericanos, actuando a nombre de George Rodgers Templemann & Co. y de Brownell & Co. de Londres y Liverpool, respectivamente, acordaron con Joshua Waddington que éste les vendiera todos sus haberes en la firma. Waddington efectivamente traspasó todos los derechos que poseía a la sociedad chilena, principalmente yacimientos mineros y fundiciones, y acciones de la Copper Ore Yard de Liverpool a Rodgers Templemann y Cía., sociedad que vino a reemplazar a la anterior y por su parte continuó en comercio y finanzas trabajando en forma independiente. De igual modo, sus negocios siguieron extendiéndose a través del país: desde las ciudades nortinas de Copiapó, Vallenar, Huasco, Coquimbo, pasando por Santiago, Quillota y Valparaíso, hasta Concepción y Osorno en el Sur. En todas esas plazas comerciales, diferentes oficinas y agencias prosiguieron realizando transacciones en su nombre³⁹.

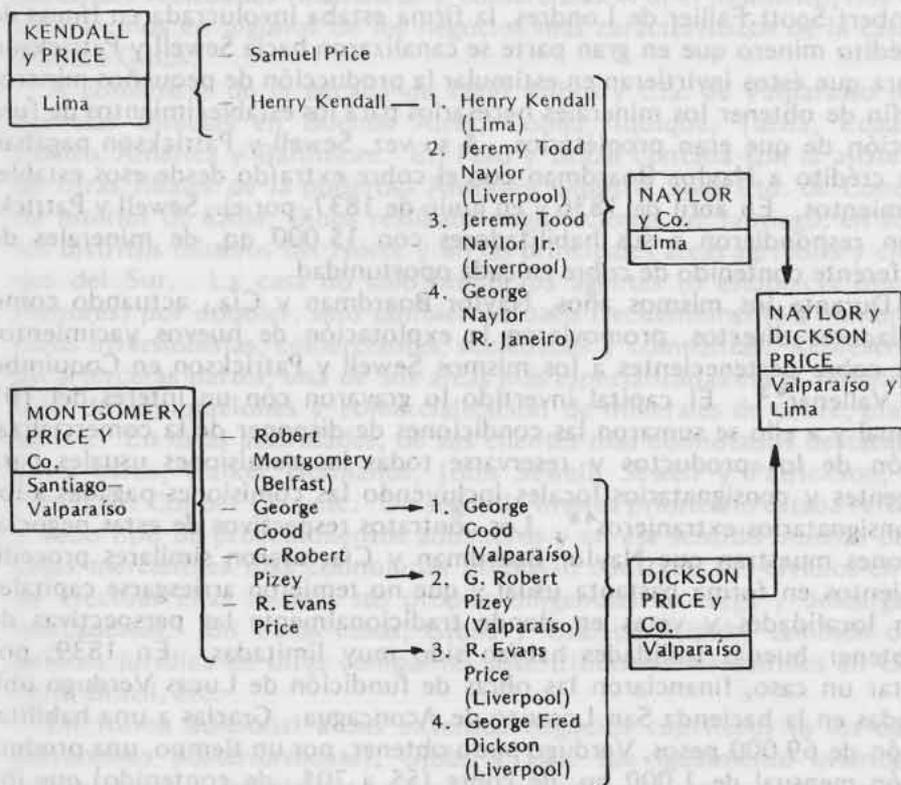
Hasta el momento nos hemos detenido preferentemente en casos chilenos, de primera generación de chilenos o de personas vecindadas defi-

nitivamente en Chile. En términos de casas extranjeras, un buen ejemplo que refleja las amplias posibilidades en la extensión de las vinculaciones comerciales y de la eficacia en la acción de algunas sucursales o agencias conectadas entre sí a través de una fuente común de capitales, es la experiencia de William West Watson, un comerciante originario de Glasgow. En sociedad con Thomas Thompson organizó la casa de comisión de Watson Thompson & Co. de Glasgow. Tenía una sucursal en Valparaíso a cargo de John Thompson conocida como John Thompson Watson y Cía. El ámbito comercial y la red de comunicaciones estructurada por Watson fue verdaderamente internacional: en San Francisco, Estados Unidos, junto a Daniel y William Gibbs, la firma recibía el nombre de Daniel Gibbs & Co.; en Costa Rica, asociado con Eduardo Beeche, Watson Thompson estableció la casa de Edward Beeche y Cía. Después de 1860, Thomas Thompson se movilizaba personalmente a través de Norte y Sur América y supervisaba cada una de las firmas subsidiarias, las que en realidad eran simples agencias o sucursales de la casa matriz de Glasgow⁴⁰. A pesar de la presencia estable de la compañía en Valparaíso, lo cierto es que en este caso Chile no ocupaba el lugar preferencial entre los vastos intereses de la firma.

Esta última situación no fue ciertamente lo corriente en el caso de algunas otras firmas cuyos propósitos y alcances analizaremos enseguida con cierto detalle. Como casas de comisión operando en Chile, Naylor Boardman y Cía., Huth Gruning y Cía. y William Gibbs y Cía., fueron tres de las empresas de mayor significación del siglo XIX. La primera de éstas, alcanzó su punto de acción y éxito más alto, durante las décadas de 1830 y 1840, pero su existencia en el país databa de mucho antes. Su historia comenzó agrupando a cierto número de empresarios británicos que previamente actuaban en forma independiente. Desde mediados de los años 1820, la competencia para ganar nuevos mercados se había endurecido y la combinación de fuerzas vino a ser un eficiente medio para superar ciertas dificultades. El relato ilustra claramente las nuevas actitudes empresariales que comenzaron a ponerse en práctica, pero también lo complejo que resultaban las uniones de diferentes grupos económicos. En este caso, la iniciativa fue tomada en Buenos Aires por Jeremy Todd Naylor (socio de Naylor y Cía., de Lima, una sucursal de la firma de igual nombre con asiento en Londres) cuyas conversaciones con George Frederick Dickson (de Dickson Price y Cía. de Santiago y Valparaíso) terminaron en el acuerdo de actuar en conjunto y como una sola empresa, en el giro de negocios de comisión y otros corretajes con un 50% de participación de cada una de las compañías que representaban. El siguiente esquema muestra la composición real que tuvo la nueva sociedad —Naylor y Dickson Price— entre los años 1824 y 1826.

Analizando los componentes de la sociedad, nos encontramos con la firma de Montgomery Price y Cía, que había sido formada en 1822 en Buenos Aires para realizar transacciones comerciales en Santiago y Valparaíso por el término de cinco años. Como Robert Montgomery

retornó muy pronto a Inglaterra, fue reemplazado por George Frederick Dickson en la nueva compañía de Dickson Price y Cía. Por su parte, otros de los socios, George Cood dejó Valparaíso para trasladarse a Arequipa, Perú a fin de establecer una sucursal de la casa principal de Valparaíso. Allí falleció en 1825⁴¹.



FUENTE: *Archivo Judicial de Valparaíso*. Leg. 166, P. 8 (1835)

Aunque Naylor y Cía. y Dickson Price y Cía. terminaron formalmente su asociación en 1826, ambas casas continuaron trabajando por su propia cuenta en actividades mercantiles y financieras desde Valparaíso. En esta ciudad, Jeremy Tood Naylor se asoció con Frederik Boardman formando la compañía de Naylor Boardman y Cía., la cual hacia 1830 había extendido sus negocios prácticamente a todas las ciudades latinoamericanas, a los Estados Unidos y a Europa. Con sucursales hermanas como Naylor Kendall y Cía. de Lima o Naylor Brothers & Co. de Río de Janeiro, o a través de agencias servidas por representantes como William Koslin en Centro América o Pedro Hubert en Bolivia, la firma estaba presente en todo tipo de transacciones e inversiones, siendo uno de sus principales

intereses el salitre que se enviaba directamente a Liverpool en combinación con las oficinas de Valparaíso de Solly Ireland y Cía. y Sewell y Patrickson. En los mercados locales de Chile, Naylor Boardman y Cía. representaba además a la Compañía Inglesa de Minas de Copiapó, se convirtió en la casa de comisiones y consignaciones más importante de Santiago, y administraba yacimientos cupríferos en Huasco y Coquimbo⁴².

A lo anterior debe agregarse que en su calidad de agencia chilena para Robert Scott Failier de Londres, la firma estaba involucrada en líneas de crédito minero que en gran parte se canalizaron hacia Sewell y Patrickson para que éstos invirtieran en estimular la producción de pequeños mineros a fin de obtener los minerales necesarios para los establecimientos de fundición de que eran propietarios. A su vez, Sewell y Patrickson pagaban su crédito a Naylor Boardman con el cobre extraído desde esos establecimientos. En abril de 1836 y en junio de 1837, por ej., Sewell y Patrickson respondieron a sus habilitadores con 15.000 qq. de minerales de diferente contenido de cobre en cada oportunidad.

Durante los mismos años, Naylor Boardman y Cía., actuando como aviadores directos, promovieron la explotación de nuevos yacimientos de cobre pertenecientes a los mismos Sewell y Patrickson en Coquimbo y Vallenar⁴³. El capital invertido lo gravaron con un interés del 10% anual y a ello se sumaron las condiciones de disponer de la comercialización de los productos y reservarse todas las comisiones usuales para agentes y consignatarios locales incluyendo las comisiones pagadas a los consignatarios extranjeros⁴⁴. Los contratos respectivos de estas negociaciones muestran que Naylor Boardman y Cía. usaron similares procedimientos en forma bastante usual y que no temieron arriesgarse capitales en localidades y vetas en donde tradicionalmente las perspectivas de obtener buenas utilidades habían sido muy limitadas. En 1839, por citar un caso, financiaron las obras de fundición de Lucas Verdugo ubicadas en la hacienda San Lorenzo de Aconcagua. Gracias a una habilitación de 69.000 pesos, Verdugo pudo obtener, por un tiempo, una producción mensual de 1.000 qq. de cobre (55 a 70% de contenido) que iba íntegramente a los depósitos de sus financistas para ser enviados por éstos a los mercados británicos⁴⁵.

Las trayectorias de Huth Gruning y Cía. y de William Gibbs y Cía. —cuyos ritmos de crecimiento se aceleraron un poco después del principal período de Naylor Boardman— son de excepcional importancia para este estudio. Sus oficinas en Valparaíso se constituyeron como las mayores intermediarias entre Londres y el mercado "transnacional" formado en conjunto por Chile, Perú y Bolivia (al menos hasta la década de 1850). No obstante, aunque ellas se comportaran como casas de comisión desarrollando sus actividades bajo su propia responsabilidad, ambas dependían tanto en capitales como en dirección administrativa de sus socios londinenses, a quienes representaban y con quienes realizaban el intercambio normal de la época: manufacturas británicas por materias primas latinoamericanas. Desde Valparaíso, estas firmas construyeron una complicada

y extensa estructura mercantil que les permitió asumir un rol altamente significativo en la economía chilena y, al mismo tiempo, estar conectados plenamente al comercio internacional a través de sus casas matrices en Londres. Posteriormente indicaremos cómo estas compañías funcionaron concretamente en el ámbito particular chileno y cómo, en la minería, agricultura y comercio lograron superar a los competidores de otras importantes sociedades financieras y comerciales. Por el momento, nos concentraremos en algunos de los negocios más característicos de la casa de William Gibbs.

A comienzos de la década de 1860, Gibbs y Cía. de Valparaíso tenía agencias directas en Buenos Aires, Cobija, Iquique, Tacna, Ecuador, Centro América y Baltimore. En Perú y Brazil contaba con la asistencia de otras filiales de la poderosa Anthony Gibbs & Sons Ltd. de Londres. Al interior de Chile, Gibbs realizaba negociaciones en Santiago, en todos los distritos mineros del Norte y en las principales áreas agrícolas y ciudades del Sur. La casa no sólo nombraba agentes (o establecía oficinas menores) por doquier, sino también actuaba frecuentemente a nombre de otros inversionistas, comerciantes, sociedades y compañías. Representando a terceras partes, una de sus áreas más especializadas era la administración de explotaciones y comercialización de minerales de cobre, plata y salitre. En estas actividades, de sus clientes más connotados destacaban, entre otros, Walker Hermanos, John Sewell, Sewell y Patrickson, The Panulcillo Copper Co., etc. Un segundo interés prioritario estaba referido a todo tipo de procedimientos aduaneros y en ese sentido muchas de las casas mercantiles más connotadas preferían contratar sus servicios en vez de efectuar ellas mismas sus propias diligencias de carga y descarga de mercaderías. En otros casos, Gibbs y Cía. participaba también de la defensa jurídica de otras compañías ante tribunales mercantiles en Chile, Perú, Brazil, etc.

En forma adicional a sus extensos negocios cupríferos (a los cuales volveremos posteriormente), Gibbs y Cía. fue igualmente orientando sus intereses a las plantas salitreras que entonces, en su gran mayoría, estaban por supuesto más allá de la frontera Norte de Chile. Su primer intento significativo y de gran éxito se realizó en 1865 cuando sus socios decidieron apoyar financieramente las actividades que en ese campo realizaba George Smith. En ese año, dicho Smith adeudaba 133.311 pesos a Gibbs y como una forma de liquidar su deuda propuso a la casa acreedora el asociarse con Melbourne Clark (agente de Gibbs) para formar tripartitamente la Compañía de Salitres de Tarapacá, una de las tres compañías más poderosas que comenzaron a operar en Perú (las otras fueron Hainsworth y Cía., una sucursal de la casa porteña del mismo nombre que le servía como financista, y la firma alemana G. Gildemeister & Co. de Bremen, que también tenía oficina principal en Valparaíso). Ya en 1871, Gibbs y Cía. había logrado convertirse en la única propietaria de la compañía que por esos años trabajaba sólo dos oficinas, Carolina y Noria, entregando —en cambio— el 11.4% del total de la producción

salitrera de la provincia peruana de Tarapacá. Pocos años más tarde, una tercera oficina, la Limeña, fue la más importante de todas aquellas que estaban produciendo en esa región⁴⁶.

En el intertanto, en 1869, Gibbs y Cía. también había entrado a participar (y más aún, a administrar) en Melbourne Clark y Cía., una sociedad establecida en Valparaíso por los chilenos José Santos Ossa, Francisco Puelma y Agustín Edwards y los británicos Melbourne Clark, George Smith y los propios Gibbs y Cía., para entrar en la competencia de las exportaciones salitreras en el desierto de Atacama, parte boliviana. Allí, las actividades habían comenzado pocos años antes con las primeras y entonces débiles inversiones de José Santos Ossa y Francisco Puelma, ambos muy vigorosos empresarios que descubrieron allí extensos depósitos de salitre y borax cuando el desierto estaba aún prácticamente deshumanizado. Aprovechando la circunstancia de que Chile y Bolivia habían firmado el Tratado de 1866 que había puesto a Atacama bajo jurisdicción boliviana, Ossa y Puelma obtuvieron sus concesiones del gobierno de ese país que estaba en manos del dictador Mariano Melgarejo y enseguida formaron la Sociedad Exploradora del Desierto de Atacama (1866) que recibió el privilegio del derecho exclusivo para explotar las riquezas salitreras del desierto durante un término de quince años. Igualmente, se permitió a la compañía la construcción de un camino que uniera la costa con el interior.

En diciembre de 1868, con el objeto de saldar créditos anteriores ascendentes a 150.000 pesos concedidos por Gibbs para el fomento de la producción, Ossa y sus socios vendieron la mitad de sus derechos a esa firma por el precio total de 100.000 pesos. Con la nueva dirección dada a los negocios, la compañía cambió de estructura: Gibbs y Cía., ahora dueña exclusiva del 50% de las acciones, asumió la administración de la firma y la responsabilidad absoluta de las ventas hacia los Estados Unidos y Europa (a través de Anthony Gibbs & Co.) cobrando para su beneficio el 5% de comisión usual en estos negocios. Tres meses después, en marzo de 1869, Melbourne Clark y Cía. venía a reemplazar a la ya mencionada Sociedad Exploradora del Desierto de Atacama. En una nueva reorganización de administración y distribución de capitales, Gibbs y Cía. tomó sólo el 31% del total de las acciones, pero dos nuevos socios fueron admitidos: George Smith con un 18% y Agustín Edwards cuyo 30% de participación le fue transferido de los antiguos derechos de Gibbs y de Ossa.

La Sociedad de Melbourne Clark y Cía, reformada, construyó un muelle en la caleta de La Chimba (Antofagasta), la cual fue rápidamente convertida en un verdadero puerto y además terminó el camino desde Antofagasta al interior (tanto el puerto como el camino fueron de vital importancia para el desarrollo de los primeros años de explotación de los yacimientos de plata de Caracoles que, como se ha mencionado antes, atrajeron fuertes inversiones desde Valparaíso). Hasta diciembre de 1871, Melbourne Clark y Cía. invirtieron 809.329 pesos en diversos trabajos en el área.

Mediante ellos, aquel país ha adquirido un nuevo puerto, que

hoy cuenta, según se calcula, más de siete mil almas, y que es un centro considerable de actividad mercantil e industrial; ha visto el inhospitalario desierto de Atacama cruzado de caminos; ha presenciado el nacimiento y el desarrollo, en medio de aquellas soledades, de una nueva industria, —la explotación del salitre—, llamada a fomentar poderosamente la riqueza de Bolivia.

Sin embargo, a pesar de todos esos supuestos progresos, el mismo año vió un retroceso de corto tiempo para los intereses de la firma: un nuevo régimen político encabezado por Agustín Morales declaró sin valor alguno todas las concesiones entregadas por la previa administración dictatorial de Melgarejo⁴⁷.

Como Gibbs y Cía. habían puesto a disposición de Melbourne Clark y Cía. la mayor parte del capital usado por éstos y dadas las expectativas que tenían en la explotación y comercio del salitre, fueron quienes más se sintieron afectados por las medidas tomadas por Morales. De hecho, Melbourne Clark prácticamente desapareció como compañía, pero no sucedió lo mismo con Gibbs. A fines de 1872, una nueva sociedad entre Agustín Edwards (848 acciones), Francisco Puelma (848 acciones) y Gibbs y Cía. (800 acciones) se constituyó bajo el nombre de Compañía de Salitres y Ferrocarril de Antofagasta. Curiosamente, la nueva compañía recibió nuevas concesiones del gobierno de Agustín Morales: quince años de exención de derechos de exportación y la autorización para la construcción de un ferrocarril que uniera Antofagasta con las oficinas salitreras del interior⁴⁸.

De todo lo anterior, se puede advertir como Gibbs y Cía. se convirtió en uno de los más importantes corredores del salitre antes de la Guerra del Pacífico. Entre otras razones importantes que le permitieron lograr esa posición y obtener un rápido éxito en los negocios estuvo la facilidad de contar (así como ocurría para la mayor parte de otras firmas sucursales de grandes compañías británicas) con reservas de capital proveídos por Anthony Gibbs & Sons, a un interés anual de sólo un 5% para el capital en movimiento y de un 6% para aquel de inversión fija —intereses que naturalmente ellos trasladaban a los costos de aquellas casas chilenas (o de otros países) que se convertían en sus propias deudoras. Esta relación nos lleva a un tema que aunque diferente está también en estrecha relación con lo anterior.

HUTH GRUNING Y W. GIBBS Y CIA.: LA CONCENTRACION DEL PODER FINANCIERO

En muchas oportunidades se ha insistido en que la presencia británica (y su crédito) en Chile indudablemente ayudó a la modernización del país y que fue un factor importante en la concreción del éxito del primer ciclo clásico del crecimiento económico entre 1830 y 1870. A mediados

del siglo, la mayoría de los extranjeros que se habían avocindado en los años 1820 se consideraban ellos mismos como chilenos— y debido a su vida social y a las conexiones familiares, de verdad lo eran. No obstante, cuando analizamos los caracteres de las relaciones crediticias y financieras, y el crecimiento de los negocios en Valparaíso y otras plazas, podemos observar una clara diferencia entre los niveles económicos logrados por los comerciantes o empresarios chilenos y aquellos logrados por extranjeros.

Una hipótesis muy general podría afirmar que los comerciantes y mineros chilenos dependieron de una primera o segunda generación de extranjeros que se radicaron permanentemente en Chile y quienes, a su turno, dependían de otros extranjeros que transitaban temporalmente por Chile realizando actividades mercantiles o financieras a nombre de casas de comisión europeas o norteamericanas. Se podría argumentar, además, que la razón básica que condujo a esa situación fue la carencia de suficientes recursos para impulsar la producción local y para expandir los mercados internos; los recursos venían más fácilmente desde el exterior y ello fue estructurando un nuevo sistema de control y predominio financiero. En el largo tiempo, las relaciones y dependencias surgidas de tal sistema fueron empeorando y debilitando la posición de los mineros y comerciantes del país —según su diferente nivel— que vieron aumentar sus deudas por la continua ocurrencia al crédito.

Fue difícil quebrar tal ordenamiento de las actividades económicas y financieras. Entre los comerciantes y empresarios chilenos que trataron de entrar al comercio y mercado británico por cuenta propia, estuvieron Joshua Waddington (de los chilenos por avocindamiento) y Agustín Edwards. El primero (analizado más arriba), jefe de las casas de Brittain Waddington y de Waddington Templemann y Cía. por cerca de cuarenta años, eventualmente debió restringirse finalmente a sus negocios latinoamericanos y a los mercados locales. Como ya se ha señalado, terminó incluso separado de sus socios británicos.

Agustín Edwards fue mucho más lejos que Waddington y aparentemente debiera ser el único capitalista chileno que creó sus propias casas de comisión para intentar penetrar el mercado británico. En 1858, junto con Edward Logan, formó la sociedad de Edward Logan y Cía. de Liverpool y Valparaíso. En 1872, Edwards alcanzaba los momentos más culminantes de su carrera y en esa condición realizó una especulación de gran magnitud que consistió en acaparar el máximo de cobre posible de obtener en el mercado local y cuyo valor se estimaba en alrededor de £ 60.000. Edwards mantuvo esos minerales bajo control por algunos meses y ello precipitó un alza de precios del metal en Londres cercana a un 50% que le permitió alcanzar una utilidad de alrededor de un millón y medio de pesos⁴⁹. Por la misma época, de acuerdo con Zeitner, sus propios barcos transportaban plata y cobre a los lejanos mercados de India y China y a los más usuales como Francia e Inglaterra. En Birkenhead (frente a Liverpool) el "dock Edwards" estaba exclusivamente a su servicio⁵⁰. También en 1872, Edwards formó parte de una nueva compañía interna-

cional: Sawers, Woodgate y Cía., que tenía oficinas principales en Liverpool y Valparaíso y que tuvo mucho más éxito que Edwards Logan —de hecho sobrevivía hasta 1878, año del fallecimiento de Edwards^{5 1}. A menudo se ha sostenido que Edwards llegó a ser el hombre más rico y poderoso de Chile. Su testamento habría dejado una cifra cercana a los veinte millones de pesos. No obstante, aparte de todo lo aquí dicho, Edwards apareció muy directamente conectado con W. Gibbs y Cía.^{5 2}

A mediados del siglo, era claro que un pequeño número de casas de comercio extranjeras dominaban tanto en la producción cuprífera chilena como en el comercio externo del país. Entre ellas, Frederick Gruning y Cía. y (especialmente) William Gibbs y Cía., estaban en la verdadera cuspide de la pirámide.

Los orígenes de la casa de Huth Gruning se remontan a la llegada de Frederick Huth a Londres en 1808. Hombre originario de la región de Hannover, logró sus primeros avances comerciales en España en donde se radicó como comerciante en Coruña (1805) con muy poco capital, pero con una buena línea de mercaderías británicas, en particular, acero. España fue siempre uno de los más importantes centros de sus operaciones y posteriormente llegó a establecer un amplio circuito mercantil que alcanzaba a Pamplona, San Sebastián, Santander, Gijón y Madrid. A Londres, llegó con un capital no mayor a las £ 700, pero muy pronto se conectó a los mejores círculos financieros haciendo sentir su presencia. En 1819, un Acta del Parlamento le confería la nacionalidad británica junto a su familia.

Durante los primeros años en Londres, Huth se contactó con otro alemán, Frederick Gruning —de Bremen— con quien se asoció fundando la casa de Frederick Huth Gruning & Co. Hacia 1822, el capital total de la firma ascendía a £ 30.000, de los cuales £ 22.000 pertenecían sólo a Huth. En esa época, la compañía estaba ya involucrada en negocios a través de toda Europa y había alcanzado también el mercado norteamericano. Realizaba consignaciones de lana, azúcar, café, vinos, etc., en los mercados locales y enviaba los productos hacia Bremen, Cádiz y Málaga, Nueva York y Baltimore, etc., extendiendo además numerosos créditos que se movilizaban desde Londres^{5 3}.

A pesar de la rapidez con que la casa fue ascendiendo y del muy acelerado crecimiento de los negocios, Frederick Huth no quiso tomar parte en el "boom" de las exportaciones de los años 1820 hacia latinoamérica, (no debe olvidarse que las exportaciones de algodón británico, por ej., aumentaron en casi un 800% entre 1819 y 1825), posiblemente por no arriesgar el inmenso capital que entonces se requería para entrar con éxito en los nuevos mercados. Huth fue renuente a realizar grandes inversiones en dicho comercio (todavía inestable) y muy escéptico acerca de las cantidades excesivas de "moneda líquida engullida por aquellos que exigían fuertes montos de capital fijo". Opinaba que "más tarde o más temprano tendrá que venir el día del juicio, cuando el crédito esencial para los negocios normales haya desaparecido totalmente por

falta de fondos". Manteniéndose en esta posición, la crisis financiera de mediados de los años 1820 no le afectó ya que había contratado sólo aquellos créditos absolutamente necesarios y de los cuales podía responder adecuadamente. En cambio, entre las numerosas firmas londinenses que resultaron quebradas a consecuencia de la crisis, estuvo una que dirigía Alfred Castellain. Este consintió entonces en transformarse en un tercer socio de Huth ocupando la posición de administrador general de las nuevas sucursales de la firma en Lima y Valparaíso. De allí para adelante, el éxito comercial fue sostenido y la compañía una de las más sólidas del mercado: hacia 1836, el capital de la casa de Londres había aumentado a £ 123.000 de las cuales el 75% pertenecía exclusivamente a Frederick Huth⁵⁴.

Las firmas asociadas de Valparaíso y Lima comenzaron sus operaciones con un capital inicial de 300.000 pesos (la oficina de Valparaíso tomó 200.000 pesos de esa cantidad). De acuerdo con la práctica generalizada del funcionamiento de las casas de comisión establecidas bajo la forma legal de compañías colectivas, Huth Gruning y Cía. de Valparaíso tuvo una vida comercial independiente de Londres, pero en realidad estaba sujeta a ella a través de varias disposiciones contenidas en su reglamento de conformación social. De acuerdo con ellas, la compañía se constituyó originalmente por el término de cinco años renovables dejando a la casa matriz de Londres la facultad para remover cualquiera de los socios que actuaran en latinoamérica y de redistribuir la participación de las acciones por los períodos quinquenales subsecuentes. Huth Gruning de Londres, invariablemente controló siempre a los menos el 50% del capital total. En Lima o Valparaíso, se prohibió a los socios contraer matrimonio con mujeres peruanas o chilenas sin el consentimiento directo de los socios mayoritarios; además —y en forma diferente a lo sucedido con la casa de Gibbs y Cía.— no hubo autorización para contratar negocios o conceder préstamos a los gobiernos locales. A todo lo anterior, se agregó que todas las políticas crediticias, grados de endeudamiento, fechas de pago, volumen de mercaderías, etc., se decidían desde Londres. En ese sentido y para mantener esta independencia formal entre las casas de Valparaíso, Lima y Londres (y especialmente para defender y proteger los intereses de esta última), la firma porteña fue limitada a operar particularmente sobre la base de créditos en mercadería (y no en dinero), a disponer de montos muy limitados de dinero efectivo en caja y a trabajar con un capital fijo. En definitiva, la sucursal de Valparaíso actuaba como casa de comisión orientada particularmente a las transacciones de mercaderías británicas y, en menor proporción, a la importación de artículos franceses a través de la casa de Adolph Roux de París, importaciones que a comienzos de la década de 1840 llegaban a valores aproximados al millón de pesos anuales —una cantidad que necesitaba al menos de una inversión inicial de 320.000 pesos para cubrir adelantos, seguros, transporte y otros costos. Por supuesto, todas esas inversiones eran a su debido tiempo recuperadas con creces por Huth Gruning que además

ganaba el correspondiente 5.5% de comisión sobre las ventas y el 2.5% de intereses en los créditos otorgados a sus clientes^{5 5}.

En la medida que la casa de Valparaíso fue solidificando su posición, fue al mismo tiempo haciéndose responsable de agencias en Santiago y Tacna, abrió cuentas especiales para mineros y comerciantes, se integró a las exportaciones, sirvió como garantizador de préstamos bancarios, etc. Con respecto a lo último, se convirtió en la conexión más importante entre el Union Bank de Glasgow y la Mexico South America Mining Company. Precisamente, gran parte de las habilitaciones concedidas por Huth a dicha compañía minera se originaron en créditos provistos por el Union Bank. A partir de ello es que durante largo tiempo, la casa porteña recibía y compraba toda la producción cuprífera de los yacimientos y fundiciones del mineral de La Herradura, ubicado cerca de La Serena.

Para evaluar el volumen del comercio y las utilidades de Huth Gruning de Valparaíso, podemos comparar algunas cifras con las resultantes de las actividades de uno de los más prominentes hombres de negocios chilenos: José Tomás Ramos, a mediados de siglo. Entre los años 1847 y 1849, la exitosa casa de comercio de Ramos obtuvo un promedio de utilidades de 57.000 pesos, utilidades que a través de los años le habían convertido en uno de los millonarios locales^{5 6}. Contemporáneamente, Huth Gruning y Cía. de Valparaíso alcanzó ganancias de 163.000 y 268.000 pesos en los años 1851 y 1855, respectivamente. En este último año, el 61.29% de las utilidades provenían de pagos recibidos por comisiones, el 16.10% de intereses y descuentos, el 14.58% por garantías concedidas a terceras partes y 8.03% por otros conceptos^{5 7}. Con todo, estas cantidades y porcentajes no reflejan toda la actividad de Huth: aunque la casa tenía que enviar toda la moneda o barras de plata y oro obtenidos a Inglaterra, los excedentes derivados de estos ítemes no eran contabilizados ni en los libros de la casa chilena ni en aquellos de la oficina matriz de Londres —probablemente ellos eran registrados en cuentas privadas controladas por la casa británica. Tampoco fueron contabilizadas las ganancias obtenidas por inversiones de capital: los socios reinvertían estos montos en otras empresas de Valparaíso y del país en donde entraban a participar como accionistas y como directores. De los seis más altos ejecutivos del directorio del Banco de Valparaíso entre 1855 (cuando fue creado) y 1894 (cuando se fusionó al Banco de Chile), tres fueron miembros del staff de casas de comisión británica: Huth Gruning, Gibbs y Cía., y Graham Rowe y Cía. En el caso de la sociedad que analizamos, ésta fue además importante accionista de la Compañía Chilena de Seguros, de la Compañía de Vapores y Remolcadores de Valparaíso, de la Compañía de Diques Flotantes de Valparaíso y de otras muy conocidas compañías mineras y comerciales^{5 8}.

Sería útil detenernos acá para mencionar una transacción típica de Huth Gruning. Hacia 1864, la firma representaba (como agencia) a la Panulcillo Copper Mining Company Ltd. de Londres, la cual estaba inte-

resada en adquirir propiedades mineras ubicadas en Ovalle, cerca de Coquimbo. Estas propiedades habían pertenecido a David Ross, quien a su vez las vendió a Alexander Caldcleugh en 1836. Por su parte, los herederos de Caldcleugh, incluyendo a Isabel Valdivieso, transfirieron el 75% de sus derechos a Heartley Evans y Cía. Finalmente, en 1865, ambas partes (Isabel Valdivieso por el 25% y Heartley por el consiguiente 75%) vendieron las minas Panulcillo, El Carmen, Socavón y Asunción y todos los establecimientos de fundición anexos a la Panulcillo Copper Co. a través de Huth Gruning, sus socios y administradores en Chile. El precio total de venta fue de £ 120.000 (640.000 pesos) de los cuales £ 80.000 (426.666 pesos) correspondían a las fundiciones, edificios, un ferrocarril de sangre, minerales, maquinarias, etc., y las £ 40.000 restantes (213.333 pesos) a los yacimientos propiamente tales⁵⁹.

De todos modos, fue el comercio la actividad de primordial interés y fuente de las mayores utilidades para Huth Gruning y Cía. La casa de Valparaíso, como ya está dicho, recibía el grueso de las importaciones provenientes de Inglaterra y enseguida las distribuía hacia todos los mercados locales y regionales de Chile y Perú. Más todavía, en la práctica, determinaba los volúmenes de mercaderías a enviar al Perú y los niveles de precios en los cuales debía basarse la oficina limeña; así, las transacciones allí fueron controladas por la casa de Valparaíso haciendo que la posición de la sucursal peruana se fuera debilitando progresivamente. Desde comienzos de 1865, la casa chilena tenía que cubrir frecuentemente los déficits de Lima. Finalmente, en 1875, los socios porteños terminaron por tomar completo control de las operaciones en Perú y la casa de Lima fue cerrada.

Un análisis de los balances de Huth Gruning de Valparaíso entre 1851 y 1880 no sólo nos permite observar las relaciones entre las casas de Chile y el Perú sino también podemos considerar las fluctuaciones económicas y (especialmente) los efectos de las crisis de 1857-1858 y 1873-1876 (las disminuciones en las utilidades en los años previos a 1870 corresponden a los desembolsos para cubrir los balances negativos de Lima).

Podemos advertir, a partir de las cifras anteriores, que en la década 1851-1860 Huth Gruning de Valparaíso alcanzó una utilidad total de 1.748.000 pesos, en la década siguiente esos montos cayeron a 1.358.000 pesos y los hicieron más aún en 1870-1880 cuando se llegó sólo a 1.117.000 pesos. De estas ganancias, el 50% fue directamente a la casa londinense. El otro 50% se dividió entre los socios porteños residentes temporalmente en Valparaíso, pero ellos sólo recibían su participación cuando volvían a Inglaterra y a lo menos al final de cada período social quinquenal.

Veamos ahora la casa de comisión más importante entre las extranjeras que funcionaban en el país. Los orígenes de la casa de Anthony Gibbs & Sons de Londres —al igual que aquellos de Huth Gruning— estuvieron también conectados con España. Aunque la familia Gibbs comenzó sus negocios en Exeter en 1778, la bancarrota forzó a Anthony Gibbs a emi-

grar hacia España en donde se estableció como agente de manufacturas británicas. Allí, el éxito alcanzado y la debilidad de los mercados locales influenciaron su decisión de enrolarse en el comercio hacia América Latina en forma complementaria a las actividades que estaba desarrollando y a partir de ello es que sus primeras consignaciones al Perú las realizó en diciembre de 1806. En los años siguientes (como asimismo había ocurrido con Frederick Huth), la invasión de Napoleón a España le hizo retornar a Inglaterra en donde en 1808 forma la casa de Anthony Gibbs & Sons de Londres. En lo informal, la mayoría de sus negocios siguieron al comienzo orientados hacia España, pero con el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas hacia Europa y de aquellas británicas hacia Lima, Buenos Aires y Río de Janeiro, ellos debieron consolidarse definitivamente hacia estos nuevos mercados. Por 1820, once de los catorce mayores clientes extranjeros de la firma estuvieron en Lima: allí se fundó en 1822 la casa de Gibbs Crawley Moens y Cía. y en los dos años siguientes, se establecieron otras sucursales en Guayaquil-Ecuador y Arequipa-Perú. Sólo en el primer año de funcionamiento, la casa de Lima alcanzó una utilidad de 83.416 pesos⁶⁰.

En 1826, Gibbs Crawley y Cía. extendió sus operaciones a Valparaíso y Santiago. Sus propósitos fueron incentivar las transacciones comerciales entre Londres y sus sucursales de Lima, Guayaquil y Arequipa; utilizar a Valparaíso como el puerto de entrada de toda la mercadería proveniente desde Europa; abrir nuevos mercados para las diferentes casas de la compañía en América Latina y organizar y desarrollar un circuito comercial interno en Chile⁶¹.

CUADRO Y GRAFICO 4.1.:

HUTH GRUNING Y CIA. UTILIDADES NETAS DE LAS CASAS DE VALPARAISO Y LIMA
1851 - 1881 (MILES DE PESOS)

	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)		
1851	163	91	1861	90	54	1871	120	96
1852	189	87	1862	200	40	1872	156	80
1853	125	25	1863	138	45	1873	117	00
1854	223	30	1864	200	45	1874	103	115
1855	268	48	1865	80	70	1875	28	90
1856	212	58	1866	220	70	1876	36	--
1857	140	88	1867	160	60	1877	56	--
1858	70	30	1868	113	43	1878	36	--
1859	188	52	1869	107	58	1879	307	--
1860	170	60	1870	77	80	1880	158	--
						1881	175	--

Casa de (1) Valparaíso ; Casa de (2) Lima