

# Los circuitos comerciales en el eje Tacna-Arica durante la temprana República peruana, 1840-1863. Una aproximación a los comerciantes intermedios

## Trade circuits on the Tacna-Arica axis during the early Peruvian Republic, 1840-1863. An approach to intermediate traders

Jaime Rosenblitt<sup>1</sup>

### Resumen

El funcionamiento de los grandes circuitos de comercio necesita mercaderes de menor escala para hacer llegar a los consumidores los productos que ellos controlan o para intervenir en algunas de las etapas del proceso de extracción y exportación de materias primas. La región Tacna-Arica es un buen ejemplo de cómo se complementan ambos niveles de actividad. Por ello, través de casos particulares, este artículo busca establecer cuáles eran las alternativas que disponían los mercaderes medianos de Tacna y Arica para desarrollar sus negocios y cuáles eran las circunstancias que condicionaban el éxito o fracaso de sus actividades.

---

203

---

1 Pontificia Universidad Católica de Chile. Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.

Contacto: Jaime.Rosenblitt@investigaciondibam.cl



*Palabras claves:* historia del comercio, comerciantes medianos, región Tacna-Arica, siglo XIX

### **Abstract**

The operation of large trade circuits requires smaller-scale merchants to bring the products they control to consumers or to intervene in some of the stages of extraction and export of raw materials. The Tacna-Arica region is a good example of how both activity levels complement each other. Therefore, through specific cases, this article seeks to establish what were the alternatives available to medium-sized merchants of Tacna and Arica to develop their business and what were the circumstances that conditioned the success or failure of their activities.

*Keywords:* trade history, medium merchants, Tacna-Arica region, nineteenth century

\* \* \*

### **Antecedentes y contexto del comercio en la región Tacna-Arica**

A través de su historia, el vínculo con los enclaves mineros y centros urbanos del altiplano ha sido el motor del comercio en la región Tacna-Arica. Desde el siglo XVI, la articulación del circuito plata-azogue fue la base en torno al cual operó el puerto de Arica, se instalaron las instituciones que organizaron y fiscalizaron esta circulación y dio ocupación a la mayor parte de sus habitantes, que se dedicaban al transporte de diversos bienes y cosechaban en sus campos los alimentos demandados en el Alto Perú, como maíz, frutas, ají, aceite de oliva, aguardiente y las grandes cantidades de alfalfa que requerían las tropas de mulas que recorrían las rutas a través de la sierra (Assadourian, 1982, pp. 157-158).

Aunque era propicio para el desarrollo del comercio, el territorio comprendido, de norte a sur, entre el río Sama y la quebrada de Camarones, no contó con un grupo de empresarios especializados en el comercio sino hasta la década de 1780, cuando las reformas administrativas introducidas por los monarcas borbones permitieron el surgimiento de mercaderes regionales. La abolición de los corregimientos en 1784 eliminó la figura de un funcionario colonial, cuya presencia hasta entonces había monopolizado la distribución de manufacturas de ultramar hacia el altiplano y dejó libre un espacio comercial para el desarrollo de los actores locales (Moreno Cebrián, 1977). La apertura del puerto de Arica al intercambio con otros puertos imperiales en 1778 favoreció el masivo arribo de importaciones, lo que disminuyó la gravitación del comercio de Lima sobre la economía local. Y la obligación impuesta a los mineros tarapaqueños en 1777 de fundir su producción bruta de plata en las dependencias de la Caja Real de Arica permitió que algunos mercaderes de Tacna comenzaran a acumular un apreciable excedente en metales preciosos, que convirtió al partido de Tarapacá en un atractivo mercado para la colocación de bienes importados y la producción agrícola regional (Rosenblitt, 2014, pp. 37-44).

En las siguientes décadas coloniales, estos flujos de circulación experimentaron leves alteraciones, pero sí cambió el tipo de personas que los organizaban y daban vida. La posibilidad de acceder a los mercados de Alto Perú, Arequipa, Moquegua y Tarapacá, y obtener cuantiosos excedentes en moneda fuerte, atrajo el arribo a la región de comerciantes limeños y peninsulares, que mediante una abundante oferta, precios reducidos y el uso de agresivas estrategias mercantiles, desplazaron a los comerciantes locales provenientes de

antiguos arrieros que se habían aventurado a comercializar mercaderías por cuenta propia, así como modestos burócratas que aprovecharon su conocimiento del sistema de administración colonial para servir como representantes de los mineros tarapaqueños ante la Caja Real de Arica (Rosenblitt, 2013a, pp. 140-145).

En cambio, la independencia y el advenimiento de la república en el Perú trajeron consigo nuevas oportunidades para la expansión del comercio de la región Tacna-Arica. El surgimiento de Bolivia como un nuevo Estado nacional opuso dificultades que, ya sea a través de medidas arancelarias o determinadas coyunturas políticas, restaron fluidez a la circulación de bienes y capitales entre la costa y el altiplano, en tanto que el masivo arribo de comerciantes noratlánticos, la mayor parte de los cuales actuaban en calidad de agentes de firmas extranjeras asentadas en Valparaíso, impusieron condiciones a las que muy pocos mercaderes coloniales fueron capaces de adaptarse. De esta forma, al promediar la década de 1840, la estructura del comercio regional continuaba descansando en la entrada de manufacturas importadas y la salida de recursos naturales (en su mayor parte mineros) por las rutas de navegación del Pacífico, y en la circulación de dichos bienes entre Arica y Bolivia con las restricciones políticas y administrativas recién señaladas. Estos circuitos alcanzaron una dinámica con cierta autonomía del resto de la economía nacional, ya que obedecían menos a las pulsaciones del ciclo del guano que a las relaciones vecinales peruano-bolivianas, de las que dependía la imposición de facilidades o dificultades para el intercambio comercial en el sur andino a través de las rutas entre La Paz, Cochabamba, Sucre (Potosí) y Oruro, y el eje Tacna-Arica (Nugent, 1976 [1866], p. 259; Rosenblitt, 2010, pp. 83-85).

El control de estas redes de comercio fue capturado por un reducido grupo de mercaderes extranjeros llegados a la región en la década de 1830, en calidad de agentes de firmas mercantiles establecidas en Valparaíso, que conquistaron un espacio de influencia por medio de la distribución de manufacturas en las provincias meridionales del Perú y Bolivia, y luego ampliaron invirtiendo en la exportación (más que explotación) de recursos mineros, como cobre, plata, estaño, salitre, además de lana y cascarilla. La fluidez de sus negocios dependía de las facilidades para el intercambio entre Perú y Bolivia, las que por lo menos en las décadas de 1840 a 1860 se mantuvieron favorables, no obstante las tensiones políticas entre ambos Estados. Este privilegiado estatuto de la región Tacna-Arica era recelado por otras provincias que lo veían como la principal causa de los problemas que aquejaban a sus economías (Rosenblitt, 2013a, pp. 232-235).

### **Los flujos de intercambio**

Al igual que el resto del Perú, durante las dos primeras décadas de vida republicana la economía de la región Tacna-Arica experimentó momentos críticos, ya sea porque las convulsiones políticas de esos años no ofrecían el ambiente de paz social y estabilidad institucional indispensable para los negocios, porque el surgimiento de Bolivia como país independiente opuso trabas políticas y administrativas que dificultaron la continuidad de los tradicionales flujos de intercambio que habían operado durante el período colonial y porque la declinación de la minería de la plata en la meridional provincia de Tarapacá limitó los recursos de capital que nutrían a estos circuitos. Parte importante de los empresarios comprometidos en el tráfico de la costa del Pacífico durante las últimas décadas del régimen virreinal y que utilizaba el eje

Tacna-Arica para acceder a los mercados del sur peruano, el Alto Perú y Tarapacá desaparecieron del escenario económico a causa del respaldo que habían brindado al derrotado orden colonial. Su lugar fue ocupado por un grupo de mercaderes extranjeros, de preferencia británicos, que lograron interpretar las nuevas condiciones políticas y económicas, y controlar los principales flujos de intercambio (Rosenblitt, 2013b, pp. 230-232).

La nutrida presencia de comerciantes británicos en la región Tacna-Arica tuvo características semejantes a las del resto de Hispanoamérica poscolonial y correspondía a una estrategia general para la inserción del capital anglosajón en las economías de los países recién emancipados, más que a la adaptación de empresarios particulares a la realidad de un territorio específico. En este sentido, aunque inicialmente los primeros empresarios ingleses que se asentaron en la región Tacna-Arica recurrieron a la colocación de grandes partidas de efectos manufacturados mediante operaciones de crédito, su permanencia en ella tuvo que ver con su inserción en el flujo de exportación de materias primas, primero corteza de cascarilla y algodón, y más tarde lana, guano y nitrato. Otro rasgo común a la mayor parte de los comerciantes británicos que operaron en Tacna y Arica durante la primera mitad del siglo XIX es que formaban parte de redes mercantiles de amplia cobertura, que algunas veces actuaban por cuenta propia y en otras como agentes de casas mayoristas basadas en Lima y, especialmente, en Valparaíso (Platt, 1973, pp. 23-29).

La conexión con el puerto chileno era un factor fundamental, pues a mediados de la década de 1820 se había convertido en la principal plaza comercial de la cuenca del Pacífico y había sido escogido por las principales firmas inglesas como lugar

de destino de sus embarques de manufacturas, para desde ahí ser reexportadas hacia otros mercados de la región, como Perú, Bolivia, Ecuador y el noroeste argentino, que consumían hasta el 65 por ciento de los efectos de ultramar que llegaban a Valparaíso. Estas importaciones eran pagadas con diversas materias primas que también arribaban al puerto desde aquellos mercados, para luego ser remitidas a Europa. En cierto sentido, puede considerarse que después de la independencia, los comerciantes ingleses instalados en Valparaíso que participaban en este circuito reemplazaron a los mercaderes peninsulares en el control de los grandes circuitos del comercio exterior continental (Cavieres, 1988, p. 68).

En esta integración de los mercados hispanoamericanos en el comercio mundial, el eje Tacna-Arica se insertó con la función de ser la puerta de ingreso de productos manufacturados europeos destinados a las plazas del Alto Perú (ahora Bolivia), Arequipa, Moquegua y Tarapacá, y en el puerto de salida de las materias primas con que se pagaban estas importaciones (Mazzeo, 2016). De esta forma, el control de este flujo fue asumido por casas comerciales extranjeras establecidas en la región que operaban a través de agentes, quienes además emprendían actividades por su cuenta. Inicialmente, la posibilidad de acceder a un importante volumen de metales preciosos constituyó el incentivo para la presencia extranjera en la región, ya que las economías vinculadas al comercio tacnoarriqueño tenían su base en la minería (Bolivia, Tarapacá) o recibían oro y plata a cambio de su producción agrícola (Arequipa y Moquegua).

Las dos décadas que siguieron a la guerra de la Confederación Perú-Boliviana (1836-1839) vieron la consolidación del grupo de mercaderes extranjeros afincados en el eje Tacna-Ari-

ca. Esto obedece a que el afianzamiento del mariscal Ramón Castilla al frente de la República le dio al Perú la paz social y estabilidad política que no tenía desde los tiempos virreinales; al ciclo del guano que sacó al país de una crisis económica que parecía endémica y a que la posición alcanzada como proveedores de manufacturas de ultramar y articuladores de las exportaciones de plata y cobre permitió a los mercaderes extranjeros de Tacna y Arica (y de toda la costa del Pacífico sudamericano) incursionar en otras materias primas, como el salitre que se obtenía en los desiertos de Tarapacá, el algodón cultivado en el litoral del sur peruano, la lana producida por los pastores indígenas del altiplano y la corteza de cascarilla obtenida en la región subtropical de Bolivia.

Si bien la prosperidad alcanzada por el comercio extranjero tacnoariqueño obedeció a que Arica disponía de una excelente ubicación y condiciones geográficas para atender los requerimientos portuarios de las regiones productoras de las mencionadas materias primas, así como para atraer las tres cuartas partes del comercio exterior boliviano, también era consecuencia de las políticas fiscales peruanas que estimularon estos circuitos a través de la región (Castro Barreda, 1995, pp. 121-122). Entre estas, deben mencionarse los bajos aranceles para la internación de mercaderías en tránsito hacia Bolivia y las inversiones en obras públicas para mejorar la infraestructura portuaria ariqueña y las comunicaciones terrestres con Bolivia a través de la construcción de un ferrocarril entre Arica y Tacna (1855-1877). De esta forma, el eje Tacna-Arica se constituyó en un núcleo relativamente autónomo del resto de la economía peruana, mucho menos vulnerable a las oscilaciones del ciclo del guano, lo que terminó por despertar recelos en otras regiones, como Arequipa, que veían con indignación los privilegios que prodigaba

el Estado al grupo de mercaderes extranjeros de Tacna y Arica (Rosenblitt, 2016).

### **Los grandes comerciantes y los nuevos negocios**

Junto a su participación en los principales flujos de importaciones que ingresaban a la cuenca del Pacífico sudamericano por la ruta del Cabo de Hornos (vía Valparaíso) y las exportaciones mineras procedentes de Bolivia, así como su inserción parcial en el enclave salitrero de Tarapacá, algunos de los más prominentes mercaderes extranjeros de Tacna y Arica fueron diversificando sus actividades e inversiones. En este sentido, es ilustrativo el caso de la casa Hainsworth y Compañía, que a comienzos de la década de 1860 era una de las principales firmas de la plaza, al lograr superar la lógica empresarial predominante en la primera generación de mercaderes extranjeros llegados después de la independencia. Esto es, apartarse un poco del comercio y la minería para concentrarse en la especulación de valores y las operaciones financieras (Rosenblitt, 2016).

El origen de la compañía se remonta a julio de 1843, cuando Diego Hainsworth llegó a Tacna, con 28 años, para colaborar con Joseph Hegan, un experimentado empresario inglés que había conquistado una importante posición en los mercados del sur peruano y Bolivia, distribuyendo grandes partidas de manufacturas e incursionando con éxito en diversos emprendimientos mineros. Los primeros años de Hainsworth al servicio de Hegan transcurrieron con periódicas vistas a la oficina del notario (Rosenblitt, 2013a, pp. 238-241). Allí tramitaba la formalización de las diferentes operaciones que realizaba la firma entregando poderes de representación para concretar o continuar sus negocios en otras regiones, así como aprove-

char el viaje de algún mercader a Bolivia para cobrar deudas pendientes, acordar el despacho de remesas de salitre desde Tarapacá, otorgar créditos a vecinos de Tacna y Moquegua, renegociar deudas y ejecutar las garantías hipotecarias cuando el atraso en los pagos excedía los plazos acordados.<sup>2</sup>

En abril de 1846, Diego Hainsworth había logrado ahorrar más de 4.000 pesos, que le permitieron iniciar negocios por su cuenta. Para ello se asoció con el farmacéutico francés Felipe Gouet con el propósito de abrir una botica, aportando un capital inicial de 2.000 pesos y el profesional asumiendo la administración de la tienda. Ambos socios acordaron que dos tercios de las utilidades serían para Hainsworth y el resto para el profesional galo.<sup>3</sup> Pero las tareas demandadas por Joseph Hegan le dejaban poco tiempo para sus asuntos particulares, pues al mismo tiempo que los tacneños comenzaban a acostumbrarse a disponer de una buena farmacia, Hainsworth debía ausentarse del pueblo, con frecuencia, para negociar con clientes y socios en Arequipa, Moquegua y Bolivia, hasta donde se extendían los intereses mercantiles y mineros de Hegan.

La etapa de mayor actividad de Hainsworth comenzó en 1852, cuando el Gobierno peruano adjudicó a Hegan las obras de renovación de la aduana y el puerto de Arica, y en 1855 la construcción de la línea férrea hasta Tacna. La ejecución de estos proyectos, en calidad de socio, fue confia-

---

2 *Protesta de letra, Diego Hainsworth a Isidro Vildoso*. Tacna, 26 de julio de 1843. Archivo Histórico Nacional de Chile, Fondo Notarial de Arica (FNA), leg. 98, fs. 347-348.

3 *Formación de sociedad comercial entre Diego Hainsworth y Felipe Urbano Gouet*. Tacna, 15 de abril, 1846. FNA, leg. 107, fs. 202-204v.

da a Hainsworth, que debía encargarse de adquirir los terrenos por donde pasarían los rieles y se instalarían estaciones y demás dependencias ferroviarias, así como negociar permanentemente las condiciones de los contratos de los ingenieros George W. Taylor y Guillermo Eugenio Billinghamurst. Para cubrir sus antiguas funciones, Hegan contrató en septiembre de 1855 a Juan Davies Campbell, un joven inglés de 24 años, que poco antes se había radicado en Arica y que tuvo un proceso formativo similar al de Hainsworth.<sup>4</sup>

Poco después de concluida la construcción del ferrocarril de Arica a Tacna, en octubre de 1857, Joseph Hegan decidió retornar a Inglaterra y radicarse Liverpool, dejando sus intereses en Perú a cargo de Hainsworth. Para ello, atrajo la colaboración de Davies Campbell en calidad de socio minoritario y juntos formaron Hainsworth y Compañía. Aprovechando el aprendizaje que tuvieron bajo las órdenes de Joseph Hegan para organizar sus primeras operaciones, Hainsworth se trasladó a Bolivia, donde la minería y los negocios que giraban en torno a ella siempre ofrecían buenas oportunidades. De hecho, el medio no le era del todo desconocido pues en 1853 pasó una temporada en La Paz, comisionado por Hegan, para negociar con el gobierno la adjudicación de una cuota para exportar corteza de cascarilla. En la capital boliviana, tomó contacto con autoridades, abogados y diversos proveedores que debían integrarse a un proyecto que, finalmente, nunca vio la luz.<sup>5</sup>

---

4 *Renegociación de deuda con cargo a honorarios futuros entre Juan Davies Campbell y Guillermo Eugenio Billinghamurst*. Arica, 20 de marzo, 1854. FNA, leg. 100, fs. 351-351v.

5 *Poder de representación amplio para negociar con el gobierno boliviano consignación de cascarilla*. Tacna, 11 de marzo, 1853. FNA, leg. 130, fs. 165-166v.

Los vínculos establecidos en esa ocasión en el interior de la comunidad de comerciantes extranjeros en Bolivia parecen haber rendido buenos frutos a Hainsworth, luego de comenzar sus actividades por cuenta propia. Así lo indican varios protestos de letras giradas en ese país por comerciantes de Tacna y bajo dudosas condiciones de cumplimiento. Los pagarés fueron adquiridos por Hainsworth en La Paz, Cochabamba y Oruro, y una vez vencidos, fueron reclamados judicialmente por Juan Davies Campbell en Tacna.<sup>6</sup>

Puede considerarse que la principal fortaleza de Hainsworth y Compañía radicaba en la capacidad para identificar circunstancias críticas entre comerciantes y diversos empresarios, en las que confluían situaciones que los acreedores atravesaban por momentos de incertidumbre frente a la posibilidad de no poder hacer efectivo el cobro de compromisos garantizados con hipotecas, la falta de información certera de que los deudores contaban con capital, bienes o propiedades para responder, y la disposición de medios judiciales y administrativos para hacer efectivo el cobro de las garantías y obligaciones empeñadas. En otras palabras, Hainsworth y Compañía se especializó en comprar deudas difíciles de cobrar.

Entre muchos negocios de este tipo, un caso que ilustra la lógica de Hainsworth y Compañía para sacar provecho de la angustia del acreedor tuvo lugar el 20 de mayo de 1862 en

---

6 *Protesto de letras*. Tacna, 10 de octubre, 1857; 22 de octubre, 1857 (dos letras); 17 de julio, 1858; 4 de agosto, 1858; 11 de agosto, 1858; 2 de diciembre, 1858; 4 de septiembre, 1859; 19 de octubre, 1859; y 13 de junio, 1860. Archivo Histórico Nacional de Chile, Fondo Notarial de Tacna (FNT), leg. 14, fs. 294-294v; 297-297v; 298-298v; 312-312v; 318-318v; 319-319v; 343-343v; 352-352v; 354-354v; y 368-368v.

la notaría de Tacna. En esa ocasión, Ricardo Busch, comerciante de Iquique, le traspasó a Juan Davies Campbell una deuda por 7.625 pesos que Martín Knudsen y Compañía, también de Iquique, había contraído el 25 de enero pasado, al 1% de interés mensual, garantizado con los bienes de la empresa y sus socios. La escritura señala que el crédito tiene un plazo de seis meses que se vencen el próximo 4 de julio y que Busch recibió “a su entera satisfacción y voluntad” la suma señalada. Pero no indica, como en otras ocasiones, si el pago fue en dinero efectivo, documentos o compromisos mercantiles, o si Knudsen se atrasó o incumplió los abonos mensuales. Por lo general, este tipo de documentos son bastante escuetos y reservados con relación al trasfondo de la operación que consignan, por lo que es probable que los negocios de Knudsen no marcharan del todo bien, aunque no hubiese registrado atrasos en el cumplimiento de las cuotas. Como en otros casos de escrituras que formalizan compras de deudas, en las que la ambigüedad del documento oculta la utilidad del especulador, es posible suponer que Busch estuviese preocupado por la solvencia del deudor, por lo que Hainsworth y Compañía, enterados de la situación, hayan aprovechado para rentar de la incertidumbre del acreedor ofreciéndole una suma inferior a la comprometida en la operación de origen.<sup>7</sup>

Sin embargo, Hainsworth y Campbell no se limitaron a aprovechar situaciones en las que la escasez de capital y la falta de información jugaran en contra de los empresarios involucrados en la negociación original, ya que no eludieron oportunidades para intervenir en operaciones de mayores dimensio-

---

<sup>7</sup> *Traspaso de deuda, Ricardo Busch a Hainsworth y Compañía*. Tacna, 20 de mayo de 1862. FNA, leg. 168, fs. 452v-454v.

nes. Una ocasión de este tipo se presentó en enero de 1862 cuando Adolfo Moissant, un intermediario francés radicado en Iquique, no había podido cumplir las remesas de salitre comprometidas a Pascual Sorucco y Compañía, importante exportador de nitrato establecido en Valparaíso.<sup>8</sup> Una vez vencido el plazo de entrega, Hainsworth y Compañía intervinieron sustituyendo a Moissant en el negocio, lograron cumplir con el despacho de salitre hasta Valparaíso y otorgaron una carta de pago por “la suma de común acuerdo establecida entre las partes.”<sup>9</sup>

Tal vez la operación que mejor ilustra la capacidad de Hainsworth y Compañía en saber sacar partido de firmas mercantiles en situaciones críticas fue su participación en la liquidación de Naylor, Conroy y Compañía iniciada a fines de mayo de 1863. Aunque ambos vivían en Lima, a través de agentes y representantes, George Naylor y Thomas Conroy habían formado parte de diversas sociedades comerciales en el sur de Perú desde mediados de la década de 1830, dedicadas a la exportación de lana, inversiones mineras y otras oportunidades que surgieran. En junio de 1853, John Stewart Jackson, socio minoritario de Naylor y Conroy, se instaló en Tacna para negociar adelantos y habilitaciones a empresarios mineros en Bolivia y Tarapacá. Esto, porque la principal fortaleza de la firma era que Naylor se desempeñaba como gerente en Lima de la Pacific Steam Navigation Company, experien-

---

8 Aunque la documentación depositada en la notaría de Tacna no indica la cantidad de dinero que comportaba la operación, esta debió haber sido considerable si se tienen en cuenta negocios similares de ambas partes.

9 *Traspaso de contrato de Adolfo Moissant a Hainsworth y Compañía y carta de pago de Hainsworth y Compañía a Pascual Sorucco y Compañía*. Tacna, 4 de abril, 1862. FNA, leg. 168, fs. 226-232.

cia que lo calificaba para especializarse en adquirir materias primas en la costa del Pacífico y colocarlas en Liverpool.<sup>10</sup>

A modo de simplificación, puede entenderse que los problemas de Naylor y Conroy comenzaron cuando se alejaron de la costa para incursionar en la producción minera del interior. A inicios de octubre de 1862 recibieron de Narciso Aranda una mina de cobre ubicada en el asiento La Chacarilla, en Bolivia, hipotecada para cubrir 7.563 pesos de una deuda mayor que debía ser saldada con la entrega de varillas de cobre. A fines de ese mes, sus inversiones en Tarapacá quedaron bloqueadas cuando una diferencia de casi 11.000 pesos con Guillermo Billinghurst, sobre el balance de la sociedad explotadora de salitre que habían formado los llevó a un juicio que obligó a paralizar las faenas.<sup>11</sup>

Para mayo de 1863 Naylor y Conroy se había declarado en quiebra y Hainsworth y Compañía entró en escena. El 23 de ese mes Juan Davies Campbell se reunió en Tacna con el nuevo administrador de la agencia de Naylor y Conroy, Jorge Hellmann, provisto de todos los documentos que acreditaban la adquisición de las deudas que dicha firma tenía en la ciudad y en Tarapacá. La negociación fue sencilla, Hainsworth y Compañía se adjudicó todos los activos que tenía Naylor y Conroy en ambas provincias, más algunas deudas por cobrar en Iquique, y para cubrir el saldo que aún queda-

10 *Poder amplio a Jorge Buchanan para representar en Bolivia a Naylor, Conroy y Compañía*. Tacna, 3 de junio, 1853. FNA, leg. 130, fs. 574v-577v.

11 *Renegociación de deuda, compromiso de pago e hipoteca de Narciso Aranda a Naylor, Conroy y Compañía*. Tacna, 3 de octubre, 1862. FNA, leg. 174, fs. 293-303v. *Arbitraje por diferencias comerciales entre Guillermo Eugenio Billinghurst y Naylor, Conroy y Compañía*. Tacna, 31 de octubre, 1862. FNA, leg. 174, fs. 429v-439v.

ba contra estos, se acordó que cuando el síndico convocara al concurso de acreedores, Hainsworth y Compañía tendría preferencia.<sup>12</sup>

Negociaciones similares tuvieron lugar a mediados de octubre, cuando Hellmann traspasó a Hainsworth un sitio en la caleta de Pisagua, edificado con casa y almacén, y una casa con bodega en el asiento minero boliviano de Corocoro, todo a cambio de sanear 4.500 pesos del pasivo. Finalmente, el 2 de noviembre de 1863 Hainsworth y Compañía compró, “por la suma acordada entre las partes”, la deuda de 7.563 pesos que tenía Narciso Aranda con Naylor y Conroy, quedándose con la mina de La Chacarilla, una hacienda en el valle de Lluta y dos viviendas en Tacna.<sup>13</sup>

Otro rubro, novedoso, que exploró Hainsworth y Compañía, fue la captación de ahorrantes interesados en invertir en depósitos a plazo, ya sea para obtener utilidades de capitales inmóviles o para asegurar una renta futura a familiares cercanos. Para eso obtuvo la representación en el Perú de la compañía general de seguros Porvenir de las Familias, creada en Santiago de Chile el 12 de enero de 1856 con un capital de 100.000 pesos. Entre sus fundadores se encontraban connotados nombres de los negocios y la vida pública chilena, como Manuel Antonio Tocornal, Silvestre Ochagavía, Jerónimo Urmeneta, Francisco Antonio Pinto, Diego José Benavente, Victorino Garrido y José Joaquín Pérez. Como

---

12 *Traspaso de activos de sociedad en liquidación de Naylor, Conroy y Compañía a Hainsworth y Compañía*. Tacna, 23 de mayo, 1863. FNA, leg. 172, fs. 465-467v.

13 *Traspaso de activos de sociedad en liquidación de Naylor, Conroy y Compañía a Hainsworth y Compañía*. Tacna, 2 de noviembre, 1863. FNA, leg. 173, fs. 440-451.

principal objetivo, la firma se propuso emitir suscripciones para captar fondos de los ahorrantes y reunir capitales a fin de invertir en diversas empresas, de modo que las utilidades de estas colocaciones incrementaran el valor de sus bonos (El Porvenir de las Familias, 1857).

La documentación reunida hasta ahora no ofrece antecedentes precisos sobre cuándo Hainsworth y Compañía comenzó a ofrecer las suscripciones a la firma chilena, exactamente quiénes se interesaron en participar ni qué suma logró reunir. Se sabe que entre los inversionistas locales se encontraban criollos y extranjeros, ligados al comercio y la agricultura, y que a partir de febrero de 1862 muchos de estos comenzaron a gestionar la devolución de sus fondos, la mayor parte a través de abogados particulares contratados en Chile, ya que Hainsworth no había garantizado con su patrimonio las inversiones de sus clientes. Uno de estos casos fue el del coronel Celestino Vargas, hacendado del valle de Locumba con activa participación en la política local, que solicitó a Juan Davies Campbell el reembolso de las tres suscripciones hechas a nombre de sus hijos, Tadeo, María Lucrecia y Manuela, por un total de 1.500 pesos, que después de cinco años y agregados los intereses comprometidos sumaban 2.134 pesos. Vargas se resignó a recuperar los fondos entregados, ya que dejó a Hainsworth las eventuales utilidades que se pudieran obtener. El intento no tuvo resultados favorables, pues a partir de mayo de 1862 numerosos inversionistas surperuanos, incluido Hainsworth y Compañía, designaron apoderados en Chile para ser representados en la liquidación de la compañía.<sup>14</sup>

---

14 *Solicitud de reembolso de Celestino Vargas a Hainsworth y Compañía*. Tacna, 7 de febrero, 1863. FNT, leg. 13, fs. 263-265.

Más allá de los vacíos en la legislaciones peruana y chilena sobre el mercado de capitales, que evitaron que esta fallida operación le reportara serias pérdidas, la participación de Hainsworth y Compañía en el episodio Porvenir de las Familias, sumada a sus negocios de compra de deudas, deja la impresión de una firma que busca alejarse de la lógica de intercambio de manufacturas por materias primas que estaba en el origen del comercio extranjero en el Pacífico para dar un salto cualitativo a las finanzas, donde las fortalezas que se imponían eran el manejo de información fresca, una conducta audaz y confianza en el futuro.

*Los comerciantes intermedios. La reducida distancia entre el éxito y el fracaso*

El funcionamiento de los grandes circuitos de intercambio requiere que, además de los comerciantes que articulan y controlan, otros empresarios de menor volumen participen para colocar los productos importados en sus mercados de consumo e intervengan en las múltiples tareas y operaciones comprometidas en la explotación y transferencia de materias primas. Sus características son heterogéneas, su origen diverso y, como en todo emprendimiento económico, su suerte incierta. De los múltiples casos de mercaderes medianos disponibles en los expedientes notariales de Tacna, he seleccionado algunos para mostrar lo complejo que resulta definir una tipología, a diferencia de los mayoristas.

Un caso interesante es el del catalán José Prohías Calvet, nacido en 1811 en la villa de Palamós y cuyos primeros rastros en Tacna datan de noviembre de 1844, cuando llegó a la región para finiquitar los asuntos que había dejado pendientes su difunto tío Canuto Calvet. Además de letrado, José Pro-

hías debe haber sido un hombre despierto y destacado por su honestidad, pues estando al servicio en la tienda de su compatriota José María del Valle, este lo dejó al cuidado de sus asuntos mientras durara su permanencia en Lima para atender “asuntos particulares”. Es probable que Del Valle nunca abandonara Tacna debido a una grave enfermedad, ya que tres días después de confiarle sus negocios lo designó, junto al también español Francisco de Paula Calvo, para redactar su testamento.<sup>15</sup>

Las cualidades de Prohías fueron reconocidas por otro español, Juan de Dios Santamaría, que en noviembre de 1844 le encargó protestar una letra por 1.466 pesos al inglés Carlos Ledger que habían librado a su favor Green y Ledsmer el 8 de octubre pasado en Valparaíso.<sup>16</sup> Tras cinco años de varias operaciones en las que combinaba la venta de productos manufacturados en pequeña escala con alegatos en tribunales y negociaciones entre mercaderes ya consolidados, José Prohías recibió el más importante de los encargos que había tenido hasta entonces: la poderosa firma Federico Huth Gruning y Compañía, con agencias principales en Valparaíso y Lima, le encomendó representarla en el concurso de acreedores de la malograda Alison Cumberledge y Compañía, que terminó en un juicio resuelto por la Corte Superior de Arequipa en marzo de 1850.<sup>17</sup>

---

15 *Poder de representación general de José María del Valle a José Prohías*. Tacna, 11 de abril, 1844. FNA, leg. 102, fs. 60v-63.

16 *Poder de representación judicial*. Tacna, 29 de noviembre, 1844. FNA, leg. 173, fs. 440-451.

17 *Traspaso de poder de representación judicial de Edving Letts a José Prohías a nombre de Federico Huth Gruning y Compañía*. Tacna, 23 de marzo, 1850. FNA, leg. 118, fs. 220-221v.

Para entonces, la posición de Prohias en Tacna se había consolidado, en especial después de su matrimonio con Andrea Basadre, hija de José Santiago Basadre, uno de los principales comerciantes criollos de Tacna durante las décadas de 1820 a 1840. Al morir su suegro, en enero de 1854, fue designado albacea testamentario, función para la cual debió negociar y a veces perseguir judicialmente a pequeños deudores, pero también emprender tareas más complejas. La principal de ellas fue recuperar para la familia las inversiones mineras que José Santiago Basadre había hecho en Bolivia, para lo cual debió lidiar con Ramón Mas, antiguo socio de su suegro, y con el general Felipe Braun, militar alemán veterano de las guerras de la independencia y de la temprana república.<sup>18</sup>

Una vez iniciada la recuperación de las pertenencias mineras familiares, en junio de 1857, José Prohias debía ocuparse de ponerlas a producir, debiendo antes reunir un considerable capital fresco. Para ello buscó el apoyo de la sucursal de la casa Gibbs en Tacna, cuyo administrador, Thomas Denison Comber, le ofreció un contrato de habilitación por 15.000 pesos. La propuesta no era conveniente, pues estaba vinculada al traspaso de una deuda que un antiguo socio en Bolivia de la familia política de Prohias, José Garitano Zavala, tenía con Gibbs y que nunca logró ser cobrada.<sup>19</sup>

De manera que la explotación de las vetas de La Chacarilla se postergó hasta octubre de 1863, cuando Prohias se asoció con el

---

18 *Poder de representación judicial de María Ángela Chocano viuda de Basadre a José Prohias*. Tacna, 31 de mayo, 1855. FNA, leg. 134, fs. 430-4312; *Poder de representación judicial abierto de José Prohias*. Tacna, 2 de julio, 1862. FNA, leg. 172, fs. 612v-614.

19 *Contrato de habilitación y traspaso de deuda entre Guillermo Gibbs y Compañía y José Prohias*. Tacna, 6 de julio, 1857. FNA, leg. 140, fs. 725v-731.

empresario Melitón Solá y con el minero Guillermo Marchand. Según el acuerdo alcanzado, Prohias aportaba los yacimientos, Solá las herramientas, insumos y provisiones necesarias para los trabajos por hasta 5.000 pesos y Marchand se encargaría de dirigir las tareas en terreno e indicarle a un representante de Solá las remesas que debía enviar según las necesidades de las faenas. El propio Marchand debía ocuparse de despachar las varillas de cobre obtenidas hasta Arica, donde Prohias se encargaría de venderlas en alrededor de 5 pesos con 6 reales, según el nivel de precios de ese momento, en el entendido de que se trataba de un mercado variable. De lo recolectado por las ventas se deducirían los gastos de transporte y del resto se destinarían las cantidades necesarias para restituir a Solá los 5.000 pesos invertidos y luego las utilidades se repartirían en partes iguales.<sup>20</sup>

A diferencia de José Prohias, que contaba con las propiedades y derechos de su familia política, el francés Armando Luis Blondel se involucró en los negocios mineros en Bolivia a partir del pequeño capital que había logrado reunir distribuyendo manufacturas importadas en las regiones de Tacna y Tarapacá. Su presencia en Tacna se remonta a mediados de 1842, cuando a la edad de 31 años y al alero de su experimentado compatriota Carlos Hertzog, aprovechaba la presencia de otros comerciantes franceses en Valparaíso para recibir mercaderías en consignación, que luego vendía en Cobija, Iquique y en las campamentos mineros de Tarapacá.<sup>21</sup> Para ello, el conocimiento del territorio y los contactos de Hertzog debieron haber resultado muy útiles.

20 *Contrato de habilitación minera entre José Prohias, Melitón Solá y Guillermo Marchand*. Arica, 9 de octubre, 1863. FNA, leg. 175, fs. 309-312.

21 *Protesta de Carlos Hertzog y Armando Luis Blondel contra capitán del buque francés "Ludovic"*. Arica, octubre, 1842. FNA, leg. 99, fs. 66-66v.

En abril de 1850, aunque ya sin el amparo de Carlos Hertzog, Luis Blondel había logrado cierta estabilidad aprovisionando manufacturas y alimentos al mercado tarapaqueño, aunque la deuda que acumulaba Carlos Ledger, británico dedicado a la habilitación salitrera, comenzaba a inquietarlo. El 27 de abril, John Stewart Jackson, agente en Tacna de Naylor, Oxley y Compañía, protestó una letra por 5.000 pesos, emitida tres meses antes por José Manuel Suárez contra Ledger y a favor de Blondel, quien la “había endozado [sic] a sus representados”.<sup>22</sup> Como en otras ocasiones, el traspaso de este tipo de documentos suponía un perjuicio económico para el beneficiario original, pero por lo menos le permitía disminuir las pérdidas, recuperar cierta cantidad de dinero en efectivo y dar por finalizada una relación comercial difícil e infructuosa.

Con ese pequeño capital (no podemos saber exactamente cuánto era, pues la documentación no indica el precio al que vendió la letra suscrita por Ledger), Armando Luis Blondel decidió incursionar en la exportación de corteza de cascari-lla, para lo cual se asoció con José María García, quien, además de obtener el producto, debía gestionar ante el Gobierno boliviano una licencia para sacarlo del país. Como García no cumplió con su parte del convenio, Blondel designó al abogado paceño Eugenio Valdivieso para que le restituyera, judicial o extrajudicialmente, el importe de 115 quintales de cascarilla que había adelantado para poner en marcha la operación.<sup>23</sup>

224

---

22 *Protesto de letra de Naylor, Oxley y Compañía a Carlos Ledger*. Tacna, 27 de abril, 1850. FNA, leg. 118, fs. 285v-286v.

23 *Poder de representación general de Armando Luis Blondel a Carlos Eugenio Valdivieso en La Paz*. Tacna, 27 de febrero, 1851. FNA, leg. 120, fs. 119-119v.

El fracaso no desanimó a Blondel, que reorganizó sus activos a partir de la distribución de manufacturas importadas desde Tacna y, desde ahí, aprovechar la experiencia y conexiones adquiridas en Bolivia para tomar parte en proyectos que pudieran reportar utilidades mayores que el comercio. Para ello, el 8 de marzo de 1853, se asoció con el joven prusiano Federico Bogen en la compañía *Blonden y Bogen*, a la que contribuyó con todo su *stock* de mercaderías, capital disponible y deudas por cobrar. Con las utilidades o pérdidas distribuidas en partes iguales, la administración de la matriz en Tacna quedó a cargo de Bogen, tarea por la cual recibiría un estipendio mensual de 200 pesos. Mientras tanto, Blondel, que dejó expresamente fuera de la compañía sus minas de cobre en el asiento de Corocoro, se reservó el papel de socio capitalista percibiendo cada año el 6% del valor de su aporte inicial.<sup>24</sup>

Ciertamente, Blondel no se conformó con el papel de rentista, pues se dedicó a buscar oportunidades para invertir en la minería. La primera se presentó a fines de mayo de 1853, cuando compró al argentino Francisco de los Santos su parte en la sociedad que tenía con Hugo Wilson para explotar los yacimientos de Concepción y La Candelaria, ubicados en el cerro Huaylillas, unos 60 kilómetros al este de Tacna, y que no registraba actividad porque el británico no había aportado los fondos necesarios para iniciar la explotación. Luego de meses de intentar llegar a un acuerdo conveniente para ambos, Blondel logró revocar judicialmente los derechos de Wilson sobre las minas en Huaylillas, ya que en noviembre de 1853 este lo demandó para obtener parte de lo que, en su

---

24 *Formación sociedad comercial Blondel y Bogen*. Tacna, 8 de marzo, 1853. FNA, leg. 120, fs. 138v-141.

criterio, le correspondía de los ingresos que había arrojado la producción de las minas.<sup>25</sup>

Las utilidades obtenidas en las minas de Huaylillas proporcionaron a Blondel y Bogen los medios para aventurarse en un proyecto mucho más lucrativo, como lo era la adquisición de estaño en Bolivia para luego venderlo en Arica a los grandes intermediarios, que lo colocaban en el mercado europeo. Para ello, en agosto de 1855, la sociedad designó a Juan Tobar, residente en Oruro, para que arreglara con los proveedores Felipe Zaconeta y Mariano Lara el despacho de 18.000 pesos de mineral refinado.<sup>26</sup> La operación resultó demasiado compleja para un representante que no prestaba dedicación exclusiva al proyecto, por lo que en noviembre Blondel y Bogen decidieron contratar al británico Tomás Lyon para que estableciera una “casa agencia” en Oruro, encargada de comprar estaño y remitirlo a Tacna por cuenta de la sociedad, hacer adelantos, organizar los fletes e incurrir en todos los gastos necesarios.<sup>27</sup>

Los antecedentes recopilados parecen indicar que en los años que siguieron a la apertura de la agencia en Oruro, la compañía Blondel y Bogen se convirtió en una de las principales controladoras de estaño en Tacna, pues varias casas mercantiles asentadas en la ciudad recurrían a ella para obtener remesas del mineral, las que continuaron siendo suminis-

---

25 *Poder abierto de representación ante la Diputación de Minería de Blondel y Bogen.* Tacna, 9 de noviembre, 1853. FNA, leg. 161, fs. 361-368.

26 *Poder de representación general de Blondel y Bogen a Juan Tobar en Oruro.* Tacna, 18 de mayo, 1855. FNA, leg. 134, fs. 398v-400.

27 *Poder de representación amplio de Blondel y Bogen a Tomás Lyon en Oruro.* Tacna, 12 de noviembre, 1855. FNA, leg. 135, fs. 570-571.

tradas por Felipe Zaconeta, así como por Clemente Bastidas, un nuevo productor incorporado por Lyon. En este rubro, el principal cliente de Blondel y Bogen fue la casa francesa Braillard Hermanos, cuyas adquisiciones de estaño eran facilitadas por la sociedad franco germana con la emisión de letras de cambio en Tacna que los proveedores hacían efectivas en la oficina de Oruro.<sup>28</sup>

Al mismo tiempo que los emprendimientos mineros rendían utilidades, y siguiendo la lógica de los empresarios europeos asentados en la costa del Pacífico, Blondel y Bogen se mantuvieron en el giro comercial con resultados disímiles. Un rubro exitoso fue la distribución de tabacos finos en Tacna, Tarapacá y Moquegua;<sup>29</sup> en cambio, menos feliz fue la experiencia como agentes navieros de la casa Jack Hermanos de Arequipa. George Stafford, agente en Tacna de dicha firma, discutió con Armando Luis Blondel la posibilidad de transportar hasta Arica una partida de productos importados por un valor de 11.600 pesos que su compañía había adquirido en Montevideo, pues las malas condiciones portuarias de Islay, aunque mucho más cerca de Arequipa, suponían un enorme riesgo para el éxito de la inversión. Para rebajar el costo del flete, Blondel ofreció traer la carga a bordo de la nave inglesa *Richmond*, propiedad del capitán John William Pyett, mediante un contrato de “gruesa ventura”.<sup>30</sup> Es decir, que prescindiendo

28 *Poder de representación general en Bolivia de Braillard y Compañía a Luis Braillard*. Tacna, 18 de diciembre, 1856. FNA, leg. 139, fs. 684v-690. *Notificaciones de cobro de letras en Oruro*. Tacna, 2 y 16 de agosto, 16 de octubre. FNT, leg. 14, fs. 317-317v, 321-321v y 332.

29 *Poder de representación general en Moquegua de Blondel y Bogen a José María González Vigil*. Tacna, 15 de febrero, 1855. FNA, leg. 134, fs. 104-106v.

30 *Poder de representación judicial ante el Tribunal de Tacna de Jack Hermanos a Pedro Wilson*. Arequipa, 16 de mayo, 1855. FNA, leg. 134, fs. 391v-396.

de la contratación de seguros para la mercadería, el armador aceptaba recibir un pequeño adelanto de su tarifa al zarpar, el resto al arribar al puerto de destino, más un galardón adicional si la carga llegaba en perfecto estado. La travesía tuvo inconvenientes y los productos transportados se malograron por completo. Lamentablemente para Blondel y Bogen, ellos habían suscrito el contrato de “gruesa ventura” con la agencia Cruzel y Fernández de Montevideo y en ninguna parte del convenio con Jack Hermanos quedó estipulado cómo se repartirían las pérdidas en caso de que se presentasen perjuicios. De esta forma, un dictamen del juez de Tacna conminó a Blondel y Bogen a restituir todo el importe del cargamento. La sentencia fue apelada el 9 de octubre de 1855 ante la Corte Superior de Arequipa, pero con escasos fundamentos como para lograr algo más que postergar el pago.<sup>31</sup>

En adelante, los emprendimientos mercantiles de Blondel y Bogen bajaron en intensidad. Luis Armando Blondel, que se encargaba de gestionar los principales proyectos de la firma, comenzó a dedicar parte importante de sus esfuerzos a resolver disputas económicas en el interior de la familia de su esposa, María Josefa Castañón, derivados de la muerte de su suegro. En abril de 1854 asumió la administración de la herencia de Juan Antonio Castañón, mercader criollo de Tacna especializado en la colocación de alimentos y licor en el altiplano a través de múltiples acuerdos con campesinos y arrieros. De dicho albaceazgo resultaron poco más de 6.000 pesos en efectivo para repartir entre su esposa, cinco cuñados, tíos y primos políticos. Para evitar la fragmentación de dicho capital, Luis Armando Blondel ofreció seguir administrándolo para obte-

---

31 *Poder abierto de representación judicial ante la Corte de Apelaciones de Arequipa de Blondel y Bogen*. Tacna, 3 de noviembre, 1855. FNA, leg. 135, fs. 525-527.

ner de él una renta en beneficio de todos. No disponemos de evidencias para saber si el dinero fue invertido en los negocios de Blondel y Bogen o en otras alternativas, si hubo utilidades y si estas se repartieron. El hecho concreto es que el 28 de febrero de 1857 su cuñada, Margarita Castañón, solicitó que se restituyeran los 6.000 pesos y los intereses obtenidos durante la administración de Blondel, para que luego fueran repartidos entre los herederos de José Antonio Castañón.<sup>32</sup>

Los negocios de su primo político, José Leandro Castañón, también provocaron conflictos familiares, pues animado por exageradas expectativas del dinero que le reportarían sus derechos sucesorios, este se aventuró a adquirir terrenos por donde debería tenderse el ferrocarril entre Arica y Tacna y que esperaba vender al contratista de las obras, Joseph Hegan y Compañía, por un precio mucho mayor.<sup>33</sup> Pero el inglés no admitió la jugada y modificó el trazado de la línea. Acorralado por sus acreedores, el 31 de marzo de 1861 Armando Luis Blondel rescató a Leandro Castañón con un préstamo de 2.600 pesos en efectivo, al 7,5% de interés anual y pagadero en 48 meses. En octubre de 1863, con dicho plazo ya sobradamente vencido y con el dilema de ejecutar las garantías hipotecarias comprometidas, Blondel asumió la inconveniencia económica de haber confiado en José Leandro y traspasó la deuda a su padre, el coronel Miguel Castañón, “por la suma convenida entre las partes”.<sup>34</sup>

32 *Escritura de protesta de Margarita Castañón de Salas contra Armando Luis Blondel*. Tacna, 28 de febrero, 1857. FNA, leg. 140, fs. 188v-190.

33 *Poder de abierto de representación judicial en Arequipa de José Leandro Castañón*. Tacna, 11 de noviembre, 1855. FNA, leg. 135, fs. 633-635.

34 *Traspaso de deuda de Armando Luis Blondel a Miguel Castañón*. Tacna, 28 de octubre, 1863. FNA, leg. 173, fs. 425v-427v.

Casos como los de José Prohías y Armando Luis Blondel, en los que empresarios de mediana importancia logran culminar su trayectoria insertándose con éxito en la minería, son poco frecuentes, ya que lo normal es que estos permanezcan en el comercio de manufacturas y productos agrícolas, siendo los volúmenes de mercadería y el capital que llegan a controlar los principales indicadores de éxito o fracaso. Un ejemplo más común es el de Miguel Berthin, ciudadano francés que junto a su hermano Noel formó la compañía Berthin Hermanos y comenzó a operar en 1858.

Instalado con una pulpería en el asiento minero boliviano de Corocoro, Noel hacía saber a Miguel, en Tacna, las necesidades de ese mercado para que le despechara todo tipo de productos importados que obtenía de compatriotas mayoristas, así como vino, licores y alimentos producidos en la región o llegados a Arica desde Chile u otras provincias peruanas. El hecho de que un hermano estuviera en Bolivia y otro en Tacna, les permitió intermediar en negocios de terceros representando reclamaciones de residentes bolivianos en Tacna y viceversa. La más sonada de estas intervenciones fue colaborar, en octubre de 1861, con el general Manuel Isidro Belzú, expresidente de Bolivia, para cobrar una letra al general Manuel Laiseca y recuperar 10.000 pesos en joyas y objetos de oro que le había entregado a Silverio Grandidier para vender en el Perú.<sup>35</sup>

---

230

Poco tiempo después, los negocios de Berthin Hermanos comenzaron a naufragar. A lo largo de 1862 varios acreedores presentaron recursos judiciales para lograr el cobro de compromisos vencidos y ejecutar las garantías compro-

---

35 *Poderes de representación judicial de Manuel Isidro Belzú a Miguel Berthin*. Tacna, 29 de octubre, 1861. FNA, leg. 161, fs. 107-108.

metidas en diversas operaciones comerciales. Por ejemplo, el coronel Miguel Castañón, proveedor de aguardiente, los demandó por el pago de una remesa de licor por 918 pesos, que fueron cubiertos con el remate de un sitio que la firma poseía en la calle Loreto de Tacna. Mientras que Bernabé Ballón, viñatero de Moquegua, exigió el pago de 380 pesos que Miguel Berthin había intentado cubrir con el producto de la venta de 600 pesos en mercaderías que tenía consignadas a Felipe Linares, pequeño mercader de Moquegua.<sup>36</sup>

Considerando las cantidades involucradas en estos negocios, es posible que un ambicioso proyecto en el que se embarcó Miguel Berthin haya desestabilizado la salud financiera de sus negocios. En septiembre de 1861, se asoció con el cantante lírico italiano Pablo Ferretti para construir un teatro en Tacna. La obra, estimada en 6.500 pesos, comenzó a ejecutarse con un aporte de 800 pesos hecho por Berthin y garantizado con la hipoteca de la parte del teatro correspondiente a Ferretti. Para febrero de 1863 los trabajos realizados habían dejado una deuda de 7.300 pesos y el teatro aún no estaba concluido ni menos habilitado. Reconociendo no estar en condiciones de sanear la deuda, Ferretti traspasó a Berthin su parte del teatro para olvidarse definitivamente del tema y en adelante concentrarse únicamente en el canto, mientras que el francés se encargaría de administrar el pasivo y terminar el proyecto.<sup>37</sup>

36 *Poder de representación judicial de Miguel Castañón a Indalecio Salas*. Tacna, 21 de marzo, 1863. FNA, leg. 172, fs. 173-174v. *Reconocimiento de deuda y compromiso de pago de Miguel Berthin a Bernabé Ballón*. Tacna, 1 de mayo, 1863. FNA, leg. 170, f. 66.

37 *Formación sociedad comercial entre Miguel Berthin y Pablo Ferretti*. Tacna, 8 de septiembre, 1861. A FNA, leg. 173, fs. 440-451. *Poder representación comer-*

Esto nunca sucedió porque Miguel Berthin logró un acuerdo para controlar la deuda, pero a cambio debió comprometerse a abandonar sus negocios en Tacna. Encontró ayuda en Alberto Vialet, un compatriota que sí había tenido éxito comercial, que lo afianzó por todas las deudas que le estaban reclamando en los tribunales y se comprometió a responder por los dineros que no pudiera cubrir.<sup>38</sup> A cambio, Berthin asumió la administración de una pulpería en Locumba que Vialet había adquirido luego de la quiebra de su antiguo dueño, el también francés Luis Bousignon.<sup>39</sup> El acuerdo consistía en que Berthin se dedicaría exclusivamente a la tienda de Locumba en calidad de representante de Vialet. Los efectos disponibles estaban avaluados en 1.432 pesos y serían incrementados con otros 3.000 pesos en mercaderías suministradas por Vialet, quien se reservaba las decisiones sobre la marcha del negocio. Miguel Berthin recibiría el 5% de las utilidades, de donde debía extraer el dinero para cubrir los pagos a sus acreedores a partir de los arreglos a que llegasen con Vialet.<sup>40</sup>

Si en el caso de Miguel Berthin puede considerarse que el destino de sus negocios estuvo condicionado por sus proyectos fuera del ámbito económico, en el caso del francés Fernando Hugues sus ideales se mantuvieron circunscritos al comercio. Siendo un muchacho de 22 años, llegó a Tacna en 1846, a colaborar en la pulpería que tenía su hermano

---

*cial de Pablo Ferretti a Diego Guinassi.* Tacna, 14 de febrero, 1863. FNA, leg. 172, fs. 97-100v.

38 *Fianza judicial de Alberto Vialet a Miguel Berthin.* Tacna, 17 de enero, 1862. FNA, leg. 175, fs. 18-19.

39 *Reconocimiento de deuda de Luis Bousignon a Alberto Vialet.* Tacna, 21 de noviembre, 1862. FNA, leg. 161, fs. 422-422v.

40 *Contrato de habilitación comercial de Alberto Vialet a Miguel Berthin.* Tacna, 28 de mayo, 1863. FNA, leg. 175, fs. 163v-165.

mayor, Aimé, y su cuñada, Isabel Aróstegui, donde atendía a modestos clientes, por lo común arrieros.<sup>41</sup> Seguramente, animado por las historias que escuchaba de sus clientes y eventuales viajeros que transitaban desde y hacia Bolivia, en abril de 1853 decidió aventurarse en el mercado altiplánico en la distribución de todo tipo de productos que le suministrara su hermano, a la espera de que la minería le brindara una oportunidad para construir su propia fortuna.<sup>42</sup> De hecho, en enero del año siguiente llegó a un acuerdo con su compatriota Juan Millet y se comprometió a aportar el capital necesario para llevar a cabo cualquier negocio “mercantil o mineralógico” que se presentase.<sup>43</sup>

La asociación entre Fernando Hugues y Juan Millet comenzó a rendir frutos y a adquirir un perfil más definido que al comienzo. La presencia de muchos competidores los persuadió de dejar de lado la opción de intervenir en los negocios mineros para, en cambio, concentrarse en la colocación de aguardiente en diversos mercados altiplánicos, rubro que siempre ofrecía una alta demanda y al que los contactos en Tacna garantizaban un conveniente acceso. En la práctica, los empresarios actuaban con el rótulo de Juan Millet y Compañía, con este radicado en Tacna, Hugues en La Paz, más la colaboración de Francisco Tirel, encargado de cubrir el área cercana a la ciudad de Oruro.<sup>44</sup>

---

41 *Carta de pago y renegociación de saldo de deuda de Juan Bajón a Aimé Hugues e Isabel Aróstegui*. Tacna, 16 de abril, 1846. FNA, leg. 107, fs. 204-v-207.

42 Poder de representación general. Tacna, 20 de abril de 1853. FNA, leg. 130, fs. 363-366v.

43 *Poder de representación general en Bolivia de Aimé Hugues a Fernando Hugues*. Tacna, 4 de enero, 1854. FNA, leg. 132, fs. 9v-14.

44 *Poderes de representación general en Bolivia de Juan Millet a Fernando Hugues y de Fernando Hugues a Francisco Tirel*. Tacna, 27 de julio y 27 de octubre, 1854. FNT, leg. 14, fs. 60-60v; FNA, leg. 132, fs. 665v-670.

Si bien Tacna disponía de una excelente localización para obtener aguardiente, en especial en los vecinos valles de Locumba y Moquegua, los procesos de producción artesanal imperantes no garantizaban la calidad del destilado ni la obtención de los volúmenes necesarios para abastecer la demanda en Bolivia. Por ello, en diciembre de 1860, Fernando Hugues decidió innovar y arriesgarse a comenzar a producir aguardiente a escala industrial. Para ello, se asoció con Carlos Ferraut e inauguró en Arica una planta dedicada a destilar y distribuir aguardiente.<sup>45</sup> Aunque con créditos de Hainsworth y Compañía y de Naylor y Conroy, la firma denominada Hugues y Compañía logró habilitar sus instalaciones y comenzó a adelantar remesas de licor a distribuidores medianos, como Juan Pescetto y Enrique Klauer, o a sencillos arrieros, como José Santos Cáceres y Dionisio Villanueva. La demora de estos en cumplir con los pagos comprometidos puso a los socios en la incómoda situación de desgastarse demandando el pago de letras vencidas y negociando nuevos plazos con sus acreedores.<sup>46</sup> En julio de 1862, la situación de la empresa se hizo insostenible y el juez de Tacna dictaminó su quiebra. Afortunadamente para Hugues y Ferraut, el 16 de junio de 1863 Hainsworth aceptó recibir la máquina destiladora que habían adquirido, más 2.000 pesos en efectivo, a cambio de los 20.063 pesos más intereses que reclamaban, quedando pendiente solo la tarea de devolver los 4.087 pesos que habían recibido de Naylor y Conroy.<sup>47</sup>

45 *Liquidación de sociedad comercial Hugues y Compañía*. Arica, 26 de agosto, 1862. FNA, leg. 174, fs. 117-119.

46 *Protesta de letras*. Tacna, 27 de junio, 1861 y 16 de enero, 1862. FNT, leg. 14, fs. 398-398v; FNA, leg. 159, fs. 464-464v. *Consignaciones de aguardiente*. Tacna, 8 y 16 de julio, 1862. FNA, leg. 168, fs. 616-616v y 641v-643v.

47 *Acuerdo sobre deuda entre Hainsworth y Compañía y Hugues y Compañía*. Tacna, 16 de junio, 1863. FNA, leg. 160, fs. 53v-56.

En adelante, Fernando Hugues continuó en el negocio de la distribución de aguardiente de origen artesanal, en combinación con su hermano Aimé e intermediando entre productores locales, arrieros y pequeños comerciantes. El fracaso de su proyecto modernizador puede entenderse porque aún el mercado podía ser cubierto con la oferta de los destiladores tradicionales, antes que a los errores de cálculo que lo acorralaron entre la rigidez de sus acreedores en hacerlo cumplir sus compromisos y la levedad de sus clientes en pagar lo que le adeudaban.

Pero no todos los comerciantes de mediano volumen eran extranjeros ni sus asuntos se organizaban en torno a la distribución de manufacturas o proyectos de “modernización productiva”. Otras experiencias correspondían a los criollos peruanos que lograban alcanzar una sólida posición en el tradicional tráfico de licor hacia el altiplano y en la habilitación de arrieros. Un caso de este tipo fue el de la familia Sologuren, propietaria de viñas en el valle de Locumba y especializada en la destilación de aguardiente, como se desprende del testamento de Juan Manuel Sologuren dictado el 17 de febrero de 1853. Allí declara ser propietario, junto con su hermano José Manuel, de la hacienda “La Chivanta”, la que explotaba en su totalidad gracias a un arriendo anual de 500 pesos. Además, menciona a varios comerciantes tacneños que le son deudores de partidas de vino y “vino fuerte”, así como a algunos arrieros a quienes adeuda el importe de trajines de aguardiente a Tacna y Bolivia.<sup>48</sup>

---

48 *Testamento de Juan Manuel Sologuren*. Locumba, 17 de febrero, 1853. FNA, leg. 130, fs. 77-79.

De sus tres hijos varones —Juan (nacido en 1826), Santiago (1828) e Isidoro (1835)—, el del medio fue quien tuvo mayor figuración comercial. Siempre atento a la administración de las viñas heredadas, Santiago Sologuren mantuvo un estrecho vínculo con el mundo de la arriería mediante tres aspectos muy concretos: contratando troperos para llevar su producción hasta el mercado boliviano; vendiendo aguardiente a crédito a arrieros que emprendían negocios por cuenta propia, y otorgando préstamos con garantías hipotecarias para la adquisición de animales.

Ciertamente, la cantidad de aguardiente que producía en sus instalaciones no alcanzaba para cubrir las necesidades de sus negocios, por lo que permanentemente adquiría licor de otros destiladores, como del moqueguano Francisco Hurtado, que el 29 de agosto de 1855 le vendió 300 quintales de aguardiente, o Mariano Figueroa y Marcos Gil, que en agosto de 1862 se comprometieron a entregarle 2.500 pesos de licor en tres remesas a lo largo de un año, producto del traspaso de una deuda que los mencionados destiladores habían contraído con Aimé Hugues el 20 de marzo anterior.<sup>49</sup>

Estas operaciones permitieron a Santiago Sologuren acceder a la propiedad de bienes muebles y animales dejados en hipoteca para garantizar los préstamos, y a despachar su aguardiente a Bolivia con bajos costos de transporte. Situaciones de este tipo tuvieron lugar en agosto de 1862, cuando recibió una chacra con derechos de agua en el pago de Piedrablanca, luego de que el arriero José Felipe Solano no lograra cumplir con el adelanto de cuarenta cargas de aguardiente, valora-

---

49 *Ventas de aguardiente a crédito*. Tacna, 29 de agosto, 1855 y 22 de agosto, 1862. FNA, leg. 135, fs. 145v-146 y leg. 174, fs. 101-102v.

das en 1.500 pesos; y en enero de 1863, cuando un crédito por 1.600 pesos en efectivo al arriero José María Guerra fue complementado con el compromiso de llevar una carga de licor de Sologuren en cada uno de los cuatro viajes a Bolivia que realizaría en el transcurso del siguiente año.<sup>50</sup>

En general, los negocios de Santiago Sologuren muestran un perfil muy distinto de los demás comerciantes intermedios antes reseñados, diferencia que en buena parte se explica por ser aquel criollo y estos extranjeros. La especialización en la comercialización de aguardiente y el vínculo con la arriería tradicional constituyen la principal fortaleza de Sologuren, lo que lo conduce a reunir pequeñas utilidades a través del tiempo, en lugar de lograr grandes ganancias que lo catapulten al éxito y la riqueza. De hecho, del análisis del conjunto de documentos que dan cuenta de sus actividades, se desprende que su forma de capitalización consistía en acumular numerosos terrenos agrícolas y derechos de riego, más dinero en efectivo, metales, acciones y otros instrumentos de cambio.

## Conclusiones

Los ejemplos seleccionados para ilustrar la situación del mediano y gran comercio en la región Tacna-Arica durante las décadas de 1840 a 1860 invitan a analizarlos con prudencia antes de aventurar conclusiones. El caso reseñado de Hainsworth y Compañía resulta de gran utilidad, porque da cuenta de la evolución que tuvieron algunos capitales extranjeros,

---

50 *Reconocimiento y renegociación de deuda de Mercedes Vildoso y Pedro Pablo y Manuel Correa a Santiago Sologuren*. Tacna, 27 de junio, 1862. FNA, leg. 161, fs. 280-280v.

inicialmente invertidos en la internación de manufacturas y la exportación de materias primas. Ante la inestabilidad de los mercados internacionales y la permanente incertidumbre política de Perú y Bolivia, optaron por aventurarse en las finanzas. Pero también permite conocer el destino que tuvieron otros grandes empresarios extranjeros, instalados en la región y en todo el Pacífico sudamericano, que optaron por no modificar su modelo de negocios original. En este sentido y tomando como ejemplo la industria del nitrato en Tarapacá, concordamos con Rory Miller y Robert Greenhill (2011, pp. 42-43) en que, durante esos años, el polo económico se trasladó a Valparaíso y que la conexión con las grandes firmas instaladas en ese puerto resultaba un factor decisivo para el éxito o fracaso de las operaciones de importación y exportación.

En el caso de los medianos comerciantes es más difícil definir categorías y establecer parámetros de éxito y fracaso empresarial. La tentación de conformarse con explicaciones casuísticas es grande, ya que si consideramos los ejemplos expuestos, los fracasos comerciales de Miguel Berthin y Fernando Hugues obedecerían a la mala idea de emprender un proyecto imposible de llevar adelante en un contexto cultural que aún no había progresado lo suficiente en la ruta del capitalismo y la “modernidad”. En cambio, el éxito alcanzado por José Prohias sería el resultado de un conveniente matrimonio; la inserción de Luis Armando Blondel en los negocios mineros sería consecuencia de inversiones atinadas, y la solidez lograda por Santiago Sologuren sería producto de la decisión de no abandonar el ámbito de negocios que le era más conocida. Sin embargo, debemos avanzar un poco y aventurar algunas hipótesis.

La primera apunta a constatar que, tal como los grandes flujos, los medianos flujos de comercio eran en extremo sensibles a detalles y accidentes. Una opción errónea, convulsiones políticas, desastres naturales o accidentes fortuitos provocaban no solo el fracaso de un emprendimiento, sino la ruina del empresario. Por el contrario, las acertadas decisiones, coyunturas favorables, información valiosa o coincidencias afortunadas, catapultaban al éxito. Luego, se observa especialmente entre los mercaderes medianos, una tendencia a operar en el interior de redes de afinidad cultural, que tienen que ver con compartir la lengua, la nacionalidad, la religión, etc., de forma que no resulta extraño encontrar a británicos, italianos, franceses, españoles y alemanes haciendo negocios en el interior de sus respectivas comunidades, entendiendo, eso sí, que sus clientes formaban un heterogéneo crisol racial, cultural y lingüístico. En cambio, los mercaderes criollos se relacionaban con los demás, aprovechando que su conocimiento del mundo tradicional les permitía hacer de mediadores culturales entre este y los empresarios extranjeros.

Finalmente, y considerando lo propuesto en otro lugar en cuanto a las ventajas que tuvieron los principales comerciantes extranjeros asentados en el eje Tacna-Arica para el intercambio comercial con Bolivia y la provincia de Tarapacá, se puede afirmar que estos lograron conformar un espacio relativamente autónomo de los ciclos de la economía peruana, más sensible a las pulsaciones de la industria del guano (Rosenblitt, 2016). Es posible suponer, entonces, que los mercaderes de menor volumen e importancia también disponían de oportunidades para insertarse en estos circuitos. Por ello, y a la luz de ejemplos similares que tenían a la vista, como los de José Hegan, Diego Hainsworth y otros nombres, su permanencia en el mercado regional era indispensable para estar

presentes en los momentos en que se presentaran oportunidades de negocios y estar dispuestos a proceder con audacia para alcanzar la fortuna, o bien, pagar su arrojio con la ruina.

Recibido: 15 de setiembre de 2016

Aprobado: 15 de febrero de 2017

## Bibliografía

ASSADOURIAN, C. S.

(1982) *El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

CASTRO BARREDA, J.

(1995) *Arica en el siglo XIX (1857-1877)*. Tesis de maestría en Economía. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.

CAVIERES, E.

(1988) *Comercio chileno y comerciantes ingleses, 1820-1880: un ciclo de historia económica*. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaíso.

EL PORVENIR DE LAS FAMILIAS

(1857) *El Porvenir de las Familias. Compañía Jeneral Chilena de Seguros Mutuos sobre la vida. Reglamento administrativo*. Santiago: Imprenta del Ferrocarril.

---

240

MAZZEO, C.

(2016) Conflictividad política, unidad económica, Arica y su importancia durante la Confederación Peruano Boliviana, 1936-1839. En M. Monsalve (Ed.), *Comercio, comerciantes y circuitos mercantiles en el Perú, siglos XVII a XIX*. Lima: Fondo Editorial Universidad del Pacífico (en prensa).

- MILLER, R. & GREENHILL, R.  
(2011) El gobierno peruano y el comercio del salitre, 1873-1879". En R. Miller (Ed.), *Empresas británicas, economía y política en el Perú, 1850-1934*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos.
- MORENO CEBRIÁN, A.  
(1977) *El corregidor de indios y la economía peruana del siglo XVIII (los repartos forzosos de mercaderías*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto Gonzalo Fernández de Oviedo.
- NUGENT, G. H.  
(1976) [1866] Puerto de Arica. Informe del Vice-Cónsul, Sr. G.H. Nugent, sobre el intercambio comercial de Arica, correspondiente a 1866. En H. Bonilla (Comp.), *Gran Bretaña y Perú, 1826-1919. Informes de los cónsules británicos* (v. IV). Lima: Instituto de Estudios Peruanos, Fondo del Libro del Banco Industrial del Perú.
- PLATT, D. C. M.  
(1973) *Latin America and British Trade, 1806-1914*. New York: Barnes & Noble.
- ROSENBLITT, J.  
(2010) El comercio tacnoariqueño durante la primera década de vida republicana en Perú, 1824-1836. *Historia* v. I (43), 79-112.
- ROSENBLITT, J.  
(2013a) *Centralidad geográfica, marginalidad política. La región Tacna-Arica y su comercio, 1778-1841*. Santiago: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.
- ROSENBLITT, J.  
(2013b) Proteccionismo, librecambismo y regionalismos en la génesis de la república peruana. En J. Rosenblitt (Ed.), *Las revoluciones americanas y la formación de los Estados nacionales* (pp. 227-247). Santiago: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.

ROSENBLITT, J.

(2014) De arrieros a mercaderes. Orígenes de los comerciantes de la región Tacna-Arica, 1776-1794. *Revista de Indias* v. LXXIV (260), 35-66. <https://doi.org/10.3989/revindias.2014.002>

ROSENBLITT, J.

(2016) Cuatro monopolistas extranjeros establecidos en Tacna. Prospección a los mercaderes británicos establecidos en la región Tacna-Arica, 1830-1861. En M. Monsalve (Ed.), *Comercio, comerciantes y circuitos mercantiles en el Perú, siglos XVII a XIX*. Lima: Fondo Editorial Universidad del Pacífico (en prensa).