

el intento de los agraristas para asegurar los ejidos. Sería en el periodo cardenista que el reparto de tierras se aceleraría y las grandes propiedades fueron divididas y repartidas. Con estas acciones, una nueva oleada de la élite saldría para siempre de su lugar de origen.

En suma, la aparición en las últimas décadas de diversos libros de temática similar a este, en los que se explica y analiza la presencia social de las élites locales de fines del siglo XIX y del XX, permite comprender mejor, de forma más completa e integral, la historia de las entidades federativas y de los grupos sociales que conforman ese complejo conjunto que llamamos nación. Conocer su contribución (positiva o negativa) a la historia local y los avatares de su trayectoria, y poder sumar los de las familias de las élites de Durango a los que ya han sido objeto de estudios rigurosos como este, nos permite, sobre todo, reflexionar con mayor acierto y precisión, sobre las rupturas y continuidades que forman la historia de México en los ámbitos local y nacional. Sin su comprensión no es posible entender y explicar las particularidades del México actual, tan pleno de complejidad, confusión, discurso esquemático e incertidumbre.

Marisa M. Pérez Domínguez

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES DR. JOSÉ MARÍA LUIS MORA
Ciudad de México, México

María del Carmen Cózar Navarro, *Ignacio Fernández de Castro y Cía., una empresa naviera gaditana*, Cádiz, Universidad de Cádiz, 1998, 345 pp.

El eje en torno al cual gira la obra de Cózar Navarro es la configuración de los negocios de las empresas navieras españolas durante la segunda mitad del siglo XIX después de la pérdida de las colonias americanas. El objetivo específico es el estudio de la sociedad mercantil gaditana Ignacio Fernández de Castro y Cía. que se presenta como un modelo de empresa orientada al negocio colonial en el siglo XIX.

A lo largo del estudio la autora subraya, a modo de hipótesis de trabajo, la influencia de los factores exógenos en general y de los cambios tecnológicos en particular en los sistemas de comunicación y el comercio en la conformación de las empresas comerciales o navieras en el siglo XIX. A partir del caso concreto de un empresario y su empresa desentraña los sistemas y mecanismos de la acción económica de un comerciante en la consolidación de su fortuna en la sociedad gaditana de mediados del siglo XIX.

La autora ha sustentado su estudio en un conjunto amplio de fuentes que complementan su vasta bibliografía. Los archivos de la familia Fernández de Castro han constituido una de las fuentes privilegiadas en su traba-

jo, además de la consulta de archivos locales, eclesiásticos, de protocolos, provinciales y nacionales de Cádiz, Santander y Madrid.

La empresa naviera fue una sociedad familiar cuyo fundador y agente empresarial fue Ignacio Fernández de Castro, nacido en Santander y establecido en Cádiz en 1840. Desde allí desarrolló su actividad mercantil con Filipinas y acumuló capital como prestamista en diversas transacciones comerciales. Como propietario de varios buques a vela comerciaba por cuenta propia al tiempo que actuaba como comisionista y asentista del gobierno español. La compañía actuó en Filipinas, en las Antillas españolas y en el norte de Europa.

La sociedad mercantil Ignacio Fernández de Castro y Cía. fue una sociedad colectiva familiar típica de la etapa precapitalista, caracteriza la autora, que logró, a pesar de sus deficiencias, desempeñarse como compañía naviera en el mercado durante 32 años, y en ese terreno debió competir con las empresas extranjeras basadas en una organización racional en el desarrollo capitalista de la revolución industrial del siglo XIX.

El periodo de estudio abarca tres décadas (1840-1873); la autora analiza para esa etapa las transformaciones económicas, en el comercio, los sistemas de comunicación (transporte terrestre y marítimo) y en la tecnología, fenómenos estos que contribuyeron a la integración de los mercados a escala global. En este contexto, y luego de la independencia de las colonias americanas, España pierde su pilar fundamental y su principal problema a lo largo del siglo XIX era el de ser una potencia débil con dominios dispersos. Ante el poderío de los países industriales, la política colonial española mostró un carácter marcadamente conservador. En los tres decenios que van de 1840 a 1870, la economía española debió enfrentar modificaciones en las corrientes comerciales, a saber, la importancia que adquirieron Cuba y Filipinas. La prosperidad del archipiélago filipino estaba ligada a la isla de Cuba, que era el centro distribuidor al mercado americano de productos asiáticos y españoles.

En Andalucía, y particularmente en Cádiz, la crisis del negocio colonial incidió en las fortunas de los hombres de negocios vinculados a estas actividades. Ahora bien, Cádiz, cabecera del comercio con las Indias, estaría desde la década de 1840 entre las primeras ciudades de la actividad mercantil y financiera de España, y junto a Santander, Barcelona y Málaga seguirían siendo los puertos comerciales más importantes desde donde se haría la Carrera de La Habana y Manila (por el cabo de Buena Esperanza).

La historiadora Cózar Navarro plantea una periodización de la trayectoria empresarial de Ignacio Fernández de Castro y Cía. en dos etapas (1840-1858 y 1859-1871), que coinciden con la evolución de la situación económica global, y española en particular. Los criterios que establece para esta periodización dependen de factores exógenos y endógenos que desarrollará

posteriormente. Para el primer periodo, la autora presenta la genealogía y el perfil biográfico de Ignacio Fernández de Castro y analiza, con base en la correspondencia del empresario, su inserción en la sociedad gaditana desde 1843. Esta primera etapa fue la de mayor crecimiento del patrimonio, y la autora vincula su desempeño con la evolución de la economía internacional, el triunfo del librecambio a raíz de la industrialización de los países del norte (Inglaterra y Francia principalmente), y el progreso del transporte marítimo a partir de la liberalización del sector, que permitió la expansión de los países europeos y de Estados Unidos de Norteamérica.

En esta etapa se verificó un significativo incremento del transporte de pasajeros y mercancías entre Cádiz y Filipinas con buques propios de la sociedad mercantil de Fernández de Castro. Las principales mercancías que se transportaban hacia Manila eran vino y alimentos, y se importaban principalmente frutos coloniales y efectos de China. Por otra parte, hubo otro negocio que sostuvo a la empresa: el transporte de colonos chinos desde Asia hasta Cuba.

Entre 1850 y 1859 la carrera principal era la de Manila. Desde Cádiz partían los barcos de la casa comercial de Fernández de Castro y Cía. –con una media anual de cinco barcos– con destino a Filipinas, un viaje de 90 a 105 días y un regreso de mayor duración. Desde el punto de vista tecnológico, este periodo correspondía a la navegación a vela porque la de vapor todavía presentaba obstáculos. El buque clíper era considerado entonces el más eficaz.

Ignacio Fernández de Castro tuvo una visión conservadora del negocio y actuó como comerciante naviero por cuenta propia. Ejerció además una variedad de actividades económicas y para 1859 creó la sociedad colectiva familiar. La autora nos señala que se trata de un tipo de sociedad o forma jurídica habitual en la organización del capital mercantil en la España del siglo XIX. El comercio por cuenta propia se refiere a la compraventa y distribución de productos en el mercado asumiendo el riesgo y ventura que de las operaciones se derive. La fuente que utiliza la autora para certificar estas actividades son los protocolos existentes del Archivo Histórico de Cádiz y la matrícula industrial y comercial de los copiadore de cartas.

Para 1860 la flotilla de Fernández de Castro y Cía. estaba compuesta básicamente por ocho veleros, tres clípers y cuatro fragatas; poseía además numerosas bodegas, fábrica de curtidos, mobiliario y almacén naval, siendo el transporte naviero la actividad más importante de esta casa comercial. Ignacio Fernández de Castro debe ser considerado comerciante, naviero y banquero, que representa el carácter polifacético del comerciante español del siglo XIX. Su escasa calificación profesional es una reminiscencia del sistema precapitalista que perduraría hasta fines de siglo, cuando el desarrollo del capitalismo impusiera la racionalización en los negocios y reimpusiera la calificación profesional en la actividad mercantil.

El esquema organizativo que adoptó Fernández de Castro como comerciante fue el del negocio colonial que respondía al de las sociedades mercantiles del siglo XVIII, es decir, una casa matriz, en Cádiz, y una o varias sucursales en los países ultramarinos. Desde la casa central se irradiaban las órdenes a los corresponsales de las sucursales de Manila y Macao. El término corresponsal que se menciona en las fuentes, nos aclara la autora, hacía referencia a una persona física o jurídica que tenía la representación mercantil, ya fueran comerciantes individuales o sociedades que mantenían relaciones recíprocas con la casa central. Este vínculo de confianza resultaba imprescindible. Entre 1850 y 1859 la casa de Fernández de Castro tenía corresponsales en España y Europa (Barcelona, Valencia, Cartagena, Alicante, Vigo, San Sebastián, Santander, Madrid, Sevilla, Málaga, Gibraltar, Londres, Liverpool, París, Hamburgo). Por la ubicación geográfica de los corresponsales se pueden conocer las áreas de mercado donde operaba la compañía: los mercados coloniales de Filipinas y Antillas, como enclaves principales desde donde se desarrollaban los negocios con el mercado peninsular. El norte de Europa era el mercado más frecuentado, donde se destacaba la importancia de Londres como plaza financiera de Europa occidental.

A través de la correspondencia de Ignacio Fernández de Castro, la autora verifica la importancia que el comerciante le otorgaba al mantenimiento de las buenas relaciones con las autoridades civiles y militares para el buen desarrollo de los negocios. Así como también el trato cordial que mantenía con la burguesía de negocios y las órdenes religiosas.

La información que le brindan las cartas le permitieron a la autora analizar el tipo de tráfico mercantil que realizaba Fernández de Castro. Se puede observar, entonces, que durante todo el periodo bajo estudio hubo enormes dificultades en las comunicaciones entre Cádiz y las sucursales asiáticas que obstaculizaban la actividad mercantil.

La autora presenta una serie de mapas donde se despliegan las rutas comerciales y la ubicación de las sucursales de la compañía naviera. Ella sintetiza la información sobre el tipo de negocios de Ignacio Fernández de Castro y Cía. en varios cuadros. Allí se observa que entre Cádiz y La Habana se comerciaban diferentes productos –libros, vinos y licores, sal y azafrán– y de regreso el tabaco representaba más de un cuarto de las mercancías transportadas, además de azúcar, frutos coloniales y alimentos. En esos años, con Europa del norte la casa gaditana comerciaba principalmente vino, tabaco, colorantes y fibras vegetales; y en sentido inverso ese comercio recibía maderas, tinta china, maquinaria, cobre, alimentos y cueros.

El transporte marítimo era el principal negocio de Fernández de Castro tanto de carga como de personas. Para las mercancías se privilegiaban los contratos de fletamento, o el del simple conocimiento de embarque,

sobre todo para Filipinas. En cuanto al pasaje, el contratista más asiduo era el gobierno, que recurría a los buques de la casa comercial para transportar tropas y otro personal por cuenta pública.

En la década de 1860 la prosperidad y el impulso de los negocios de la etapa anterior comenzaron a agotarse. Entre las causas exógenas de este derrotero, la autora identifica la guerra de Secesión estadounidense en 1861, que repercutió en los mercados del azúcar y, por lo tanto, en el comercio de azúcar entre Cuba y Estados Unidos de Norteamérica.

Los problemas de la casa Fernández de Castro y Cía. desde fines de la década de 1850 fueron la escasez de fletes, la menor rentabilidad de los retornos de Filipinas y el aumento de los precios de los frutos coloniales en el mercado asiático, que dificultaba su comercialización en el mercado español. Entre 1860 y 1866 disminuyó el comercio entre Cádiz y Filipinas, y las importaciones a la península de frutos coloniales, efectos chinos y fibras vegetales se redujeron a canela, café, azúcar, miriñaques, seda en rama, abacá y jabón. Por su parte, el tabaco desde Filipinas a la península fue afectado por la competencia naviera. En la década de 1860 aumentó la competencia del negocio naviero y no sólo por el incremento de buques en cada carrera, sino por las significativas innovaciones tecnológicas. El vapor desplazó a la vela en la navegación transoceánica.

Desde 1864 la Carrera de China se convirtió en la principal de la sociedad Fernández de Castro y Cía. con un significativo aumento de su participación en el transporte de colonos de China a Cuba. Desde el puerto de Macao los buques zarpaban con destino a Cuba con colonos, y la carrera menos frecuentada en esta etapa fue entonces Cádiz-La Habana. La necesidad de mano de obra en las plantaciones cubanas atrajo un flujo de inmigración que llegó por primera vez a Cuba en 1847. A pesar de los riesgos de la navegación, el tráfico de culíes reportaba significativos beneficios a los comerciantes antillanos y peninsulares. La casa comercial Ignacio Fernández de Castro y Cía. llegó a controlar todos los procesos del negocio desde el momento de la contrata en Macao hasta Cuba. Este tráfico duró hasta 1877 con el tratado que concluye con la emigración bajo contrata.

El sendero errático de la sociedad que se observa en la década de 1860 va a tener en 1867 un año clave, ya que la compañía debió enfrentar la suspensión de pagos por falta de liquidez. Las empresas navieras que como la de Fernández de Castro seguían apegadas a la navegación transoceánica a vela fueron afectadas además por la liberalización del transporte marítimo y la apertura del canal de Suez.

En el estudio, la historiadora analiza aquellos factores determinantes en el origen, funcionamiento y desaparición de la empresa. Por ello se consideran la situación general de la economía europea y española, la acti-

vidad de las empresas, la influencia de la familia, la condición jurídica y la ordenación del capital, la actividad comercial de la empresa y la evolución tecnológica en el sector naviero. Si bien se señala que la sociedad comercial tenía deficiencias estructurales que socavaban su eficacia, la autora enmarca su análisis sosteniendo que las condiciones endógenas y exógenas constituyeron un entramado de factores determinantes en este proceso de decadencia de la empresa.

Los factores exógenos de la coyuntura favorable entre 1840 y 1859 marcaron, para la autora, el buen desempeño de la empresa, pero esa expansión se detuvo hacia 1858 por una causa externa, la depresión económica tras la guerra de Crimea y sus consecuencias en las economías global y española. Asimismo, entre las causas exógenas, la autora señala como fundamental el cambio tecnológico que caracterizó la revolución industrial, la crisis de la navegación a vela como consecuencia de la aparición del barco a vapor y de la apertura del canal de Suez. Luego sobrevino la crisis de la exportación de azúcar cubano a Estados Unidos de Norteamérica por la guerra de Secesión.

Ahora bien, los aspectos endógenos también van a tener en el período siguiente un papel determinante, ello se relaciona con la organización social personalista, la escasez de recursos propios y de liquidez y la rigidez de los criterios de inversión en el campo de la navegación a vela. Entre las causas endógenas, asimismo, figura como uno de los factores clave la precaria estructura financiera de la empresa, que en los años sesenta se vuelve un obstáculo importante, junto con la ausencia de cambios y adaptaciones de la estructura organizativa frente a una actividad comercial y financiera diversificada. La sociedad no logró el cambio organizativo hacia una sociedad anónima como otras empresas del sector y mantuvo su anquilosada estructura organizativa y financiera frente a las cambiantes condiciones sociales y económicas. En 1870 la empresa vendió algunas embarcaciones y en 1871 las últimas cartas de Ignacio Fernández de Castro nos informan la determinación de llamar a sus acreedores ante el Tribunal de Comercio.

La crisis de la actividad de las casas comerciales gaditanas estaba vinculada con la organización de su sistema mercantil formado por empresas estructuradas jurídicamente como en la etapa precapitalista, lo que no les permitía adaptarse a las transformaciones tecnológicas del sector naviero y del contexto internacional. Para su caso de estudio, la autora concluye que la empresa de Ignacio Fernández de Castro no pudo dar el salto del tradicionalismo a la modernidad.

Cintia Nelly Russo

UNIVERSIDAD NACIONAL DE QUILMES
Buenos Aires, Argentina