

Bancos europeos en América Latina durante la era de la globalización, 1862-1914*

European banks in Latin America
during the globalization era, 1862-1914

*Carlos Marichal***

ABSTRACT

This article reviews and compares the establishment and trajectories of foreign banking firms (British, French, German, and Spanish) in the early financial markets of various Latin American countries from 1863 to 1914. We describe and compare their organizational models and strategies to expand their businesses. We argue that the model of multinational banking was preceded by diverse banking experiments which need to be better appreciated.

Keywords: Multinational firms; international banking; banks; Latin America; economic history; financial history. *JEL codes:* F23, G21, N10, N16, N26.

RESUMEN

En este artículo se ofrece un panorama comparativo del establecimiento y las trayectorias de los bancos extranjeros (británicos, franceses, alemanes y españoles) en los mercados financieros tempranos de diversos países latinoamericanos desde 1863 hasta 1914. Se describen y comparan sus modelos de organización y algunas

* Artículo recibido el 21 de abril de 2024 y aceptado el 6 de mayo de 2024. Su contenido es responsabilidad exclusiva del autor.

** Carlos Marichal, El Colegio de México, Ciudad de México (correo electrónico: cmarichals@gmail.com).

de sus estrategias para expandir sus negocios. Se argumenta que el modelo de banca multinacional moderna fue precedido por experimentos históricos bastante diversos que deben conocerse mejor.

Palabras clave: firmas multinacionales; banca internacional; bancos; América Latina; historia económica; historia financiera. *Clasificación JEL:* F23, G21, N10, N16, N26.

Hoy en día todos los países de América Latina cuentan con sistemas bancarios modernos, si bien de tamaños diferentes y características diversas. No obstante, hay que reconocer que la modernización bancaria en Latinoamérica ha sido relativamente reciente. De manera tradicional, la mayor parte de la población —en especial los sectores populares— no participaba muy activamente en las operaciones bancarias, ni en las bolsas, ni en el sector de seguros. En este ensayo se explora un capítulo en la génesis y el despegue inicial de los bancos en la región, ubicados en la época conocida como la primera globalización entre 1860 y 1914. Una faceta importante fue la llegada de una considerable variedad de bancos comerciales europeos a los mercados financieros tempranos de diversos países latinoamericanos. Sostenemos aquí que las modalidades de organización de dichas empresas bancarias —de capitales británicos, alemanes, franceses y españoles— fueron muy diversas y sólo en el caso germano correspondían con un modelo moderno de banca multinacional. En pocas palabras, el surgimiento del capitalismo financiero en Latinoamérica sugiere que hay que tener en cuenta una pluralidad de experiencias que deben explorarse a partir de estudios de diferentes casos y periodos. Por ello, es importante llevar a cabo análisis de historia bancaria y financiera por país y a nivel regional, a fin de contribuir a futuros trabajos comparativos.

Durante la segunda mitad del siglo XIX se produjeron las primeras oleadas de expansión de la banca extranjera dentro de América Latina, las cuales reflejaban facetas de la internacionalización financiera en esa época. Este tema ha llamado la atención de especialistas en la historia empresarial interesados por descifrar los orígenes de los bancos multinacionales, tarea que puede beneficiarse de miradas sobre regiones o países específicos (Battilossi, 2006). Éste es precisamente el objetivo del presente trabajo, el cual centra su atención en dicha experiencia en Latinoamérica. Para tal fin, el ensayo intro-

duce numerosos matices para proponer un análisis equilibrado de los tipos de bancos que comenzaron a internacionalizarse en el siglo XIX; las diferencias en origen; las particularidades de sus estructuras organizativas, y los retos competitivos que plantearon sus múltiples y diversos desarrollos.

La entrada de la banca europea en América Latina no estuvo exenta de obstáculos. Es importante reconocer que, desde el principio, los bancos extranjeros que se radicaron en América Latina tuvieron que competir con rivales domésticos numerosos y, a menudo, más grandes. Por ejemplo, en el decenio de 1880-1890, los bancos europeos, que establecieron oficinas y sucursales en Argentina, Brasil, Chile y México, encontraron que ya existían rivales locales de gran peso y tamaño, como el principal banco brasileño, el Banco do Brasil; en Argentina el Banco Nacional y el Banco de la Provincia de Buenos Aires; en Chile el Banco Nacional y el Banco de Valparaíso, o el Banco Nacional de México. Todas estas entidades cumplían la doble función de operar en el ámbito de las finanzas públicas y de servir como bancos comerciales, con numerosas sucursales en sus respectivos países. Precisamente por la competencia que ofrecían estos bancos domésticos ya exitosos, la banca extranjera se vio obligada a buscar nichos donde podía trabajar eficazmente, en especial en el terreno del financiamiento de importaciones y exportaciones.

Antes de entrar en la consideración de los campos específicos que eligieron los bancos europeos, es necesario tener en cuenta la prevalencia de una serie de suposiciones parcialmente erróneas en la historiografía. Una hipótesis harta común es que los bancos británicos (*overseas banks*) dominaron las finanzas latinoamericanas desde su entrada en los años de 1860 y se enfrentaron a una escasa competencia por parte de rivales domésticos (Jones, 1993: 373).¹ Sin embargo, es importante tener en cuenta que desde mediados del siglo XIX ya había surgido una pluralidad de bancos domésticos en muchas naciones latinoamericanas, los cuales eran pioneros en diversos terrenos financieros que pronto dominaron. No obstante esa competencia, los bancos británicos de ultramar demostraron en ocasiones una capacidad superior a la hora de hacer frente a severas dificultades monetarias y crisis financieras, debido a su experiencia en el financiamiento del comercio exterior y su detallado conocimiento de los ciclos económicos internacionales. En este con-

¹ En su gran repaso de la historia de la banca británica a escala internacional, Geoffrey Jones (1993: 373) descontó de manera absoluta el papel de la banca doméstica en América Latina en el siglo XIX.

texto también conviene prestar atención al papel de los bancos y los banqueros de otras nacionalidades europeas en Latinoamérica —particularmente franceses, alemanes y españoles— durante esta época (Bonin, 2006; Pohl, 1987; Roldán, 2004), el cual recuperamos en este ensayo. En resumen, las actividades de los bancos y los banqueros extranjeros fueron diversas de un país a otro, un hecho que exige la revisión de algunos de los estereotipos tradicionales de la banca extranjera en América Latina durante esta época de ascenso de la internacionalización financiera.

Nuestro punto de partida consiste en argumentar que un estudio comparativo de las tempranas y diversas trayectorias de las firmas extranjeras de banca comercial y de inversión en América Latina requiere prestar atención a las cronologías financieras y políticas en cada nación, así como a los actores y las firmas líderes, su inserción en los mercados de capitales locales, y sus vínculos con los circuitos internacionales de comercio y crédito. Además, es importante distinguir las diferencias en cuanto a la especialización de las firmas bancarias extranjeras: por ejemplo, cabe señalar que, si bien una mayoría se dedicó al financiamiento del comercio exterior, otras promovieron inversiones en una variedad de emprendimientos comerciales y obras públicas, así como la colocación de venta de bonos de distintos gobiernos latinoamericanos en los mercados europeos, mientras que un número más selecto también llegó a desempeñar papeles activos en el financiamiento de negocios hipotecarios locales.

En las páginas que siguen repasamos de manera sintética el establecimiento de las principales firmas bancarias europeas (británicas, francesas, alemanas y españolas) en los sistemas bancarios comerciales de diversos países latinoamericanos desde 1863 hasta 1914. Describimos y comparamos sus modelos de organización y algunas de sus estrategias para expandir sus negocios, incluyendo sus respuestas a una serie de importantes crisis económicas y financieras.

I. BANCOS BRITÁNICOS DE ULTRAMAR EN AMÉRICA LATINA DE 1860 A 1914

Un buen número de banqueros privados británicos estuvo activo en el comercio y las finanzas internacionales de América Latina desde principios del siglo XIX, siendo pioneros los *merchant banks* de Londres (Chapman, 1984; Miller, 1993: 83-95). Sin embargo, estas firmas —que eran propiedad

de poderosas familias mercantiles— no solían abrir oficinas en la región, sino que operaban con base en sus agentes mercantiles y corresponsales en diversos puertos o ciudades de los países latinoamericanos, quienes les proporcionaban la información que requerían sobre el comercio y las transacciones financieras que les interesaban (Llorca-Jaña, 2016). Las actividades de los *merchant banks* londinenses —como Rothschilds, Baring Brothers, Gibbs y Cía., o Schrodgers— y sus corresponsales alcanzaron su apogeo a mediados de siglo, pero a partir de la década de 1860 surgió un grupo bastante diferenciado de bancos comerciales británicos de ultramar (*overseas banks*) que comenzó a operar en cinco países latinoamericanos. Se organizaron como sociedades anónimas que eran, al principio, relativamente pequeñas, pero, poco a poco, llegaron a ejercer un papel importante en los mercados financieros del subcontinente, aunque sus estrategias, estructuras y evolución diferían de una nación a otra. En general, la mayoría de estas compañías tuvo suficiente éxito para experimentar un ciclo de vida empresarial bastante largo, y así sobrevivir en algunos casos durante unos ocho decenios, como lo demuestran los estudios de Geoffrey Jones (1993: 13-63).

Los bancos británicos de ultramar inicialmente estuvieron regulados por reglas denominadas Colonial Banking Regulations (CBR), ratificadas por el Tesoro británico en la década de 1830, a fin de supervisar las operaciones internacionales de este tipo de empresas. Tales normas se incorporaron a los estatutos fundacionales de los bancos tempranos, como lo demuestra uno de los primeros bancos comerciales en las Antillas: el Colonial Bank, creado en 1837 (Brown, 1989; Armstrong, 2010). No obstante, el verdadero florecimiento de los bancos de ultramar fue resultado de las reformas legislativas sobre sociedades anónimas que fueron aprobadas por el Parlamento británico a mediados de siglo. Según Philip Cottrell, a partir de 1857 la liberalización de las leyes referentes a las sociedades anónimas británicas facilitó la creación de empresas bancarias en el extranjero, con el resultado de que entre 1862 y 1866 se registraron en Inglaterra 25 bancos de ultramar y 13 bancos coloniales (Cottrell, 1991: 31-40).

Entre 1860 y 1914, varios bancos de ultramar británicos operaron en Argentina, Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay. Cada uno contaba con algunas sucursales distribuidas en regiones geográficas que podían considerarse sus principales zonas de influencia. La institución más antigua y próspera era el Banco de Londres y Río de la Plata (BLRP) (1862), que se concentraba en los mercados financieros de Argentina y Uruguay (Joslin, 1963: 28-52). En Brasil,

el London and Brazilian Bank (1862) y el British Bank of South America (1863) fueron actores importantes en los mercados financieros nacionales. En Chile, el Anglo South American Bank (sucesor del Banco de Tarapacá y Londres, creado en 1888) tenía su feudo, aunque poco a poco también abrió sucursales en Argentina y adquirió participaciones en diversos bancos en varios países sudamericanos. A su vez, a partir de 1865 se estableció una compleja entidad multinacional llamada Banco de Londres, México y Sudamérica, que tenía su sede en Londres y operaciones comerciales en Lima, Bogotá y México (Lough, 1915).

La organización de los bancos británicos de ultramar no fue la de una empresa multinacional, sino que se ajustaba en muchos aspectos al modelo de las *free standing companies*, una propuesta de la historiadora Mira Wilkins (1998), ya que no eran filiales directas de ningún gran banco de Gran Bretaña. Aunque todas estas compañías tenían una oficina central en Londres, la mayor parte de sus operaciones ordinarias, edificios, sucursales y agencias locales se encontraba en el extranjero. Los gerentes del respectivo banco operaban con mucha autonomía desde sus oficinas en Latinoamérica y por eso pueden describirse como *free standing banks* (Wilkins, 1998: 3-22). La ventaja de contar con una oficina en Londres consistía en que podía obtener fondos para aumentar el capital de la firma y facilitaba abrir una cuenta en el Banco de Inglaterra. Ésta constituía una ventana de oportunidad para los bancos británicos en América Latina, ya que los gerentes locales podían ofrecer a sus clientes locales facilidades en el descuento de letras de cambio, pues obtenían los tipos de interés más bajos existentes a escala internacional. Pero eso no implicaba que operasen de manera laxa en la concesión de préstamos. Según la mayoría de los estudios de caso, los bancos ingleses eran más reacios al riesgo que sus homólogos locales. En su mayor parte, tendían a especializarse en transacciones comerciales a corto plazo, al operar con el mejor papel comercial que se colocaba en los mercados financieros, con el fin de minimizar sus riesgos. Esto les permitió sobrevivir a numerosos pánicos bancarios en distintos países latinoamericanos durante el último tercio del siglo XIX.

Los primeros de estos bancos comerciales de ultramar se centraron en la financiación del comercio, al dedicarse básicamente a las operaciones de cambio de moneda y a la financiación de importaciones y exportaciones. Pero también colaboraron frecuentemente con grupos empresariales implicados en el lanzamiento y el financiamiento de algunos de los primeros

ferrocarriles, empresas de tranvías y compañías de seguros. Después de la década de 1880, una serie de nuevas sociedades financieras británicas, distintas y diversificadas, también se estableció en varios países sudamericanos. Un estudio particularmente detallado sobre Argentina, publicado por el historiador Charles Jones (2022), demuestra que dichas firmas británicas se especializaron en la financiación de negocios inmobiliarios, propiedades urbanas, así como grandes estancias y explotaciones cerealistas, particularmente en la región del Río de la Plata.

La solvencia y el prestigio de los bancos británicos de ultramar les ayudaron a ocupar posiciones destacadas en la financiación del comercio exterior y en el cambio de divisas en los países en los que operaban, pero rara vez se convirtieron en los actores dominantes de los sistemas bancarios nacionales. Esto fue así porque, durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX, los mayores bancos comerciales latinoamericanos fueron nacionales, algunos públicos, pero la mayoría privados (Marichal, 2021).

El primer banco comercial británico de ultramar que inició sus actividades en Sudamérica fue el BLRP (Joslin, 1963: 28-35).² Fue creado en 1862 por una coalición de banqueros londinenses y comerciantes rioplatenses que reunieron medio millón de libras esterlinas en capital para sus operaciones iniciales. En Londres, el City Bank fue su banquero, alianza que permitió a la nueva entidad sudamericana acceder a una cuenta de descuento y giro abierta en el Banco de Inglaterra. La primera oficina en Buenos Aires se inauguró en enero de 1863 para participar en el comercio de exportación e importación de Argentina con Europa. Como señala Joslin (1963: 35-40), el banco abrió créditos de aceptación para los importadores del Río de la Plata, que disfrutaron de un privilegio, ya que en sus préstamos el tipo de interés aplicado estaba directamente vinculado con el tipo de descuento del Banco de Inglaterra.

Las alianzas con la comunidad local de comerciantes y terratenientes de origen británico fueron decisivas para el éxito del BLRP. Uno de los accionistas más importantes en Argentina fue George Drabble, un comerciante activo en el negocio de exportación de lanas y cueros. Drabble había comprado extensas explotaciones de ganado ovino en las pampas y fue director

²Joslin (1963) escribió el primer estudio moderno sobre los bancos británicos en América Latina, basado en una revisión minuciosa de los archivos bancarios históricos.

en alguna ocasión del poderoso y estatal Banco de la Provincia de Buenos Aires, el primer banco comercial argentino, que se había creado en 1854. En 1869 Drabble fue nombrado director y presidente del BLRP, y se trasladó a Londres para promover los crecientes flujos de inversiones directas británicas hacia Argentina y Uruguay. En esta época participó muy activamente en la puesta en marcha de la Buenos Aires Great Southern Railway Company, así como en la creación de la primera compañía de tranvías de Buenos Aires, y de empresas de obras hidráulicas en la capital argentina y en Montevideo (Joslin, 1963: 39-41).

El BLRP prosperó y, en décadas posteriores, desempeñó un papel importante en la financiación del comercio internacional de carne; al mismo tiempo que servía a sus clientes más preciados: las grandes compañías ferroviarias británicas que dominaban el transporte terrestre en gran parte del Río de la Plata. En síntesis, en países como Argentina, la especialización operativa del respectivo banco británico se vinculaba con las inversiones y los flujos de capitales que llegaban de Europa. Esta relación fue, en efecto, un patrón más o menos común para el conjunto de América del Sur durante el periodo, aunque hubo, por supuesto, excepciones.

Aunque el Banco de Londres fue la firma extranjera dominante en Argentina durante sus dos primeras décadas, algunas nuevas empresas británicas también entrarían en el mercado local, incluido el pequeño Banco Inglés del Río de la Plata a principios de la década de 1880 y, poco después, otras firmas británicas que se instalaron en la capital argentina, incluyendo una sucursal del London and Brazilian Bank, así como del British Bank of South America y el Anglo-Argentine Bank. Pero ninguno de ellos tuvo el éxito del antiguo Bank of London and the River Plate, que siguió dominando la mayor parte del negocio de créditos y depósitos proporcionados por las compañías británicas de ferrocarriles, tranvías y seguros activas en la zona del Río de la Plata (Jones, 2022).³ Por otro lado, una serie de firmas financieras más heterodoxas dirigidas por empresarios británicos tuvo éxito en el negocio hipotecario, así como en la promoción de grupos empresariales que se convirtieron en los primeros conglomerados. Particularmente notable fue la River Plate Trust, Loan and Agency Company, fundada en Buenos Aires en 1882 por el dinámico empresario británico John Morris, quien promovió vínculos personales y participaciones cruzadas en otras

³ Charles Jones (2022) proporciona detalles sobre el desempeño de gran número de estas empresas.

firmas, como la Mortgage Company of the River Plate, la Argentine Southern Land Company, la Santa Fe Land Company, la Tucumán Sugar Company, la Rosario Waterworks Company, la River Plate Electricity Company, así como cinco firmas ferroviarias relativamente pequeñas dirigidas por británicos (Jones, 2022).

En el vecino Uruguay, la llegada de bancos extranjeros también fue temprana, como resultado de una pequeña ráfaga de inversiones británicas. El London and River Plate Bank (LRPB) entró en Uruguay a principios de la década de 1860, y siguió siendo uno de los principales bancos del país durante todo el periodo. En la década de 1880, otros tres bancos británicos operaban en el país, entre ellos el Banco Inglés del Río de la Plata, el Banco de Londres y Brasil, que abrió su sucursal uruguaya en 1878, y el Banco Británico de Río de Janeiro, que abrió una oficina en Montevideo en 1885 (Díaz Steinberg, 1993: 91-95). Tras el pánico de Baring —resultado de la quiebra del poderoso *merchant bank* de Londres de Baring Brothers y consecuencia también de sucesivos pánicos bancarios en Buenos Aires, Montevideo y Río de Janeiro—, esta última entidad cambió su nombre por el de British Bank of South America en 1891.

El establecimiento de bancos británicos de ultramar en Brasil siguió un camino similar al de Argentina y Uruguay, siendo en gran parte el resultado de las iniciativas de importantes firmas mercantiles locales que mantenían estrechos vínculos con los círculos comerciales y financieros británicos. Una serie de encuestas consulares de los años de 1840 demostró que en Brasil operaban entonces más de 45 firmas mercantiles de origen británico, así como 18 casas francesas y seis norteamericanas en Río de Janeiro; al tiempo que 25 comerciantes y financistas británicos residían en Salvador de Bahía, dedicados a la importación de textiles y al comercio de azúcar. A mediados de siglo, la banca mercantil londinense Schrodgers disponía de 17 clientes mercantiles en Río de Janeiro y ocho en Bahía, mientras que Fredrick Huth & Co. tenía 22 corresponsales en Brasil (Roberts, 1992: 50; Llorca-Jaña, 2016: 105). En esa época, cerca de la mitad de todas las exportaciones de café, azúcar y algodón era manejada por casas comerciales inglesas y sus banqueros en Londres.

Como resultado de la legislación que facilitó la formación de bancos de ultramar, varias entidades financieras británicas se establecieron en Río de Janeiro, Bahía y otros puertos brasileños después de mediados de siglo; en algunos casos, fueron desplazando a los *merchant banks* privados, anterior-

mente citados. El London and Brazilian Bank (LBB) abrió sus puertas en 1863, y poco después se le unió la firma más pequeña llamada el Brazilian and Portuguese Bank (1863), que más tarde cambió su nombre por el de English Bank of Rio de Janeiro. Ambos bancos pudieron hacer frente al violento pánico bancario brasileño de 1864 en Río de Janeiro mucho mejor que los bancos nacionales. El LBB fue el que más rápido creció y pronto creó una amplia red de sucursales, que abarcaba desde Santos y São Paulo hasta Manaus en el Amazonas, Pará y Maranhao en la costa norte, así como oficinas más al sur en Porto Alegre, Pelotas y Rio Grande do Sul, en la frontera con Uruguay. El éxito de las firmas inglesas se debió en gran medida a sus prácticas conservadoras — como señaló el historiador bancario David Joslin en su clásico estudio —, ya que mantenían importantes reservas de oro y limitaban sus préstamos a los clientes más solventes y líquidos (Joslin, 1963: 72-79). Estas prácticas estaban vinculadas con que los bancos británicos contaban con el apoyo de las fuertes casas mercantiles anglo-brasileñas dedicadas a la financiación de las exportaciones de café. Tal fue el caso de Edward Johnston, jefe de una importante firma de exportaciones de café, que tenía sucursales en Londres, Liverpool, Santos y Río (Graham, 1972: 76-80). Este comerciante banquero inglés acumuló capital y prestigio suficientes para participar como accionista principal en el Banco de Londres y Brasil, y ayudó a abrir una cuenta para el banco londinense en el Banco do Brasil. No en vano, pronto fue nombrado vicepresidente de la empresa bancaria en 1867.

Los bancos británicos de ultramar en Argentina y Brasil construyeron su negocio gradualmente en la década de 1860, pero se enfrentaron con graves problemas durante el pánico financiero de Londres de 1866 y también durante las crisis más extensas de mediados de la década de 1870, cuando casi todos los mercados financieros de América Latina experimentaron problemas severos, a raíz de las numerosas suspensiones del servicio de la deuda pública externa, crisis monetarias y caídas de la afluencia de capital extranjero (Marichal, 2021: 406-449). No obstante, los directivos de los bancos británicos confiaron en sus clientes más solventes, por lo que la mayoría pudo sobrevivir a las grandes dificultades.

Durante la década de 1880, los bancos británicos de ultramar volvieron a crecer rápidamente gracias al renovado auge de las exportaciones y al notable aumento de las inversiones británicas en ferrocarriles y muchas otras empresas en el Cono Sur. Sin embargo, en 1890-1891 la explosión del pánico

de Baring volvió a amenazar a los bancos ingleses en la región (Marichal, 2014: 140). Pero, una vez más, los directores de los bancos británicos demostraron su habilidad para navegar a través de aguas financieras extremadamente turbulentas. Para finales de siglo, volvieron a expandirse, en buena medida porque fueron capaces de atraer a clientes adinerados de los bancos domésticos que habían sido muy afectados por los pánicos mencionados.

La inserción de la banca británica en México enfrentó mayores obstáculos que en Sudamérica, como consecuencia de la inestabilidad militar, política, fiscal y financiera en la República mexicana durante los dos primeros tercios del siglo. Sin embargo, y algo curioso, durante el Imperio de Maximiliano (1863-1867) un puñado de bancos y grandes inversores londinenses se animó a fundar un banco en México, recurriendo para ello al mercado de capitales de Londres. El resultado fue la creación del Banco de Londres, México y Sudamérica (LBM-SA) en 1864. La estructura de las operaciones en México estaba determinada por diversos factores. En primer lugar, la organización de los bancos en México no estaba sujeta a alguna regulación significativa, ya que no existía una ley bancaria. El único requisito para operar era la inscripción de la nueva empresa en el Registro del Tribunal Mercantil (Riguzzi, 2012: 58). Los efectos de esta circunstancia institucional influyeron en el desarrollo del LBM-SA en México. En sus inicios, el banco contaba con un personal administrativo mínimo: director general, contador, cajero y recaudador, mientras que sus agencias regionales también tenían un personal muy limitado, ya que dependían de las redes de comerciantes británicos en varias ciudades, puertos y centros mineros mexicanos. La estrategia principal de la empresa bancaria consistía en aprovechar las ventajas competitivas específicas del sector. Éstas incluían la introducción del uso de técnicas bancarias en México, por ejemplo, billetes de banco, cheques y pólizas de seguro. Además, el nuevo banco llevaba a cabo la práctica más tradicional del descuento sistemático y generalizado de letras de cambio internacionales. Inicialmente, en el financiamiento de las operaciones de crédito de este flamante banco se extendieron préstamos con la emisión de billetes hasta que los depósitos comenzaron a incrementarse.

Los primeros negocios del Banco de México en Londres se concentraron en cuatro campos, siendo el mayor el financiamiento del comercio de exportación e importación entre Gran Bretaña y México, que se duplicó entre 1860-1862 y 1863-1866.⁴ Otro sector de actividad fue la extensión de

⁴ En 1860-1862 el promedio anual de las exportaciones británicas a México fue de 669577 libras

créditos por parte del banco a los productores y los exportadores de algodón del noreste de México, intercambio que se expandió como consecuencia de la Guerra Civil en los Estados Unidos, lo cual provocó el bloqueo de los puertos del sur de la Confederación y el desvío del comercio algodonero (con destino a Europa) a través de los puertos del norte de México. Por último, un número considerable de los préstamos del banco se destinó al gobierno imperial encabezado por Maximiliano en la Ciudad de México y otro tanto a propietarios rurales e industriales del centro de México y Veracruz (Marichal y Riguzzi, 2006: 207- 237).

Después de 1867, como resultado de la caída del Imperio de Maximiliano y la recesión económica que golpeó a la nueva administración republicana encabezada por Benito Juárez, situación que se volvió perjudicial para el Banco de Londres, la ruptura de relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña (que duró hasta 1884) hizo que el país fuera menos atractivo para los inversionistas británicos, al igual que la quiebra de muchas de las casas mercantiles británicas en México, lo que provocó una caída sustancial en sus negocios. Además, el fin del auge comercial de 1863-1866 fue seguido por la suspensión de pagos de la deuda externa por parte de la administración de Juárez y por una mayor hostilidad hacia las empresas extranjeras, como lo confirma la imposición de multas y nuevos impuestos al Banco de Londres y de México, medidas que crearon muchas fricciones con el gobierno.

Esta situación deprimida llevó al banco a concentrar sus esfuerzos en el comercio de plata, que constituía la rama principal del comercio de exportación de México y proporcionaba los medios para mantener el comercio de importación, aunque también constituía un medio de fuga de capitales para los mexicanos más acaudalados. Esto llevó al banco a acumular considerables reservas de dinero en el extranjero, pero sus principales actividades tendieron a restringirse a un conjunto relativamente pequeño de clientes adinerados, principalmente ubicados en la Ciudad de México. Curiosamente, las principales empresas británicas que operaban entonces en México no realizaban muchos negocios con el banco (Banco de Londres y México, 1964).⁵ Ni siquiera la finalización en 1873 del primer ferrocarril, la Mexican esterlinas; entre 1863 y 1865 su valor se elevó a un promedio anual de 1 982 677 libras. Véase Great Britain Board of Trade (1865).

⁵ La más grande, la Mexican Railway Company, respaldada por la casa Gibbs, no hizo negocios con el banco; la segunda firma británica más grande, la Anglo-Mexican Mint Co., que administraba las casas de moneda de Guanajuato y Zacatecas, fue liquidada en 1873.

Railway Company, de propiedad británica, que conectaba el puerto de Veracruz con la Ciudad de México, supuso un notable aumento del volumen de negocio del banco, que se mantuvo bastante estable hasta principios de la década de 1880, cuando comenzó a expandirse. La renovada fase de prosperidad, sin embargo, se interrumpió entre 1884 y 1886 debido a una grave crisis fiscal y financiera en México y como resultado de los esfuerzos del nuevo Banco Nacional de México (en gran parte de propiedad francesa y con excelentes conexiones con el gobierno mexicano) por marginar al banco británico. Una forma de entender este conflicto es centrarse en las diferencias entre dos estructuras bancarias: el modelo de sucursal relativamente débil de un banco multinacional, que era el caso del Banco de Londres, frente al modelo de banco gubernamental (con fuertes actividades comerciales) que caracterizaba al Banco Nacional de México fundado en 1884 (Riguzzi, 2006).

Entre 1886 y 1896 diversas circunstancias condujeron a la separación legal del *Home Office* británico y la administración local del Banco de Londres y México. El primero, que inicialmente fue propietario y administrador, pasó más tarde a ser simplemente accionista mayoritario (con un considerable grado de control) y, por último, accionista minoritario (prácticamente sin control). Esto fue el resultado de un importante periodo de crecimiento de la economía mexicana en la década de 1880, que condujo a una notable expansión de las actividades del banco que estimuló las alianzas con empresarios nacionales. Varios de estos capitalistas pudieron aprovechar la presión gubernamental para gradualmente “mexicanizar” al Banco de Londres, al ofrecer que se tomara un tercio del capital (con una prima de 100% sobre el precio nominal de la acción) y se obtuviera la domiciliación mexicana del banco, al tiempo que ello permitía a la sociedad tenedora de LBM-SA conservar dos tercios de las acciones.

Entre los nuevos y principales inversionistas mexicanos en el Banco de Londres y México (BLM) se contaban Thomas Braniff, dueño de una fábrica textil y gerente del Ferrocarril Mexicano; Juan Llamedo, proveedor del Ejército Federal, e Ignacio de la Torre y Mier, yerno del presidente Díaz (Joslin, 1963: 209-210; *La Semana Mercantil*, 1889). Otro cambio importante se produjo en 1896, con una nueva ampliación de capital del Banco de Londres, que pasó de 3 a 10 millones de pesos, acompañada de un cambio de estatutos y una nueva carta federal. La ampliación de capital del Banco de Londres tenía como finalidad separar aún más el *holding* británico y el

banco mexicano. La operación fue el resultado de un ultimátum presentado por un nuevo grupo de accionistas mexicanos, encabezados por un conjunto de acaudalados inmigrantes franceses (conocidos como el grupo *Barcelonette*) a la junta de Londres: presionaron enérgicamente para que se aumentara el capital, o de lo contrario amenazaron con que el banco mexicano perdería el apoyo del gobierno y muchos negocios futuros (Joslin, 1963: 211; *Mexican Financier*, 6 y 20 de junio de 1896). De este modo, se produjo un proceso no convencional en el que un grupo de inversores nacionales desplazó a los inversores extranjeros. El LBM-SA perdió el control del BLM y comenzó a vender porciones de las acciones, manteniendo sólo correspondencia ocasional con el gerente local del banco (Riguzzi, 2012: 64-65).⁶ En 1900 México era uno de los pocos países latinoamericanos donde no operaba ningún banco británico.

En este punto, cabe aclarar que el consorcio del Banco de Londres de México y Sudamérica también tenía intereses en Perú, incluyendo un amplio conjunto de oficinas bancarias en la costa occidental de Sudamérica. En este sentido, puede argumentarse que tal entidad estaba organizada de forma muy similar al modelo descrito por Geoffrey Jones (1993: 43) como “un conjunto de bancos de una sola unidad incorporados en una federación a un centro (la oficina central) que proporcionaba las directrices generales y actuaba como prestamista de última instancia”. Inicialmente, México, Perú y Colombia eran los países en los que el LBM-SA había establecido operaciones, todas ellas conectadas a la oficina central en Londres, que funcionaba como agencia coordinadora, pero cada sucursal de país gozaba de un grado considerable de autonomía, lo que significaba que el director general local desempeñaba un papel clave a la hora de determinar la escala, el alcance y la dirección de los negocios locales, dependiendo de la oficina central para la aprobación de los mayores negocios, así como proporcionar asistencia en el descuento de facturas de exportación/importación que se esperaba que constituyeran un gran porcentaje del negocio del banco (Joslin, 1963: 88).

Desde finales de la década de 1860 y principios de la de 1870, los directores del Banco de Londres desviaron negocios de México y Colombia, y dirigieron la mayor parte de sus recursos a Perú, donde se concentraron en

⁶ Riguzzi (2012) señala que al cabo de unos años los inversores barceloneses pasaron a controlar la mayoría de las acciones del Banco de Londres y México, que se negociaban activamente en la Bolsa de París.

los florecientes negocios en Lima y en los puertos del Pacífico como consecuencia del gran auge de las exportaciones de guano, que convirtieron al Estado peruano en el más rico de América Latina en términos fiscales, durante un tiempo. En parte por ello, una notable fase de inversiones en la construcción de ferrocarriles y la modernización de puertos entre 1868 y 1875 tuvieron lugar en Perú a principios de la década de 1870. En ese periodo, el LBM-SA (ahora denominado Banco de Londres y Perú) estableció tres sucursales operativas en el país, aunque también abrió una oficina en Valparaíso, Chile (Riguzzi, 2006: 3-4 y 9-10).⁷ No obstante, su expansión se vio truncada después de mediados de la década de 1870 como consecuencia de traumáticos choques externos. Para empezar, la crisis internacional de 1873 afectó gravemente las finanzas públicas peruanas, al mismo tiempo que el comercio del guano comenzaba a declinar. Hacia 1876, el Estado peruano —el mayor deudor latinoamericano— declaró la suspensión de pagos, lo que condujo a la interrupción de las grandes obras públicas en construcción y a una cadena de quiebras, incluida la de la mayoría de los bancos locales.

En 1878 el Banco de Londres y Perú y el Banco del Callao seguían siendo los únicos bancos supervivientes en Lima, aunque su escala de negocios ya había disminuido sustancialmente. Entre 1873 y 1876 la emisión de billetes del Banco de Londres disminuyó en 48% y, al mismo tiempo, sufrió una caída en el valor de mercado de sus acciones, que llevó a una reducción de capital en 1877 de 500 000 a 250 000 libras esterlinas (Banco de Londres y México, 1964). Para empeorar las cosas, el conflicto militar entre Chile y Perú en 1879-1881 contribuyó a agravar las perspectivas de negocio del banco. Por otra parte, después de la guerra, el Banco de Londres y Perú desempeñó un papel importante en la financiación de los empresarios nacionales dedicados a los auges contemporáneos de las exportaciones de azúcar y algodón en Perú, que despegaron a partir de mediados de la década de 1880. Más tarde, en la década de 1890, muchos inversores nacionales pasaron a participar más activamente en el banco y, en 1895, éste se fusionó con el Banco del Callao, de manera que se convirtió en la mayor institución financiera de Perú durante más de 20 años (Quiroz, 1989: 199-215).

Uno de los últimos bancos británicos de ultramar en establecerse en América Latina fue el Banco de Tarapacá y Londres en 1888, que llegó a ser

⁷ Riguzzi (2006: 9-10) cita los informes de LBM-SA en *Banker's Magazine*, de 1870-1873.

conocido como el “banco del nitrato” por su participación en la financiación de la minería chilena y boliviana, así como en el comercio. El Banco de Tarapacá fue organizado en Londres por el empresario minero John Thomas North y un grupo de capitalistas británicos que participaban en la creciente industria del nitrato en Chile. Tras una década y media, la empresa cambió su nombre por el de Anglo South American Bank en 1906, cuando los plutócratas del nitrato se aliaron con una serie de empresarios millonarios sudamericanos, como la familia Patiño en Bolivia, que hizo fortuna con la minería y la exportación de estaño, así como la familia Bunge en el Río de la Plata, propietaria de una de las mayores empresas de comercio de cereales del mundo. El banco no tardó en abrir sucursales en Argentina y adquirir participaciones en empresas financieras de varios países latinoamericanos. En 1917 se hizo cargo del Commercial Bank of Spanish America Ltd., activo durante dos décadas en varias ciudades de Colombia, pero que también tenía agencias en las principales ciudades de Nicaragua, El Salvador, Venezuela y Ecuador, con redes de corresponsales en París, Mánchester y Nueva York; se especializaba en la exportación de café, pieles y cacao (Lough, 1915: 41-42). En 1920 el Anglo South American Bank absorbió al British Bank of Spanish America y ese mismo año obtuvo el control de 60% de la venerable firma chilena de banca privada Agustín Edwards y Cía., que hoy en día es parte del mayor banco chileno.

En la década de 1920, las fusiones de los principales bancos británicos de ultramar en América Latina avanzaron rápidamente. El London and Brazilian Bank y el London and River Plate se fusionaron en el *holding* conocido como Bank of London and South America (BOLSA) en 1923, que posteriormente adquirió la mayoría de las filiales del Anglo South American Bank durante la Gran Depresión de los años treinta. Continuó en activo durante varias décadas, pero en la década de 1960, el Lloyds Bank adquirió este conglomerado, que se convirtió en un segmento de lo que hoy es un enorme banco global.

En general, puede concluirse que, si bien en América Latina los bancos británicos de ultramar abrieron buen número de oficinas en Sudamérica a finales del siglo XIX, sus *modus operandi* contrastaban con los bancos *multinacionales* más grandes que operaban dentro del imperio británico y que abrieron una multitud impresionante de sucursales en otros continentes, pero no en Latinoamérica. En estudios pioneros sobre el nacimiento y desarrollo de los bancos multinacionales británicos, el historiador empresarial

Geoffrey Jones ha descrito la multiplicación de sus sucursales, que operaban principalmente en Australasia, Sudáfrica y Asia, aunque en menor número también en Canadá, las Indias Occidentales y el Sudeste Asiático. En 1890 estas empresas financieras multinacionales ya contaban con 710 sucursales y en 1913 con la increíble cifra de 1286 sucursales (Jones, 1990: 31, cuadro 3.1). En resumen, queda abierta la cuestión de si los bancos británicos de ultramar en América Latina antes de 1914 pueden considerarse realmente bancos multinacionales. A partir de la década de 1920, la tendencia hacia la consolidación entre algunos de los bancos británicos de ultramar en la región se aceleró, pero, paradójicamente, esta asociación era más bien el resultado de la creciente debilidad subyacente de las ya bastante antiguas firmas bancarias británicas en el hemisferio.

II. BANCOS ALEMANES EN AMÉRICA LATINA, 1870-1914

Los bancos británicos de ultramar sólo comenzaron a experimentar la competencia de otros bancos europeos de manera notable desde finales de la década de 1880, cuando los grandes bancos alemanes (*Grossbanken*) empezaron a interesarse por el comercio con América Latina y se convirtieron en sus rivales más serios, hasta el estallido de la primera Guerra Mundial (Benston, 1994). Las estrategias para expandirse adoptadas por los grandes bancos germanos se basaron en buena medida en seguir las trayectorias del comercio que habían impulsado durante décadas las redes de casas comerciales alemanas previamente existentes en América Latina. En México los primeros comerciantes alemanes provinieron de las ciudades del norte de Alemania —Hamburgo, Bremen y Lubeck—, que llegaron a partir de la década de 1830, y se asentaron sobre todo en varios puertos y ciudades de Argentina, Brasil y Chile a partir de esa época (Bernecker, 1988).⁸ Pero, desde comienzos de la década de 1870, algunos banqueros alemanes tomaron conciencia de la importancia creciente del comercio con América Latina y comenzaron a ofrecer una serie de nuevas facilidades crediticias a exportadores e importadores, particularmente en Buenos Aires y Montevideo. El

⁸ Bernecker (1988) presenta un estudio exhaustivo de estas firmas.

Deutsche Belgische La Plata Bank, fundado en 1872, fue organizado por el Banco Disconto Gessellschaft, con el apoyo del banco privado de S. Oppenheim & Co. y de varias firmas financieras belgas, así como del banco austriaco Kreditanstalt. Su capital inicial era de 10 millones de táleros, pero su existencia fue muy breve. En un principio se dedicó a financiar el comercio del Río de la Plata con Alemania y Bélgica, pero el pequeño banco quebró tras conceder un préstamo al gobierno uruguayo en 1873 que nunca fue rembolsado (Diouritch, 1909: 493-495).

Durante el último cuarto del siglo XIX, tuvieron lugar importantes cambios en el comercio transatlántico como consecuencia del establecimiento de líneas regulares de buques de vapor alemanes, así como de las comunicaciones telegráficas entre Hamburgo y los puertos latinoamericanos. Ambos elementos contribuyeron poderosamente a estimular el comercio directo entre Alemania y países como Argentina, Uruguay, Chile y Brasil, y atrajeron el interés de los *Grossbanken* de Berlín y Hamburgo. La apertura de las oficinas de los bancos alemanes fue algo tardía y en casi todos los casos siguió un modelo que puede ser descrito como típico de bancos multinacionales, en el que un gran banco en la metrópoli dirige con cuidado el establecimiento de sucursales y agencias en la región. Desde los últimos decenios del siglo XIX y hasta la primera Guerra Mundial, consiguieron consolidar sus posiciones rápidamente, como lo demuestra el establecimiento del Banco Alemán Transatlántico (BAT), una sucursal del Deutsche Bank, en Buenos Aires en 1887 (Pohl, 1987). El BAT pronto procedió a establecer una red de sucursales por toda Latinoamérica: cuatro en Brasil, una en Uruguay, seis en Argentina, nueve en Chile, dos en Bolivia, cuatro en Perú y una en México, las cuales siguieron siendo operativas en 1914, antes del estallido de la Guerra Mundial. Por su parte, otros bancos alemanes tendieron a elegir bastiones geográficos algo más limitados: el Brasilianische Bank für Deutschland (1887), fundado por la Disconto Gesellschaft, estableció cinco sucursales en Brasil. Mientras tanto, en Chile el primer banco alemán fue fundado en octubre de 1895 por la Disconto Gesellschaft, conjuntamente con el Norddeutsche Bank, y se denominó Bank für Chile und Deutschland. Sin embargo, poco después un importante competidor también se instaló en Chile: el Deutsche Überseeische Bank (BAT) abrió una sucursal en Santiago en enero de 1896, lo que lo convirtió con el tiempo en el mayor banco alemán del país. En 1910 el Dresdner Bank y el National Bank für Deutschland crearon un tercer banco alemán en Latinoamérica: el Deutsche-Südamerikanische Bank, que estableció una

sucursal en Argentina y dos sucursales en Chile, además de una en México (Lough, 1915: 59-62).

Bastante pronto los bancos ingleses y alemanes estaban compitiendo no sólo en la financiación de exportaciones e importaciones, sino también en la gestión de fletes y seguros marítimos, así como en el cambio de divisas. Según un estudio detallado de Briones y Villela, los bancos británicos y alemanes captaron al menos 80% de los depósitos del conjunto de los bancos extranjeros en Brasil entre 1880 y 1914 (Briones y Villela, 2006: 6). Sin embargo, según los recientes estudios de Wilfrid Kisling, las empresas alemanas de ultramar tenían una estructura organizativa diferente de las británicas, ya que eran filiales de grandes bancos de la madre patria y no operaban como empresas independientes, sino que eran los primeros ejemplos de banca globalizada moderna (Kisling, 2017: 183). En tal sentido, este enfoque parece ajustarse a los modelos analíticos avanzados por los investigadores Geoffrey Jones (1993) y Stefano Battilossi (2000) sobre la internacionalización de los bancos en esta época. De esta manera, puede argumentarse que los bancos alemanes fueron pioneros de los primeros modelos de bancos multinacionales altamente *centralizados*.

Una pregunta clave es ¿por qué los bancos alemanes empezaron a moverse hacia afuera a finales de la década de 1880? Para empezar, hay que tener en cuenta que en 1886-1890 hubo un periodo de internacionalización de la venta de valores en los mercados alemanes: según un estudio clásico, en esos cinco años 35% de todas las acciones y bonos vendidos en la Bolsa de Berlín correspondía a valores extranjeros (Whale, 1930: 93; Pohl, 1977: 127-137). Y una parte importante consistió en la compra/venta de bonos de empréstitos sudamericanos y mexicanos. Pero, aparte de la creciente participación en la emisión de títulos públicos latinoamericanos por parte de los *Grossbanken*, lo cierto es que sus vástagos, los bancos de ultramar, se dedicaron esencialmente a promover las exportaciones alemanas. En Brasil, que ya era un importante socio comercial de Alemania, se concentraron en el creciente comercio del café. Dos poderosos bancos, el Diskonto-Gesellschaft de Berlín y el Norddeutsche Bank de Hamburgo, crearon conjuntamente una gran sucursal en Río de Janeiro en 1889, conocida como el Brasilianische Bank für Deutschland. Prosperó y fue el único banco alemán en Brasil hasta 1911. Combinó intereses en la promoción de ferrocarriles y obras públicas, así como en la financiación del comercio; ya en 1913 tenía un volumen de depósitos tan grande como el Banco de Londres y Brasil, y, de hecho,

comenzó a descontar un mayor volumen de letras de cambio que su rival a partir de 1895 (Kisling, 2017: 191-192). El éxito de esta empresa, que pertenecía a la categoría de los *Auslandsbanken* (bancos de ultramar), estaba directamente relacionado con su política crediticia, sustancialmente más liberal que las entidades británicas. Proporcionaba vencimientos más largos para las letras de cambio, al ampliar el plazo de reembolso a 270 días en contraste con los 90 días más tradicionales. Y, como ocurría con los demás bancos alemanes, facilitaba cartas de crédito a las empresas exportadoras alemanas para cubrir 70% de sus gastos de transporte y seguros, lo que proporcionaba financiación mucho antes de la venta final de las mercancías. Pero, además, estas sociedades bancarias ofrecían numerosos créditos en marcos a las empresas locales de exportación e importación, contribuyendo así a hacer de la moneda alemana un competidor de la libra esterlina y del franco francés en los mercados monetarios internacionales (Kisling, 2017: 190-194).

El *Brasilianische Bank* contribuyó a una fuerte expansión de las exportaciones brasileñas de café a Alemania, el segundo mercado mundial de esta bebida después de los Estados Unidos. Fue un gran negocio, ya que las exportaciones brasileñas representaron 71% del comercio mundial de café entre 1889 y 1919. El dinamismo de este intercambio, así como de las exportaciones brasileñas de azúcar, algodón, caucho y cacao, acabó atrayendo a otros bancos alemanes, como los bancos *Deutsch* y *Dresdner*, que abrieron sucursales en Río en 1913.

En Argentina, como ya se ha señalado, el *Deutsche Bank* había tomado la delantera con el *BAT* en Buenos Aires en 1887 y continuó siendo el único banco alemán en Argentina hasta 1906, cuando se estableció el *Deutsche Südamerikanische Bank* (*süd*). En 1912 el *BAT* había creado una red de 28 sucursales en toda Sudamérica, y rivalizaba con el Banco de Londres y Río de la Plata, que contaba con 30 sucursales. Como puede observarse en los datos del cuadro 1, hacia 1912 los bancos británicos de ultramar en Sudamérica experimentaron una época dorada, pero los bancos germanos ya les competían de manera agresiva.

Un experimento bancario comercial tardío se produjo con el establecimiento del Banco Germánico de América de Sur en 1906, pero, a diferencia de sus competidores ingleses y franceses, entró en un mercado donde el sistema bancario ya se había consolidado y había un marco regulatorio que excluía a los bancos extranjeros de la esfera de la emisión de billetes y los sustraía de la supervisión federal (Anaya, 2006). No obstante, a diferencia de

CUADRO 1. *La banca británica y alemana en América Latina en 1912*
(valores en dólares de 1915)

<i>Banco</i>	<i>Total de sucursales</i>	<i>Capital y reservas</i>	<i>Depósitos y créditos en cuentas</i>	<i>Ganancias</i>	<i>Dividendos (%)</i>
1) London & River Plate Bank	30	18 733 000	117 681 000	4 344 000	23
2) London & Brazilian Bank	17	12 750 000	45 800 000	3 364 000	20
3) British Bank of South America	6	10 500 000	55 099 000	2 268 000	22
4) Anglo South American Bank	20	18 252 000	35 172 000	2 719 000	12
5) Commercial Bank of Spanish America	6	583 000	950 000	133 000	6
6) Deutsche Überseeische Bank	28	9 572 000	60 516 000	2 457 000	9
7) Brasilianische Bank für Deutschland	5	5 226 000	25 662 000	1 297 000	10
8) Bank für Chile und Deutschland	7	2 588 000	11 940 000	466 000	6
9) Deutsch-Südamerikanische Bank	4	5 157 000	23 490 000	977 000	5
10) Deutsch Antioquia Bank	1	714 000	336 000	45 000	-

FUENTE: elaboración propia con base en las tablas en Lough (1915: 32-64).

la mayoría de los demás bancos, el Banco Germánico fue capaz de capear las guerras civiles y las expropiaciones de la Revolución mexicana (1910-1920) con bastante éxito, y continuó operando a partir de entonces durante los años veinte e incluso después de la crisis de 1929. Durante algunos años sirvió de canal para la diplomacia financiera del régimen nacionalsocialista, aunque finalmente sus activos y depósitos fueron incautados en 1942 por las autoridades mexicanas como consecuencia de las presiones de los Estados Unidos para expropiar activos alemanes.

III. BANCOS Y FINANZAS FRANCESES EN AMÉRICA LATINA

Mientras que el estudio del papel de los bancos y banqueros alemanes ha comenzado a incorporarse a las historias económicas latinoamericanas, se ha prestado mucha menos atención al papel de bancos franceses, que comenzaron a operar en la región durante el último tercio del siglo XIX y principios del XX. Durante casi 50 años —desde la década de 1870 hasta 1914— los bancos y los banqueros privados franceses tomaron posiciones en

muchos préstamos de distintos gobiernos latinoamericanos; participaron como promotores en proyectos de obras públicas, y se convirtieron en socios estratégicos de una serie de bancos locales, estrechamente vinculados con el sector público, así como de numerosas compañías hipotecarias/financieras (Esteves, 2011). En definitiva, un buen número de los grandes bancos franceses, acompañados por empresas financieras privadas de París, se sumó a la tendencia a la internacionalización, aunque hay que subrayar que *no siguieron* el modelo de los bancos comerciales de ultramar de los británicos ni solían establecer filiales locales al estilo alemán.

Una estrategia diferente y rentable que fue adoptada por los bancos de inversiones franceses (*banques d'affaires*) consistió en tomar posiciones en una serie de bancos extranjeros estrechamente vinculados con los gobiernos nacionales de Oriente Medio, Asia y América Latina. Por ejemplo, el banco de inversiones, Paribas, y el gran banco de la Société Générale, así como una serie de bancos privados de la *haute banque* parisina se convirtieron en importantes accionistas de la Banque Imperiale Ottomane (1865), la Banque Russo-Asiatique (1895), la Banque d'Indochine (1875), el Banco Nacional de México (1884), la Banque Nationale d'Haiti (1880) y la Banque Internationale Brésilienne (1887), entre otros (Bonin, 1989: 99-215).

Los banqueros franceses se interesaron por primera vez en América Latina a raíz de la invasión del puerto de Veracruz en México por fuerzas navales británicas, francesas y españolas en 1862, la cual fue seguida por la ocupación de gran parte del país por un ejército de más de 30 000 soldados enviados por el emperador francés, Napoleón III. El establecimiento de una administración colonial encabezada por el archiduque austriaco Maximiliano (1863-1867) parecía ofrecer una oportunidad singular para los capitalistas franceses para explotar un país que poseía extraordinarias riquezas minerales. México era el mayor exportador de plata del mundo y, por lo tanto, Napoleón III pensó que podría convertirse en una rica colonia francesa y calculó que encontraría poca resistencia militar externa a sus grandiosos planes, porque los Estados Unidos estaban sumergidos en su Guerra Civil (1861-1865).

Durante el breve régimen de Maximiliano (1863-1867), diversos grupos financieros franceses promovieron planes para el establecimiento de un primer banco nacional en México (Gille, 1965). Sin embargo, ninguno llegó a buen puerto, ya que los banqueros regatearon con el emperador y sus ministros las concesiones que deseaban obtener; cada grupo presionaba para

obtener el monopolio de la emisión de billetes y una parte importante de las operaciones financieras del gobierno. Mientras tanto, una propuesta menos prominente y más modesta de un grupo de inversores británicos dio lugar a la creación del primer banco comercial de México, el ya mencionado Banco de Londres y México, establecido en 1864, que fue el único banco comercial del país durante muchos años.

Casi 20 años más tarde, financieros galos impulsaron la creación de un nuevo banco en México en 1882, denominado Banco Nacional Mexicano, un momento clave en la expansión de los intereses franceses en el país. El establecimiento de la nueva entidad financiera fue resultado de las extraordinarias actividades del banquero suizo-francés Edouard Noetzelin, afincado en París, quien viajó a México para negociar una concesión con el presidente Porfirio Díaz. En relativamente poco tiempo, entre 1881 y 1882, Noetzelin movilizó una singular alianza de inversores y financieros europeos para este fin. Sin embargo, Noetzelin encontró que la aprobación final por parte del gobierno mexicano era más difícil de lo previsto y sólo pudo superarse al recurrir a costosos sobornos pagados a generales mexicanos que desempeñaban una influencia política clave (Passananti, 2001: cap. 1). En noviembre de 1881, el poder legislativo aprobó el contrato, y a principios de diciembre se registró la nueva empresa en París y en México, de manera casi simultánea. Esta firma bancaria se lanzó con una mayoría de capital europeo (principalmente francés, así como una cantidad menor de inversiones británicas y alemanas). Del total de 133 suscriptores franceses, 118 eran residentes en París, un hecho que reflejaba el peso del mercado financiero de la capital francesa y la naturaleza de las redes de los promotores (Ludlow, 1990: 986-989).

A raíz de un breve pánico financiero a principios de 1884, una empresa rival, el Banco Mercantil Mexicano (también fundado en 1881), propuso fusionarse con el Banco Nacional Mexicano. Los propietarios eran en su mayoría comerciantes de origen español activos en México; en total, los accionistas incluían a 305 comerciantes y empresarios radicados en el país. Según el minucioso estudio de Leonor Ludlow (1990: 1005-1015), 156 de los inversores tenían su sede en la Ciudad de México, 82 en la ciudad portuaria de Veracruz y un número menor disperso en las ciudades de Puebla, Guanajuato, Zacatecas, Querétaro y San Luis Potosí.

De la fusión entre ambos de los bancos privados nació lo que sería el Banco Nacional de México (Banamex) en 1884. La asociación de empresarios nacionales e inversores extranjeros sugiere que merece la pena reconsi-

derar la visión excesivamente rígida de gran parte de la literatura sobre inversiones extranjeras, que proyecta una imagen de estricta separación entre capital extranjero y nacional en términos de propiedad y gestión. En el caso de Banamex, está claro que los comerciantes y los banqueros mercantiles locales estaban perfectamente dispuestos a establecer alianzas firmes con banqueros e inversores internacionales y a trabajar juntos durante décadas. Evidentemente, cada uno se beneficiaba de tal asociación: los empresarios locales podían organizar los negocios localmente de acuerdo con sus propios intereses, pero al mismo tiempo contaban con el apoyo financiero y la información superior de sus colegas europeos; por su parte, los inversores internacionales contaban con sus aliados locales para obtener información superior sobre los negocios y la política nacionales, lo que permitía aprovechar oportunidades comerciales de muchos tipos. Cabe señalar que lo mismo ocurrió en cierto número de los bancos británicos de ultramar establecidos en América Latina a partir de la década de 1860, ya que incluyeron a comerciantes locales (predominantemente ingleses), pero también algunos empresarios domésticos que no eran de origen británico.

Otro país latinoamericano en el que los financieros franceses se interesaron fue Perú, sobre todo entre 1870 y 1876, en las postrimerías del gran auge del guano. A fines de 1869 el ministro peruano de Hacienda, Nicolás Pierola, firmó un contrato gigantesco para la comercialización del guano con el banquero y comerciante francés Auguste Dreyfus, quien tenía una casa en Lima. Dreyfus se encargó de vender en Europa un millón y medio de toneladas del fertilizante entre 1870 y 1871, que debían ser embarcadas en varios centenares de barcos. Siguió un nuevo contrato en 1872 para colocar otras dos millones de toneladas en los mercados agrícolas de Gran Bretaña, Francia, Alemania y España. En previsión de los ingresos de estos enormes contratos, el gobierno peruano resolvió emitir un enorme empréstito externo por valor de 12 millones de libras esterlinas en 1870 para financiar la conversión de viejas deudas y como un programa estrafalariamente ambicioso de construcción de ferrocarriles, que conectaba las costas y los puertos peruanos con los centros mineros en las montañas andinas. Para activar tanto el contrato del guano como el préstamo, Dreyfus buscó el apoyo de una formidable alianza de banqueros en Londres y París. En particular, fue activo el banco francés Société Générale en estas enormes y lucrativas transacciones (Bonin, 2006: 414-482). Pero cabe señalar que la mayoría de los bonos se colocó en Londres a través de un sindicato financiero organizado por el

influyente banco mercantil de J. H. Schröder, lo que explica por qué la participación francesa en este caso fue secundaria. En 1872, el gobierno peruano autorizó un nuevo empréstito, aún más cuantioso, por 22 millones de libras esterlinas, el mayor de todos los préstamos externos latinoamericanos del siglo XIX. La Société Générale participó activamente, pero la colocación de los bonos resultó extremadamente difícil, sobre todo tras el estallido de la crisis financiera internacional de 1873. Debido a múltiples dificultades en la emisión, siguieron años de largas renegociaciones y complicados procesos judiciales tanto para el banco y sus aliados como para el gobierno, especialmente tras el *default* de Perú sobre sus deudas externas en 1876 (Bonin, 2006: 463-482).

A pesar de la debacle peruana, los banqueros e inversores franceses siguieron sintiéndose atraídos por lo que prometía ser rentables transacciones latinoamericanas. A finales del siglo XIX, una región que atrajo especialmente a financieros, bancos, inversores y empresas francesas fue el Río de la Plata, por sus altas tasas de crecimiento. Un estudio del historiador Andrés Regalsky (2002: 188-205) ha descrito y analizado con gran detalle las estrategias de la banca francesa y los flujos de capital, que se iniciaron con la participación en la emisión en los mercados internacionales de una larga serie de bonos argentinos, pagaderos en oro. Por ejemplo, en 1880, cuando el nuevo gobierno argentino, encabezado por el general Roca, comenzó a buscar en el exterior un nuevo y gran empréstito para la construcción de un ferrocarril a fines de 1880, tres firmas bancarias británicas y dos anglo-españolas compitieron por el contrato, pero también lo hicieron dos grupos de bancos franceses. Al final, la decisión del presidente Roca fue muy beneficiosa para un sindicato compuesto por el banco de inversiones Paribas, la firma anglo-española de Cristóbal Murrieta y la bien conectada firma de banca mercantil de Otto Bemberg, en Buenos Aires. Un nuevo sindicato representado por la firma de Bemberg, pero encabezado por Paribas y el Comptoir d'Escompte, atrajo otras firmas bancarias francesas para la colocación de préstamos internacionales argentinos adicionales en 1881, 1882, 1884 y 1886.

Algo curioso, aparte del interés de los bancos de inversión franceses por los bonos argentinos, por las acciones ferroviarias y por las inversiones en obras portuarias, no está claro que prestaran especial atención a la promoción del comercio, aunque algunas de las empresas ferroviarias estimularon la importación de equipos por parte de grandes firmas industriales como

Schneider et Cie., así como de materiales para la construcción de puertos como el de Rosario, que a principios del siglo xx figuraba entre los centros de comercio de cereales más dinámicos del mundo. Mientras que los bancos parisinos se centraban esencialmente en inversiones a largo plazo, la mayor parte del comercio francés fue financiada por bancos argentinos locales, en particular el Banco Francés del Río de la Plata, establecido en Buenos Aires en 1887 por un grupo de capitalistas franco argentinos que incluía a la poderosa firma local de los hermanos Portalis. Estos empresarios pretendían no sólo consolidar su influencia en el comercio entre el Río de la Plata y Francia, sino también ampliar su participación en la financiación de la producción local de azúcar, quebracho y tabaco en Argentina, sectores en los que tenían fuertes intereses (Regalsky, 2012).

Mientras que los banqueros franceses fueron muy activos en Argentina entre 1880 y 1914, tanto el cosmopolita banco de inversiones Paribas como el poderoso banco de depósitos de la Société Générale estuvieron también comprometidos en Brasil desde la década de 1880 y hasta la primera Guerra Mundial, como puede deducirse del examen de la abundante documentación de los archivos bancarios en París.⁹ Del mismo modo, bancos comerciales como el Crédit Lyonnais enviaron a agentes y establecieron pequeñas oficinas en muchos países latinoamericanos. A su vez, a partir de 1900, diversos grupos de financieros franceses comenzaron a especializarse en la promoción del negocio hipotecario e inmobiliario en Argentina, Brasil, México y Perú, aunque estas iniciativas han sido poco estudiadas por los historiadores, salvo las investigaciones pioneras de Alejandro Tortolero (2018) sobre las inversiones francesas en firmas financieras hipotecarias y en haciendas mexicanas.

Por último, hay que comentar las actividades de los bancos franceses en el Caribe, que ilustran su interés por las oportunidades de negocio internacionales. Entre los bancos parisinos que participaron en préstamos y en iniciativas bancarias locales en esta zona, cabe mencionar las siguientes firmas. Para empezar, el banco privado Banque Marcuard-André asumió la responsabilidad de un préstamo externo haitiano en 1874, pero no tuvo mucho éxito. Como consecuencia, el poderoso banco Société Générale participó en varios préstamos emitidos entre 1875 y 1880 por el gobierno haitiano, que

⁹ En 1999 y 2003 tuvimos oportunidad de visitar los archivos históricos de Paribas, que son de extraordinaria riqueza para el estudio de las finanzas latinoamericanas de fines del siglo xix. He reseñado esta experiencia en Carlos Marichal (2008).

pronto llevaron al banco francés a invertir en la creación de la Banque Nationale d'Haiti en 1880. Algunos años más tarde, bancos franceses participaron en negocios en otras islas del Caribe, en particular el Comptoir National d'Escompte de Paris en la emisión de un préstamo en oro cubano en 1886, el Crédit Mobilier Français en la financiación de Santo Domingo en 1889, así como el Banque/Paris et Pays-Bas en operaciones financieras en Cuba entre 1890-1902, a pesar de las consecuencias de la guerra de 1898 entre España y los Estados Unidos (Pierre, 2019: 31-66).

IV. BANCOS ESPAÑOLES EN EL CARIBE

La historia de los bancos españoles en América Latina durante la segunda mitad del siglo XIX siguió trayectorias sustancialmente diferentes a las de otros bancos europeos de ultramar. Esto puede atribuirse en parte al lento desarrollo de la banca comercial dentro de España y a las dificultades para consolidar grandes empresas en ese sector. La expansión de los bancos en España no despegó hasta la aprobación de la legislación por las Cortes en 1856 que autorizó la creación de sociedades anónimas en los sectores financiero y de servicios, así como en ferrocarriles, tranvías, industrias y empresas mineras en España y sus colonias (Tortella, 1975).

El desarrollo algo lento y el tamaño bastante limitado de los bancos comerciales en España dificultaron el establecimiento de sucursales en ultramar para promover el comercio internacional. Al contrario, fueron comerciantes y ahorristas locales de origen español radicados en el Caribe los que contribuyeron a la creación de entidades financieras nuevas. Especialmente relevante es la historia de los llamados *bancos coloniales* en Cuba y Puerto Rico, que se regían por las normas bancarias españolas, ya que ambas islas seguían siendo colonias y, por lo tanto, estaban sujetas a las regulaciones dictadas por el gobierno de Madrid (Martín-Aceña y Roldán, 2023). Éstos eran bancos comerciales privados que, sin embargo, llegaron a cumplir numerosas funciones para las administraciones coloniales en materia fiscal, en el manejo del crédito público y los apoyos puntuales para determinadas coyunturas críticas, en particular en Cuba, cuando se produjeron insurrecciones y guerras civiles, especialmente entre 1868 y 1878, época conocida como la Guerra de los Diez Años.

Un aspecto singular de los bancos y los banqueros de origen español fue la capacidad de los empresarios emigrados por promover la creación de sus propias entidades crediticias en ultramar, las cuales comenzaron en Cuba. Fue precisamente en 1856 cuando empezó a operar el primer banco por acciones en Cuba: el Banco Español de La Habana, que fue creado por comerciantes ricos y propietarios de plantaciones (la mayoría de origen español) que residían en esa ciudad (Roldán, 2004: 31-32). En pleno auge de las exportaciones de azúcar en las décadas de 1850 y 1860, puede observarse que el negocio básico del Banco Español era el descuento de papel comercial, pero, al igual que otros bancos locales, también intervino ocasionalmente en la financiación de los primeros ferrocarriles locales y empresas de obras públicas en Cuba. Muy pronto, sin embargo, la administración colonial española solicitó su apoyo para financiar la expedición naval enviada a México para ocupar el puerto de Veracruz en 1862 y la intervención militar española en Santo Domingo en 1866. Poco después, las demandas de la administración cubana se dispararon como consecuencia de la larga guerra civil en 1868-1878, que llevó al enfrentamiento de una alianza numerosa de pequeños plantadores blancos y de esclavos contra las autoridades y el ejército españoles. El Banco Español de La Habana se vio obligado a emitir una cantidad cada vez mayor de billetes, que fueron avalados como moneda oficial por las autoridades gubernamentales. Como consecuencia, la gestión por parte del Banco Español de la doble contabilidad, pública y privada, se hizo cada vez más complicada. Posteriormente, el gobierno de Madrid decidió reorganizar aspectos clave de la administración colonial tanto en el Caribe como en Filipinas. Un ejemplo esencial fue la ley del 16 de agosto de 1878, que regulaba las operaciones de los establecimientos de bancos de emisión en ultramar, tres de los cuales fueron autorizados a operar, a saber, el Banco Español de la Isla de Cuba, el Banco Español de Puerto Rico, así como el Banco Español de Filipinas (Martín-Aceña y Roldán, 2023).

Otro tipo muy diferente de banco colonial fue el Banco Hispano Colonial, cuya génesis tuvo que ver con una crisis fiscal y financiera del gobierno español. En 1875 el presidente del gobierno español, Antonio Cánovas del Castillo, solicitó a los mercados financieros hispanos un gran préstamo de 75 millones de pesetas para estabilizar la hacienda pública española, seriamente debilitada por los enormes gastos de la guerra civil cubana. Buscó el apoyo de los principales capitalistas y banqueros catalanes para la emisión de los bonos, encabezados por el gran armador naviero, Antonio López y

López, cuya compañía —la Compañía Trasatlántica de Vapores—, que era muy activa en el comercio cubano, tomó más de 5 millones de pesetas de los bonos, al igual que su firma bancaria asociada, El Crédito Mercantil, que adquirió 2.5 millones de pesetas en dichos valores, mientras que otras colocaciones de bonos fueron efectuadas en España por el Banco de Barcelona y el Banco de Castilla de Madrid (Alharilla, 2001: 50-53).

Poco después, estos grupos bancarios se pusieron de acuerdo para establecer el Banco Hispano Colonial, que pronto se convirtió en el principal vehículo del gobierno español para cubrir los déficits y deudas en Cuba durante la década de 1880, a medida que el negocio del azúcar se reactivaba paulatinamente. Pero, en la práctica, el Hispano Colonial se dedicó sobre todo a gestionar el sistema aduanero cubano, negocio que le permitió cubrir el servicio de la deuda pública y, al mismo tiempo, obtener sustanciosos beneficios de la gestión de la administración fiscal (Alharilla, 2001). Luego, tras las derrotas españolas en la Guerra de Cuba de 1895-1898, este mismo banco desvió su capital hacia un conglomerado de empresas en España controladas por Antonio López, que pronto se convirtió en uno de los principales *holdings* del capitalismo español de principios del siglo xx.

V. CONCLUSIONES

Nuestra revisión panorámica de la inserción de la banca europea en América Latina en el siglo xix permite llegar a algunas conclusiones que pueden ser de utilidad para futuros estudios de historia financiera más detallados a niveles teórico y empírico. En primer lugar, cabe sugerir que las pautas marcadas por los primeros bancos británicos de ultramar en Latinoamérica no fueron idénticas a las adoptadas algo más tarde por los bancos franceses, alemanes o españoles que llegaron a operar en la región. El modelo británico de organización de empresas, conocido como *free-standing*, fue original y no replicado por sus competidores. En cambio, los grandes bancos germanos del último tercio del siglo desarrollaron estrategias operativas que evocan los modelos de bancos multinacionales, basados en la creación de sucursales en las capitales de los países latinoamericanos y en los principales puertos, estrechamente ligadas a las casas matrices, si bien a su vez crearon agencias regionales. La experiencia de la banca francesa fue *sui generis*, en tanto se fincó en algunas ocasiones en la colocación de fuertes cantidades de capi-

tales en bancos domésticos de gran peso, como la Banque Internationale Brésilienne, el Banco Nacional de México o la Banque Nationale d'Haití, que solían tener vínculos estrechos con las finanzas de los respectivos Estados. Al mismo tiempo, otras empresas financieras francesas operaron en diversos países de la región, incluyendo bancos comerciales controlados por grupos de empresarios emigrantes, además de una serie de firmas que operaban en negocios hipotecarios, sobre todo a principios del siglo xx. Por su parte, los bancos españoles fueron casi inevitablemente fundados por emigrantes hispanos en Cuba, Puerto Rico y Argentina, pero en los dos primeros casos se convirtieron en bancos cuasipúblicos en cuanto a una parte de sus funciones, sin dejar de ser de propiedad privada.

En suma, el panorama de la banca europea en el hemisferio durante 1864-1914 fue sumamente variado y no corresponde simplemente con el término de banca multinacional, concepto habitual en nuestra época. Por consiguiente, este estudio sugiere que existe una gran oportunidad para más análisis sobre dicho tema con tal de ahondar en estudios de caso detallados de la anatomía de las empresas bancarias y sus trayectorias. En México, concretamente, las oportunidades para dicho tipo de estudios pueden beneficiarse notablemente de la existencia de varios archivos financieros y, en particular, de dos importantes archivos bancarios que constituyen fuentes de gran riqueza —el Archivo Histórico de Banamex y el Archivo Histórico del Banco de México—, que deben ser aprovechados por investigadores de historia y economía. Es más, es nuestro argumento que los historiadores económicos y los economistas deben impulsar una atención más consistente y nuevos estudios de la historia bancaria y financiera, ya que ofrece numerosas claves para entender los procesos de desarrollo (y subdesarrollo) económico y empresarial en el largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agote, P. (1887). *Informe del Presidente del crédito público nacional, sobre la deuda pública, bancos, acuñación de moneda y presupuesto y leyes de impuestos de la nación y de las provincias, libro IV*. Buenos Aires: Litografía, imprenta y encuadernación de Guillermo Kraft.
- Alharilla, M. R. (2001). El Banco Hispano Colonial y Cuba. *Illes e Imperis*, (4), 49-70. Recuperado de: <https://raco.cat/index.php/IllesImperis/article/view/69394>

- Anaya, L. (2006). Del Banco Alemán Transatlántico al Banco Mexicano de Comercio e Industria. Sindicatos financieros internacionales al final del Porfiriato, 1902-1927. En S. Kuntz Ficker y H. Pietschmann (eds.), *México y la economía atlántica. Siglos XVIII-XX* (pp. 239-268). México: El Colegio de México.
- Armstrong, E. (2010). *A History of Money and Banking in Barbados, 1627-1973*. Kingston: University of the West Indies Press.
- Banco de Londres y México (1964). *Cien años de banca en Mexico: Primer centenario del Banco de Londres y Mexico, S. A., 1864-1964*. México: Banco de Londres y México.
- Battilossi, S. (2000). Financial innovation and the golden ages of international banking: 1890-1931 and 1958-81. *Financial History Review*, 7(2), 141-175. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1017/S0968565000000093>
- Battilossi, S. (2006). The determinants of multinational banking during the first globalization, 1880-1914. *European Review of Economic History*, 10(3), 361-388. Recuperado de: <https://doi.org/10.1017/S1361491606001791>
- Benston, G. (1994). Universal banks. *Journal of Economic Perspectives*, 8(3), 121-144. Recuperado de: <https://doi.org/10.1257/jep.8.3.121>
- Bernecker, W. (1988). *Die Handelskonquistadoren: europäische Interessen und mexikanischer Staat im 19. Jahrhundert, Beiträge zur Kolonial- und Überseegegeschichte*. Wiesbaden, Alemania: Steiner Verlag.
- Bonin, H. (1989). *L'argent en France depuis 1880 : Banquiers, financiers, épargnants dans la vie économique et politique*. París: Masson.
- Bonin, H. (2006). *Histoire de la Société Générale (I) 1864-1890 : naissance d'une banque*. Ginebra: Droz.
- Briones, I., y Villela, A. (2006). European bank penetration during the first wave of globalisation: Lessons from Brazil and Chile, 1878-1913. *European Review of Economic History*, 10(3), 329-359. Recuperado de: <https://doi.org/10.1017/S136149160600178X>
- Brown, D. (1989). *History of Money and Banking in Trinidad and Tobago from 1789 to 1989*. Port of Spain: Central Bank of Trinidad and Tobago.
- Chapman, S. (1984). *The Rise of Merchant Banking*. Londres: Routledge.
- Cottrell, P. L. (1991). The coalescence of a cluster of corporate international banks, 1855-1875. *Business History*, 33(3), 31-52. Recuperado de: <https://doi.org/10.1080/00076799100000100>

- Cuevas Casaña, J., y Martínez Soto, A. (2016). El inicio de la banca comercial en Puerto Rico, la Sociedad Anónima de Crédito Mercantil. *Revista de Historia Industrial*, 25(62), 13-46.
- Díaz Steinberg, G. (1993). *Essays on the Gold Standard: The Case of Uruguay, 1878-1914* (tesis de doctorado). Faculté des Sciences Sociales, Université de Genève, Suiza.
- Diouritch, G. (1909). *L'expansion des banques allemandes à l'étranger : ses rapports avec le développement économique de l'Allemagne*. París: A. Rousseau.
- Esteves, R. (2011). *The Belle Époque of International Finance. French Capital Exports, 1880-1914* (Department of Economics discussion paper series, 534). Oxford: University of Oxford. Recuperado de: <https://econpapers.repec.org/paper/oxfwpaper/534.htm>
- Gille, G. (1965). Los capitales franceses y la expedición a México. En C. Marichal y L. Ludlow (eds.), *Un siglo de deuda pública en México* (pp. 125-151). México: Instituto Mora/El Colegio de México.
- Gómez Galvarriato, A. (2020). Instituciones, ideología y capacidades del Estado: los bancos extranjeros en México durante el primer ciclo de globalización: 1864-1933. *Anuario IEHS*, 35(2), 157-185. Recuperado de: <https://doi.org/10.37894/ai.v35i2.783>
- Graham, R. (1972). *Britain and the Onset of Modernization in Brazil 1850-1914*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Great Britain Board of Trade (1865). *Annual Statement of the Trade and Navigation of the United Kingdom*. Londres: George Edward Eyre and William Spottiswoode.
- Jones, C. (2022). *Capitales británicos, sector financiero y gobierno en la Argentina 1862-1914*. Buenos Aires: Universidad de Tres de Febrero.
- Jones, G. (ed.) (1990). *Banks as Multinationals*. Londres: Routledge.
- Jones, G. (1993). *British Multinational Banking, 1830-1990*. Oxford: Oxford University Press.
- Joslin, D. (1963). *A Century of Banking in Latin America*. Oxford: Oxford University Press.
- Kisling, W. (2017). La financiación del comercio: bancos alemanes y británicos en el Brasil del siglo XIX. En D. Díaz Fuentes, A. Hoyo y C. Marichal (eds.), *Orígenes de la globalización bancaria de España y América Latina* (pp. 179-204). Santander: Genuève Ediciones.

- La Semana Mercantil* (1889, 1° de julio).
- Llorca-Jaña, M. (2016). *The Globalization of Merchant Banking before 1850: The Case of Huth & Co.* Londres y Nueva York: Routledge.
- Lough, W. (1915). *Banking Opportunities in South America* (Department of Commerce Special Agents Series, 106). Washington, D. C.: U. S. Department of Commerce.
- Ludlow, L. (1990). El Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil Mexicano: radiografía social de sus primeros accionistas. *Historia Mexicana*, 4(156), 979-1027.
- Ludlow, L., y Marichal, C. (eds.) (1998). *La banca en México, 1820-1920.* México: Instituto Mora/El Colegio de Michoacán/El Colegio de México/UNAM.
- Marichal, C. (2008). Banking history and archives in Latin America. *Business History Review*, 82(3), 585-602. Recuperado de: <https://doi.org/10.1017/S0007680500082660>
- Marichal, C. (2014). *Historia mínima de la deuda externa de Latinoamérica.* México: El Colegio de México.
- Marichal, C. (2021). *El nacimiento de la banca en América Latina; finanzas y política en el siglo XIX.* México: El Colegio de México.
- Marichal, C., y Riguzzi, P. (2006). Bancos y banqueros europeos en México, 1864-1933. En S. Kuntz y H. Pietschmann (eds.), *México y la economía atlántica (siglos XVIII-XX)* (pp. 207-237). México: El Colegio de México.
- Martín-Aceña, P., y Roldán, I. (2023). *La banca en las colonias españolas: Cuba, Puerto Rico y Filipinas.* Madrid: Marcial Pons, Ediciones de Historia.
- Martínez Soto, A. (2017). Entre la Corona y la Colonia: los orígenes de la banca comercial en Puerto Rico, 1877-1888. *Revista Op. Cit.*, (22), 173-214.
- Mexican Financier* (1896, 6 de junio).
- Mexican Financier* (1896, 20 de junio).
- Miller, R. (1993). *Britain and Latin America in the 19th and 20th Centuries.* Londres: Longman.
- Passananti, T. (2001). *Managing Finance and Financiers: The Politics of Banking, Debt and Money in Porfirian Mexico* (tesis de doctorado). University of Chicago, Chicago.
- Pierre, G. (2019). *Trois études sur la banque en Haiti et dans la Caraïbe.* Montreal: Les Éditions du CIDIHCA.
- Pohl, M. (1977). *Deutscher Kapitalexport im 19. Jahrhundert: Emissionen, Banken, Anleger bis 1914.* Fráncfort del Meno: Verlag Börsen-Zeitung.

- Pohl, M. (1987). *Deutsche Bank Buenos Aires, 1887-1986*. Mainz: Hase and Koehler.
- Quiroz, A. (1989). *Banqueros en conflicto: estructura financiera y economía peruana, 1884-1930*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Regalsky, A. (2002). *Mercados, inversores y élites: las inversiones francesas en la Argentina, 1880-1914*. Buenos Aires: Unitref.
- Regalsky, A. (2012). Banca e inmigración en Argentina: el Banco Francés del Río de la Plata, 1886-1914. *Revista de Historia de la Economía y la Empresa*, (6), 159-180.
- Riguzzi, P. (2006). *Weak Multinational Banking in Latin America. The London Bank of Mexico and South America, 1863-1903* (ponencia). XIV International Economic History Congress, Helsinki, 21-25 de agosto.
- Riguzzi, P. (2012). El ciclo de vida de los bancos británicos en México, 1866-1933: trasplante institucional, desarrollo financiero y salida. *Revista de Historia de la Economía y la Empresa*, (6), 53-76.
- Riguzzi, P. (2013). Las relaciones de la banca alemana con México, 1887-1913. En S. Kuntz y R. Liehr (eds.), *Estudios sobre la historia económica de México* (pp. 109-144). Berlín: Vervuert Iberoamericana.
- Roberts, R. (1992). *Schroders: Merchants & Bankers*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Roldán, I. (2004). *La banca de emisión en Cuba (1856-1898)*. Madrid: Banco de España.
- Stern, F. (1979). *Gold and Iron: Bismark, Bleichroder, and the Building of the German Empire*. Nueva York: A. Knopf.
- Stone, I. (1999). *The Global Export of British Capital: A Statistical Survey*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Tortella, G. (1975). *Los orígenes del capitalismo en España. Banca, industria y ferrocarriles en el siglo XIX*. Madrid: Tecnos.
- Tortolero, A. (2018). *Penser avec des chiffres. Banques et investissements français au Mexique, 1880-1929*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Whale, P. B. (1930). *Joint Stock Banking in Germany. A Study of the German Credit Banks before and After the War*. Londres: Macmillan and Co.
- Wilkins, M. (1998). The Free-Standing Company Revisited. En M. Wilkins y H. Schröter (eds.), *The Free Standing Company in the World Economy, 1830-1996* (pp. 3-64). Oxford: Oxford University Press.



Disponible en:

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31380094002>

Cómo citar el artículo

Número completo

Más información del artículo

Página de la revista en redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de revistas científicas de Acceso Abierto diamante
Infraestructura abierta no comercial propiedad de la
academia

Carlos Marichal

**Bancos europeos en América Latina durante la era de la
globalización, 1862-1914***

**European banks in Latin America during the globalization
era, 1862-1914**

El trimestre económico

vol. 91, núm. 363, p. 495 - 528, 2024

Fondo de Cultura Económica,

ISSN: 0041-3011

ISSN-E: 2448-718X

DOI: <https://doi.org/10.20430/ete.v91i363.2429>