

ESTRATEGIAS DE CONTROL COMERCIAL EN EL ÁREA SUR ANDINA, 1830-1860: APROXIMACION A CUATRO CASOS DE MERCADERES EXTRANJEROS ESTABLECIDOS EN LA REGION TACNA-ARICA¹

 *Jaime Rosenblitt B.*^{2,3}

RESUMEN

Este artículo identifica algunas formas de inserción y penetración comercial en el área sur andina, para lo cual examina las actividades de cuatro comerciantes extranjeros establecidos en Tacna y Arica durante las décadas de 1830, 1840 y 1850. Se muestran los principales flujos de circulación de bienes a través de la región Tacna-Arica, los empresarios que los articulaban, las relaciones entre las distintas escalas de mercaderes, los criterios con que operaban, y la complementación y competencia económica entre distintas regiones.

PALABRAS-CLAVE

Comerciantes británicos – comercio – región Tacna-Arica – siglo XIX.

1 Este texto es resultado del Proyecto Postdoctoral Fondecyt N°3140234.

2 Biblioteca Nacional de Chile. Santiago – Chile.

3 Doctor en Historia. Centro de Investigaciones Diego Barros Arana. Biblioteca Nacional de Chile.
Contacto: eblitt@gmail.com.

STRATEGIES OF COMMERCIAL CONTROL IN THE SOUTHERN ANDEAN AREA, 1830-1860. APPROACH TO FOUR CASES OF FOREIGN MERCHANTS ESTABLISHED IN THE TACNA-ARICA REGION

ABSTRACT

This article identifies some forms of commercial insertion and penetration in the southern Andean area, for which it examines the activities of four foreign merchants established in Tacna and Arica during the 1830s, 1840s and 1850s. Are shown the main flows of goods circulation through the Tacna-Arica region, the entrepreneurs who articulated them, the relationships between the different merchant scales, the criteria with which they operated, and the complementation and economic competition between different regions.

KEYWORDS

British merchants – trade – Tacna-Arica Region – 19th Century.

El puerto de Arica se ubica en una planicie desértica casi al centro de Sudamérica frente al océano Pacífico, a un costado de la desembocadura del río Azapa, que proporciona agua fresca a sus habitantes y riega un estrecho valle. Unos pocos kilómetros al interior, la villa de Tacna disfruta de un clima más templado, propicio para la agricultura y no está expuesta a los embates con que el océano periódicamente castiga a los ariqueños. Ambos asentamientos forman un eje urbano, que controla el tránsito de productos entre el altiplano y la costa, y forman parte de la región sur andina junto a las regiones de Arequipa, Puno, Cuzco y Potosí, que a lo largo del período colonial se organizó en torno a la circulación de bienes y personas en función de la producción de plata en Charcas⁴.

Esta circulación se remonta a tiempos prehispánicos; durante el período colonial y por estar la región Tacna-Arica sometida a una misma entidad político-administrativa se intensificó. Las reformas administrativas del siglo XVIII, las movilizaciones campesinas, la declinación de la minería altoperuana y el advenimiento de Perú y Bolivia como Estados nacionales distintos, derivaron el fraccionamiento del espacio sur andino, con la economía arequipeña iniciando un lento proceso de transformación en torno a la comercialización de lana y la producción de azúcar⁵, en tanto que el espacio Tacna-Arica reforzó su posición comercial en función a que, no obstante las fronteras y los estatutos de comercio, continuó siendo el principal puerto de Bolivia⁶, proporcionando parte importante de los capitales que daban vida a la minería de ese país y perfilando una estructura económica más vinculada a articular la exportación de materias primas hacia el

4 FLORES GALINDO, Alberto. Arequipa y el sur andino. Ensayo de historia regional. Siglos XVII-I-XX. En Alberto Flores Galindo. Obras completas, tomo I. Lima: Fundación Andina, SUR Casa de Estudios del Socialismo, 1993, p. 247-249.

5 Sobre la economía arequipeña al comienzo del período republicano, véase CONDORI, Víctor. Economía y empresa a comienzos de la República, 1825-1850, en *Economía*, Lima, vol. 37 (74), p. 163-212, 2014 y del mismo autor, Poder británico y mercado en Arequipa La Casa Jack, Hermanos y Compañía, 1824-1853, en *Historia*, Santiago, N° 51, vol. II, p. 393-421, 2018.

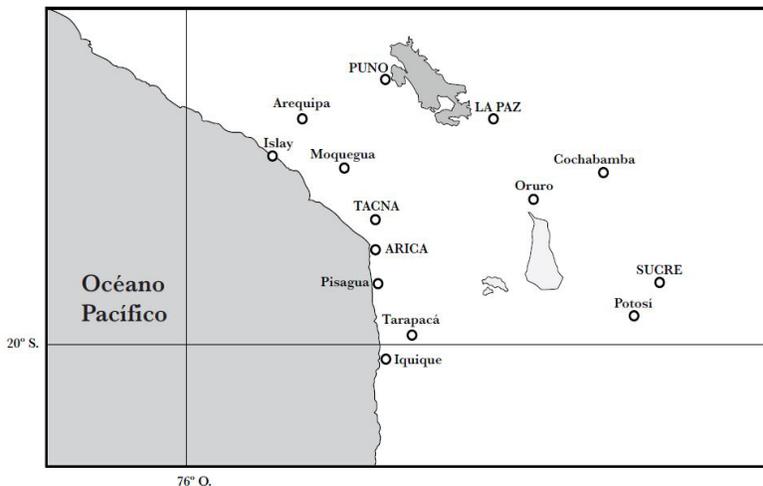
6 FLORES GALINDO, Alberto. Arequipa y el sur andino..., Op. cit, p. 286.

mundo noratlántico, que al intercambio con las regiones vecinas y el resto del Perú. Después de la Guerra del Pacífico (1879-1883), el puerto de Arica se integró al territorio de Chile, Tacna se mantuvo desde 1929 bajo soberanía peruana, y el flujo hacia y desde Bolivia disminuyó considerablemente. Así, de ser un eje urbano que sostuvo parte importante de la economía sur andina entre los siglos XVI y XVIII y en el siguiente ser la principal vía del comercio exterior boliviano, en la actualidad Tacna y Arica son dos ciudades prácticamente aisladas una de la otra, ubicadas en regiones extremas de sus respectivos países, y en una situación de periferia respecto de los centros de decisión política y económica.

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

Mapa

La región Tacna-Arica y el área surandina



Aunque provisto de cualidades geográficas que favorecían el intercambio mercantil, el espacio Tacna-Arica no contó con un grupo de empresarios especializado en el comercio sino hasta la década de 1780, cuando las reformas administrativas introducidas por los monarcas borbones impulsaron el surgimiento de mercaderes regionales: La abolición de los corregimientos en 1784 eliminó la figura de un funcionario colonial, cuya presencia había hasta entonces monopolizado la distribución de manufacturas de ultramar hacia el altiplano, dejando libre un espacio comercial para el desarrollo de los actores locales; la apertura del puerto de Arica al comercio con otros puertos imperiales en 1778 facilitó el masivo arribo de importaciones, lo que eliminó la gravitación del comercio de Lima sobre la economía local; y la obligación impuesta a los mineros tarapaqueños en 1777 de fundir su producción bruta de plata en las dependencias de la Caja Real de Arica, permitió que algunos mercaderes regionales comenzaran a acumular un nada despreciable excedente en metales preciosos y convirtió a la meridional provincia de Tarapacá en un atractivo mer-

cado para la colocación de bienes importados y la producción agrícola regional⁷.

En las siguientes décadas coloniales estos flujos de circulación experimentaron leves alteraciones, aunque sí cambió el tipo de personas que los organizaban y daban vida. La posibilidad de acceder a casi toda el área sur andina, con sus mercados de Alto Perú, Arequipa, Moquegua y Tarapacá, y obtener cuantiosos excedentes en moneda fuerte, atrajo el arribo a la región de comerciantes limeños y peninsulares, que mediante una abundante oferta, precios reducidos y el uso de agresivas estrategias mercantiles, desplazaron a los comerciantes locales provenientes de antiguos arrieros que se habían aventurado a comercializar mercaderías por cuenta propia, así como modestos burocratas que aprovecharon su conocimiento de la administración colonial para servir como representantes de los mineros tarapaqueños ante la Caja Real de Arica⁸.

En cambio, la Independencia y el advenimiento de la República en el Perú, trajo consigo nuevas oportunidades para el desenvolvimiento del comercio de la región Tacna-Arica. El surgimiento de Bolivia como un nuevo Estado nacional opuso dificultades que, ya sea mediante políticas arancelarias o coyunturas políticas de tensión vecinal, restaron fluidez a la circulación de bienes y capitales entre la costa y el altiplano, en tanto que el masivo arribo de mercaderes noratlánticos, la mayor parte de los cuales actuaban en calidad de agentes de firmas mercantiles extranjeras asentadas en Valparaíso (Chile), impusieron condiciones a las que pocos mercaderes coloniales fueron capaces de adaptarse. De esta forma, al promediar la década de 1840, la estructura del comercio regional continuaba basada en la entrada de manufacturas importadas y salida de recursos naturales (en su mayoría mineros) por las rutas de navegación del

7 ROSENBLITT, Jaime. De arrieros a mercaderes. Orígenes de los comerciantes de la región Tacna-Arica, 1776-1794, *Revista de Indias*, Sevilla, vol. LXXIV, núm. 260, 2014, p. 37-44,

8 ROSENBLITT, Jaime. Centralidad geográfica, marginalidad política. La región Tacna-Arica y su comercio, 1778-1841. Santiago: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2013, p. 140-154.

Pacífico, y en la circulación de dichos bienes entre Arica y Bolivia con las restricciones políticas y administrativas recién señaladas. Estos circuitos alcanzaron una dinámica con cierta autonomía del resto de la economía nacional, ya que dependían menos de las pulsaciones del ciclo del guano que de las relaciones vecinales peruano-bolivianas, de las que se derivaban facilidades o dificultades para el intercambio comercial a través de las rutas entre La Paz, Cochabamba, Sucre (Potosí) y Oruro, y el eje Tacna-Arica⁹.

El control de estas redes de comercio fue capturado por un reducido grupo de mercaderes extranjeros llegados a la región en la década de 1830, en calidad de agentes de firmas mercantiles establecidas en Valparaíso, que conquistaron un espacio de influencia por medio de la distribución de manufacturas en las provincias meridionales del Perú y en Bolivia, y luego ampliaron invirtiendo en la exportación (más que explotación) de recursos mineros, como cobre, plata, estaño y salitre, junto con lana y cascarilla. La fluidez de sus negocios dependía de las facilidades para el intercambio entre Perú y Bolivia, las que por lo menos en las décadas de 1840 y 50 se mantuvieron favorables, no obstante las tensiones políticas entre ambos Estados. Este privilegiado estatuto de la región Tacna-Arica era recelado por otras provincias, que lo veían como la principal causa de los problemas que aquejaban a sus economías¹⁰.

Las quejas más enérgicas contra esta situación provenían del departamento de Arequipa, cuya prensa, tal vez resentida por la declinación de la presencia de la economía regional en Bolivia, denunciaba que la política comercial del gobierno de Ramón Castilla, de permitir el libre tránsito de las importaciones por la ruta Arica-Tacna-Bolivia favorecía la prosperidad de un departamento en desmedro de otro, ya que por la vía del contrabando provocaba la ruina de los agricultores, artesanos y comerciantes arequipeños. El editorial del 9 de abril

9 ROSENBLITT, Jaime. El comercio tacnoariqueño durante la primera década de vida republicana en Perú, 1824-1836. *Historia*, Santiago, N°43, vol. I, p. 83-85.

10 ROSENBLITT, Jaime. *Centralidad geográfica...* Op. cit., p. 232-235.

de 1847 de *El Pabellón Nacional*, de Arequipa, no vaciló en responsabilizar de esta situación a “...cuatro monopolistas extranjeros establecidos en Tacna”¹¹.

Considerando que dicha referencia no fue la primera ni la última ocasión en que la prensa arequipeña manifestó su disconformidad con el régimen comercial que favorecía la circulación por la ruta Arica-Tacna-Bolivia, así como severas críticas a los mercaderes extranjeros que operaban en ella, resulta atractivo ensayar el ejercicio de suponer que la afirmación “cuatro monopolistas”, no es antojadiza y que al enunciarla su anónimo autor tenía en mente nombres precisos y actividades específicas. Por ello, es interesante recorrer los fondos notariales de Arica y Tacna, para identificar a cuatro comerciantes extranjeros cuyo volumen de negocios y agresivas estrategias mercantiles los haga merecedores de ser calificados peyorativamente como “monopolistas” y, que parte importante sus intereses estuvieran radicados en la ruta Arica-Bolivia.

Una pista importante sobre este punto la entrega una escritura notarial firmada en Tacna el 27 de octubre de 1842, mediante la cual Hugo Wilson, Diego Hainsworth, José Sothers y Alejandro Rainy Maclean conceden poderes amplios a Guillermo Meeks para que concurre al juzgado de letras de Cochabamba y los represente en el concurso de acreedores del comerciante Pedro Villarroel, para lo cual le entregan todos los documentos, pagarés y letras que acreditaban las cantidades adeudadas que cada uno de ellos demanda¹². Un breve repaso por las actividades de los mencionados empresarios que se reunieron ese día en el despacho del escribano, aportará antecedentes para establecer si ellos fueron ellos los monopolistas denunciados por la

11 El Pabellón Nacional, Arequipa, 9 de abril de 1847.

12 *Poder especial para cobrar deudas*, Tacna, 27 de octubre de 1842. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 98, fs. 173v-174v.

prensa arequipeña y mostrará distintas formas de desarrollar el comercio en el área de influencia del eje Tacna-Arica¹³.

Hugo Wilson

Hugo Wilson fue uno de los comerciantes británicos instalados en la región Tacna-Arica más prominentes del siglo XIX, tanto por sus negocios como por su intensa y permanente actuación política. De hecho, desde 1837 fue cónsul de Su Majestad Británica en Arica, cargo desde el cual hizo sentir su influencia política por lo que varias veces fue acusado de intervenir en los asuntos internos del Perú¹⁴. Llegó a Tacna por primera vez en mayo de 1830 con 26 años de edad, a hacerse cargo de la sucursal local de la firma inglesa Tayleur, Maclaughlin & Co, con la tarea de representarla en el sur del Perú y Bolivia. Inicialmente se ocupó de cumplir los encargos que recibía de la sede de su compañía en Valparaíso, para cobrar compromisos vencidos de comerciantes regionales y bolivianos contraídos en esa plaza, y competir por hacerse un lugar en la distribución de manufacturas. En mayo de 1832 su influencia y prestigio crecieron al lograr destrabar una partida de 148 bultos de mercadería, que conspicuos mercaderes criollos y extranjeros de Tacna habían recibido a bordo de la goleta *Lucy*, y que permanecieron dos semanas retenidos en la aduana de Arica porque la nave no contaba con su patente de navegación en regla. A partir de entonces, las operaciones en que se comprometió Wilson se diversificaron y crecieron en volumen y cobertura. En este sentido y siguiendo el patrón de comportamiento del comercio britá-

¹³ Merece la pena aclarar que no todos los mercaderes que operaron en la ruta Arica-Bolivia eran extranjeros, que la mayoría de ellos no obtuvo ganancias importantes ni mostró una conducta comercial que motivara reparos de los observadores contemporáneos. Véase ROSENBLITT, Jaime. Los circuitos comerciales en el eje Tacna-Arica durante la temprana República peruana, 1841-1868. Una aproximación a los comerciantes intermedios, *Revista del Instituto Riva Agüero*, Lima, vol.3, núm.2, 2018, p. 203-242.

¹⁴ Sobre la actividad política de los cónsules británicos durante la temprana República peruana, véase WU BRADING, Celia. *Generales y diplomáticos. Gran Bretaña y el Perú 1820-1840*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1993.

nico en Hispanoamérica propuesto por Desmond Platt, la reinversión de sus utilidades se dirigió hacia la minería¹⁵. Primero en el sector argentífero habilitando al escocés Thomas Armstrong para que explotara algunas vetas en el asiento de Choquelimpe, que habían sido trabajadas durante la Colonia pero que esperaba mejorar su rendimiento con la aplicación de métodos modernos. Y luego en el salitre, sumando la colaboración del avezado George Smith para que Tayleur Maclaughlin comprara y pusiera en producción varias estacas en la meridional provincia de Tarapacá. El rotundo éxito de ambas operaciones le valió a Wilson ser admitido como socio en la compañía que hasta entonces había sido empleado¹⁶.

Así como tuvo tino para aconsejar a los socios de su empresa de invertir en actividades mineras, Hugo Wilson también entendió que el ambiente político imperante en Bolivia a comienzos de la década de 1840, después de la fallida invasión del sur peruano y que el gobierno *de facto* de José Ballivián apelara al nacionalismo económico para afianzarse, indicaba la conveniencia de desprenderse de este tipo de emprendimientos en el altiplano, por lo que en abril de 1843 vendió sus minas de oro en Tipuani a Luis Stevenson, otro británico afincado en Tacna, en 60.000 pesos¹⁷.

Otro rubro que exploró Wilson al frente de la agencia de Tayleur Maclaughlin en Tacna fue la exportación de lanas. Para ello se vinculó a algunos mercaderes de Puno a través de acuerdos de trueque, mediante los cuales Wilson pagaba con manufacturas de ultramar las lanas de ovino y auquénido, que estos proveedores le despachaban hasta los puertos de Arica e Islay. Para dar más eficiencia a estas operaciones, aprovechaba a traspasar deudas de un proveedor a otro para ahorrar el costo de enviar nuevas remesas de mercadería¹⁸.

15 PLATT, Desmond C. *Latin America and British Trade, 1806-1914*. New York: Barnes & Noble, 1973.

16 ROSENBLITT, Jaime. *Centralidad geográfica...* Op. cit., p. 286-292.

17 *Depósito de fianza por derechos de alcabala*, Tacna, 30 de mayo de 1843. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 98, fs. 330v-332.

18 *Cesión y traspaso de deuda*, Tacna, 7 de julio de 1843. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 98, fs. 356v-358.

De esta forma, descansando en el control de un importante flujo de exportación de materias primas, las actividades mercantiles más comunes de Hugo Wilson eran abastecer de mercaderías a comerciantes regionales y bolivianos, mediante créditos y adelantos, que llegaban hasta su despacho y lo acompañaban a la oficina del escribano. Además, prestaba dinero en efectivo en operaciones en las que cobraba intereses fluctuantes entre el 1 y 2,5% mensual y exigía prendas hipotecarias, por lo que era frecuente encontrarlo litigando con deudores, ejecutando garantías y vendiendo propiedades urbanas y rurales.

Pero el comercio por sí mismo no alcanza para dar cuenta de la personalidad completa de Hugo Wilson, siendo la política su dimensión más interesante. Como otros mercaderes anglosajones, desde su arribo a Tacna Hugo Wilson fue partidario de las posturas liberales imperantes en el sur peruano. Tanto el comienzo de sus más promisorios negocios como su nombramiento al frente del consulado británico en Tacna coincidieron con el gobierno del mariscal Andrés de Santa Cruz, a quien prestó decidido respaldo, aun después de la derrota de la Confederación Perú-Boliviana. De hecho, negoció clandestinamente con el general Ramón Castilla el regreso de Santa Cruz desde Ecuador¹⁹, y al sentirse engañado por este cobró venganza en agosto de 1844, al propiciar la captura de la flota peruana fondeada en Islay, por parte de la escuadrilla británica destacada en el Pacífico, en momentos que el gobierno de Castilla enfrentaba una sublevación armada encabezada por Domingo Elías. Este episodio le valió ser singularizado por la prensa arequipeña como el prototipo de capitalista extranjero que ha aprovechado al máximo los recursos y facilidades

¹⁹ BASADRE, Jorge. Historia de la República del Perú. Lima: Editorial Cultura Antártica, [1946] t. I, p. 189.

que ofrece el Perú, y no ha vacilado en traicionarlo para obtener me-
zquinos dividendos²⁰.

Diego Hainsworth

Diego Hainsworth²¹ llegó a Tacna a los 28 años de edad, a desem-
peñarse como colaborador en la agencia Hegan & Hall. Joseph Hegan,
su fundador, fue el primer británico en establecerse formalmente en
Tacna, en 1825, dedicado a la habilitación de mercaderes regionales
con manufacturas de ultramar y la distribución de estos productos
en el sur del Perú y Bolivia, por medio de una red de comerciantes
asociados, que hacían las veces de clientes mayoristas o apoderados
según el tipo de operación que emprendiera Hegan. El perfil empre-
sarial de Hegan se diferenciaba del de la mayoría de sus compatriotas
en que no se subordinó a las principales casas de comercio de Valpa-
raíso o Lima, sino que se valió de sus contactos en Liverpool, Buenos
Aires y Montevideo para traer por su cuenta las importaciones que
colocaba en su área de influencia. Sus operaciones se extendieron
hacia la minería en octubre de 1833 cuando formó en Lima la socie-
dad Hegan & Hall, que emprendió proyectos en Bolivia, Tarapacá y el
interior de Arica²². A partir de 1852 comenzó a desempeñarse como
contratista del gobierno peruano, adjudicándose la ampliación de las
bodegas del puerto de Arica y luego, la construcción del nuevo edi-
ficio para la aduana²³. En agosto de ese año Joseph Hegan obtuvo el
contrato para la construcción del ferrocarril de Arica a Tacna, obra
por la que el gobierno le canceló 2 millones de pesos en bonos de la

20 El Pabellón Nacional, Arequipa, 9 de abril de 1847.

21 Para más antecedentes sobre la trayectoria de Diego Hainsworth en Perú, véase ROSENBLITT, Jaime. Los negocios de la casa Hainsworth y Compañía en Tacna y Arica, 1841-1868. Una mirada al comercio regional, América Latina en la Historia Económica, México, D.F., vol. 24, 2017, p. 41-70.

22 ROSENBLITT, Jaime. Centralidad geográfica... Op. cit., p. 238-241.

23 El Peruano, Lima, 3 de abril, 1 de mayo y 24 de julio de 1852.

deuda pública con un 4,5% de interés, en momentos en que en Londres esas libranzas se transaban al 6%²⁴.

Hainsworth llegó a la sucursal tacneña de Hegan & Hall en julio de 1843 a hacerse cargo de los trámites para formalizar las diferentes operaciones que realizaba la firma. Por eso, frecuentaba la oficina del notario entregando poderes de representación para concretar o continuar sus negocios en otras regiones, así como aprovechar el viaje de algún mercader a Bolivia para cobrar deudas pendientes, acordar el despacho de remesas de salitre desde Tarapacá, otorgar créditos a vecinos de Tacna y Moquegua, renegociar deudas y ejecutar las garantías hipotecarias cuando el atraso en los pagos excedía las cláusulas acordadas²⁵.

Aprovechando los conocimientos y contactos reunidos al servicio de Hegan & Hall, más 4.000 pesos que logró ahorrar, en abril de 1846 Diego Hainsworth comenzó a hacer negocios por cuenta propia asociándose con el farmacéutico francés Felipe Gouet para abrir una botica. Hainsworth aportó 2.000 pesos de sus ahorros como capital inicial, y el profesional galo se hizo cargo de la administración del local, estableciéndose que dos tercios de las utilidades serían para el primero y el resto para el segundo²⁶.

La adjudicación por parte de Hegan & Hall de las obras en el puerto, la aduana y el ferrocarril en 1852, dejó poco tiempo a Hainsworth para atender sus negocios particulares. Debía encargarse de adquirir los terrenos por donde pasarían los rieles y se instalarían estaciones y demás dependencias ferroviarias, y negociaba permanentemente las condiciones de los contratos de los ingenieros George W. Taylor y Guillermo Eugenio Billingham, quienes tenían tratos con la firma antes de comenzar a prestarle sus servicios profesionales para

24 QUIRÓZ Alfonso. *Historia de la corrupción en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 2013, p. 180-181.

25 *Poder amplio para cobrar deudas*, Tacna, 26 de julio de 1843. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 98, fs. 347v-348.

26 *Formación de sociedad comercial*, Tacna, 6 de junio de 1847. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 107, fs. 202v-204v.

el proyecto ferroviario. Para cubrir sus antiguas funciones, Hegan & Hall contrató en septiembre de 1855 a John Davies Campbell, un joven inglés de 24 años que poco antes se había radicado en Arica y que tuvo un proceso formativo similar al de Hainsworth²⁷.

A poco de concluida la construcción del ferrocarril de Arica a Tacna, en octubre de 1857 Hainsworth se independizó para formar Hainsworth y Compañía, firma hacia la cual atrajo a Davies Campbell en calidad de socio minoritario. Ambos trabajan codo a codo aprovechando el aprendizaje que tuvieron bajo las órdenes de Joseph Hegan. Inicialmente Hainsworth se trasladaba a Bolivia para adquirir letras giradas por comerciantes de Tacna ya vencidas, mientras que Campbell permanecía en la ciudad para protestarlas y negociar con los deudores. Pero el paso de Hainsworth por Bolivia se prolongó y terminó radicándose en La Paz. Esto, porque se puso en contacto con proveedores mayoristas de cascarilla lo que le permitió abastecer los requerimientos de la sucursal en Tacna de Gibbs y Cía, rubro en el que las utilidades eran mayores que en las operaciones de descuento²⁸.

Entre muchos, un caso que ilustra la lógica de Hainsworth y compañía para intervenir en este tipo de operaciones tuvo lugar el 20 de mayo de 1862 en la notaría de Tacna, ocasión en que Ricardo Busch, comerciante de Iquique, le traspasó a Juan Davies Campbell una deuda por 7.625 pesos que Martín Knudsen y Compañía, también de Iquique, había contraído el 25 de enero pasado, al 1% de interés mensual, garantizado con los bienes de la empresa y sus socios. La escritura señala que el crédito tiene un plazo de seis meses que se vencen el próximo 4 de julio y que Busch recibió “a su entera satisfacción y voluntad” la suma señalada. Pero no indica, como en otras ocasiones, si el pago fue en dinero efectivo, documentos o compromisos mercantiles, o si Knudsen se atrasó o incumplió con los abonos mensuales. Por lo general, este tipo de documentos son bastante escuetos y

27 *Carta de pago por servicios profesionales*, Tacna, 20 de marzo de 1854. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 100, fs. 351-351v.

28 ROSENBLITT, Jaime. Los negocios de la casa Hainsworth..., Op. cit., p. 53-54.

reservados en relación al trasfondo de la operación que consignan, por lo que es probable que los negocios de Knudsen no marcharan del todo bien y aunque no hubiese registrado atrasos en el cumplimiento de las cuotas, es posible que Busch estuviese preocupado por la solvencia del deudor, por lo que Hainsworth y Compañía, enterados de la situación, hayan aprovechado para rentar en función de la ansiedad del acreedor ofreciéndole una suma inferior a la comprometida en el préstamo inicial. Esta lógica se vislumbra en gran parte de las operaciones de descuento emprendidas por Hainsworth y Campbell, que tuvieron en Joseph Hegan un excelente maestro²⁹.

La cobertura de las operaciones de Hainsworth y Compañía estaba determinada por el área de influencia que tenía el eje comercial Tacna-Arica, es decir toda Bolivia, Tarapacá, Moquegua y Arequipa, donde actuaban por iniciativa propia o por encargo de firmas mercantiles de Valparaíso. Su rentabilidad descansaba en el manejo de información privilegiada, ágiles procedimientos judiciales y un espíritu empresarial en que lo especulativo se anteponía a lo productivo. Es por ello que, a ojos del público peruano, su imagen debió haber sido la de extranjeros oportunistas, que poco aportaban al desarrollo del país.

José Sothers

De la misma forma que Diego Hainsworth y Juan Davies Campbell llegaron a Tacna a colaborar en la casa de comercio que había establecido Joseph Hegan, José Sothers lo hizo en 1842 al alero de otro pionero británico en la región, Horacio Bolton³⁰. A diferencia de

29 *Traspaso de deuda*, Tacna, 20 de mayo de 1862. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 168, fs. 452v-454.

30 El 11 de enero de 1843 el comerciante alemán Heinrich Witt conoció a José Sothers. Witt había abordado el vapor *Perú* en Valparaíso con destino a Islay. Cuando la nave hizo escala en Iquique, Sothers subió a bordo y ocupó el lugar en el juego de cartas abandonado por un pasajero inglés que bajó en ese puerto. En su diario, Witt lo menciona como un “tal señor Suthers administrador de los negocios del Sr. Horatio Bolton en Tacna” y que bajó a tierra en Arica (WITT, Heinrich,

la mayor parte de los mercaderes extranjeros que llegaron a la región después de la Independencia representando a agencias comerciales de Valparaíso o Lima, Bolton lo hizo luego de prolongadas estadías en Buenos Aires y Bolivia. De hecho llegó a Tacna en agosto de 1826, a cobrar mil pesos a William Black por una letra que había suscrito un mes antes en Sicuani. Una característica de sus primeros negocios que demuestra la fortaleza de sus contactos en Bolivia, es que estos se concentraron en la adquisición de grandes partidas de añil en Lima para luego colocarlos en distintas ciudades altiplánicas. El añil, originario de Centroamérica, era empleado en toda la región de los Andes Centrales para el teñido de la lana con que se confeccionaba la “ropa de la tierra”. Para conseguirlo, Bolton se puso en contacto con las sucursales de Templemann & Bergmann, y Brittain, Waddington & Co. en la capital peruana, que pronto comenzó a apoyar en el cobro de deudas a residentes en Tacna, Moquegua y Bolivia. A comienzos de 1828 el vínculo con Brittain Waddington le permitió convertirse en el principal comerciante de extranjero de la región, ya que desde la agencia de esa firma en Valparaíso recibió una importante partida de mercurio de Almadén, a un precio muy inferior al disponible en el mercado local. Gracias a esta situación ventajosa, se vinculó a empresarios mineros en la región, en Tarapacá y en Bolivia, con los que luego se asoció para invertir directamente en emprendimientos mineros. Desde mediados de 1833 los negocios de Horacio Bolton comenzaron a alejarse de la minería (donde estaban las mayores utilidades pero también los mayores riesgos) y aproximarse a un perfil semejante al de la mayoría de los británicos avecindados en la región. La oportunidad se la brindó la disolución de la sociedad entre Charles Brittain y Joshua Waddington, y el encargo de este último de atender los asuntos que mantenía pendientes en el sur del Perú y Bolivia. De esta forma y sin que mediara un acuerdo formal, Bolton se convirtió

Diario 1824-1890. Un testimonio personal sobre el Perú del siglo XIX, volumen II (1843-1847), Lima: Banco Mercantil, 1992, p. 12-13).

en un agente de la matriz de Waddington en Valparaíso, distribuyen-
do manufacturas y colocando créditos en esos mercados³¹.

En abril de 1842 Horacio Bolton contrató a José Sothers para que se abocara al cobro de deudas en diferentes ciudades bolivianas. El desempeño en este tipo de trámites debió haber sido muy eficiente, porque desde fines de ese año sus servicios comenzaron a ser requeridos por las principales firmas mercantiles y comerciantes establecidos en Tacna³². En marzo de 1846 tenía una sociedad con Federico Schert especializada en cobros y negociaciones de deudas, y representando a Hegan & Hall, Gibbs Crawley, Horacio Bolton, Naylor Broadmann Oxley y Cía, Murphy y Cía, José María del Valle, José María Privald, Jorge Backhonde y a José Soregui, llegó a un acuerdo con Arturo Ledger para el pago de más de 163.000 pesos que este adeudaba en conjunto a sus mandantes. Tanto el monto de la operación como la importancia económica de sus clientes, demuestran el prestigio e influencia alcanzada por José Sothers en la comunidad mercantil tacneña³³.

Hasta 1854 la sociedad de Sothers con Schert se mantuvo estrictamente apegada al cobro y negociación de obligaciones. Pero en abril de ese año emitió un poder abierto autorizando a alguien en Bolivia para adquirir pertenencias mineras, explotarlas y comercializar su producción, luego su nombre desaparece de los registros notariales de Arica y Tacna, por lo que es posible suponer que decidió invertir las utilidades acumuladas durante los últimos ocho años en un rubro más rentable o en otro lugar³⁴. Al parecer la aventura minera no tuvo éxito ya que en noviembre de 1858 Sothers regresó a Tacna, ahora representando a Alsop y Cía, que recurrió a su experiencia para ne-

31 ROSENBLITT, Jaime. Centralidad geográfica... Op. cit., p. 241-244.

32 *Poder para cobrar deudas*, Tacna, 29 de diciembre de 1842. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 99, fs. 151-153v.

33 *Compromiso de pago*, Tacna, 18 de marzo de 1846. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 107, fs. 151v-153.

34 *Carta de pago por servicios profesionales*, Tacna, 20 de marzo de 1854. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 100, fs. 351-351v.

gociar el pago de casi 35.000 pesos en letras vencidas, que esa firma había suscrito en Bolivia y que habían sido endosadas a diversos mercaderes de Tacna³⁵.

Si bien el momento de prosperidad de José Sothers fue demasiado fugaz para que pueda ser considerado como uno de los principales capitalistas extranjeros de Tacna, su conducta audaz sí puede ser vista como ejemplo del espíritu que animaba a estos empresarios, pues apenas sintió que contaba con los recursos y contactos necesarios dio el salto hacia el sector minero, que lo debía conducir a convertirse en un hombre verdaderamente poderoso. Fracasada esta experiencia, no dudó en regresar a Tacna para ponerse en la incómoda posición del deudor y aportar a la expansión de una firma que luchaba por hacerse de un lugar en un medio poblado por astutos y avezados competidores.

Alejandro Rainy Maclean

Con 19 años de edad el escocés Alexander Rainy Maclean llegó a Tacna en 1836, a hacerse un lugar en la colocación de manufacturas importadas en Bolivia, sin más contactos que otros jóvenes británicos que, como él, estaban dispuestos a invertir su pequeño capital y todo su tiempo para convertirse en poderosos mercaderes. Por eso no extraña que sus primeras operaciones consistieran en el suministro a crédito de mercaderías a otros comerciantes, como al genovés Guillermo Rabasco, que para cumplir con una obligación de 640 pesos le traspasó una vivienda, en Arica, en la calle Socorro, que había heredado de su mujer y destinado a bodega, local comercial y oficina³⁶. Desde ese almacén, Maclean realizaba ventas a pequeña escala a labradores, arrieros y mercaderes bolivianos, por lo que en muchas ocasiones para cobrarlas recurría a compatriotas ya consolidados,

35 *Cobro de letras impagas*, Tacna, 11 de noviembre de 1858 a 31 de enero de 1859. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Tacna, vol. 14, fs. 335-346v.

36 *Traspaso de inmueble urbano*, Arica, 20 de junio de 1838. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 82, fs. 148-148v.

como Hugo Wilson y Federico Salkeld³⁷. Es probable que su matrimonio con la tacneña María Natividad Portocarrero y la colaboración que comenzó a prestar en los negocios de su suegro, el agricultor Pedro Portocarrero, lo llevaran a relacionarse con mercaderes y arrieros indígenas y criollos con los que habitualmente sus connacionales no se vinculaban, y a destinar parte de las utilidades a mejorar las viñas que su familia política poseía en el valle de Locumba, 90 kilómetros al norte de Tacna³⁸.

El particular perfil de Alexander Rainy Maclean, a medio camino entre comerciante británico y mercader criollo, se aprecia en el contrato que firmó el 22 de junio de 1840 con José Fermín Pizarro, arriero de Lluta: Según el documento, Pizarro pondría a disposición de Maclean dos recuas de 45 mulas cada una para viajar cuatro veces al año a Bolivia. La primera saldría de Arica con efectos manufacturados al precio de 14 pesos por carga; y la segunda de Locumba con aguardiente, a razón de 16 pesos por carga. Como adelanto de los fletes, Maclean entregó a Pizarro 5.432 pesos en efectivo, mientras que como garantía de cumplimiento de los servicios de carga Pizarro dejó en hipoteca su hacienda El Rosario, en el valle de Lluta³⁹.

Durante la década de 1840 las actividades mercantiles de Alejandro Rainy Maclean siguieron por tres carriles paralelos: 1. Fue proveedor mayorista de manufacturas importadas hacia Bolivia, Moquegua y Arequipa, para lo que contó con la colaboración de Joseph Stringfellow, John Collmann y de su cuñado Andrés Portocarrero⁴⁰, que lo asistían en los trámites administrativos y judiciales de sus negocios, en la relación directa con diversos clientes y en la contratación de

37 *Poder de representación para cobrar deudas*, Tacna, 20 de junio de 1840. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 90, fs. 110v-111v.

38 *Poder para testar e inventario de bienes*, Tacna, 11 de junio de 1840. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 90, fs. 111v-115.

39 *Contrato por servicios de flete*, Tacna, 22 de junio de 1840. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 91, fs. 19-20v.

40 *Poder de representación general*, Tacna, 29 de abril de 1845. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 105, fs. 176-178.

servicios de arriería. Cuando el volumen de estos negocios alcanzó su cúspide a mediados de 1845, Maclean se asoció con Alison Cumberlandledge de Valparaíso, propietario del bergantín de 66 toneladas *Leo*⁴¹, con la expectativa resolver el problema del transporte marítimo e insertarse en los circuitos de exportación de materias primas⁴²; 2. Debió asumir la gestión de la compleja deuda dejada por su suegro al morir, que sobrepasaba los 7.000 pesos y comprometía la venta de las cosechas hasta 1855⁴³; y 3. Apoyó a su esposa en el incipiente negocio inmobiliario, que comenzó a comercializar algunas propiedades urbanas y rurales heredadas de su padre, junto con otras que llegaban a poder de su marido⁴⁴.

Aunque no conocemos detalles, la información disponible apunta a que la sociedad con Allison Cumberlandledge no tuvo éxito, ya que en marzo de 1849 Maclean reconoció adeudarle 15.000 pesos que se comprometió a pagar en tres cuotas anuales⁴⁵. Pero esa fallida experiencia no lo desanimó y continuó intentando intervenir en la exportación de materias primas, propósito para el cual obtuvo de Horacio Bolton

41 AVILÉS, Frank. El Pacífico como puente: una aproximación cuantitativa al estudio de la vinculación marítima existente entre las costas de Asia/Oceanía y Chile (1843 – 1844). En Seminario de Investigación, Departamento de Historia Contemporánea, Universidad Complutense de Madrid, 2014-2015, s/f.

42 *Poder de representación general*, Tacna, 14 de junio de 1845. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 105, fs. 246v-249v.

43 *Carta y compromiso de pago*, Tacna, 12 de octubre de 1844. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 102, fs. 51-52v.

44 Entre muchas transacciones inmobiliarias efectuadas por María Natividad Portocarrero con autorización de su esposo: Venta de un cuarto, Tacna, 16 de octubre de 1843. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 98, fs. 410-412.

45 *Compromiso de pago*, Tacna, 7 de marzo de 1849. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 112, fs. 157-162. Ya dos años antes la sociedad entre Cumberlandledge y Maclean mostraba señales críticas. La tarde del 12 de marzo Alison Cumberlandledge llegó a El Callao a tomar un vapor de regreso a Valparaíso, y se encontró con Heirich Witt que había ido al puerto a despedir una nave de la armada danesa en visita oficial. Ambos comerciantes sostuvieron una breve conversación en la que Cumberlandledge comentó que fue a Lima a renegociar una deuda de 100.000 con los acreedores de su firma tacneña, cuyos malos resultados atribuía a la negligente administración de Alexander Maclean (WITT, Heinrich. *Diario...*, Op. cit., p. 313).

un crédito de 5.300 pesos⁴⁶. Luego diversificó sus inversiones optando por dos rubros: Aprovechar sus contactos en Bolivia para obtener corteza de cascarilla y venderla en Lima y Arequipa a los mayoristas especializados en comercializarla en Europa; y hacerse presente en Iquique para adquirir salitre y despacharlo al Viejo Mundo⁴⁷. Para ingresar al negocio de la cascarilla llegó un acuerdo Russell Dartnell y Cía de Lima, cuyo cumplimiento debió garantizar entregando una letra por 2.000 pesos; en tanto que para la aventura salitrera se asoció con John Williamson, de Valparaíso, quien obtuvo en varias agencias mercantiles de ese puerto adelantos en manufacturas, alimentos y carbón que debían servir para habilitar a productores de salitre en Tarapacá.

Ambas experiencias fracasaron, pues en enero de 1850 comenzaron los trámites para cobrarle la garantía por la partida de cascarilla que nunca logró entregar, y dos años más tarde sus acreedores de Valparaíso designaron representantes en Tacna e Iquique para reclamar el pago de la mercadería que Maclean había recibido en consignación⁴⁸. En marzo de 1853 Angel Custodio Gallo compró en Valparaíso todos los papeles vencidos de la sociedad con Williamson y designó al abogado Felipe Osorio para que solicitara la quiebra de la compañía y la liquidación de todos sus bienes⁴⁹. Como era de esperar,

46 *Préstamo en efectivo*, Tacna, 22 de marzo de 1849. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 112, fs. 190-193.

47 En enero de 1846 los comerciantes alemanes Heirich Witt y Guillermo Schutte hicieron juntos un viaje desde Arequipa, donde residían y tenían negocios en común, a Arica y Tacna para emprender nuevos proyectos. En el caso de Schutte, que había obtenido importantes utilidades exportando por Islay la producción de plata de una mina que había adquirido en la cabecera del valle de Majes, planeaba repetir la experiencia despachando plata desde Iquique para lo cual buscaba asociarse con Alejandro Maclean. Este último debió proyectar la imagen de un hombre poderoso, ya que –relata Witt- Schutte se esforzó por caerle simpático y que regresaron a Islay en un barco estadounidense que Maclean tenía consignado de Alsop y Cía (WITT, Heinrich. *Diario...*, Op. cit., p. 148-151).

48 *Poderes especiales para cobrar deudas*, Tacna, 25 de enero de 1850 y 21 de diciembre de 1852. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 118, fs. 87-89 y vol. 130, fs. 326-326v.

49 *Poder de representación judicial*, Tacna, 5 de abril de 1853. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 130, fs. 288-291.

el proceso fue largo y complejo, pues para enfrentar a sus acreedores Maclean obtuvo nuevos préstamos en Tacna, que garantizó con las haciendas, viñas y propiedades urbanas de su familia, las que debió enajenar de a poco para no perder su capacidad de pago y negociación. Resulta sintomático del estado de ánimo de Maclean, que desde abril de 1862, cada vez que debió presentarse ante un tribunal o suscribir alguna escritura pública se identificara como “viñatero”, en lugar de “comerciante”, como siempre lo había hecho⁵⁰. No obstante estas intenciones, el escocés pasó el resto de su vida administrando las consecuencias de sus malas decisiones.

Conclusiones

Es probable que los nombres que tenía en mente el editorialista arequipeño que denunció a los “cuatro monopolistas extranjeros residentes en Tacna”, no coincidan por completo con los personajes cuya trayectoria empresarial acabamos de resumir. Estas probabilidades se acercan si incluimos a otros empresarios mencionados, como José Hegan y Horacio Bolton, que acogieron inicialmente en Tacna a algunos de los mercaderes reseñados.

Lo que sí encontramos en la vida de estos personajes son algunas conductas comerciales que permiten definir una tipología del mercader extranjero (básicamente británico), que ocupa (o aspira a ocupar) un lugar de primacía en los circuitos de intercambio comercial entre la costa y el altiplano.

Primero está el posicionamiento en la distribución de manufacturas, rubro dentro del cual las utilidades dependen del lugar en la cadena que se ocupe, siendo mayores las ganancias mientras mayor sea el volumen de mercadería que se maneje, ya que obliga a sus clientes a comprar a crédito, formalizar compromisos, admitir penas por mora

50 *Convenio de pago*, Tacna, 8 de abril de 1862. Archivo Nacional Histórico, Santiago de Chile, Notarial de Arica, vol. 168, fs. 232-234.

y comprometer garantías. Estas ventajas se van diluyendo a medida que se avanza en la cadena distribución hacia el consumidor final.

Luego está la intención en pasar de la fase comercial a la fase exportadora para multiplicar las utilidades. Aquí se aprecia que hay dos formas de acción: La primera es intervenir directamente en la producción y la segunda es habilitar a los productores mediante créditos compras anticipadas. En ambos caminos hay riesgos, ya que la introducción de mejoras técnicas, alternativa a la que recurrieron la mayoría de los empresarios extranjeros, no garantiza el éxito económico de la inversión, pues se conjugaban numerosas variables geográficas, culturales y coyunturas comerciales y políticas, difíciles de anticipar y que provocaron el fracaso de muchos proyectos. Para aquellos que siguieron la alternativa de habilitar a los productores, estaba el riesgo que estos no cumplieran con las entregas comprometidas, tanto en plazos como en cantidades.

El paso de la etapa comercial a la exportadora supone la integración estrecha del eje Tacna-Arica con regiones productoras de minerales, como Bolivia y la provincia de Tarapacá, así como el puerto chileno de Valparaíso, principal nexo con los mercados de consumo en el Hemisferio Norte, que además proporcionaban parte importante de los insumos industriales y bienes manufacturados distribuidos al interior de la región. Esto supone la capacidad de llevar a cabo un conjunto de operaciones de comercio internacional y saber aprovechar la legislación tributaria y aduanera en distintos países para disminuir el pago de impuestos y aranceles.

Más allá de proyectos y coyunturas específicas para los empresarios reseñados y otros de perfil similar, estar presente en el eje Tacna-Arica fue siempre una opción de hacer negocios ya que los contactos, la experiencia, el intercambio de información y la aparición de oportunidades circunstanciales constituían un activo para quienes formaban parte de la comunidad mercantil, la que en la práctica estaba sólo limitada a la región Tacna-Arica, sino que a todas las ciudades, costeras e interiores, con las que se conectaba para sostener un intercambio permanente.

Por último, los casos expuestos se inscriben en el proceso territorial descrito por Alberto Flores Galindo para la región sur andina durante las primeras décadas republicanas, en especial si se atiende a que dicho autor afirma que el intercambio comercial es el principal factor de cohesión de la macrozona. Se comprueba entonces, que la economía del eje Tacna-Arica crecientemente estrecha sus vínculos con la minería altiplánica y de Tarapacá, en la misma medida disminuyen los lazos con la vecina Moquegua y Arequipa, y prácticamente desaparecen las relaciones con Cusco y Puno. Por ello, con cada región emprendiendo un camino propio especializado en distintas actividades de exportación, se explica la sensación de desaliento del editorialista arequipeño, que resiente la pérdida del principal mercado para su provincia durante la etapa colonial y ve con incertidumbre un futuro sometido a variables sobre las que tiene pocas posibilidades de influir.

Referencias Bibliográficas

Libros, artículos y documentos de trabajo

- AVILES, Frank. El Pacífico como puente: una aproximación cuantitativa al estudio de la vinculación marítima existente entre las costas de Asia/Oceania y Chile (1843 – 1844). En Seminario de Investigación, Departamento de Historia Contemporánea, Universidad Complutense de Madrid, 2014-2015, s/f.
- BASADRE, Jorge. Historia de la República del Perú. Lima: Editorial Cultura Antártica, [1946].
- FLORES GALINDO, Alberto. Arequipa y el sur andino. Ensayo de historia regional. Siglos XVIII-XX. En Alberto Flores Galindo. Obras completas, tomo I. Lima: Fundación Andina, SUR Casa de Estudios del Socialismo, 1993.
- PLATT, Desmond C. Latin America and British Trade, 1806-1914. New York: Barnes & Noble, 1973.
- QUIROZ Alfonso. Historia de la corrupción en el Perú. Lima: Instituto de Estudios Peruanos, 2013.

ROSENBLITT, Jaime. Centralidad geografica, marginalidad politica. La region Tacna-Arica y su comercio, 1778-1841. Santiago: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2013.

ROSENBLITT, Jaime. De arrieros a mercaderes. Origenes de los comerciantes de la region Tacna-Arica, 1776-1794, *Revista de Indias*, Sevilla, vol. LXXIV, num. 260, 2014, p. 37-44

ROSENBLITT, Jaime. Los negocios de la casa Hainsworth y Compania en Tacna y Arica, 1841-1868. Una mirada al comercio regional, *América Latina en la Historia Económica*, Mexico, D.F., vol. 24, 2017, p. 41-70.

ROSENBLITT, Jaime. Los circuitos comerciales en el eje Tacna-Arica durante la temprana Republica peruana, 1841-1868. Una aproximacion a los comerciantes intermedios, *Revista del Instituto Riva Agüero*, Lima, vol.3, num.2, 2018, p. 203-242.

WITT, Heinrich, *Diario 1824-1890. Un testimonio personal sobre el Peru del siglo XIX*, volumen II (1843-1847), Lima: Banco Mercantil, 1992.

WU BRADING, Celia. *Generales y diplomaticos. Gran Bretana y el Peru 1820-1840*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Peru, 1993.

Fuentes manuscritas

Archivo Nacional Historico de Chile. Notarial de Arica. Volúmenes 82, 90, 91, 98, 100, 102, 105, 107, 112, 118, 130 y 168.

Archivo Nacional Historico de Chile. Notarial de Tacna. Volumen 14.

Prensa

El Pabellon Nacional, Arequipa, 9 de abril de 1847.

El Peruano, Lima, 3 de abril, 1 de mayo y 24 de julio de 1852.

Recibido en: 26/03/2020 – Aprobado en: 20/08/2020