

# LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN VENEZUELA, SIGLO XIX: ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DE SU ESTUDIO

Por NIKITA HARWICH VALLENILLA

## I

“La grande difference ce n'est pas la nature, ce sont les hommes”.

[“La gran diferencia no es la naturaleza, son los hombres”.]

ANDRÉ SIEGFRIED, *En Amérique du Sud*  
(Le Petit Havre, 1932), p. 71.

“Los dineros del sacristán, cantando vienen y cantando se van”.

(Proverbio español)

La exportación de capitales en gran escala es un fenómeno generalmente asociado al proceso de expansión del capitalismo ocurrido durante el siglo XIX como producto de la primera y segunda revolución industrial y como producto también de la creciente brecha en los niveles de desarrollo económico de las diferentes áreas del mundo. La escasez o abundancia de capitales invertidos pasa a ser el parámetro utilizado para medir el grado de desarrollo o sub-desarrollo de un país determinado.

Walt Whitman Rostow, en su ya clásico estudio acerca del crecimiento económico, propuso como base cuantificada para lograr el desarrollo autosostenido de una economía determinada la inversión de una cantidad superior al 10% del ingreso nacional. En realidad, Rostow, al proponer su teoría de despegue (take-off point), se hacía también el vocero de una tradición de pensamiento, elaborada a todo lo largo del siglo XIX, que asocia formación e inversión de capitales con progreso económico y, por ende, con un incremento en el bienestar material de la sociedad. De ahí que una política económica “progresista” necesariamente deba asignarle una posición estratégica al problema de generación de capital.

Al mismo tiempo, la creciente globalización a escala planetaria de las economías planteó con creciente agudeza el fenómeno de exportación de capitales, y de

su inversión fuera del ámbito nacional donde habían sido generados. La interpretación marxista de este fenómeno, expresada en importantes trabajos como el *Finanzkapital* de Rudolf Hilferding o el *Desarrollo del capitalismo en Rusia* de V.I. Lenin, tuvo como efecto convertir virtualmente en lugar común la visión de excedentes de capital en países que habían alcanzado un alto nivel de industrialización dirigidos hacia otros países, menos desarrollados o atrasados desde el punto de vista económico, donde podrían conseguir un alto nivel de utilidad o, en todo caso, un nivel de utilidad superior al de sus países de origen, debido, en particular, a unos costos de producción más atractivos: bajo costo de mano de obra, renta del suelo más baja o simplemente nominal, el goce de privilegios o monopolios y, sobre todo, a la posibilidad de poder controlar la explotación y exportación de aquellas materias primas consideradas como esenciales para asegurar el crecimiento continuo del sofisticado aparato productivo de la industrialización.

Un corolario —todavía vigente— de esta interpretación analiza esta exportación de capitales bajo la forma de inversiones en bienes de infraestructura (particularmente, en el siglo XIX, los ferrocarriles) como una ampliación de mercados que, a su vez, serviría para paliar los efectos negativos de una crisis doméstica de sobreproducción, con sus secuelas de recesión y desempleo. Los altos hornos de Le Creusot, de Birmingham o de la Ruhr podían seguir echando nubes de humo negro mientras se tendían rieles en Siberia, en el Río de La Plata o en el Imperio Otomano y sus obreros seguir cobrando su paga.

En ese sentido, la vocación expansionista del capitalismo en el siglo XIX nunca dejó de plantear la necesaria complementariedad entre economías, aún entre economías de niveles desiguales de desarrollo, algo que los dependentólogos de décadas pasadas muchas veces pasaron por alto.

Sin embargo, no es nuestro propósito polemizar aquí acerca del bien fundado o no de una teoría del capitalismo o del desarrollo económico entre naciones. Lo que si estimamos necesario plantear es que toda decisión empresarial o estatal dentro del ámbito económico obedece también a factores eminentemente subjetivos en torno a lo que nos atreveríamos a identificar como un problema de *expectativa*, derivado de las circunstancias específicas que acompañan un proceso de inversión.

Inconscientemente, Rostowianas *avant la lettre*, las élites de un país periférico con respecto al centro motor de la revolución industrial podían vislumbrar en un flujo de capitales venidos allende las tierras y los mares la panacea del desarrollo acelerado y del consiguiente progreso. Para el inversionista, la colocación de sus capitales en tierras lejanas conllevaba también sueños dorados de elevadas tasas de ganancia y de prosperidad.

Se trata aquí de un sutil juego de riesgos asumidos y expectativas compartidas, aunque no siempre percibidas de la misma manera. Al igual que el dios Jano de la mitología romana, el fenómeno de la inversión extranjera en un país determinado muestra dos caras, según se le considere desde el punto de vista del inversionista o desde el punto de vista del país que recibe esta inversión. Intentaremos

en este estudio ofrecer algunas hipótesis para el análisis de las inversiones extranjeras en Venezuela, en la etapa pre-petrolera de su vida económica.<sup>1</sup>

## II

### 1) COMERCIANTES Y CASAS DE COMERCIO

Es aún motivo de debate el fijar con exactitud dentro de este proceso de inversión foránea el papel desempeñado por las Casas Comerciales fundadas en Venezuela por extranjeros a partir de las primeras tres décadas del siglo XIX, particularmente después de 1821, fecha en que se consolida la independencia de la joven república.

Las oportunidades que —desde el punto de vista comercial— brindaron las campañas militares de la Emancipación, sirvieron de incentivo para la instalación, en los diferentes puertos de Venezuela, de un gran número de extranjeros, algunos de los cuales, como el alemán Heinrich Meyer quien fundó un negocio en Caracas en 1821, habían servido como soldados en las filas patriotas y resolvían, ahora, dedicarse a actividades más lucrativas. Otros, como los ingleses John Princep y James Hamilton, en retribución a los créditos otorgados para el suministro de “rifles y materiales de guerra”, solicitaron la adjudicación de nueve misiones del circuito Caroní en la Guayana venezolana para efectos de desarrollar allí la ganadería, la siembra de tabaco, así como un proyecto de colonización, solicitud aprobada por la Diputación Provincial de Angostura (24 agosto 1819) por una duración de nueve años, renovables.<sup>2</sup> Para 1823, aparecen establecidas en La Guaira firmas comerciales de individuos como John Alderson, J. F. Strohm, Elías Mocatta, John Powles o William Ackers, asociado este último en 1824 con el criollo Juan Pablo Huizi bajo la razón social de Ackers, Huizi y Co.

1. Estas observaciones se encuentran basadas principalmente en la serie de monografías sobre inversiones extranjeras en Venezuela en el siglo XIX presentadas en el marco del Seminario de Doctorado que, sobre el tema, se ha impartido bajo mi dirección en la Universidad Santa María entre 1986 y la actualidad y cuyos autores y títulos son:  
ANDRADE JARAMILLO, MARCOS. *Breve descripción del caso Orinoco Shipping & Trading Co., Ltd.*

GARCÍA PONCE, ANTONIO. *Las Aguas de Caracas. las Compañías Telefónicas y El Cable Submarino.*

GARCÍA PONCE ANTONIO. *Inversiones Extranjeras en las Minas de Carbón de Naricual.*

NOGUERA NANCY. *El Ferrocarril de Santa Bárbara de Zulia-El Vigía: aproximaciones a su estudio.*

PÁEZ, LISBELLA. *El Ferrocarril Bolívar.*

RODRÍGUEZ MIRABAL, ADELINA. *Concesiones Auríferas e Inversiones Extranjeras en la Guayana Venezolana 1850-1900.*

ROJO, ZULAY. *El Puerto de La Guaira, una inversión extranjera (1885-1937).*

UGALDE, LUIS. *La Compañía Manoa.*

VALERY ARDILA, CARLOS. *La Congeladora de Puerto Cabello. 1907-1931.*

ZAMBRANO MARCIALES, MIRIAM. *Ferrocarril Santa Bárbara-El Vigía.*

2. WILFREDO JOSÉ HERNÁNDEZ BRITO. *Notas sobre el arriendo de nueve misiones del circuito Caroní a los ciudadanos británicos James Hamilton y John Princep.* Boletín Histórico del IRCOPAHIDEC (Nº 1. Ciudad Bolívar. Diciembre de 1985), pp. 12-21.

Esta presencia en el país de Casas Comerciales fundadas por extranjeros, principalmente de origen inglés o alemán y, en un menor grado, de origen francés, norteamericano, genovés o curazoleño, es uno de los aspectos característicos de la economía venezolana en el siglo XIX. Considerar la presencia en Venezuela de estas casas comerciales fundadas y dirigidas por extranjeros como una forma de inversión extranjera ha sido la tendencia de toda una corriente historiográfica cuyos estudios, publicados en las décadas de 1960 y 1970, han querido ver en ellas la manifestación precursora de un modelo de dependencia económica.

Sin embargo y tomando en cuenta que esta es un área donde todavía es necesaria una investigación sistemática, los casos concretos estudiados hasta ahora en cuanto al establecimiento en Venezuela de casas comerciales por parte de extranjeros revelan que aquellos individuos que fundaban sus firmas en los principales puertos del país no poseían capitales importantes y, en muchos casos, no poseían capital alguno, hecho que parece confirmar la gran inestabilidad en cuanto a las sociedades mercantiles que se constituyen, muchas de las cuales se disuelven a veces antes del año de haber sido creadas. En realidad, no se requería del aporte de grandes capitales por el sistema de importación vigente, basado en el régimen de consignación y de crédito abierto, a lo cual se sumaba la ventaja del pago a largo plazo de los derechos aduaneros.

Lo que si aportaban estos comerciantes extranjeros era su experiencia en cuanto a los procedimientos y manejos del negocio de importación y exportación y sus contactos con corresponsales en los grandes puertos europeos o norteamericanos. John Boulton, fundador de la Casa Boulton en Venezuela (1826), mantenía vínculos comerciales y familiares con la casa Dallett de Filadelfia. Georg Blohm, durante su permanencia en la isla de Saint Thomas previa su llegada a Angostura, había trabajado como empleado de la firma *C. F. Overmann*, con la cual se asociaría posteriormente (1835).

La información que se ha logrado precisar acerca de las vinculaciones de las casas comerciales establecidas en Venezuela con matrices en el exterior es muy reducida. Sabemos que John Powles estaba emparentado con uno de los socios de la firma Herring, Graham & Powles de Londres que había otorgado, en mayo de 1822, un empréstito de 2.000.000 a la Gran Colombia; sabemos que Elías Mocatta, a su vez, pertenecía a una familia de banqueros judíos establecidos en Londres y en Liverpool; sabemos que J. F. Strohm, desde sus bases de La Guaira y Baltimore, centraliza en Bremen su red de actividades. Pero, aún así, quedan por analizarse los mecanismos operativos de estas casas, así como del importante núcleo de casas comerciales fundadas por alemanes y establecidas en la región andina y en Maracaibo a partir de la década de 1860, para poder determinar su grado de dependencia con respecto a su metrópoli de origen.<sup>3</sup>

3. Ver en particular, los trabajos de CATALINA BANKO. *Poder Político y Conflictos Sociales en la República Oligárquica. 1830-1848* (Caracas: Universidad Santa María, 1986) y *Los Comerciantes Alemanes en la Guaira. 1821-1848. Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas Iberische und Lateinamerikanische Abteilung* (Colonia, 1988) (por publicarse).

Muchos de estos comerciantes sólo se quedaban en el país el tiempo de aprovechar una coyuntura favorable (el período de las Guerras de Independencia, por ejemplo) y cerraban su negocio al cambiar las circunstancias. Entre 1826 y 1830, numerosas firmas extranjeras, establecidas en La Guaira o Puerto Cabello, desaparecen, presumiblemente porque sus dueños han resuelto liquidar sus haberes y retirarse. Por otro lado, como lo señala la profesora Catalina Banko, a partir de la década de 1840 “los comerciantes ingleses se ven afectados por la política de Gran Bretaña que se orienta más bien a favorecer los intereses del sector mercantil vinculado a sus propias colonias, en detrimento de los capitalistas ligados con el tráfico suramericano”.<sup>4</sup> La crisis económica del período 1842-1848 determina, a su vez, el cierre de una gran cantidad de establecimientos comerciales manejados por extranjeros.<sup>5</sup>

Lo que importa destacar aquí es que el proceso de acumulación de capital logrado por las casas comerciales de origen extranjero fue, hasta donde estas se haya podido comprobar, producto de sus actividades en Venezuela, base y centro en la abrumadora mayoría de los casos estudiados, de sus operaciones y decisiones empresariales. Esto, a su vez, permite apreciar el potencial de crecimiento *real* de la economía venezolana en el período agro-exportador.

Importa también destacar el hecho que un gran número de estos comerciantes extranjeros —ayudados quizás, frente a los prejuicios de la oligarquía criolla por el hecho de ser blancos y, después de un cierto tiempo, adinerados— lograron aliarse con destacados apellidos de dicha oligarquía. De allí la necesidad de considerar la permanencia en Venezuela de los extranjeros que crearon estas casas comerciales y su integración, al paso de las generaciones, con la “burguesía comerciante” criolla en una alianza de intereses y de actividades; lo cual no impedía que sirvieran también, en algunos casos, de agentes o de intermediarios en aquellos procesos que si implicaron una inversión de capital venido del exterior, los cuales pasamos seguidamente a considerar, dentro de la perspectiva de un panorama general.

## 2) INVERSIONES INDIRECTAS

Las inversiones indirectas, o de cartera, en la Venezuela del siglo XIX, se encuentran vinculadas esencialmente con los títulos de la deuda externa, inicialmente asumida como resultado de la separación de la Gran Colombia en 1830. Esta deuda, reconocida en 1837 por una suma total de 24 millones de pesos (capital, garantías e intereses) había sido contratada en Londres y, por lo tanto, cabe suponer que sus tenedores eran, principalmente, súbditos ingleses. Durante el período 1837-1848, en que la República de Venezuela cumplió de una manera más o menos cabal con sus compromisos en el exterior, la renta generada por los bonos de la deuda externa venezolana (6%) podía considerarse como atractiva para un inversionista, quien encontraba una garantía adicional para su colocación

4. BANKO. *Los Comerciantes...*, *op. cit.*

5. BANKO. *Poder Político...* *op. cit.*, p. 87.

con la existencia del *Banco Colonial Británico*, fundado en Caracas en 1839 para, entre otras operaciones, atender el servicio de la deuda externa. A partir de 1849, con el cierre del Banco Colonial, la anarquía administrativa que caracterizó el régimen de los Monagas afectó, en forma inmediata, la cotización en el exterior de los títulos de la deuda venezolana. El carácter precario de esta inversión queda ilustrado a través de las condiciones propiamente "leoninas" que imponen la casa *Baring Brothers & Co.* de Londres para la contratación del empréstito adicional de 1862 (un millón de libras esterlinas), o la *General Credit and Finance Company* para el empréstito negociado en 1863 por Antonio Guzmán Blanco o de las condiciones que impone el *Disconto Gesellschaft* de Berlín para la contratación del empréstito de cincuenta millones de bolívares de 1896.<sup>6</sup> Las tablas de cotización de los bonos emitidos con motivo de estos empréstitos demuestran, a su vez, la precaria condición del crédito venezolano en el exterior: sobre una base nominal de 100, el valor de los títulos venezolanos no pasaba de 35 ó 40 en los mercados donde se cotizaban (Londres, París o Berlín).<sup>7</sup> Esto último es indicativo del poco interés que suscitaban los bonos de la deuda pública venezolana para el inversionista extranjero. Equiparar el monto de la deuda externa venezolana del siglo XIX con el de una inversión indirecta —como se ha hecho hasta ahora por falta de una información más detallada al respecto— es una hipótesis que, quizás, oculta un panorama más complejo. Para un extranjero, suscribir los títulos venezolanos no representaba un buen negocio, pero para un venezolano, vinculado con el gobierno de turno, adquirir al 35 ó al 40% de su valor unos bonos redimidos eventualmente al 100% podía ser una operación atractiva. Cabe entonces la posibilidad de que una buena parte de los bonos de la deuda externa venezolana haya estado en manos de venezolanos. Fortunas como las del propio Antonio Guzmán Blanco, de Manuel Antonio Matos o de José Antonio Velutini pueden haberse aprovechado de esta fuente de recursos. La negociación en los mercados exteriores de los títulos venezolanos es una investigación que queda por realizar, investigación difícil debido a que esos títulos no eran nominativos sino al portador. Llama la atención, en ese sentido, que las Comisiones Mixtas que se reunieron posteriormente a la firma de los Protocolos de Washington y del levantamiento del bloqueo a las costas venezolanas (febrero 1903) hayan centrado sus negociaciones sobre una serie de reclamos específicos (daños causados, garantías incumplidas) sobre inversiones directas realizadas en Venezuela y no sobre la falta de servicio de la deuda propiamente dicha. Esta "venezolanización" se ha repetido durante el siglo XX en el período de moratoria, iniciado a partir de 1983, con la venta por parte de la banca extranjera, de algunas de sus acreencias de la deuda externa, tanto pública como privada, a bancos nacionales.

Otra forma de inversión indirecta, iniciada durante el siglo XIX y continuada hasta el presente, la constituyen las pólizas emitidas por las compañías de seguro, tanto bajo la forma de un seguro directo, como bajo la forma, utilizada princi-

6. Ver MANUEL RODRÍGUEZ CAMPOS. *Venezuela 1902, la crisis fiscal y el bloqueo* (Caracas: Universidad Central de Venezuela, 1977) y NIKITA HARWICH VALLENILLA, *El Modelo Económico del Liberalismo Amarillo, Historia de un Fracaso. 1888-1908* (Caracas: Universidad Santa María, 1984).

7. HERBERT FEIS. *Europe, the world's Banker* (London: Frank Cass, 1964), pp. 194-195.

palmente en la actualidad, de un reaseguro. Un análisis cuantitativo de esta modalidad de inversión, sobre todo para el siglo XIX, no se ha hecho aún, pero debía sin lugar a dudas tratarse de sumas de consideración por el señalamiento que, al respecto, hizo la *Ley sobre Sociedades Extranjeras* aprobada por la Legislatura de 1899, donde se les imponía a las compañías de seguros del exterior presentar una fianza real equivalente a la totalidad del monto de las pólizas que hubiesen expedido en el país.

### 3) INVERSIONES DIRECTAS

Durante el siglo XIX venezolano, las inversiones extranjeras directas se concentran en tres áreas principales de actividad: la minería, los servicios públicos (electricidad, teléfono, servicios portuarios, suministro de agua) y el transporte (ferrocarriles y navegación). Cabe señalar también los dos intentos de establecimiento de instituciones financieras: el *Banco Colonial Británico* (1839-1849) y el *Banco de Londres y Venezuela, Ltd.* (1865-1867). No se registran, salvo contadas excepciones, capitales extranjeros invertidos en el sector manufacturero y las experiencias de inversión en el sector agropecuario, exceptuando los casos de la *Sociedad Mariara* (alemana, 1897-1903), de la *Sociedad Venezuela* (alemana, 1897-1903, vinculada esta última a los intereses del Gran Ferrocarril Alemán) y de la *Lancashire General Investment Trust* (inglesa, 1907), parecen haberse limitado a proyectos de colonización agrícola como los que se llevaron a cabo en el Topo de Tacagua, al oeste de Catia (1825),<sup>8</sup> en la Colonia Tovar (1843)<sup>9</sup> y en la Colonia Agrícola Araira, cerca de Guatire (1874). Todos estos proyectos estaban vinculados con la traida de inmigrantes al país y, salvo en el caso de la Colonia Tovar, no lograron un establecimiento permanente. Cronológicamente hablando, la primera inversión extranjera en el sector minero se materializó con la constitución, en 1824, de la *Bolívar Mining Association*, con un capital de 25.000 libras esterlinas, la cual tomó en arrendamiento las minas de Aroa, propiedad del Libertador Simón Bolívar. En 1832, esta empresa efectuó la compra de dichas minas, por la suma de 38.000 libras esterlinas. A través de varios traspasos, las minas de Aroa quedaron en manos inglesas hasta 1955, siendo, hasta ahora, la inversión directa extranjera de mayor duración en la historia del país. En sus períodos de mayor auge (1824-1836 y 1870-1890), las minas de Aroa llegaron a constituir un verdadero enclave económico extranjero en Venezuela. La presencia extranjera en las demás actividades mineras en Venezuela durante el siglo XIX se manifestó mediante el otorgamiento de concesiones. Una de las primeras fue aquella otorgada al norteamericano Joseph B. Austin para la explotación de los terrenos auríferos en Guayana (1866) por un período de 30 años. La concesión Austin sirvió como base de referencia para el otorgamiento de numerosas concesiones auríferas en Guayana. El proceso de organización y ordenamiento de estas concesiones crista-

8. Ver HANS RHEINHEIMER KEY, *Topo. Historia de la colonia escocesa en las cercanías de Caracas 1825-1827* (Caracas: Asociación Cultural Humboldt, 1987).

9. Ver LESZEK ZAWISZA, *Colonia Tovar. Tierra Venezolana* (Caracas: Asociación Cultural Humboldt, 1980).

lizaría en la constitución, durante la década siguiente, de seis grandes compañías: la *Compañía Minera "El Callao"*, de capital mixto nacional y francés, fundada en 1870 con un capital de 120.000 francos franceses, aumentados luego, a 17 millones de francos y que, en el período 1879-1880, fue considerada como una de las principales empresas auríferas del mundo; la *Venezuela Austin Mining Co.*, inglesa; la *New Chile o Yuruari, Ltd.*, inglesa; la *Potosí*, inglesa; la *Choco Gold Mining Company*, inglesa y la *El Callao-Bis*, inglesa. Otras concesiones mineras incluyeron aquella otorgada al norteamericano Cyrenius Fitzgerald (1883) para la explotación de varios minerales en la región del delta del Orinoco que llevó a la creación de la *Manoa Company Ltd.* (1884) y aquella otorgada al norteamericano Horacio R. Hamilton (1883) para la explotación del asfalto del lago de Guanoco en el Gran Estado Bermúdez que llevó a la creación de la *Now York and Bermudez Asphalt Co.* (1885). El período de la hegemonía política de Antonio Guzmán Blanco (1870-1888) marca el verdadero auge de la inversión directa extranjera en la etapa pre-petrolera de la economía venezolana. Para Guzmán Blanco, la inversión extranjera se consideraba como un proceso global que incluía, no solamente el desarrollo de un proyecto específico de capital (una empresa minera o un ferrocarril), sino el de una serie de proyectos anexos como el aprovechamiento de los terrenos concedidos para impulsar la agricultura y fomentar la inmigración. De ahí las facilidades de todo tipo que se otorgaban para atraer al inversionista, incluyendo la garantía del 7% de rendimiento sobre capitales invertidos en la construcción de ferrocarriles estipulada en el Decreto-Ley de octubre de 1883 y la política sistemática de monopolios otorgados para empresas de transporte naviero fluvial o lacustre (con el fin de promover la navegación a vapor) o para empresas de servicios. Venezuela, como resultado de esta política, fue uno de los primeros países de Iberoamérica en contar con un servicio telefónico, a cargo de la *Compañía Intercontinental de Teléfonos* (norteamericana, 1883). Cabe señalar que la política de monopolios utilizada para atraer la inversión extranjera llevó, en muchas ocasiones, a situaciones conflictivas cuando dos o más empresas se encontraban operando en el mismo sector (el de los teléfonos, por ejemplo) o en la misma zona del territorio (el transporte fluvial por el río Orinoco). Desde un punto de vista cuantitativo, la inversión directa extranjera más importante realizada en Venezuela durante el siglo XIX fue la referente al establecimiento de los ferrocarriles, construidos, en su mayor parte, entre 1870 y 1895, alcanzando en cuanto a capital un monto aproximado de 180 millones de bolívares. Este capital invertido era inglés en un 51,5%, alemán en un 44% y francés en un 4,5%. No se ha podido, hasta ahora, evaluar con exactitud el monto global de la inversión directa extranjera en Venezuela durante el siglo XIX. La falta de precisión y el carácter disgregado de la información existente no han permitido superar la etapa de las estimaciones. Para 1908, Leonard Dalton situaba las inversiones inglesas en Venezuela en el orden de los 8 millones de libras esterlinas (200 millones de bolívares); para 1902, un *Boletín Estadístico* francés evaluaba en 100 millones de francos-oro el capital francés invertido en el país; en 1922, Otto Burgüe calculaba en 140 millones de marcos-oro (182 millones de bolívares) el monto de las inversiones alemanas, y, para 1913, el capital norteamer-



ricano en Venezuela se situaba alrededor de los 33 millones de bolívars.<sup>10</sup> En términos comparativos, la Venezuela del siglo XIX no fue un territorio prioritario para la inversión extranjera. El país representaba menos del 1% del capital inglés invertido en América Latina y era uno de los últimos en la lista de países del sub-continente que había recibido capitales privados estadounidenses. La importancia cualitativa de la inversión directa extranjera en Venezuela queda determinada por los sectores en que se desarrolló (minería, servicios, transporte) y por el papel que desempeñó en la crisis que llevó al bloqueo anglo-italo-alemán de 1902-1903. Los reclamos suscitados por empresas extranjeras como la *New York and Bermúdez Company*, y la *Compañía Belga de las Aguas de Caracas*, la *Compañía Francesa del Cable Submarino* o la empresa alemana del Ferrocarril Caracas Valencia durante los gobiernos de Joaquín Crespo y Cipriano Castro partían del hecho que las inversiones que representaban, por una variedad de razones, no respondían a la rentabilidad prevista. De hecho, a partir de 1904, hasta 1914, salvo contadas excepciones como la empresa inglesa congeladora de carne, filial de la *Lancashire General Investment*, instalada en Puerto Cabello (1907), Venezuela queda virtualmente aislada de los circuitos del capital internacional.

Este panorama del capital extranjero en la etapa pre-petrolera de la economía venezolana es el que, a grandes rasgos, presentan los diferentes estudios que, hasta ahora, se han dedicado al tema, sea bajo la forma de un esbozo general, sea bajo la forma de monografías detalladas. Sin embargo, a la luz de la información disponible, intentaremos ahora analizar algunas de las especificidades que acompañaron este proceso de inversión.

#### 1) EL DEBATE SOBRE EL DESARROLLO DE VENEZUELA EN EL SIGLO XIX

El hecho de que la mayor parte de las inversiones extranjeras en Venezuela sólo haya ocurrido en el último tercio del siglo XIX, producto de la visión y decisión de Antonio Guzmán Blanco y sus sucesores inmediatos, no debe ocultar la realidad del gran debate interno en torno al desarrollo económico y progreso material del país que se confunde, virtualmente, con los inicios del proceso emancipador. Este debate partía del postulado que Venezuela era un país de insospechadas riquezas y que la ruptura del nexo colonial liberaría, al igual que en Estados Unidos, las fuerzas productivas que permitirían aprovechar plenamente estas potencialidades.

Este "mito de la riqueza de Venezuela", según Germán Carrera Damas,<sup>11</sup> se enfrentaba, sin embargo, a una realidad concreta: la sociedad ex-colonial venezolana no podía generar los factores necesarios para impulsar su propio desarrollo

10. NIKITA HARWICH VALLENILLA. Artículo "Inversiones Extranjeras" en *Diccionario de Historia de Venezuela* (Caracas: Fundación Polar, 1988) (por publicarse).

11. GERMÁN CARRERA DAMAS. *El Debate sobre el Desarrollo del País en el siglo XIX, en Apreciación del Proceso Histórico Venezolano* (Tomo I) (Caracas: Fundación Universidad Metropolitana, 1985), pp. 104-105).

económico en los términos planteados por la revolución industrial. De hecho, un modelo liberal era inaplicable dentro del esquema productivo tradicional de una economía agropecuaria, algo que denunciaba lúcidamente Fermín Toro en su ensayo *Reflexiones sobre la ley del 10 de abril de 1834*, publicado en 1845.

¿Qué hacer entonces? La ruptura del orden colonial colocaba forzosamente a Venezuela dentro del ámbito de una economía mundial, cuyas “reglas del juego” no podían eludirse. Por ende, la necesidad de forjar un “proyecto nacional” que tomara en cuenta esta situación. Como lo afirma el profesor Carrera Damas, tanto Guzmán Blanco, como su padre Antonio Leocadio Guzmán, entendieron que la conversión de una oligarquía tradicional en una “burguesía moderna” sólo sería posible mediante un desarrollo económico también “moderno”. Pero como

*la sociedad venezolana no constituía un mercado ni una plaza de inversiones capaces de incitar al establecimiento de esa articulación con el sistema capitalista mundial, a partir del sistema mismo, era necesaria una política de estímulo, de concesiones y de privilegios.*<sup>12</sup>

De ahí la renovada vigencia que tomarían la inversión extranjera y el fomento de la inmigración. Pero, y aquí debemos discrepar del análisis de Carrera Damas, el reconocer las deficiencias estructurales de la sociedad venezolana no implicó desechar el “mito eldoradista”, sin reorientar su utilización para lograr atraer capitales y colonos; el mito se tornaba en propaganda.

“El territorio venezolano se ofrece al mundo como dueño de una riqueza fabulosa”, comentaba un boletín estadístico editado en París en 1889.<sup>13</sup> “Hombres de empresa que dispongan de capital, conocimientos y perseverancia verán su esfuerzo en Venezuela compensado con altas creces”, vaticinaba desde Washington, diez años más tarde, el *Boletín Mensual* de las Repúblicas Americanas.<sup>14</sup> Un folleto sobre *El Porvenir de Venezuela*, editado en Burdeos en 1886, al alabar las bondades del clima tropical, no vacilaba en afirmar que, mientras en Europa fallecía 1 de cada 40 habitantes, en Venezuela, esta proporción era de sólo 1 por cada 58 habitantes,<sup>15</sup> lo cual, en vista de la realidad sanitaria del país en aquella época, colindaba con lo ridículo.

Por ello, es importante señalar que, detrás de todos estos “folletos informativos” sobre Venezuela, se movían determinados intereses en los cuales intervenían los actores reales del proceso de inversión que estamos estudiando.

## 2) LOS ACTORES REALES

### a) *Intermediarios y promotores*

La promoción de las inversiones extranjeras en la Venezuela del siglo XIX

12. CARRERA DAMAS, *op. cit.*, p. 112.

13. *Notice politique, statistique, commerciale, etc... sur les Etats-Unis du Vénézuéla* (París: Paul Dupont, 1889), p. 58.

14. “Resources and Industries of Venezuela”. American Republics Bureau. *Monthly Bulletin* (vol. 7, pt. 1, 1899), pp. 676-677.

15. DANIEL JEANCOUX. *L'avenir du Vénézuéla* (Bordeaux: G. Gounouilhou, 1886), p. 6.

fue un esfuerzo constante que no solamente involucró a mandatarios como Guzmán Blanco, a ministros del gabinete ejecutivo, particularmente, a partir de 1864, los encargados de la cartera de Fomento, o los agentes consulares venezolanos en ciudades como Burdeos, Liverpool o Hamburgo. Al fin y al cabo, dentro de la óptica del "progreso modernizador" del país, ello formaba parte de sus funciones. En realidad, muchos de los folletos y boletines sobre Venezuela, publicados en Europa o en los Estados Unidos en las últimas décadas del siglo eran el resultado de una propaganda "inducida" y, a veces, remunerada, dependiendo del grado de actividad desplegado por tal o cual agente diplomático venezolano (caso de Nicolás Veloz Goiticoa en Burdeos) o por el propio Guzmán Blanco durante sus estadias en Europa.

Promotores de la inversión extranjera fueron también muchos de los viajeros que visitaron al país en el transcurso del siglo y dejaron testimonio escrito de su recorrido. A título de ejemplo, podemos mencionar al inglés James Mudie Spence (1872), al norteamericano William Elleroy Curtis (1896) o al francés Lucien Morisse (1904).<sup>16</sup> Todos ellos describían las excelencias del territorio venezolano; de ahí que sus viajes sirvieran no solamente para satisfacer una curiosidad geográfica hacia lo exótico, sino también para "descubrir" la potencialidad del mercado venezolano.

Esta potencialidad, a su vez, retransmitida por los canales de las representaciones diplomáticas extranjeras establecidas en el país, con un matiz geopolítico que acompañaba el flujo comercial que unía a Venezuela con el mundo exterior, podía generar interés por parte de inversionistas deseosos de concretar su presencia, sea a través de una oficina de representación como en el caso del *National Association of Manufacturers* (NAM) norteamericano (1896), sea a través de proyectos como el ferrocarril alemán de Caracas a Valencia (1894). Muchos de los comerciantes extranjeros instalados en Venezuela ejercieron funciones consulares en representación de sus respectivos países de origen. Su papel en cuanto a la promoción de inversiones extranjeras debe ser tomado en cuenta, así como la función que, a veces, ejercieron como intermediarios privilegiados para estos aportes de capital traídos del exterior.

Este papel de *intermediario*, aunque ha sido poco destacado, es, a nuestro parecer, uno de los aspectos característicos del proceso de inversión extranjera en la Venezuela del siglo XIX. En realidad, por más propaganda que se le hiciera al país y a sus recursos, reales o supuestos, Venezuela, para el común de los inversionistas europeos o norteamericanos, era una tierra incógnita, particularmente en lo referido al ámbito económico, comercial o financiero. De ahí la necesidad de recurrir a personas que tuvieran el conocimiento y, sobre todo, los contactos para negociar concesiones y contratos.

Estos intermediarios, como lo hemos indicado, podían ser comerciantes ex-

---

16. JAMES MUDIE SPENCE. *La tierra de Bolívar* (Caracas: Banco Central de Venezuela, 1966). WILLIAM ELLEROY CURTIS. *Venezuela, a land where it is always summer* (London: Osgood, Mc Ilrairie & Co., 1896) y LUCIEN MORISSE. *Excursión a El Dorado* (Caracas: Corporación Venezolana de Guayana, 1985).

tranjeros previamente establecidos en el país como en el caso del escocés William Ackers quien había llegado a Venezuela a comienzos de la década de 1820 y pasaba a figurar en 1839, junto con Leandro Miranda, hijo del generalísimo Francisco de Miranda, como gerente administrador del *Banco Colonial Británico*. La presencia de Ackers en la dirección ejecutiva del banco fue, sin duda, el resultado de sus esfuerzos en llevar a cabo el proyecto de este instituto financiero y, a la vez, podía interpretarse como una suerte de garantía adicional para los capitales ingleses allí invertidos. De igual manera, en 1865, Elías Mocatta, quien había manejado una firma comercial en La Guaira y Caracas entre 1825 y 1836, figuraría entre los promotores del *Banco de Londres y Venezuela Ltd.*, junto con varios representantes de los sectores comerciales caraqueños, entre ellos Henry Lord Boulton y Carlos Hahn.<sup>17</sup>

Otro tipo de intermediario es aquel que podríamos definir como el *asesor técnico*. Un ejemplo conspicuo es el del ingeniero Germán Jiménez, quien gestiona ante la Municipalidad de Caracas un contrato para la distribución del agua potable y la construcción de cloacas de la ciudad (10-7-1890). A los dos días de haberse concluido las negociaciones, Jiménez traspasa su contrato a unos empresarios belgas quienes pasan a constituir la *Compagnie Générale des Eaux de Caracas* e indemnizan a Jiménez por sus buenos oficios con la suma de Bs. 625.000. Cabe señalar que, al año siguiente, Germán Jiménez desempeñaría la cartera de Obras Públicas, tocándole supervisar las obras del contrato que él mismo había ayudado a negociar. En realidad, casos de asesoría técnica como el que señalamos conformaban más bien una excepción, en el sentido que la demostrada capacidad profesional de Germán Jiménez superaba cualquier duda acerca de los motivos por los cuales había sido escogido para intervenir en el caso de la compañía belga.<sup>18</sup>

Mucho más frecuentes eran los casos en que el rol de intermediario era asumido por individuos cuyo único mérito descansaba en su vinculación política con el gobierno de turno. Ello es un fenómeno particularmente visible en el otorgamiento de las concesiones en la región aurífera del Yuruari, en la Guayana venezolana. Virtualmente todas estas concesiones, en primera instancia, estuvieron en manos de venezolanos, favorecidos por el gobierno regional o los gobiernos federales del mariscal Juan Crisóstomo Falcón y, luego, de Guzmán Blanco, y quienes utilizaron sus concesiones como moneda de intercambio para traspasarlas a consorcios extranjeros, un proceso idéntico al que ocurriría, medio siglo después, con las concesiones petroleras.<sup>19</sup>

Uno de los ejemplos más reveladores en cuanto a la presencia del *intermediario político* es, evidentemente, el papel desempeñado por el propio Guzmán Blanco, el gran orquestador de la inversión extranjera decimonónica en Venezuela. Su participación personal, o a través de familiares como su yerno, el duque de Morny, en los proyectos de inversión fomentados ha sido acertadamente calificada como

17. Ver NIKITA HARWICH VALLENILLA, *Formación y Crisis de un Sistema Financiero Nacional. Banca y Estado en Venezuela, 1830-1940* (Caracas: Fondo Editorial Antonio José de Sucre y Fondo Editorial Buría, 1986), pp. 38-40.

18. Ver GARCÍA PONCE, "Las Aguas de Caracas...", *op. cit.*, pp. 25-30.

19. Ver RODRÍGUEZ MIRABAL, "Concesiones...", *op. cit.*

una forma abierta de corrupción y abuso de poder. Pero no es menos cierto que la presencia del "Ilustre Americano" podía ser percibido por el inversionista potencial como la garantía suprema de que sus capitales estarían plenamente amparados por las promesas de rendimiento que habían recibido.

b) *Colonos y obreros*

Aunque limitados en el tiempo de su duración y en el espacio en que les tocó desarrollarse, los proyectos de inversión extranjera que se llevaron a cabo en la Venezuela del siglo XIX tuvieron efectos significativos y, en algunos casos duraderos, en cuanto a poblamiento y a la conformación de un proletariado. La traída de mano de obra negra antillana hacia la zona aurífera del Yuruari o hacia el lago de asfalto de Guanoco estaba justificada por parte de las empresas involucradas por el hecho de que estos inmigrantes asalariados no estaban, por su condición de extranjeros, sujetos a la recluta que, en tiempos de continuos alzamientos y revoluciones, diezaba la mano de obra venezolana disponible y presentaba serios inconvenientes en cuanto a la continuidad de las operaciones. Gran parte de esta inmigración impuesta por las circunstancias permaneció en el país, confiéndole características culturales propias a la población del sureste del actual Estado Bolívar.

Por otra parte, la participación efectiva de trabajadores venezolanos dentro del personal obrero de estas empresas extranjeras le dio el impulso inicial a la conformación de un proletariado, regido por relaciones salariales de producción y por una incipiente conciencia de clase que trascendía la situación imperante de un peonaje enfeudado. Cabe destacar que, hasta donde se ha podido verificar, la escala desalarios en las actividades fomentadas por empresas extranjeras era muy superior en comparación con el jornal pagado por la hacienda agrícola o por el hato ganadero. Evidentemente que, en términos del total de población activa del país para la década de 1890, no se están manejando aquí cifras muy elevadas: entre 10 y 15.000 trabajadores, la mitad de los cuales estaban concentrados en la zona del Yuruari; pero, en términos estrictamente cuantitativos, estas son cifras comparables a las del proletariado petrolero en su etapa inicial.

c) *La oligarquía criolla y sus intereses*

La intervención de la oligarquía, criolla o asimilada, en el proceso de inversión extranjera que analizamos pasa por dos vertientes: asociación y enfrentamiento. Esta asociación se logra en casos, como los de la *Compañía El Callao* o el *Banco de Londres y Venezuela, Ltd.*, en que el riesgo en la colocación de capitales está supeditado por altos márgenes de rendimiento o por el amparo que —en el caso específico del Banco de Londres— ofrecía una coyuntura política favorable.

La participación del capital nacional en el proceso de modernización de Venezuela se dirigió prioritariamente hacia áreas estrechamente vinculadas a los cir-

cuitos comerciales de distribución, como las vías ferrocarrileras de penetración desde el lago de Maracaibo hacia el hinterland andino; o hacia pequeñas y medianas industrias de transformación: tenerías, telares, fábricas de velas y jabón. Pero, sobre todo, el anhelo predominante era el de mantener un control del aparato crediticio, mediante una sutil utilización de las exigencias financieras del Estado venezolano. A través de su participación dentro del capital bancario, la comunidad mercantil venezolana se convierte en socio privilegiado, aunque renuente, de un poder político que considera como una espada de Damocles en potencia, pero cuyas prebendas siempre estará dispuesto en aprovechar.

La inversión extranjera se tolerará, entonces, siempre y cuando no se entrometa dentro de este resguardo de intereses creados. Cualquier intento por parte del Estado de romper o reorientar este *estatus quo* que provoca enfrentamientos en los cuales se esgrime un conveniente argumento nacionalista cuya verdadera proyección no va más allá de la reafirmación de unos privilegios que se quieren conservar.<sup>20</sup> Cabe destacar aquí que, en términos generales, los intereses de las Casas Comerciales de origen extranjero se confunden con los de la oligarquía criolla y que, muchas veces, son conspicuos y representantes de estas firmas quienes llevan la batuta al criticar una política "demasiado favorable" a la presencia de capitales extranjeros. La efectividad de estos enfrentamientos hace que Venezuela es uno de los pocos países de América Latina en que, durante todo el siglo XIX y fuera de los dos episodios del *Banco Colonial Británico* (10 años) y del *Banco de Londres y Venezuela* (2 años), no operan bancos extranjeros. Particularmente revelador es el episodio del llamado Protocolo Rojas-Pereira de 1879,<sup>21</sup> negociado a instancias de Guzmán Blanco, cuyas implicaciones en términos del virtual monopolio financiero que le confería al consorcio francés involucrado, fueron violentamente rechazadas hasta llegar casi a una situación de insurrección armada.

No es aventurado afirmar, por lo tanto, que, en cierta forma, la inversión extranjera en la Venezuela del siglo XIX sólo podría desarrollarse en aquellas áreas donde no constituyera una amenaza directa para los intereses creados de una clase propietaria establecida y estuviera dirigida hacia zonas relativamente vírgenes del territorio nacional.

### 3) LA DIMENSIÓN POLÍTICA

Salvo la negociación inicial a través de la cual Simón Bolívar le arrendó en 1824 sus minas de Aroa a la *Bolivar Mining Association* y la subsiguiente compra en 1832 de estas propiedades a los herederos del Libertador por parte del consorcio inglés, todos los demás convenios relativos a inversiones extranjeras en Venezuela fueron llevados a cabo por los Poderes Públicos.

20. Ver HARWICH VALLANILLA, *Formación y Crisis...*, op. cit., pp. 67-77.

21. Ver el interesante artículo de GASTÓN CARVALLO y JOSEFINA RÍOS DE HERNÁNDEZ, "Estrategia de crecimiento y coyuntura política en Venezuela en torno al Protocolo Rojas-Pereira 1879" en *Tierra Firma* (Nº 17, Caracas, Año V, vol. 5, enero-marzo 1987), pp. 5-32.

Debido a la carencia de una legislación específica al respecto, la inversión extranjera quedaba enmarcada por las normas del Código de Minas o del Código de Comercio vigentes, así como por el articulado de cada contrato y/o concesión. En teoría, el procedimiento para el establecimiento de una empresa extranjera en el país, en el período 1870-1900 era el siguiente:

*...el Ejecutivo Nacional, por intermediario del Ministerio correspondiente, generalmente el de Fomento, celebraba un contrato con el peticionario quien actuaba como agente de la compañía [o del consorcio de inversionistas] interesada. Este contrato pasaba al Consejo de Gobierno, organismo que daba su parecer sobre el asunto, generalmente favorable. Entonces, el convenio pasaba al examen del Congreso Nacional, donde se tramitaba como si fuese un proyecto de Ley... De este modo, el contrato se convertía, una vez aprobado, en Ley de la República, luego de su Ejecútese por el Presidente.<sup>22</sup>*

En la práctica, sin embargo, la presencia de intermediarios privilegiados, unida a las condiciones muy específicas en que se promovían estos contratos, acentuaba más aún la dimensión política que acompañaba tal o cual proyecto de inversión. Un caso ilustrativo es el de la *Manoa Company Ltd.*

Si bien el origen inmediato de esta empresa está ligado al contrato celebrado entre el Ejecutivo y el geólogo norteamericano Cyrenius C. Fitzgerald en 1883, el contexto en el cual se desarrolló esta inversión merece destacarse. Previa llegada de Fitzgerald, virtualmente toda el área del entonces Estado Bolívar había sido otorgada en concesión por Guzmán Blanco al general Venancio López del Pulgar, destacado caudillo zuliano, como una forma efectiva de neutralizarlo políticamente. Al recibir su concesión en 1881, Pulgar abre en Londres una oficina de representación, a cargo de su hermano Juan Francisco Pulgar, para promover la traída de capitales foráneos debidamente negociados, pero aparentemente sin mayores resultados. En 1883, Fitzgerald, quien se había desempeñado como Gerente de la *Compañía Minera "El Callao"* y como promotor de la empresa minera aurífera *Alianza de Cicapra* convence a Guzmán Blanco de que logrará mayor éxito que Pulgar en interesar inversionistas extranjeros; de ahí que le fuera otorgada una nueva concesión. El "Ilustre Americano", a su vez, para efectos de controlar mejor su participación eventual en los negocios de Fitzgerald, resuelve crear el Territorio Federal Delta (27-2-1884) como nueva entidad administrativa dentro del territorio de la antigua concesión Pulgar. Pero, en ese mismo año 1884 en que se crea *Manoa*, Joaquín Crespo le sucede a Guzmán Blanco para el bienio 1884-1886 y, de igual manera, figura como socio de *Manoa*. Mientras tanto, uno de los sub-contratistas de Fitzgerald, George Turnbull, interviene ante Guzmán Blanco, quien se encontraba entonces en Europa, para informarle acerca de las deficiencias imputadas a Fitzgerald en el manejo de la concesión. Guzmán Blanco, al reasumir el poder en 1886, revoca la concesión Fitzgerald para traspassarsela a Turnbull, decisión calibrada — a nuestro parecer — tanto por los argumentos económicos esgrimidos, como por la intención política de reafirmar su autoridad ante Joaquín Crespo. Con la salida definitiva del "Ilustre Americano"

22. GARCÍA PONCE. "Las Aguas de Caracas...", *op. cit.*, p. 10.

en 1888, la complicada pugna legal entre el "grupo Fitzgerald" y el "grupo Turnbull" cobra una renovada vigencia, parcialmente resuelta cuando, en 1895, Joaquín Crespo, nuevamente en el poder desde 1892, le devuelve a los representantes de Fitzgerald sus títulos originales sobre la concesión *Manoa*.<sup>23</sup>

Las vicisitudes de un caso como el de la *Manoa Company Ltd.* se repiten con muchas de las empresas extranjeras que operan en Venezuela durante el período estudiado y siguen muy de cerca el vaivén de la vida política del país. Dadas las condiciones que acompañaron la negociación y otorgamiento de cada uno de estos contratos de inversión, era en cierto modo normal que ello ocurriera; una forma para una nueva Administración de cuestionar los procedimientos de la Administración anterior. En ese sentido, el corto período de gobierno del general Ignacio Andrade, quien le sucede a Crespo después de las elecciones fraudulentas de 1897, merece destacarse. En términos generales, el presidente Andrade ha sido considerado por la historiografía venezolana como un mandatario inócuo, cuyo único mérito fue el de haber sido derrocado por Cipriano Castro en octubre de 1899. Sin embargo, al asumir sus funciones, Andrade inicia un proceso de revisión de todos los contratos de inversión extranjera, con el propósito de intentar aclarar las "reglas del juego". Es dentro de este contexto que debe entenderse la aprobación de la *Ley sobre Sociedades Extranjeras* de abril de 1899, la cual no tuvo vigencia alguna por la situación de conflicto que empezó a vivir Venezuela a partir del mes de mayo de ese mismo año. Con la llegada al poder de Cipriano Castro, se reafirma una vez más el juego político tradicional en el área de inversión extranjera, cuyas consecuencias llevan al bloqueo de 1902-1903 y a los pleitos judiciales de los años siguientes.

#### 4) LAS EXPECTATIVAS MUTUAS

Cuando, en 1814, frente a la debacle de la Segunda República, Antonio Muñoz Tébar escribía en las columnas de la *Gaceta de Caracas* que: "...Venezuela es, sin duda, un país que le ofrece a los cálculos del especulador las más vastas perspectivas",<sup>24</sup> sentaba inconscientemente las pautas de cómo sería percibido el proceso de desarrollo económico de la Venezuela del siglo XIX. En efecto, la palabra moderna "especular", con sus derivados de "especulación" y "especulador", procede de una doble raíz latina: *speculum*, el espejo; y *spes*, la esperanza. El especulador, en otras palabras, proyecta la imagen reflejada de su esperanza, tanto en el plano de una idea filosófica como en el terreno de la transacción comercial. Pero esta imagen reflejada puede también convertirse en espejismo, según el grado de expectativa que se tenga y el cual puede llegar a ocultar las bases de un razonamiento objetivo. Desarrollar a Venezuela en términos de especulación conlleva necesariamente el tratar de definir las expectativas manejadas por los actores involucrados en este proceso, de acuerdo con su respectivo marco de referencia. El problema radica en que este marco no era común a todas las partes.

23. Ver UGALDE, "La Compañía Manoa", *op. cit.*

24. Citado en CARRERA DAMAS, *op. cit.*, p. 105.



Por un lado, el capitalista extranjero, inglés, francés, italiano, norteamericano o alemán que invertía en la Venezuela del siglo XIX, lo hacía guiado por la perspectiva de un rendimiento concreto de su dinero y de optimizar su utilidad. Estamos aquí en la óptica de un capitalismo moderno.

Pero, al mismo tiempo, el intermediario criollo, si bien estaba comprometido retóricamente con el progreso del país y su eventual modernización, actuaba generalmente en función de los prejuicios inherentes de una clase propietaria de corte tradicional. No se trataba de acumular capitales para reinvertirlos, sino de obtener una ganancia rápida que permitiera afirmar, o reafirmar, un *status* de señorío, cuya aspiración suprema era la de poder llevar un suntuoso tren de vida en las capitales europeas, principalmente París. La tipología del rico suramericano, plasmado en las comedias de Feydeau o en las operetas de Offenbach, más allá de una jocosa caricatura, es también la cabal ilustración de un fenómeno real.

Finalmente, la negociación de concesiones y contratos, promovida por los Poderes Públicos venezolanos a lo largo del siglo, tampoco se ajustaba a una visión moderna del papel desempeñado por la inversión foránea. Una lectura analítica de estos documentos, tanto de los proyectos fallidos —los más numerosos— como de aquellos que efectivamente se realizaron, muestra que, aparte de los múltiples privilegios concedidos, se pretendía también imponerle al contratista la obligación de llevar a cabo un plan integral de desarrollo. En ese sentido, contratos como los de la “Concesión Fitzgerald” o como aquellos contemplados en el fallido Protocolo Rojas-Pereire de 1879 son herederos directos del monopolio de la Compañía Guipuzcoana o de la Patente de los Welseers: se trata, ni más ni menos, de la continuación del *exclusif* de Antiguo Régimen.

Por ello, calificar de extravagantes los términos de los contratos otorgados parte de un criterio, a nuestro parecer, ajeno al contexto en que fueron enunciados y sólo enfoca un aspecto parcial del problema. Desde un punto de vista de lógica capitalista, garantizar un rendimiento del 7% sobre inversiones ferrocarrileras, tal como lo planteó el Decreto-Ley de octubre de 1883, era un gravamen que hipotecaba el futuro de las finanzas públicas venezolanas. Pero, si este 7% lograba materializarse, en contrapartida, el establecimiento de una infraestructura, tanto humana como económica (desarrollo agrícola, carreteras, colonización, etc.), no pasaría de ser entonces el precio pagado por un Estado que ponía en arrendamiento a terceros sus recursos potenciales.

Evidentemente, pretender lograr una modernización adecuada a un sistema capitalista con instrumentos propios a un contexto de antiguo régimen resultaba una ilusión. Ello motivaría los reclamos formulados por parte de las autoridades venezolanas en cuanto al incumplimiento de los términos estipulados en los contratos otorgados, conveniente excusa, al modificarse el panorama político nacional, para traspasar los mismos monopolios y privilegios, así como idénticos compromisos, a otros grupos extranjeros interesados, mediante nuevos intermediarios favorecidos por el poder de turno. Por otra parte, aquellos capitales que no lograron conseguir lo que habían venido a buscar, o que sólo lo consiguieron durante un corto período (ciclo de oro de Guayana, ciclos del cobre en Aroa), se

retiraron, no sin antes entablar numerosos pleitos con los gobiernos venezolanos en torno a las compensaciones que se consideraban en el derecho de exigir. Para el inversionista, el espejismo de un Eldorado de riqueza fácil se esfumaba ante la realidad de un país plagado por la malaria, las guerras civiles, así como por una dimensión política sujeta a los vaivenes de una sociedad cuyos grupos sólo funcionaban al unísono de sus intereses inmediatos y cuya estructura apenas mostraba los primeros síntomas evolutivos hacia la modernidad.

#### IV

Más que una muestra del enfrentamiento entre imperialismo económico y dependencia, el caso de las inversiones extranjeras en la Venezuela del siglo XIX es ilustrativo de las contradicciones implícitas entre una política económica de antiguo régimen y la economía política del capitalismo moderno. La ruptura del nexo colonial había convertido a Venezuela en una nación soberana, cuyo desarrollo, en términos del progreso material, dinamizó el pensamiento y la acción de sus élites. Este pensamiento y esta acción, a su vez, se concretarían en la formulación de un proyecto nacional que buscaba transformar la infraestructura física del país y, por ende, modificar —para mejorarlas— las estructuras mismas de la sociedad.

Dentro de esta perspectiva, dadas las carencias propias del medio venezolano, la inversión extranjera fue solicitada como una virtual panacea; aunque, en realidad, sólo fue aceptada siempre y cuando no lesionara directamente intereses previamente creados y se ajustara a las conveniencias de un marco político pre-establecido. En ese sentido, la inversión extranjera en la Venezuela del siglo XIX nunca pudo prescindir del factor político que, en términos generales, auspició su presencia y crecimiento en el país. Por ende, más que un enfrentamiento entre un nacionalismo reafirmado y las maniobras hegemónicas de un capitalismo expansionista, los conflictos surgidos en Venezuela con relación al capital extranjero fueron esencialmente el producto de dos concepciones distintas en cuanto al papel que debía desempeñar este capital en un proceso global de modernización.

Pareciera paradójico, a la luz de lo que ha planteado toda una corriente historiográfica, postular una interdependencia entre un Estado débil y en proceso de formación como lo era el Estado venezolano en el siglo pasado, y las “poderosas fuerzas” del capitalismo tentacular. ¿Paradoja? Quizás. Pero no pretendemos tampoco llevar este postulado al rango de una teoría general. Venezuela se benefició, probablemente, de unas circunstancias muy particulares País productor de materias primas en competencia con muchas otras fuentes de suministro; país nominalmente soberano en un período de consolidación de imperios coloniales, con su secuela de mercados cautivos y preferencias arancelarias; país de menores oportunidades que muchos otros territorios de la América; Venezuela en otras palabras, dentro del contexto global de expansión de capitales en el siglo XIX, nunca fue percibida como un área prioritaria de interés económico o estratégico.

Se suele afirmar también que, en contrapartida, las inversiones de capitales extranjeros en la Venezuela del siglo XIX nunca llegaron a constituir mayores ele-

mentos —cuantitativamente hablando— dentro de la economía tradicional agraria del país. En otras palabras, no estaban en juego los intereses vitales de ninguna de las partes involucradas.

Esta es, sin embargo, una simplificación a ultranza del problema. Las inversiones extranjeras que llegaron al país en el siglo XIX establecieron en Venezuela los primeros hitos de una modernización, particularmente en el área de ciertos servicios (teléfonos, infraestructura portuaria, acueductos); desarrollaron la formación de un proletariado y auspiciaron, en algunos ámbitos regionales, fenómenos duraderos de inmigración. Pero, sobre todo, marcaron la pauta en cuanto al papel que asumiría el Estado como promotor de una política económica. Lo ocurrido en el siglo XIX fue una suerte de ensayo general de lo que traería la llegada del petróleo como factor determinante de la transformación económica y social del país y como polo de atracción para los capitalistas de ultramar.