



REDES DE NEGOCIOS: LAS RELACIONES COMERCIALES DE IMPORTACIÓN DE CARL HYPOLITE HAGHENBECK BRAUNWALD, EN MÉXICO, 1850-1880

*BUSINESS NETWORKS: THE IMPORT TRADE RELATIONS OF CARL
HYPOLITE HAGHENBECK BRAUNWALD, IN MEXICO, 1850-1880*

Rubén Darío Núñez Altamirano* ; María Guadalupe Carapia Medina**

Cómo citar este artículo/Citation: Núñez Altamirano, R. D.; Carapia Medina, M^a. G. (2020). Redes de negocios: las relaciones comerciales de importación de Carl Hypolite Haghenbeck Braunwald, en México, 1850-1880. *XXIII Coloquio de Historia Canario-Americana* (2018), XXIII-036. <http://coloquioscanariasamerica.casadecolon.com/index.php/CHCA/article/view/10431>

Resumen: La presente comunicación tiene como finalidad, analizar las relaciones comerciales de Carl Hypolite Haghenbeck Braunwald, con compañías inglesas, francesas y alemanas durante la segunda mitad del México del siglo XIX. A través del estudio, se muestra la complejidad que guardaron los acuerdos comerciales establecidos entre los países europeos y América Latina, representados por las redes de importantes actores sociales y por las prácticas en las que interactuaron; estableciendo un marco de referencia para el análisis histórico, a partir de la propuesta de redes de negociación que permiten explicar los vínculos entre los espacios comerciales. De esta forma, la investigación muestra la presencia de un inmigrante prusiano en la ciudad de México, que logró consolidarse como prestamista, latifundista y comerciante de ropa a través de un almacén que le permitió mantener relaciones de comercio con firmas tan importantes como la Conrady y Müller de Hamburgo, Guillermo. O Brien de de París y L. Henry Cía. de Manchester, entre otras, que configuraron el flujo de mercancías de un continente a otro. El trabajo concluye con una ponderación sobre la notable participación de Carl H. Haghenbeck, en las actividades económicas de la segunda mitad del siglo XIX en México.

Palabras clave: Comercio internacional, redes, alemanes, empresas, migración

Abstract: The purpose of these communication is to analyze the business relationships of Carl Hypolite Haghenbeck Braunwald, with English, French and German companies during the second half of 19th century Mexico. Through the study, it shows the complexity of the trade agreements established between European countries and Latin America, represented by the networks of important social actors and by the practices in which they interacted, establishing a frame of reference for historical analysis, based on the proposal of negotiation networks that explain the links between commercial spaces. In this way, the investigation shows the presence of a Prussian immigrant in Mexico City, who managed to consolidate as a lender, landowner and clothing merchant through a warehouse that allowed him to maintain trade relations with important firms such as Conrady and Müller from Hamburg, Guillermo. O Briende de París and L. Henry Cía. of Manchester, among others, that shaped the flow of goods from one continent to another. The work concludes with a weighting on the remarkable participation of Carl H. Haghenbeck, in the economic activities of the second half of the 19th century in Mexico.

Keywords: International trade, networks, germans, companies, migration

La propuesta de análisis de la presente comunicación, parte del concepto *red* entendido como una herramienta metodológica, orientada a contribuir en la explicación histórica, desde

* Profesor de la Facultad de Historia. Instituto de Investigaciones Históricas. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México. Correo electrónico: rubendarionual@gmail.com

** Doctorante. Instituto de Investigaciones Históricas. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. México. Correo electrónico: guadap73@hotmail.com



una perspectiva de estudio sobre las cuestiones de asociación y funcionamiento de un grupo de personas, basadas en relaciones de confianza y en el intercambio continuo de servicios.

De manera particular, empleamos la significación de *redes de negociación*, como una expresión dinámica de la circulación de mercancías, mercados y movilización social de los negocios.¹ Bajo estos supuestos y el acercamiento de fuentes primarias, especialmente las facturas comerciales emitidas por las firmas de comercio de importación del renombrado negociante prusiano Carl Hypolite Haghenbeck Braunwald, delineamos los escenarios de las actividades económicas realizadas por un grupo de personas con intereses vinculados al comercio.

La migración Europea hacia México fue un proceso creciente desde finales de la época colonial. Entre los diversos extranjeros asentados en México durante el siglo XIX, los alemanes se distinguieron por ser un grupo representante del capital comercial e industrial occidental, que sin duda aprovechó las confusas circunstancias económicas y políticas del lugar receptor, así como las oportunidades de la reorientación de la economía mundial, para generar profundas transformaciones en el patrón local de consumo; incrementando así el número de socios comerciales y modificando de manera sustancial la estructura del comercio exterior mexicano.²

El análisis de las relaciones entre los Estados alemanes y México durante el siglo XIX, versa sobre los tratados comerciales, de amistad, navegación y de los proyectos de colonización, que permitieron la llegada de migrantes. Esta relación bilateral se fue incrementando conforme se desarrollaron las políticas exteriores de los gobiernos independientes mexicanos. Si bien las características que presentan ambos territorios distan de ser semejantes, se lograron establecer varios contratos comerciales, siendo los migrantes alemanes, los actores principales de acuerdos, que expresaron paralelismos y contrastes de los espacios de partida y de los puntos receptores de atracción.

La Alemania del siglo XIX estaba conformada por Estados, representados por economías basadas en la explotación de la tierra, pero con una configuración y organización sumamente plural. Después de ser disuelto el Sacro Imperio ante la abdicación de Francisco II, por la presión de las guerras napoleónicas, Prusia se erigió como la entidad política dominante, implementando diversas reformas administrativas, como la abolición de la servidumbre y la generación de proyectos de reparto agrícola, encaminados a favorecer el desarrollo a través de la modernización del sistema productivo. Aunque cabe decir, que varios Estados optaron por dar continuidad a los usos tradicionales de una política proteccionista, que a la par, definió una diferenciación de las regiones más atrasadas como fue el caso del Oeste alemán.³

La determinación de Prusia, de desafiar las coyunturas intervencionistas orquestadas por el Imperio napoleónico, como el bloqueo continental, ocasionó contratiempos temporales en las economías que habían logrado despuntar en la comercialización de productos hacia otros mercados.⁴

Sin embargo, esta situación no estancó en su totalidad el desarrollo del Estado prusiano, ya que a través de la continuidad de sus reformas liberales, respaldadas por sectores empresariales, comerciales y terratenientes, le permitieron a la postre, consolidarse como uno de los centros de industrialización más importantes de Europa, representados por la cuenca de Ruhr, la Alta Silesia y la región de Sarre; zonas que lograron centralizar el 90% de la producción industrial minera y metalúrgica.⁵

¹ BÖTTCHER (2011), pp. 14-19; IBARRA (2007), p. 1020.

² KUNTZ (2014), pp. 49-50.

³ SCHULZE (2001), pp. 45-51.

⁴ FISCHER (1981), pp. 33-35.

⁵ SCHULZE (2001), p. 47.

En contraparte, los escenarios de México distan para la época, de las características señaladas de los Estados alemanes. El transitar de un orden colonial de tres siglos a una nación independiente, derivó en un complejo escenario de inestabilidad, secuela de la crisis económica de finales del siglo XVIII, que se prolongó hasta décadas después de movimiento de independencia.⁶ Además, el impacto de la guerra de independencia y los frecuentes conflictos que se suscitaron en distintas regiones, determinaron la configuración de un escenario complicado para la nación independiente. Los debates historiográficos acerca del tema, coinciden en señalar que las primeras cuatro décadas del siglo XIX fueron los años más inciertos y desalentadores en términos económicos para México, que han llevado a definirlos como un periodo de anarquía y de una aguda fragmentación política. Estas definiciones han sido confirmadas por las investigaciones más recientes, que coinciden en señalar la incertidumbre económica de esos años: la ruptura de las rutas de comercio tradicionales, la caída brusca de la producción minera dentro del territorio, la salida de capitales y la banca rota del gobierno central; entre otros indicadores negativos.⁷

No obstante, la declaración de la Independencia mexicana enunció la posibilidad de establecer vínculos comerciales con los Estados Alemanes y para determinar esas relaciones, fue necesario el reconocimiento oficial de los derechos y facultades que le confería la legislación emanada de la emancipación de la Corona Española. El gobierno liberal de Guadalupe Victoria, a través de sus diplomáticos, logró en 1827 que las ciudades hanseáticas (Bremen, Hamburgo, Lübeck) firmaran un Tratado de Amistad, Navegación y Comercio con México, momento coincidente con la legalización de un acuerdo de reciprocidad y nación con Prusia, en el que se reglamentaron las relaciones comerciales bajo los siguientes puntos:⁸

Todos los comerciantes, patronos de barcos y demás súbditos de su Majestad Prusiana, gozarán en los Estados Unidos Mexicanos, una completa libertad para residir en el país, alquilar casas y almacenes, viajar, comerciar, transportar producciones, metales y monedas (...)

Aunque por el presente artículo los ciudadanos y súbditos de cada una de las partes contratantes no pueden ejercer sino el comercio por mayor o a puerta cerrada, el gobierno mexicano sin embargo, que concede (además, y por todo el tiempo que su legislación lo permita) la facultad de abrir tienda y ejercer el comercio al menudeo, a todos los súbditos prusianos que traigan consigo sus familias; o adquieran familia, después de su llegada a la República, por matrimonio, o por haber hecho venir a la que tenía en otro país.⁹

Como puede observarse, México fue parte de una agenda latinoamericana de tratados comerciales que impulsó la llegada de un importante número de capitalistas y de migrantes alemanes, favorecidos por políticas de fomento a la colonización. Además, advertimos una coexistencia de preceptos del liberalismo, con imaginarios racistas sobre “razas superiores e inferiores”, que delinearon la noción de progreso a partir de la mezcla de las sociedades americanas con las poblaciones europeas; ingrediente ideológico configurativo en las disposiciones para promover las migraciones europeas.¹⁰

⁶ CARDOSO (1992), p. 52.

⁷ Autores como Tanenbaum, Cárdenas, Cardoso y Coatsworth, concuerdan en citar estos factores fueron los detonantes que limitaron el crecimiento económico y el establecimiento de una nación capaz de promover el desarrollo económico, político y social. LUDLOW (1998), pp. 12-13.

⁸ BERNECKER (2001), p. 112.

⁹ Artículo 7 del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Prusia, Londres, realizado el 16 de mayo de 1832, citado por. RABADÁN (2006), p. 55.

¹⁰ MAGUIÑA (2016), p. 67.

Desde los primeros años de independencia en México, fue notoria la apuesta por integrar al país a los mercados internacionales a través del libre comercio, pero la inestabilidad política enmarcada en el enfrentamiento entre los grupos políticos antagónicos dispusieron las singularidades del siglo XIX mexicano. La legislación en relación al comercio, puso de manifiesto las tensiones políticas entre los grupos antagónicos, unos por el libre comercio ante la permanente necesidad de ingresos, reconocieron la vía arancelaria como la forma de recaudar recursos que tanta falta hacía al erario público; por otro lado el proteccionismo que planteó la entrada y restricción de algunos productos a fin de beneficiar a la industria local; tal fue el caso del algodón en 1837.¹¹

La desintegración de los grupos coloniales de comerciantes, permitió la incorporación de extranjeros de origen inglés, francés, norteamericano, italiano y alemán. El Tratado de Amistad y Comercio firmado con los Estados Alemanes por ejemplo, permitió en promedio la llegada de 22 buques de Hamburgo hacia los puertos mexicanos y 47 vapores de México al puerto hamburgués, informe relevante que da cuenta de las primicias de las relaciones comerciales entre ambos territorios.¹²

La investigadora Brígida Von Mentz, señaló que las mercancías de exportación de los Estados hanseáticos a México, durante los primeros años del Tratado, fueron principalmente telas como linos y sedas, textiles de algodón, encajes, cintas y adornos, tela encerada, hilo, paño, frazadas, textiles de lana; además de productos de ferretería, espejos, papel, ceras, cabos para barco, vinos, sombreros, relojes, aceite, drogas, instrumentos musicales, entre otros. El costo total de estas mercancías fue de 595,311 escudos, donde el 66.51% consistían en textiles y en menor medida objetos suntuarios de vidrio (2.79%), mercería de hierro, (2.15%) y encajes, (2.14%).¹³

Posteriormente se introdujeron a México, lino de Bielefeld, plantillas, chalets, creas, estopillas, listados, caserillas, cañamazos, cintas, hilos, textiles de lana, seda y algodón, artículos de hierro y acero, armas, vidrio, instrumentos y máquinas. A pesar de los supuestos de libre comercio, se impusieron aranceles que variaban de acuerdo al tipo de mercancía, por ejemplo los derivados del algodón pagaron el 50% de su valor, por su parte el impuesto más bajo se observó en los productos de máquinas e instrumentos con un 25%. Tal diferenciación, se explica por al menos dos razones, una vinculada a los repentinos cambios gubernamentales en México y la necesidad de obtener recursos a través de la aduanas y también, por la proyección de amparar la producción local con medidas proteccionistas.¹⁴

En relación a las exportaciones de México, se observa una continuidad de la producción primaria colonial (metales preciosos, y productos agropecuarios entre ellos, vainilla, pimienta, azúcar, maderas, café y pieles), condicionando el comercio de palo de tinte y grana cochinilla (tinta natural), por el desarrollo de la industria química alemana, que comenzó a exportar hacia América, algunos tintes industriales. En términos porcentuales podemos enumerar que el 57% de las actividades comerciales estuvieron relacionados con el grupo minero y el 43% correspondió a productos agropecuarios de México.¹⁵

Los problemas políticos a nivel interno y sobre las relaciones diplomáticas continuaron en México, pero los flujos comerciales se mantuvieron y muchos alemanes continuaron llegando a México durante el siglo XIX, principalmente incorporándose al comercio, la minería, la agricultura, la inversión en ferrocarriles y al sistema bancario. Su presencia en dichos rubros, fue cambiando de acuerdo las circunstancias económico-políticas, en 1850, por ejemplo, el

¹¹ BERNECKER (1993), p. 399.

¹² MÉNDEZ (2013), pp. 60-61

¹³ MENTZ (1982), p. 69.

¹⁴ BERNECKER (2001), p. 47.

¹⁵ SÁNCHEZ (2010), p. 297.

primer lugar fue ocupado por los comerciantes, sustituyendo a los mineros quienes en gran medida padecieron el fracaso de las compañías mineras (Compañía Alemana de Minas). Esta tendencia se mantuvo en la segunda mitad del siglo XIX, el total de alemanes radicados oscilaba en una cifra de 1,200 residentes, en donde el 61% eran comerciantes, 16% artesanos, 8% profesionistas, 6.5% mineros, 2.5% labradores, 1% prestadores de servicios, 0.5 % hacendados y 4.5 % personas en indigencia.¹⁶

En este contexto, uno de los tantos extranjeros asentados en la ciudad de México, fue Carl Hypolite Hagenbeck Braunwald, quien formó parte de un grupo de alemanes que lograron su permanencia legal en el país a través de una carta de seguridad; en un momento en el que el gobierno evitaba la introducción de extranjeros indeseables considerados perjudiciales para el orden público y la sociedad (vagos y criminales). Las autoridades intentaban tener un control de la llegada de extranjeros al territorio mexicano, con la aplicación de una legislación de 1843, que enunciaba que a partir de esta fecha, se aplicarían las penalidades asignadas a los extranjeros que se encontrasen en el país sin carta de seguridad¹⁷

Este estatuto obligó a Hagenbeck apearse a la legislación vigente y hacer su solicitud correspondiente de la carta de seguridad el 27 de enero de 1844. En el citado documento certifica ser súbdito de la “ilustrísima majestad rey de Prusia” y de ser “un hombre de 31 años de edad, estatura de 5´, 6´, color blanco, ojos pardos, nariz regular, pelo castaño y barba oscura, sin ninguna seña particular”.¹⁸

Las solicitudes de residencia funcionaron, tanto como políticas de protección para los extranjeros, como estrategias de intervención gubernamental, para mantener un registro de ingreso de acuerdo a las Leyes y Órdenes vigentes en materia de migración.¹⁹ El documento otorgado, alude entre líneas al acuerdo del país receptor de garantizar la estancia de los extranjeros, asumiendo la responsabilidad el Presidente de la República Mexicana, ya que él concede la autorización, para que por el término de un año, el beneficiado permanezca y transite libremente por el territorio, puntualizando el auxilio gubernamental para ello.

Ese modelo de migración negociada y de puertas abiertas, permitió el desplazamiento de Hagenbeck a la Ciudad de México, que en esos momentos era la cara más visible de la vanguardia del país y el principal asentamiento de las élites comerciales y políticas. Carl formó parte de las estadísticas de esa población de varones del medio urbano que se insertaron en el comercio regional, generalmente solteros que determinaron invertir sus cuantiosos o limitados capitales en la economía mexicana y establecer sus propios vínculos comerciales con sus paisanos.

La carrera de comerciante de Carl Hypolite Hagenbeck Braunwald, principia con un socio de Hamburgo, en el negocio de ropa al menudeo.²⁰ En 1846, abrió su tienda o negocio popularmente conocido como “cajón de ropa”, que puso por nombre “La Luz de Día”, ubicado en la 2ª de la calle de Monterilla (hoy 5 de febrero) en el centro de la ciudad de México. No debe perderse de vista, que se emitió un decreto el 23 de septiembre de 1843, por el gobierno centralista de Santa Anna, que prohibía el comercio al menudeo para los extranjeros, exceptuado a los naturalizados mexicanos, los casados con mexicanas y los residentes en el país con familia.²¹ Esto significaba un problema arduo de tratar en los ámbitos legales, donde intervino el gobierno y los propios agentes extranjeros quienes pretendieron garantizar las condiciones para las actividades comerciales de sus ciudadanos.

¹⁶ RABADÁN (2006), p. 143.

¹⁷ Respecto a cartas de seguridad de extranjeros véase: DUBLÁN (1876), pp. 332, 634.

¹⁸ AGN, Cartas de Seguridad (1852), f. 13.

¹⁹ AGN, Cartas de Seguridad (1860), f. 2.

²⁰ MENTZ (1982), p. 474.

²¹ DUBLÁN (1876), pp. 571-572.

Con la firme idea de ampliar el negocio, el alemán se asoció con su compatriota Desebrock, pero aunque unieron sus capitales, fueron insuficientes para los propósitos de gran almacén que pretendían, ello los obligó a solicitar un préstamo por la cantidad de 10 mil pesos al comerciante Antonio C.L. Meyer Gallen, alemán naturalizado en México que se estableció desde 1828, con un almacén.²² Las actividades mercantiles crecieron y años después Haghenbeck aparecería como acreedor de Falgueros y Eppen para 1841 y como socio de la casa Hube en 1843 (Meyer Hube y Cía.) con presencia comercial en la ciudad de México, Veracruz y Hamburgo (Doormann Meyer y Cía).²³

El crecimiento de los negocios de Haghenbeck, confirma que no era cualquier aficionado entusiasta, sus actuaciones enuncian un entendimiento del mundo mercantil y del papel de las asociaciones, ya que entre 1848 y 1849 Haghenbeck se convirtió en apoderado del notable comerciante Leopoldo y Eduardo Daus, lo que significó en términos legales, hacer acuerdos en su nombre.²⁴ Apenas un año después, Carl aparece como fiador del cajón de mercería de los Daus, lo que significa que el alemán fue reconocido por los principales actores del comercio en México.²⁵ Además, esos poderes notariales, al mismo tiempo expresan elementos atributivos de la relaciones de paisanaje que se van formando a través de los vínculos comerciales, para hacer frente a minoristas de otras nacionalidades y enfrentar la incertidumbre de las condiciones políticas, de inestabilidad e inseguridad.

En su pretensión de consolidar su cajón de ropa, Haghenbeck, solicitó un segundo préstamo a su compatriota Enrique Pagenhardt en 1850, por la cantidad de 12 mil pesos.²⁶ Lo relevante de tal efecto, fue que Pagenhardt dio continuidad a los negocios comerciales y bancarios de la firma Schneider, compañía que se reorganizaría tanto en Veracruz como en la ciudad de México con nuevos socios relacionados con las actividades mineras, bancarias y de comercio. A su vez, Los negocios de esta casa los llevaba en Hamburgo la firma Hanssen, la cual tuvo presencia en la ciudad de México y en Bremen.²⁷

De tal forma, dicho préstamo, le otorgó a Haghenbeck la posibilidad de relacionarse con un sector económico conectado en los negocios de las Casas Comerciales del Puerto de Veracruz y obtener las mejores condiciones en la adquisición de mercancías para su cajón de ropa “La Luz del Día”, que para estos momentos ya era en su totalidad propiedad del alemán.

El establecimiento de Haghenbeck se sumó a una variedad de espacios comerciales que atendieron la demanda de bienes y que se fueron consolidando mediante ventas en abonos, mediadas en este caso, por acuerdos entre Haghenbeck y sus compradores.²⁸ Es interesante ver, que entre los compradores frecuentes de Haghebeck se encontraron mujeres como Loreto Rodríguez, sin duda una de sus mejores clientas, ya que aparece de manera constante en las listas de compradores, Loreto Hizalturri, Josefa Rodríguez, Guadalupe Marmolejo, Dolores Avendaño, Juliana Rea, y algunos varones, interesados en la sutileza del gusto por vestir a la moda europea, como José María Anzorena, Miguel Cervantes, Jesús Zúñiga, Francisco Bocanegra, Antonio Mesa, entre otros. Estos compradores, debieron pertenecer a una clase acomodada, tomando en cuenta que los precios de las mercancías no eran asequibles para cualquiera, aún bajo los beneficios ofrecidos.²⁹

²² MENTZ (1982), pp. 458-460.

²³ AGNCDMX, Notaria 169, (1846), f. 551.

²⁴ AGNCDMX, Notaria 169, (1848), f. 101.

²⁵ AGNCDMX, Notaria 169, (1850), f. 123.

²⁶ Préstamo por nueve meses, con tasa de 6% anual, con incrementos numerados y firmados por los contrayentes, AGNCDMX, Notaria 169, (1852), f. 167.

²⁷ MENTZ (1982), p. 451.

²⁸ En algunas partes del documento se observa que los tiempos la liquidación de los adeudos fueron a mediano plazo. APMCBFAHL, Libro de Contabilidad, (1849), fs. s/n.

²⁹ APMCBFAHL, Libro de Contabilidad, (1849), fs. s/n.

Para 1852 el almacén de Hagenbeck, estará vinculado con las grandes casas comerciales de las ciudades Hanseáticas prusianas, relacionadas con el negocio de importación en general a gran escala. Para tal efecto, ejecutó una asociación con el comerciante y minero Teodoro Barhe, al establecer la compañía Carlos Hagenbeck y Cía., y la apertura de un almacén de ropa y mercería denominado “La Mina de Oro”, ubicado en la calle Cadena, número 2 (hoy Venustiano Carranza), en el centro de la ciudad de México. El capital social de la compañía fue de 120 mil pesos, de los cuales Bahre aportó 100 mil pesos provenientes de sus negocios de Guadalajara y Veracruz, más 40 mil pesos de otro almacén que tenía en la ciudad de México. Por su parte Carl Hypolite Hagenbeck Braunwald aportó los 20 mil pesos restantes, los cuales estuvieron integrados por activos como armazones y muebles de su cajón de ropa, pero de capital líquido. La duración de la compañía fue convenida por 5 años, el giro novedoso fue sobre comisiones, efectos en consignación y adelantos sobre ellos, pues a los beneficios de los ejercicios de compra-venta de las mercancías europeas, se sumaron cobros de libranzas en comisión y el otorgamiento de fondos a rédito en la ciudad de México u otros puntos regionales, que permitieran reducir los riesgos de una posible quiebra.³⁰

Pronto el almacén “La Mina de Oro”, despuntó por su comercio al mayoreo de diversos tipos de mercancías provenientes de Europa. Ello implicó subrogar diferentes costos de transacción y embalaje en los puertos, principalmente en el de Veracruz, que de acuerdo a la cantidad y tipo de mercancías que se adquirían, solicitaba pagos por concepto de aduana (6 pesos), flete (32.7 ½), papel sellado (2.4 pesos), empaque (15 pesos), derechos de consumo (23.6 pesos), comisión (12 pesos), importación (100.7) y gastos de expedición (41.2). Evidentemente todos estos gastos se verían reflejados en los precios de las mercancías comercializadas en la ciudad de México, lo que fue atenuado con las estrategias de crédito al consumo, implementadas en sus tiendas.³¹

Conforme la clientela potencial del almacén fue creciendo, Hagenbeck confirmó contratos comerciales con empresas de Francia, Inglaterra, ubicadas en las ciudades de París, Hamburgo, Dublín, Manchester entre otras, poblaciones. Dicho proceso, da cuenta del dinamismo comercial de las redes de negociación establecidas por el alemán, en la segunda mitad del siglo XIX.

Las descripciones que a continuación se relatan, están anotadas en un libro de control interno del alemán, denominado “Facturas”, hoy resguardado por el Archivo Particular del Museo “Casa Bola” ubicado en la ciudad de México, a cargo de la Fundación “Antonio Hagenbeck de la Lama”. Su contenido contable, nos permitió reconstruir parte de las relaciones de comercio, establecidas por Carl Hypolite Hagenbeck Braunwald desde México, con casas mercantiles de Europa.

Uno de los socios con más presencia en la documentación citada es Guillermo Ó Brien, comerciante asentado en la ciudad de París, quien hacia el año de 1865, el día 18 de marzo, entregó al apoderado de Hagenbeck en el puerto de Veracruz, 45 bultos de telas mayoritariamente de Madapolam provenientes de la India,³² mismas que fueron transportadas en el barco “Galedonia”, originario del puerto de la ciudad francesa de El Havre.

Los 45 bultos contenían también 180 Camisas de algodón bordado, 60 telares “esfida”, de origen italiano, 60 telas de algodón liso, 60 de piqué o tela Marsella, muy usada para confeccionar trajes y 15 paquetes de tela de hilo holandés,

El costo total del envío de los 45 bultos fue de 36118.70 francos, que incluyó un costo de seguro por 1078.75 y un 3% de comisión correspondiente a 1037 francos, concepto no especificado y que seguramente alude a algún acuerdo informal de transportación o venta.

³⁰ AGNCDMX, Notaria 169, (1852), fs.996-997.

³¹ APMCBFAHL, Libro de contabilidad, (1852,1856), f.8.

³² Tela blanca de algodón, de buena calidad, originaria de Madapolam, barrio de la ciudad india de Narasapur.

Esta comisión ya no aparece a lo largo de la contabilidad del Alemán.³³ Las relaciones con Guillermo Ó Brien se mantendrían durante mucho tiempo, un ejemplo de ello fue el trato que realizó en 1867, cuando le compro 4 cajas de chaquetones de lana, por la cantidad de 2,314 libras esterlinas.³⁴

Otra empresa con la que el alemán consolido importantes transacciones comerciales fue la firma Conrady & Miller, de Hamburgo, que en marzo de 1865 entregó 11 bultos de varios efectos, transportados en el barco “Jalapa” de origen alemán, que por su nombre, seguramente estaba plenamente dedicado a la transportación de mercancías hacia México. Los empaques incluían 16 piezas Camisas tipo “Koper”, 144 cortes de medias “Jacq”, 6 bultos de hilos y sedas de coloración azul, carmesí y plata. Otro bulto, incluyó 3 pares de faroles de cobre amarillo con adornos y 5 cristales. De igual manera, llegaron a México 100 cortes para vestido de musolina de lana y estopa, 40 gorros de seda negros, 53 pares de guantes de cabritilla, 98 bultos con piezas de telas oriundas de Madapolam, India y telas denominadas whiteshirtings de origen inglés; así como 6 hebillas y cinturones.³⁵ El costo total del envío en libras fue de 4552.10 y su conversión a moneda local, se configuró en la cantidad de 13,196, Bonos mexicanos, respaldados por el imperio de Maximiliano de Habsburgo, ante la difícil situación económica de México. Al respecto señala Leonor Dudlow que Haghenbeck otorgó un préstamo al Imperio,³⁶ estableciendo vínculos de paisanaje y negociación con el emperador de México, a quien Haghenbeck, siempre mostro admiración y lealtad.

Otro lugar en el que recurrentemente consolido contratos de compra la firma Haghenbeck, fue la ciudad de Belfast, Irlanda, citándose en su contabilidad a Fred Sherann, quien utilizó como barco de transporte el “Lord Byron” del puerto de Liverpool. En el mismo año de 1865, entre el 15 y el 22 de abril, se entregó en el puerto veracruzano 26 bultos de varios efectos, como piezas de tela tipo “Venedian Carpelng”, “Bleach Russias”, con un costo total de 1,639 libras.³⁷

Otro proveedor de Belfast fue la firma Dunbar Dickson y Cía., que utilizaba al barco “Hescican” de Liverpool en la transportación. En el año de 1866, esta empresa entregó 39 bultos de varios efectos de telares White, un lino irlandés por costo total 1485 libras, pago correspondiente a 1060 piezas con un costo por cada pieza de 1.4 libras.³⁸

Por último, citaremos a empresas oriundas de Manchester, Inglaterra particularmente a Richardson Hammer y Cía. que recurrió a el barco el de vapor “Mexican” de Liverpool, para entregar 95 bultos de telas imperiales, una especie de jerga, así como cabeceras o almohadas “Bed heads” y sombrillas con costos unitarios muy dispares de hasta 17 libras. En esta embarcación se trasladaron “Paper hangings”, 190 papeles de decoración, con un costo unitario de 4 libras, pagando un total de 911 libras por envío. Un giro de negocio alejado de la venta de ropa, pero seguramente muy lucrativo en momentos de grandes conflictos militares y desabasto de mercancías de lujo.³⁹

Por su parte, A. & P. Henry y Cía., también de Manchester, Inglaterra y asociado al barco el vapor “Mexican” de Liverpool, entregó 123 bultos, siendo el responsable de la entrega el mismo propietario Henry, dado que llevaba un contenido muy particular; pieles de oso de un costo muy alto, que el comerciante alemán pagó por pieza 15.7 libras; mientras que por cinturones de piel del mismo material pagó la cantidad de 3,470 libras.⁴⁰

³³ APMCBFAHL, Libro de facturas comerciales, (1865), f. 173.

³⁴ APMCBFAHL, Libro de facturas comerciales, (1867), f. 1.

³⁵ APMCBFAHL, Libro de facturas comerciales, (1865), f. 173-174.

³⁶ LUDLOW (1998), p. 74.

³⁷ APMCBFAHL, Libro de facturas comerciales, (1865), f. 176.

³⁸ APMCBFAHL, Libro de facturas comerciales, (1866), fs. 193-194.

³⁹ APMCBFAHL, Libro de facturas comerciales, (1866), fs. 197-198-199.

⁴⁰ APMCBFAHL, Libro de facturas comerciales, (1866), f. 199.

A manera de conclusión podemos citar que la llegada de migrantes alemanes a México, tuvo un efecto positivo en la construcción de un sistema de mercado internacional. En el caso de Carl Hypolite Haghenbeck Braunwald, queda claro que desde la instauración de su primer cajón de ropa, consolidó sus negocios a través del comercio, pero un factor muy importante en su despegue como empresario mayor, fue la asociación con sus paisanos, como el citado Teodoro Bahre, de quienes obtuvo inversiones de capital que a la postre, le permitieron emprender por cuenta propia, múltiples transacciones desde la ciudad de México; ciudad que utilizó como punto de distribución de mercancías de ropa y mercería, a distintos puntos comerciales del centro, occidente y norte del país.

Sus ventas, fueron acompañadas por operaciones de crédito al consumo y de préstamos en moneda circulante, que incluso lo llevaron a ser acreedor del imperio de Maximiliano de Habsburgo. Con tales redes de negociación política y económica, el alemán prusiano entendió de manera adecuada, que el comercio internacional era más rentable y desde donde podía llevar a cabo una mayor y una más rápida acumulación. Las redes se extendieron hacia casas comerciales europeas, que a su vez otorgaron préstamos de créditos, a los establecimientos comerciales e industriales de alemanes radicados en la ciudad de México. Haghenbeck logró como agente comercial, obtener un capital que le permitió independizarse, fundar nuevas empresas y comprar un número importante de propiedades en diversos puntos de México. Por otra parte, los documentos que se analizan en el presente texto, nos permitieron reflexionar sobre la relación y representación de los migrantes alemanes, en el comercio exterior mexicano, en sus estrategias de negocios y en el papel que desempeñaron en la reconstrucción económica del país que les dio asilo.

No cabe duda que revisión de los registros de facturas de comercio de personajes como Haghenbeck, ofrecen la posibilidad de reconstruir y reinterpretar la historiografía de las relaciones comerciales del México decimonónico.

BIBLIOGRAFÍA

- BERNECKER, W. (1993). “Contrabando. Ilegalidad y corrupción en el México decimonónico” en *Espacio, Tiempo y Forma*, Serie V, Historia Contemporánea, t.6, p. 399.
<http://spacio.uned.es/fez/eserv.php?pid> [consulta 16 de abril 2018]
- BERNECKER, W. (2001). “Las relaciones comerciales germano-mexicanas en el siglo XIX” en BIEBER, L.E. (Coord.) *Las relaciones germano-mexicanas desde el aporte de los hermanos Humboldt hasta el presente*. México: El Colegio de México, p. 112.
- CARDOSO, C. (1992). *México en el siglo XIX 1821-1910. Historia económica y de la estructura social*. México: Nueva Imagen, p. 52.
- DUBLÁN, M. y LOZANO, J.M. (1876) (compiladores). *Legislación mexicana ó colección completa de las disposiciones legislativas expedidas desde la independencia de la República, ordenada (...)* México: Imprenta de Comercio, vol. IV, pp. 332, 634.
- FISCHER, W. et al (1981). *La industrialización europea: estadios y tipos*. Barcelona: Critica, pp. 33-35.
- KUNTZ FICKER, S. (2014). “El Padrón del comercio exterior en México, 1870-1929” en KUNTZ FICKER, S./ LIEHR, R. (Eds). *Estudios sobre la historia Económica de México. Desde la época de independencia hasta la primera globalización*. México: El Colegio de México/Iberoamericana Vervuert. Ibero-Amerikanisches Intitute PreuBIscher Kulturbezits, pp. 49-50.
- LUDLOW, L. y MARICHAL, C. (Coord.) (1998). *La banca en México, 1820-1920*. México, pp. 12-13.

- MAGUIÑA SALINAS, E. (2016). "Un acercamiento al estudio de las inmigraciones extranjeras en el Perú durante el siglo XIX y la primeras décadas del siglo XX" en *Revista Tierra Nuestra*, UNALM, 65, p. 67.
- MÉNDEZ REYES, J. (2013). "Alemanes en el noroeste mexicano. Nota sobre su actividad comercial a inicios del siglo XX", en *Estudios de Historia Moderna y Contemporánea de México*, 46, julio-diciembre, pp. 60-61.
- RABADÁN FIGUEROA, M. (2006). *Propios y extraños: la presencias de los extranjeros en la ciudad de México, 1821-1860*. México: Universidad Autónoma de Morelos/Miguel Ángel Porrúa.
- SÁNCHEZ SANTIRÓ, E. (2010). "El desempeño de la economía mexicana, 1810-1860: De la colonia al Estado-Nación" en KUNTZ FICKER, S. *Historia económica general de México*. México: El Colegio de México, p.297.
- SCHULZE, H. (2001). *Breve historia de Alemania*, Traducción E. María Fernández Palacios, Madrid: Alianza Editorial, pp. 45-51.
- Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Prusia*, Londres 16 de mayo de 1832, en MARÍN, R. (1995) (comp). *El reconocimiento de la independencia de México*. México: SER, Archivo Histórico Diplomático Mexicano, [Estudio introductorio y coordinación, María Eugenia López de Rouz], pp. 203-204.