

LA BANCA ESTADOUNIDENSE EN LOS ANDES DURANTE LA DÉCADA DE 1920

U.S. BANKING IN THE ANDES DURING THE 1920s

Oscar Granados¹

<i>Palabras clave</i>	<i>Resumen</i>
Banca, Comercio exterior, Crédito internacional, Países andinos, Redes	Después de la Primera Guerra Mundial, el mundo financiero cambió considerablemente. Los países exportadores de capital de años anteriores se convirtieron en deudores y los bancos estadounidenses emergieron con fuerza en los mercados internacionales de capital. Aunque varios de estos bancos ya se habían acercado a la región andina, durante la década de 1920 otros más se hicieron presentes. Sin embargo, su éxito fue temporal y no se extendió más allá de esa década, en tanto que los bancos locales y algunos europeos fueron los que desarrollaron la mayoría de las operaciones en el siguiente decenio. Este trabajo explora la evolución de los negocios de los bancos estadounidenses, rastreando sus orígenes a partir de la atomización de instituciones financieras y la expansión de la liquidez monetaria en el mercado de los EEUU, analiza sus operaciones en Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela en la década de 1920, y busca comprender su papel en el negocio bancario andino durante ese período de expansión económica y financiera de los Estados Unidos.
<i>Recibido</i> 3-7-2019 <i>Aceptado</i> 5-10-2020	
<i>Key words</i>	<i>Abstract</i>
Banking, Foreign Trade, International Credit, Andean Countries, Networks	After the First World War, the financial world changed considerably. The capital-exporting countries from previous years became debtors, and U.S.A. banks emerged in the international capital markets. Although several of those banks had already approached the Andean region during the 1920s, others made a presence. However, the success was temporary because their operations did not exceed that decade, and local and some European banks were the ones that developed most of the operations during the following decade. This document explores the banking business evolution from the financial institutions' atomization and the monetary liquidity expansion in the U.S.A. market, and it aims to understand the U.S.A. banks operations in Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Peru, and Venezuela in the 1920s and Andean banking business reorganization during the economic and financial expansion of the United States of America.
<i>Received</i> 3-7-2019 <i>Accepted</i> 5-10-2020	

1 Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Departamento de economía y comercio internacional, Bogotá, Colombia. C.e.: oscar.m.granadose@utadeo.edu.co.

INTRODUCCIÓN

La afluencia de crédito internacional durante la década de 1920 y la llegada de varios bancos estadounidenses a la región trajo consigo un incremento en las operaciones de crédito. Algunas cifras mencionan que, durante esa década, los países andinos superaron las cincuenta operaciones de largo plazo y un centenar de operaciones a corto plazo con un grupo de bancos de diversos orígenes (Marichal 1988). Adicionalmente, se incrementó el interés de algunos de éstos por la apertura de oficinas, las actividades de crédito y las operaciones cambiarias. Sin embargo, los procesos de financiación internacional en los países andinos no eran nuevos, pues durante las décadas previas a la Gran Guerra se habían dado varias operaciones lideradas por bancos europeos en las que participaron algunos bancos estadounidenses. Estos bancos aprovecharon la experiencia de sus pares británicos, como Morgan Grenfell & Co., Speyer Brothers & Co., Grace Brothers & Co., o la experiencia de otras casas bancarias, como M. M. Warburg & Co., Baring Brothers & Co. o Schroeder, por nombrar algunos. Por ejemplo, en Bolivia, Speyer & Co., National City Bank, J. P. Morgan & Co., W. R. Grace & Co., First National Bank ya habían desarrollado operaciones de crédito (Granados 2015). En Perú, W. R. Grace & Co. ya había participado en la fundación de los bancos Internacional y Popular (Karno 1970, Thorp & Bertram 1978, Bonilla 1993) y en varias operaciones donde su red con bancos británicos y estadounidenses era activa en el negocio de crédito e inversión. En Chile, se habían abierto las puertas a las inversiones de la familia Guggenheim y sus socios estadounidenses. En Ecuador se pueden identificar algunas operaciones con W. R. Grace & Co. y Speyer & Co., pues este último fue el único banco internacional que se atrevió a prestarle dinero en 1910 ante una posible guerra con Perú (Henderson 1997, Liebmann 2015). En Colombia, W. R. Grace & Co. concentró sus operaciones de banca mercantil con algunas casas comerciales.

Habitualmente, se ha argumentado que la expansión de la banca estadounidense en la región durante la década de 1920 fue el resultado de la creación de la Reserva Federal, de la diplomacia del dólar y de la crisis en el comercio de materias primas de principios de la década. Estos hechos han sido importantes en la argumentación historiográfica de las operaciones bancarias internacionales y la literatura los ha analizado desde diferentes perspectivas. Marichal (1988) estudia la financiación de algunos países andinos por parte de los bancos internacionales. Nearing & Freeman (1925), Feis (1966), Veese (2007) y Leets (2016) lo establecen como la diplomacia del dólar y la expansión del poder de Estados Unidos. Rosenberg (1998, 2003) hace una aproximación diferente a la diplomacia del dólar, pues analiza la situación desde la perspectiva de un conjunto de arreglos históricos en constante cambio sobre los que se construyeron acuerdos que beneficiaron a los diferentes gobiernos en el acceso a préstamos bancarios. Carosso (1970), Rothbard (2002) y White (2000) perciben la avanzada de la banca estadounidense como una interacción de varios elementos sin definir exactamente una sola razón como generadora, ni especifican los detalles de la llegada de estos bancos a los

mercados internacionales. Meltzer (2003) y Lowenstein (2015) ratifican la importancia de la Reserva Federal en la expansión del sistema financiero de los Estados Unidos, mientras Fohlin & Jaremski (2020) argumentan la ruptura estructural que tuvo la concentración bancaria en los Estados Unidos a mediados de la década de 1920 como una de las razones para el avance internacional de los bancos estadounidenses.

Sin embargo, en este documento se explora la atomización de instituciones financieras y la expansión de la liquidez en los mercados financieros de Estados Unidos como otros factores para que las instituciones financieras de ese país asumieran nuevos riesgos en los mercados internacionales. Entonces, ¿cómo fueron las actividades de los bancos estadounidenses en los países andinos durante la década de 1920? Este documento presenta dos alternativas para responder esto: primero, la atomización de instituciones financieras y, segundo, la expansión de la liquidez monetaria y financiera en el mercado de Estados Unidos. Adicionalmente, se nivela la forma de entender la diplomacia del dólar como una alianza sistémica para toda América Latina entre los intereses del gobierno estadounidense y los intereses privados, dirigiéndose más hacia una estrategia de negocios independiente de la estrategia de política internacional de Estados Unidos.

El aporte de este artículo es explorar nuevas formas de entender la dinámica del negocio bancario en los países andinos durante la expansión financiera en Estados Unidos desde dos frentes: las redes de crédito que se aceleraron en la segunda mitad de la década y las redes de banca comercial que sufrieron el efecto contrario. De esta forma, el objetivo de este artículo es identificar el impacto de la liquidez y la prosperidad que disfrutaron los bancos estadounidenses como los mayores motivos para la búsqueda de mercados en el exterior y, a partir de ahí, analizar el desarrollo de los negocios financieros durante la década de 1920 como resultado de una serie de interacciones que consolidaron la financiación de los gobiernos nacionales, regionales y municipales, así como algunos negocios de banca comercial.

Para entender las razones del avance de los bancos estadounidenses y la magnitud de sus interacciones, se revisaron las colecciones de Warburg Papers, W. R. Grace Collections, J. P. Morgan Jr. Papers, Brown Brothers Harriman Records, Records of Federal Reserve System, Caldwell & Co. Records, Fetter Papers y Lehman Brothers Records. Adicionalmente, se utilizaron algunos elementos básicos de la teoría de redes, que permiten caracterizar el sistema financiero andino a partir de la identificación de un grupo finito de instituciones internacionales que interactuaban en la región.² En otras palabras, la red andina de negocios bancarios se expandió mediante la adición de nuevos negocios o necesidades de financiación por parte de los gobiernos andinos sin desligarse de la expansión del mercado estadounidense ni del contexto construido por los bancos locales y europeos. De esta forma, este documento se organiza así: una primera sección identifica el crecimiento de las instituciones financieras en Estados

2 Para una ampliación básica de la ciencia de redes, véase: Newman 2010 y Barabási 2014.

Unidos y define algunos patrones de la evolución de la liquidez monetaria y financiera. La segunda sección identifica las instituciones que se lanzaron a hacer operaciones de crédito en los países andinos y la forma en que se articularon, así como el avance del negocio de crédito y la emisión de bonos. En una tercera sección, se presenta cómo se implementaron sus estrategias de negocios al concentrarse en las actividades de financiación del comercio y el negocio cambiario. En una cuarta sección, se discuten las actividades de los bancos estadounidenses en la región y la diplomacia del dólar. Y, finalmente, se presenta una sección de conclusiones.

EVOLUCIÓN BANCARIA Y LIQUIDEZ ESTADOUNIDENSE

Al iniciar el siglo xx, el sector financiero en Estados Unidos contaba con más de 13.000 instituciones financieras. Entre los bancos comerciales, los bancos mutuales de ahorro, los bancos privados y las firmas de inversión había más de 20.000 oficinas de atención alrededor del país, es decir, existían casi 28 oficinas por cada 100.000 habitantes, con niveles superiores en Nueva York, Chicago, Filadelfia y Boston (Williams 1901, Goldsmith 1958). Después de la crisis de 1907, se impulsó la creación de una autoridad financiera central (Bruner & Carr 2007), en la que Paul Warburg incorporó la idea de un sistema monetario que fuera relevante no solamente para los Estados Unidos, sino también para Europa y América Latina. Para esto su experiencia como banquero en M. M. Warburg & Co., su cercanía con Kuhn Loeb & Co. y la asociación de comerciantes de Nueva York, así como su extensa red internacional de contactos, serían importantes para consolidar el proceso. No obstante, en su propósito de organizar ese nuevo sistema monetario y la responsabilidad que eso le implicaba, se distanció de varios de sus pares de negocios como Rothschild, Deutsche Bank, De Neutlize & Co., Hottinguer & Cie., Baring & Co., Montagu & Co. y Crédit Lyonnais, los que veían el sistema de la reserva como algo que limitaba el acceso de los bancos europeos al mercado financiero de Estados Unidos.³

Después de la puesta en marcha de la Reserva Federal, el negocio bancario siguió en ascenso y, entre 1913 y 1918, se crearon más de 2.000 bancos. Los bancos nacionales regulados por la Oficina del Contralor de la Moneda pasaron de 7.518 en 1913 a 7.699 en 1918. Mientras, los bancos que dependían de la regulación estatal pasaron de 19.197 en 1913 a 21.157 en 1918 (Board of Governors of The Federal Reserve System 1959). Para 1921, el total de bancos en Estados Unidos alcanzó los 31.076 y este fue su punto máximo. A partir de ahí, se inició la reducción por las crisis de insolvencia, la definición de nuevas leyes federales y estatales, la crisis de 1929, así como la separación de los negocios de banca comercial y banca de inversión a través de las leyes Glass Steagal, Securities Act y Securities Exchange Act en 1933 y 1934. De acuerdo con el Board of Governors of The

3 Paul Moritz Warburg Papers (MS 535). Manuscripts and Archives, Yale University Library, Series #1, Box 1, Folder 3, 4, 5, 6.

Federal Reserve System (1959), los bancos nacionales pasaron de tener 8.244 instituciones en su punto máximo a 4.897 instituciones en 1933.

No obstante, el mayor cambio en el negocio financiero se dio en los bancos privados, que fueron las únicas instituciones que, desde antes de la instauración de la Reserva Federal, venían en caída. Estados como Illinois prohibieron el desarrollo de esta actividad en 1921 (Cohen 1990) y el estado de Washington lo había hecho desde 1914. Mientras Pennsylvania los promovió a través del acta del 19 de junio de 1911 incorporada en la Ley de negocios corporativos del Estado. Para 1934, solamente los estados de Connecticut, Georgia, Indiana, Iowa, Michigan, New Jersey, New York, Ohio, Pennsylvania y Texas contaban con este tipo de instituciones que fueron desapareciendo en la medida en que las firmas de inversión empezaron a desarrollar las actividades de banca mercantil.

Durante la década de 1920, las firmas de inversión fueron las que desarrollaron varios de los negocios de suscripción, emisión y distribución de bonos gubernamentales, soberanos y corporativos, y también participaron del auge por la emisión de acciones y otros activos financieros (White 2000). Para 1929, las firmas de inversión eran 6.765 y el 80% de estas instituciones se concentraban en los estados de New York (2.589), Illinois (538), California (470), Pennsylvania (437) y Massachusetts (402).⁴ La estructura que consolidaron varias de ellas les permitía buscar opciones en operaciones internacionales que emergían después de la Gran Guerra. Sin embargo, para muchas no era necesario, ante la avalancha de oportunidades y la liquidez monetaria y financiera que tenían los mercados en Estados Unidos.

Los indicadores monetarios y financieros de Estados Unidos durante la década de 1920 muestran varios elementos que confirman este argumento. Frente a la oferta monetaria, el comportamiento de M_1 (efectivo en manos del público y reservas de los bancos) no tuvo cambios drásticos, pues luego de la crisis de principio de la década pasó de estar en 23.48 billones de dólares para enero de 1920 a 26.68 en diciembre de 1929 (gráfico nº 1a), teniendo como punto mínimo enero de 1922 con 20.67 y el sobresalto de octubre de 1929 a 28.50 como resultado de la inyección por parte de la autoridad monetaria para contrarrestar la iliquidez, lo que generó la variación porcentual más grande de la oferta monetaria total durante el periodo de análisis (gráfico nº 1b).

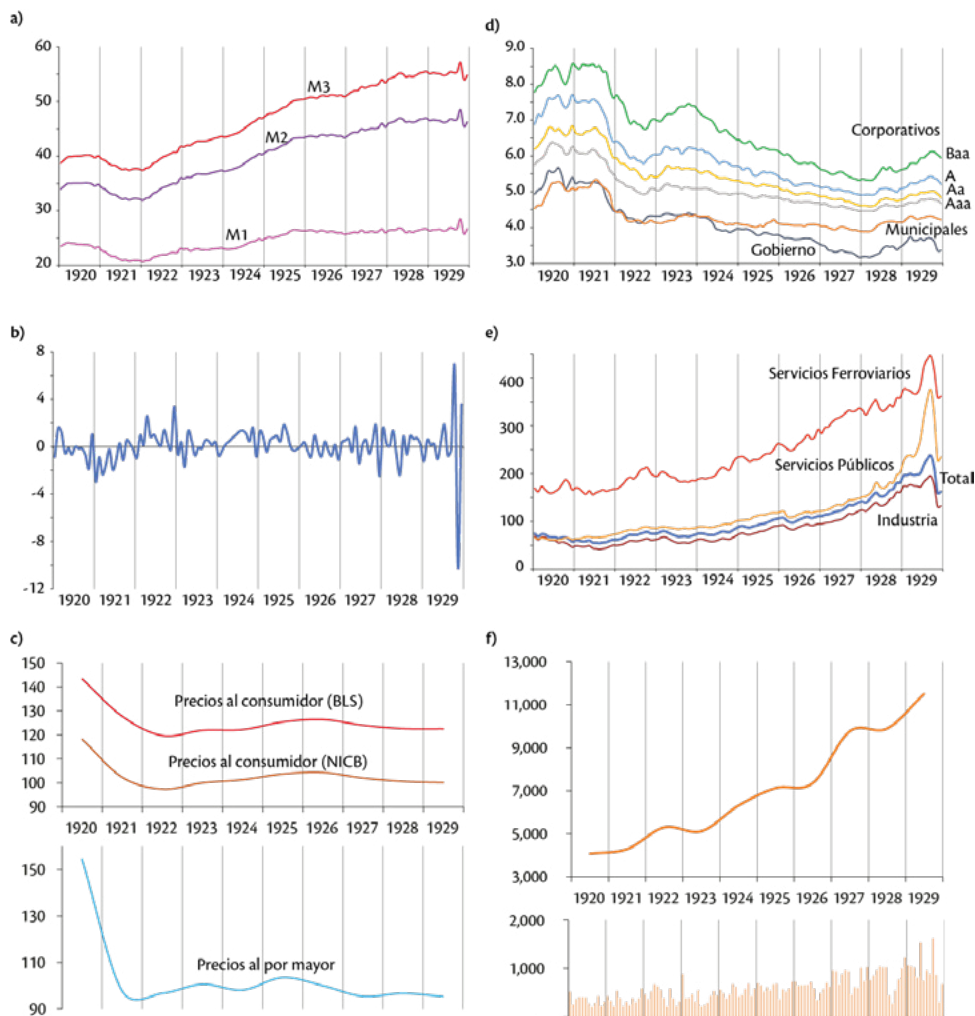
Sin embargo, los cambios fueron mayores en M_2 y M_3 que tuvieron un aumento promedio anual de 3.62% y 4.16% respectivamente contra 1.36% de M_1 , que reflejan un mayor uso de instrumentos financieros, más allá de los tradicionales como los acuerdos de recompra diaria y a plazo, las participaciones de fondos en el mercado monetario y los bonos privados y públicos emitidos con vencimiento de hasta dos años. Los incrementos en la oferta monetaria no generaron un impacto significativo en los índices de precios tanto del consumidor como del productor, lo que redujo las amenazas inflacionarias

4 Security Dealers of North America: A Reliable Service to Unlisted Securities, Pynchon & Co., 1929, Box 1, John B. McFerrin Collection of Caldwell and Company Records, David M. Rubenstein Rare Book & Manuscript Library, Duke University.

durante la década (gráfico n° 1c). Las mediciones de la Oficina de estadísticas laborales (BLS) y de la Junta de la conferencia industrial nacional (NICB) muestran la misma tendencia y movimientos en los precios, a pesar de sus diferencias en el valor del índice.

Gráfico n° 1: Algunos indicadores monetarios y financieros de Estados Unidos, 1920-1929.

a) Evolución mensual de los agregados monetarios (M1, M2, M3) ajustado estacionalmente en billones de dólares (USD). b) Variación porcentual mensual de la oferta monetaria. c) Índice de precios anual. Índice de precios al por mayor: 1926=100; índice de precios al consumidor (NICB): 1923=100; índice de precios al consumidor (BLS): 1935-39=100. d) Rendimiento mensual de los bonos (%). e) Índice mensual de los precios de acciones. f) Emisión de nuevos activos financieros en millones de dólares (USD) por total año (arriba) y por mes (abajo).



Fuente: Elaboración propia con datos de Board of Governors of The Federal Reserve System (1943), Bureau of the Census (1949) y Friedman & Schwartz (1970).

Por otro lado, la liquidez financiera se refleja en tres indicadores: los rendimientos de los bonos, los índices bursátiles y la emisión de nuevos activos financieros. Los rendimientos de los bonos se redujeron por el mayor precio de los diferentes tipos con calificaciones con grado de inversión, incluyendo los bonos de los países andinos, que no alcanzaban a estar en el rango de Baa (gráfico n° 1d), y años antes de la crisis se estaban cotizando cerca a la par o con premio. Esto cambió con la crisis de 1929, pues se afectó la capacidad de pago de varios de los emisores, los cuales entraron en la zona de bonos basura, con niveles de precios muy por debajo de los demás bonos soberanos que se cotizaban en el mercado de Estados Unidos. En el caso de los índices bursátiles, aunque hubo un crecimiento generalizado, dos de los sectores con mayores incrementos fueron los de los servicios públicos y los servicios ferroviarios (gráfico n° 1e). Estos dos sectores atrajeron el mayor número de inversionistas por su constante valorización tanto en renta variable como en renta fija, lo que atrajo el interés por varios de los bonos de la región andina, los cuales se contrataron principalmente para consolidar la infraestructura ferroviaria o urbana. El último indicador que confirma la liquidez del mercado estadounidense fue el incremento de la emisión de nuevos activos financieros tanto del orden gubernamental, como municipal y corporativo, en bonos y en acciones. La gran mayoría fueron emisiones nuevas que venían no solamente del mercado local, sino de los mercados extranjeros. En menos de una década, pasaron de 4,074 millones de dólares en 1920 a más de 11,500 millones en 1929 (gráfico n° 1f) sin mostrar una estacionalidad específica al revisar los datos mensuales (gráfico n° 1f).

Todo esto resultó en un crecimiento económico, pero también condujo a la expansión crediticia, a la sobreexpansión de la actividad agrícola y a una excesiva producción de bienes y servicios, no absorbida en su totalidad por la economía estadounidense, que constituirían las primeras alertas para la crisis de finales de década (Temin 2000). A esto se sumó el deterioro de algunas actividades productivas ante la excesiva especulación en el mercado de valores, al punto que varias instituciones tenían inversiones de forma piramidal en diversas entidades financieras para especular con sus activos (McFerrin 1969). En una sola década, Estados Unidos vivió el inicio de una expansión financiera y el inicio del mayor colapso de instituciones y activos financieros en toda su historia. Eran los famosos “locos años veinte” en los que emergieron exuberantes excesos económicos, financieros y sociales (Allen 1931, Miller 2003).

CRÉDITO ESTADOUNIDENSE EN LA REGIÓN

Los bancos estadounidenses tenían un alto volumen de operaciones para atender las necesidades propias de su economía. Sin embargo, su integración con la economía global y los mercados internacionales todavía era limitada, ya que su avance industrial requería constantemente de nuevas operaciones bancarias que permitieran aprovechar la liquidez monetaria y financiera. Por esta razón, las instituciones estadounidenses eran nuevas en el negocio financiero en los Andes y su participación se fue dando paulatina-

mente a través de la expansión de las operaciones de financiamiento gubernamental y la instalación de oficinas de atención en algunas ciudades andinas. Estos bancos empezaron su acercamiento a la región alternando aún con los bancos británicos, franceses y alemanes, pero repetían algo que estos banqueros habían hecho años atrás: conceder créditos gubernamentales, abrir oficinas de atención y establecer su viabilidad a partir del desarrollo de negocios de operaciones cambiarias y de financiación del comercio exterior. Es decir, no había diferencia con lo que los banqueros europeos habían hecho desde años atrás, la única distinción era el aprovechamiento de un nuevo ciclo de liquidez en los mercados financieros y la necesidad de solicitar la autorización y la aprobación del Sistema de Reserva Federal para abrir oficinas en el extranjero.

En otras palabras, los bancos estadounidenses se concentraron en esos dos negocios y, bajo esta forma de desarrollar sus operaciones en los Andes, se pueden identificar las redes, casi siempre integradas por instituciones que tenían una tradición de operar conjuntamente en la región. Adicionalmente, varias se convirtieron en corresponsales de los principales bancos locales y, en algunos casos, hasta de bancos regionales y mercantiles que se especializaban en la intermediación y financiación del comercio. Aun cuando hubo un avance de la banca estadounidense, los bancos europeos se mantuvieron en la región e intervinieron en importantes operaciones durante la década de 1920. Lazard Brothers & Co. de Londres realizó la emisión de bonos que reemplazaron los del Gran Ferrocarril del norte central de Colombia, en acuerdo con el gobierno colombiano y la empresa de ferrocarriles, en abril de 1918 (Kimber 1921), e igualmente se ocupó de la financiación del Banco Agrícola Hipotecario en 1929. Años después, esta entidad, con doble base en Londres y París, centralizó sus operaciones más importantes en Estados Unidos bajo el nombre de Lazard Frères & Co. (Cohan 2007). En Perú, Baring & Co. y Schroeder & Co., que habían desarrollado actividades de crédito y financiación del comercio internacional e infraestructura desde mediados del siglo XIX, siguieron financiando al gobierno peruano durante la década de 1920 (Roberts 1992, Ziegler 1988).

En Chile, N. M. Rothschild & Sons perdió su influencia en la financiación del gobierno y Schroeder fue retrocediendo ante la avanzada de una entidad británica, Anglo South American Bank, y luego por la mayor diversificación de varios bancos alemanes dedicados al crédito comercial, con socios en Alemania, como Mendelssohn & Co., que era cercano a Rothschild y mantenía intereses en el Dresdner Bank y su filial, el Deutsch-Südamerikanische Bank. Finalmente, varios bancos estadounidenses que tenían clientes con intereses en los negocios mineros de Chile y Perú desde principios del siglo XX lideraron las operaciones de crédito durante la segunda mitad de la década de 1920, con excepción de algunas que encabezó el Credit Suisse y otras Schroeder, pese a que este último ya se encontraba de salida de la región (Roberts 1992); sin olvidar que los bancos europeos fueron fundamentales en la distribución de los bonos andinos en sus mercados.

De esta forma, la tradicional participación de W.R. Grace & Co. en la región, la expansión del National City Bank, la experiencia de Brown Brothers y Kuhn Loeb en ne-

gocios de financiación especializados, y la intervención de un grupo de bancos de inversión más pequeños y agresivos, como Blair & Co., Hallgarten & Co. y Kissel Kinnicutt & Co.,⁵ se dieron en un espacio compartido con los bancos europeos tanto en lo que hace a las operaciones con gobiernos nacionales y locales como con instituciones especializadas. En Colombia, se destacaron Hallgarten & Co., Kissel Kinnicutt & Co., Baker Kellogg & Co. y E. H. Rollins & Sons, los cuales llegaron hacia la mitad de la década de 1920 y aportaron financiamiento para algunas regiones agrícolas y para proyectos de infraestructura urbanos. Desde los primeros años de la década de 1920, ya varias instituciones buscaron ser garantes y líderes de operaciones sindicadas, como fue la firma del contrato entre el gobierno de Colombia y Blair & Co. para que fuera el agente fiscal del crédito sindicado que ellos mismos habían estructurado por cinco millones de dólares a cinco años con una tasa de 6.5%.⁶ Blair & Co., después de su fusión con William Salomon & Co. en 1920, amplió sus operaciones internacionales y fue convocado por Ecuador, Cuba, Costa Rica y Argentina, para desarrollar operaciones similares de orden nacional, y por el Departamento de Antioquia en Colombia, en el orden regional.

Es posible que la finalización de la misión Kemmerer y la indemnización por Panamá tuvieran su parte en el interés por financiar el avance regional y nacional de Colombia, pero también fue la expansión del negocio cafetero, que permitió al país rápidamente ser el segundo exportador mundial, lo que atrajo a los banqueros, que buscaban diversificar su alta exposición al café brasilero. En Colombia, el grupo de bancos fue más grande y en ocasiones cruzaban los intereses de financiación con sus operaciones de banca comercial a través de los bancos creados específicamente para la región. En un informe privado, Dillon Read & Co. señalaba: “Colombia es el país más cercano a Estados Unidos de Suramérica y por dos años consecutivos, Estados Unidos absorbió cuatro quintas partes de las exportaciones colombianas y suministró casi la mitad de las importaciones” (Dillon Read 1928, p. 29).

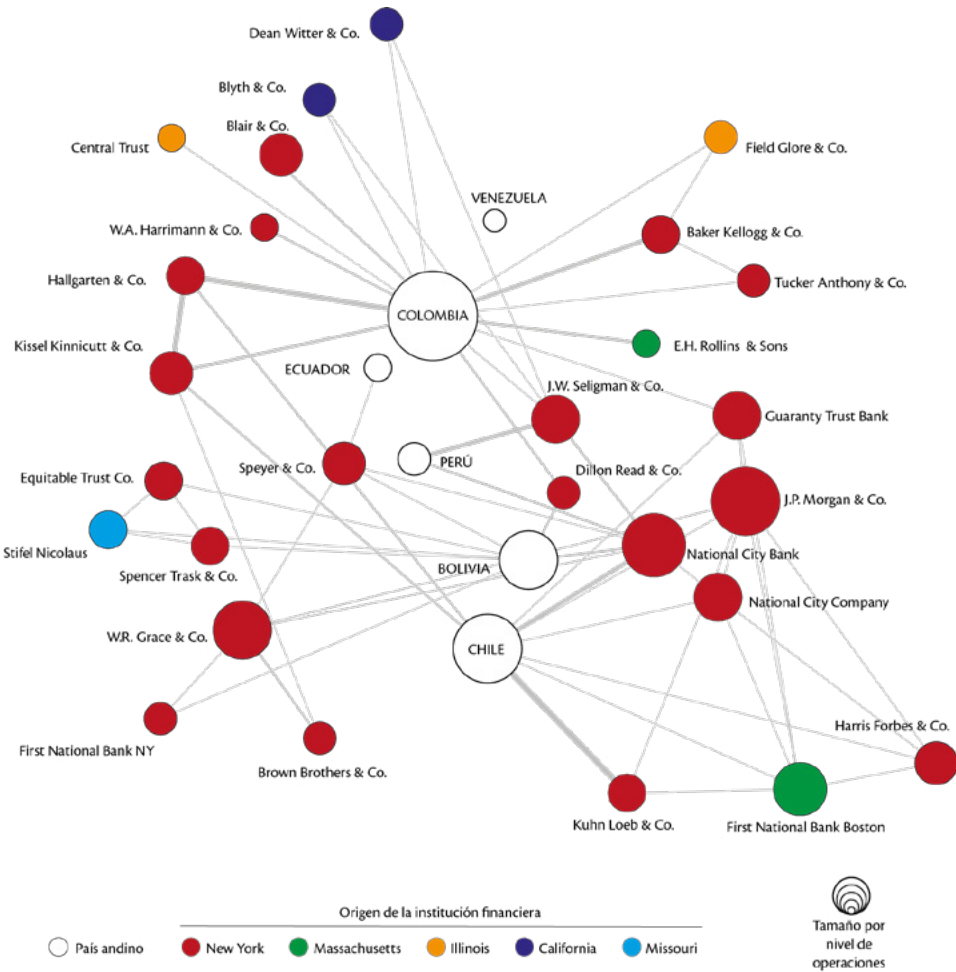
En el caso de Ecuador, los cambios en sus exportaciones activaron el mecanismo para que algunos bancos se interesaran por desarrollar negocios con los exportadores de cacao y los bancos locales, en su mayoría de los mismos empresarios. Sin embargo, la baja del precio internacional redujo el interés, más aún cuando se desató la crisis fiscal por la reducción en los ingresos generados por los impuestos a las exportaciones de cacao (Alexander 1992, Henderson 1997). A esto se sumó que las garantías ofrecidas por el gobierno para retomar acceder al crédito internacional y alivianar su difícil situación financiera no fueran aceptadas por las instituciones estadounidenses, a las que se pedía un crédito de hasta 40 millones de dólares. Entre ellas, se encontraban Speyer & Co., Blair & Co. y Bankers Trust Company (Alexander 1992, Liebmann 2015). Adicionalmente, no les resultaba clara la diferencia entre las instituciones bancarias y

5 Para 1931, Kissel Kinnicutt & Co. se fusionó con un banco de mayor tamaño, Kidder Peabody & Co., y Hallgarten & Co. redujo su interés por la región después de la crisis de 1929.

6 Blair & Co. Agents for Colombia. *New York Times*, October 28, 1922, Section B, p. 24; Colombia seeks loan of 45 million, *New York Times*, November 10, 1925, Section B, p. 36.

el poder político. La revolución de julio de 1925 cambió el rumbo de un sistema que influía descaradamente en las decisiones políticas (Dillon 1927, Alexander 1984). Sería el inicio de una nueva estructura de regulación financiera, bancaria y monetaria con la creación del banco central en 1926 y, un año después, con la creación de la Superintendencia de Bancos (Drake 1989).

Gráfico nº 2: Interacciones de instituciones estadounidenses en el negocio de crédito.



Fuente: elaboración propia.

El caso de Bolivia fue diferente, pues desde 1905 tenía experiencia en realizar operaciones con algunos bancos estadounidenses, que se apoyaban sobre sus pares bri-

tánicos. El consorcio entre National City Bank, Speyer & Co. y W.R. Grace & Co. fue el primero que financió una ampliación de la red ferroviaria después del dominio de Schroeder durante el siglo XIX en la financiación del sector. En 1906, se hizo finalmente la operación que centralizó el transporte férreo en esta región en cabeza de la Bolivia Railway Company (Roberts 1992, Granados 2015, Liebmann 2015). Unos años después, se haría una nueva operación con el South American Group, un consorcio conformado por J.P. Morgan, Kuhn Loeb & Co., First National Bank y National City Bank, pero del que Kuhn Loeb se mantuvo al margen por razones no muy claras.⁷ Finalmente, esta operación fue reestructurada por W.R. Grace & Co. y sindicada por J.P. Morgan con el apoyo de sus pares británicos Grace Brothers y J.S. Morgan, respectivamente, así como por First National Bank y National City Bank, los cuales facilitaron los demás recursos para buscar la estabilidad monetaria y fortalecer la infraestructura ferroviaria.⁸

Aunque esta operación fue rápidamente reemplazada por una operación con Crédit Mobilier de Francia, años después volverían los bancos estadounidenses para dominar definitivamente los negocios de crédito en Bolivia con operaciones en 1917,⁹ 1922 y 1927, con la salvedad de que la distribución de los bonos no se hizo solamente en Nueva York, sino también en Londres, París, Berlín, Ginebra y Ámsterdam. El apetito por nuevas emisiones no era solamente resultado de la expansión de la liquidez en Estados Unidos, sino también de algunos otros mercados europeos. Para este caso, Equitable Trust Company, Stifel Nicolaus Investment Company, Spencer Trask & Co., Hallgarten & Co. y Dillon Read & Co. serían los nuevos partícipes de un negocio con mayores beneficios, pues contaban con la garantía de las rentas de exportación del estaño, una técnica usada desde el siglo XIX para mitigar los riesgos, que les permitió aventurarse en nuevas oportunidades de negocios. Pero más allá de la garantía, fue la facilidad de convertir los créditos en bonos y colocarlos en los mercados internacionales, pues estos bonos y, en general, las emisiones de activos financieros eran apetecidos por una creciente clase inversionista en Estados Unidos que buscaba obtener mayores rendimientos, especialmente a través de nuevas oportunidades en el exterior (O'Brien 1999).

En el caso de Chile, fue más profunda la participación de los bancos estadounidenses en los negocios de crédito, pues se lanzaron a financiar la reorganización de la deuda y el financiamiento de obras públicas, así como el crédito a los bancos hipotecarios. En las primeras operaciones, se concentraron Hallgarten & Co., Kissel Kinnicutt & Co. y National City Bank, mientras en las segundas, Kuhn Loeb & Co. y Guaranty

7 Kuhn Loeb, Lehman Brothers Records (L 523). Baker Library, Harvard Business School, Series III Partnership Agreements, Box 517, Folder 23.

8 Morgan Archives, Financial Records, Syndicate Books, ARC 112, 1907-1910. The Morgan Library & Museum.

9 Esta operación de crédito flotante fue por USD 1.37 millones con una tasa del 6% y fue liderada por Chandler & Co., que a su vez fue el agente fiscal para Bolivia, y apoyada por Equitable Trust Company y Counselman & Co., entidad de la ciudad de Chicago. Bolivia may float loan. *The New York Times*, March 3, 1917, p. 12; Bolivia Floats loan here. *The New York Times*, June 20, 1917, p. 12.

Trust principalmente.¹⁰ Por su lado, Venezuela se mantuvo alejada de los negocios de crédito después de la delicada situación financiera, política y social de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, primero por el incumplimiento de los compromisos en negocios ferroviarios con las firmas alemanas Disconto Gesellschaft y Krupp, así como por la dificultad para atender el pago de los préstamos italianos y británicos, en su mayoría refinanciaciones con un extenso historial de cesación de pagos (Forbes 1978, Mitchell 1999). El petróleo reforzó la capacidad financiera de Venezuela, que durante el gobierno de Gómez (1908-1935) canceló su deuda externa, haciendo de este país uno de los pocos que no tomó nueva deuda en los mercados internacionales, al menos durante la década de 1920.

En conjunto, la cantidad de entidades que llegaron a los Andes no superó el 0.01% de las instituciones establecidas en Estados Unidos y, adicionalmente, varios de estos bancos tenían operaciones conjuntas en otros países. No parece reflejar una competencia desmedida por financiar a la región, ya que eran menos de treinta entidades y algunas sólo tenían una operación, mientras otras no superaban las tres operaciones con diferentes clientes en toda la década de 1920. En todos los casos, los bancos locales facilitaron la información y abrieron el espacio para que se consolidaran los negocios de corresponsalía.

RED DE OFICINAS Y CORRESPONSALÍA EN LA REGIÓN

La propuesta de constituir un banco americano para el comercio internacional se venía desarrollando desde los meses previos a la creación de la Reserva Federal,¹¹ pero años después las únicas instituciones que solicitaron autorización para prestar servicios diferentes al crédito y expandir sus oficinas fuera de Estados Unidos en los países andinos fueron: Mercantile Bank of the Americas, National City Bank, American Foreign Banking Corporation, International Banking Corporation y sus diferentes filiales (Federal Reserve Board 1918). Estos bancos entraron a disputar el espacio que tenían los bancos locales, europeos y algunos mercantiles que habían logrado sortear varias situaciones de crisis y ya tenían una estructura definida para atender las necesidades de sus clientes locales.

En algunos centros de comercio, todavía existían bancos mercantiles que desarrollaban sus actividades paralelamente con algunas actividades de banca comercial como E. & W. Hardt en Perú, Reyre Brothers & Co. en Ecuador y M. L. Boulton & Co. y Blohn & Co. en Venezuela. Asimismo, diversos bancos europeos llevaban años desarrollando su red de oficinas, como el Anglo South American Bank, Commercial Bank of Spanish America, Banco Alemán Transatlántico, London & River Plate Bank, Deutsch-Südame-

10 To redeem Chilean bonds. Kuhn, Loeb & Co. Announce Details on Mortgage Bank Issues. *The New York Times*, May 31, 1927, Section Business & Finance, p. 34.

11 Paul Moritz Warburg Papers (MS 535). Manuscripts and Archives, Yale University Library, Series #1, Box 3, Folder 34.

rikanische Bank, Bank für Chile und Deutschland. La supremacía de los bancos estadounidenses que se ha planteado bajo el argumento de la diplomacia del dólar no fue tal, debido a que los países andinos continuaron su relación con Gran Bretaña, Francia y Alemania, tanto para el comercio de exportación como de importación, lo que abrió la puerta para la llegada de otros bancos, como el Hollandsche Bank voor Zuid-Amerika. Los bancos europeos ya manejaban, desde más de treinta años atrás, los negocios con la región y algunos muchos años más cuando sus socios eran casas comerciales o bancos mercantiles. Sin embargo, se pueden destacar los siguientes casos.

El Mercantile Bank of the Americas fue una empresa conjunta entre las casas neoyorquinas de J. & W. Seligman & Co. y Brown Brothers; después de 1916, The Guaranty Trust Company of New York se asoció con el banco para desarrollar operaciones en Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y otros países en América Central.¹² Ya en 1923, con filiales en Colombia (Banco Mercantil Americano de Colombia y Mercantile Oversea Corporation), en Venezuela (Banco Mercantil Americano de Caracas y Mercantile Oversea Corporation), en Perú (Banco Mercantil Americano del Perú) y en Ecuador (Mercantile Oversea Corporation) pasaría a ser parte del Bank of Central and South America con los mismos socios, pero con la incorporación de W. R. Grace & Co., Mechanics and Metals National Bank, Corn Exchange Bank y un grupo minoritario de instituciones financieras de diferentes ciudades de Estados Unidos.¹³ Finalmente, se decidió ceder las operaciones al Royal Bank of Canada en 1925 y varios de sus socios se concentraron directamente en los negocios de crédito como J. & W. Seligman & Co., Brown Brothers y Guaranty Trust.

Otros bancos de menor tamaño, como el American Foreign Banking Corporation y el International Banking Corporation, fueron creados específicamente para los negocios de comercio internacional de Estados Unidos. El American Foreign Banking Corporation era un consorcio de más de treinta bancos estadounidenses de varias regiones liderado por el Chase National Bank (Federal Reserve Board 1918), el cual no logró obtener en Suramérica los propósitos por los cuales había sido creado y las operaciones de la ciudad de Cali, abiertas en 1918, fueron rápidamente cerradas.¹⁴ Para 1922,

12 Brown Brothers Harriman Records, MS 78, The New York Historical Society, Series V. Partners' Papers, Subseries A. James Brown Papers, Box 98.

13 Después de la finalización de la Primera Guerra Mundial, varios bancos mostraron su interés por ampliar sus actividades financieras y comerciales a través de bancos que ya conocieran algunas regiones en las que se tuviese interés, especialmente regiones exportadoras de materias primas. El Continental and Commercial National Bank of Chicago fue uno de ellos y buscó formar parte del Mercantile Bank of the Americas. Chicago Bank Expands. Vice President Joins Directorate of Mercantile Bank of the Americas. *The New York Times*, May 16, 1919, Section Business & Finance, p. 18.

14 El American Foreign Banking Corporation fue un banco organizado en julio de 1917 como parte de los intereses de varios banqueros por fortalecer la financiación del comercio internacional entre los que se encontraban Albert Wiggin, presidente del Chase National Bank; Archibald Kains, exgobernador de la Reserva Federal de San Francisco, Hayden Harris de NW Harris & Co. y Norman Davis de Trust Company of Cuba, con el apoyo de varios bancos como Merchant National Bank of Boston, First National Bank of

solamente quedaban activas en América Latina las operaciones en La Habana, Buenos Aires y Rio de Janeiro. Algo similar ocurrió con el International Banking Corporation que cerró paulatinamente sus oficinas de Valparaíso, Santiago, Medellín y Barranquilla, ya que su margen fue limitado en comparación con las operaciones en el Caribe y Asia (Federal Reserve Board 1918, Chamber of Commerce New York State 1921), pues el banco había desarrollado operaciones en China desde su fundación en 1902 y las había expandido por Japón, India y fugazmente por Filipinas.¹⁵

Por otro lado, el National City Bank aprovechó su estructura de capital para abrir oficinas en algunas ciudades andinas y el negocio de corresponsalía con los principales bancos locales. Sin embargo, tuvo que ajustar su red cerrando algunas oficinas en ciudades intermedias y concentrándose en las capitales de Venezuela, Colombia, Perú y Chile. Al finalizar la década, era el único banco estadounidense que mantenía oficinas en la región andina después que los demás habían decidido liquidar sus operaciones o transformar su participación en la región. Algunos se replegaron a su mercado natural o se fusionaron, como lo hizo el International Banking Corporation con el National City Bank en 1926. Adicionalmente, el Chase National Bank, aunque era socio del American Foreign Banking Corporation, estableció directamente oficinas en Caracas, Maracaibo y Barranquilla, posiblemente para atender sus intereses comerciales en los nuevos negocios petroleros que se iniciaban en la región, pero, para finales de la década, ya no contaba con oficinas en ninguna de las ciudades mencionadas (Office of Comptroller of the Currency 1930).

Durante la década de 1920, el Mercantile Bank of the Americas alcanzó a tener 22 oficinas en la región, desde grandes ciudades, como Bogotá, Lima, Caracas, hasta ciudades pequeñas con actividades puntuales de comercio, como Honda en Colombia, Puerto Cabello en Venezuela o Piura en Perú (ver gráfico nº 3). Al finalizar la década, estas oficinas habían sido cerradas por su nuevo dueño el Royal Bank of Canada, el cual ajustó la excesiva red que tenía el Mercantile Bank en regiones que fácilmente podían estar en dificultades ante cualquier cambio en los circuitos de comercio internacional. Era esta una lección aprendida de lo que le sucedió a varios bancos ingleses y alemanes años atrás y que no era muy distante a la rápida salida de este banco de la región, pues ya con la venta de sus operaciones de Argentina y Cuba, en septiembre de 1921, se anunciaba su interés por vender las de Colombia y Ecuador.¹⁶ En este último país, no había logrado

Cleveland, National Bank of Philadelphia, Canal Bank of New Orleans, Trust Company of New Orleans, National Bank of Commerce of Saint Louis, Corn Exchange National Bank of Chicago, First and Security National Bank of Minneapolis, Fifth-Third National Bank of Cincinnati, Anglo and London Paris National Bank of San Francisco, First National Bank of Milwaukee y Schmidt & Gallatin. Worldwide Service Scope of New Bank: American Foreign Banking Corporation Organized with Capital of \$2,000,000. *The New York Times*, July 10, 1917, Section Business & Finance, p. 20.

15 Many Branch Banks to be Established. International Banking Corporation's Far-Reaching Plans, *The New York Times*, January 2, 1902, p. 6; National City Bank to Expand on Jan. 1, *The New York Times*, December 23, 1926, Section Financial, p. 27.

16 Sells its Argentine Bank: Mercantile Bank of the Americas Disposing of Branches. *New York Times*,



Gráfico n° 3: Redes de banca comercial en los Andes.

Fuente: Office of Comptroller of the Currency 1930; W.R. Grace Collections; Brown Brothers Harriman Records.

un importante fruto. Durante la década de 1910, se había involucrado activamente en el negocio del cacao y financió varias de las operaciones de la Asociación de agricultores para buscar mantener el precio. Esto incrementó las deudas de los agricultores con el banco y su aliado en Ecuador, el Banco Comercial y Agrícola (Alexander 1992).

Otros bancos, como Bankers Trust, Bank of New York, Equitable Trust, Grace National Bank, Irving National Bank, decidieron participar en el negocio del comercio internacional, no desde la apertura de una red de oficinas, sino a través del negocio de corresponsalía con bancos locales que terminó siendo una actividad más rentable y menos costosa. Sin embargo, no tuvieron el despliegue que para esos años ya tenía el National City Bank. Este banco se convirtió en el corresponsal del Banco de Bogotá en Colombia, del Banco de Perú y Londres, del Banco Internacional y del Banco Popular en Perú y del Banco de la Nación Boliviana en Bolivia y años más tarde del Banco de Chile, entre los principales bancos de la región.

Las redes de oficina que avanzaron en la siguiente década fueron especialmente de bancos locales y algunos europeos. El National City Bank de Estados Unidos y el Royal Bank de Canadá fueron los únicos bancos norteamericanos que lograron afianzarse en la región a través del negocio de banca comercial, con la aclaración de que el primero no entró a Ecuador sino hasta la década de 1960 y el segundo no entró ni a Bolivia ni a Chile (McDowall 1993). Los demás bancos se replegaron hacia su mercado de origen, al negocio de crédito o simplemente desaparecieron. Mientras, los bancos locales fortalecieron su operación, no necesariamente en el número de oficinas, sino en su capital. Para el caso de Colombia, los bancos de Bogotá y de Colombia se consolidaron a través de la fusión con bancos más pequeños durante la década de 1920 y dominaron las actividades comerciales (Mora 1992). En el caso de Chile, los bancos locales dominaron las operaciones cotidianas, como fueron los bancos de Chile, Nacional, Italiano, Talca, Industria y comercio, A. Edwards y más atrás el banco Español de Chile.¹⁷ Mientras, los bancos europeos mantuvieron sus operaciones de corresponsalía con varios de estos bancos y sus operaciones de comercio internacional. Por eso la localización principal del Anglo South American Bank, Banco Alemán Transatlántico, London & River Plate Bank, Deutsch-Südamerikanische Bank, Bank für Chile und Deutschland era la ciudad de Valparaíso (Cortés 1928).

En Bolivia, los bancos locales que lideraron las actividades cotidianas fueron principalmente los bancos Nacional, de la Nación, de Crédito Hipotecario y Mercantil; este último fue el único banco de la región con operaciones en otro país diferente al de su origen, en este caso, Chile. Mientras, los bancos europeos se concentraron en las actividades de comercio exterior.¹⁸ Varios de quienes dirigían los bancos locales participaron

September 2, 1921, Section B, p. 19. To Close Cuban Branch. Committee Acts on Affairs of Mercantile Bank of the Americas, Inc. *New York Times*, September 17, 1921, Section B, p. 21.

17 Detalle de garantías de préstamos a bancos chilenos. 30 de junio de 1925, Box 7, Folder 33, Frank Whitson Fetter Papers, David M. Rubenstein Rare Book & Manuscript Library, Duke University.

18 List of Names for conferences with Kemmerer Financial Mission. junio de 1927, Box 7, Folder 21, Frank

en la negociación del crédito con Dillon Read & Co. sin dejar de lado la red de negocios de Simón Patiño, en la que participaban varios empresarios, abogados y políticos apostados en Bolivia (Granados 2015).

El caso de Ecuador tiene la particularidad de que la situación política y la resistencia contra los bancos tradicionales, el Banco de Ecuador y el Banco Comercial y Agrícola, fracturaron su sistema financiero, especialmente con estos bancos que manejaban la mayor cantidad de operaciones locales. Los años siguientes a la revolución de 1925 trajeron un difícil proceso político, económico y financiero que llevó a que las operaciones bancarias fueran asumidas por un puñado de bancos de menor tamaño que lidiaron con las reformas monetarias y la competencia política, como fueron los bancos de Ecuador –bajo una estricta vigilancia política–, de La Previsora, del Pichincha, Italiano, de Préstamos y del Azuay, principalmente.

Por otro lado, la actividad de los bancos locales en Venezuela se afianzó durante la década de 1920 con los bancos fundados en la última parte del siglo XIX, es decir, los bancos de Maracaibo y de Venezuela. A ellos se sumaron el Banco Comercial de Maracaibo, creado en 1916, y los bancos Venezolano de Crédito y Mercantil y Agrícola, creados durante la década de 1920. Sobre este grupo de bancos se desarrollaron la mayor cantidad de actividades financieras, incluyendo la emisión, la cual nunca estuvo abierta para ser ejercida por los bancos extranjeros asentados en el país, pues la Ley de Bancos de junio de 1918 confirmaba la Ley de 1913 sobre la emisión de billetes por parte de los bancos de origen exclusivamente nacional (Linares 2013).

Finalmente, los bancos locales peruanos que dominaron las operaciones durante el período se concentraron en el Banco de Perú y Londres, el cual, durante la década, pasó de ser un banco de mayoría de capital extranjero a tener mayoría peruana y a competir por las operaciones de financiamiento a las exportaciones con el Mercantile Bank of the Americas (Quiroz 1989, Lipa Sinche 2018). Esto como resultado de que la mayoría de los nuevos accionistas nacionales tenían sus operaciones concentradas en la exportación de bienes básicos. Los bancos Italiano, Internacional y Popular, creados al finalizar el siglo XIX, completaban el grupo de bancos locales que lideraron las operaciones y se integraron con los bancos extranjeros que funcionaban en este país.

En resumen, los bancos locales en cada uno de los países andinos se especializaron en las operaciones cotidianas y algunos incorporaron los negocios de comercio que los bancos estadounidenses y, en general, la mayoría de los bancos extranjeros habían venido a desarrollar en la región. Las actividades de las redes de oficinas de los bancos estadounidenses mostraron una limitada capacidad para desarrollar negocios diferentes a los de comercio internacional y, ante caídas en los precios de las materias primas, cerraron ese tipo de operaciones. A pesar de que el negocio de depósitos se fue consolidando en el transcurso de la década, éste no era del interés de los estadounidenses que buscaban beneficios en el corto plazo.

LOS BANCOS ESTADOUNIDENSES Y LA DIPLOMACIA DEL DÓLAR

En las secciones anteriores se presentaron las dos modalidades en las que se desarrolló el negocio bancario por parte de las entidades estadounidenses en los países andinos. Una de ellas fue mediante la financiación y emisión de bonos de los gobiernos nacionales, regionales e instituciones especializadas; y la otra, por el desarrollo de una red de oficinas que atendió los negocios de banca comercial, de financiación del comercio exterior, el negocio cambiario y el de corresponsalía. Sin embargo, no se trató de un arribo masivo de instituciones a los Andes, pues fue solo un pequeño grupo de bancos el que se interesó en la región y solamente pudieron desarrollar algunas operaciones bancarias, varias de ellas sin mucho éxito.

Por un lado, sus actividades de corresponsalía dieron el impulso para que varias actividades de comercio de los países andinos obtuvieran la forma de apalancarse para llegar a los mercados internacionales, algo que no fue diferente a lo que había hecho la banca mercantil anteriormente. También posiblemente fue una forma de mitigar los niveles de riesgo. Por esta razón, el National City Bank y el Mercantile Bank of the Americas compartieron entre ellos y sus socios varios de los negocios bancarios en la región. Después de la crisis de 1929, el negocio se reacomodó y varias de esas instituciones se fusionaron o dejaron de existir. Por otro lado, las negociaciones de bonos estuvieron casi siempre al nivel de lo que los mercados financieros globales exigían y las imposiciones eran propias de las formas de organizar el riesgo de los negocios de financiación. Los intereses oscilaron entre el 6% y el 8%, incluidos los bonos regionales de los departamentos colombianos de Antioquia, Caldas, Valle del Cauca y Cundinamarca, que estaban entre el 6,5% y el 7,5%, y los municipales, como los de Bogotá, que estaban en el 8%. Al igual que las demás emisiones, los bonos andinos mejoraron su situación en la medida en que se incrementaba la liquidez en los mercados financieros.

Aunque la diplomacia del dólar se convirtió en el paradigma del supuesto avance desenfrenado de la banca estadounidense en la región, lo que se muestra es que esto no se logró en la dimensión que se argumenta y varias de las estrategias de negocio debieron ser reajustadas porque no fueron exitosas, por más que se fortalecieron los procesos políticos y diplomáticos o de asesoría o asistencia técnica. La Misión Kemmerer, en cinco de los seis países de la región andina, se convirtió en uno de los vehículos para fortalecer el sistema monetario y financiero de estos países y, aunque algunos miembros de esa comisión formaron parte posteriormente de procesos de asesoramiento en algunas instituciones de los gobiernos de Colombia, Perú, Bolivia, Ecuador o Chile, no crearon elementos para beneficiar a los bancos estadounidenses. Los bancos centrales de Colombia (1923), Chile (1925), Ecuador (1926), Bolivia (1927), Perú (1931) bajo las directrices de Kemmerer (Drake 1989), así como la creación tardía del Banco Central de Venezuela (1939), no favorecieron estructuras privadas, sino exclusivamente el proceso monetario y financiero de cada uno de los países.

Para robustecer esta consideración, en contraposición al mito de la diplomacia del dólar y del imperialismo estadounidense, por lo menos en lo que respecta a las actividades bancarias en los países andinos, se hizo una revisión de los archivos del secretario de Kemmerer, Frank Fetter. Específicamente, en su gran mayoría, se distingue el propósito técnico de las misiones, tanto de lo consignado en los documentos técnicos como en la correspondencia personal. En un discurso dirigido a la American Economic Association el 29 de diciembre de 1926 en la ciudad de San Luis, Kemmerer sostenía que la selección de asesores de origen estadounidense fue el resultado del prestigio ganado por Estados Unidos al convertirse en potencia económica rápidamente y por la estabilidad de sus finanzas públicas y privadas después de la guerra, reflejado en el incremento de la prosperidad y el bienestar de la población¹⁹. En la correspondencia entre Fetter y funcionarios gubernamentales no se han encontrado indicios de algún favorecimiento específico, sino más bien referencias a aspectos propios de la labor de los asesores. En algunos casos, se encuentran evidencias de decisiones locales negativas que, de todos modos, eran posteriores a las recomendaciones de la misión. Un ejemplo de esto fueron las cartas de Víctor Emilio Estrada, banquero y político ecuatoriano, a Fetter cuestionando el grupo directivo del recientemente creado Banco Central del Ecuador:

No tengo una impresión muy favorable del grupo directivo del Banco. Por una extraña coincidencia dos directores de los residentes en Guayaquil son sordos y el tercero dejará de ser director al ser nombrado gerente de la sucursal en Guayaquil. El presidente del banco es un caballero que ha vivido en Paris la mayor parte de su vida y conoce profundamente las cuestiones hípicas, siendo muy rico. El vicepresidente es del Dr. Clemente Ponce, presidente de la llamada Asociación Nacional de Agricultores a quien usted conoce. Es una persona muy perita en cuestiones jurídicas e internacionales pero llena de prejuicios respecto a los banqueros y con ideas anticuadas respecto a bancos. El Sr. Luis Dillón tiene mayores prejuicios aun[más] que Ponce y tampoco es capacitado como banquero. Felizmente el asesor del Banco es una persona sumamente capaz y me parece que sobre él va a descansar el éxito del Banco.²⁰

En el mismo sentido, en la correspondencia de Fetter a Kemmerer con respecto a la misión en Chile, se confirma que las recomendaciones consignadas en el informe de ésta no eran prioritarias para el gobierno y que otros asuntos públicos tenían mayor relevancia en este momento,²¹ lo cual no condice con la idea de una fuerte presión por parte de los banqueros y el gobierno de los Estados Unidos. Algunos observadores, como Guillermo Subercaseaux, criticaban ciertas decisiones fiscales que, al parecer, favorecían a los bancos extranjeros al crearse un impuesto global sobre la renta que beneficiaba a aquellas personas que obtenían sus ingresos en Chile, pero vivían fuera

19 Labor consultiva económica para gobiernos por Walter Kemmerer, Box 7, Folder 20, Frank Whitson Fetter Papers, David M. Rubenstein Rare Book & Manuscript Library, Duke University.

20 Carta de V.E. Estrada a Frank Fetter del 19 de junio de 1927, Box 7, Folder 17, Frank Whitson Fetter Papers, David M. Rubenstein Rare Book & Manuscript Library, Duke University.

21 Carta de Frank Fetter a Kemmerer del 27 de octubre de 1925, Box 7, Folder 34, Frank Whitson Fetter Papers, David M. Rubenstein Rare Book & Manuscript Library, Duke University.

del país. Sin embargo, esta medida no era el resultado de las propuestas específicas de la misión, la llegada de nuevos bancos extranjeros a Chile no se dio y los bancos locales consolidaron su posición durante la última parte de la década de 1920. Subercaseaux sería presidente del banco central años después, antecedido por varios banqueros locales como Ismael Tocornal, director del Banco de Chile y presidente de la junta directiva de la Caja de Crédito Hipotecario, así como el gerente, Aureliano Burr, quien también provenía del Banco de Chile²².

De esta forma, si se identifica a quienes ejercieron mayor presión, no en la definición de las propuestas de las misiones en cada uno de los países, sino en su implementación, fueron las elites empresariales y políticas locales, que se abocaron a establecer en la dirección o en el consejo directivo de las nuevas instituciones bancarias y financieras personas cercanas a sus intereses, de las actividades bancarias, agrícolas o mineras. Adicionalmente, varias de estas elites locales tenían la capacidad para desarrollar o integrarse en los proyectos que los créditos internacionales financiaban, o bien indirectamente estas operaciones beneficiaban sus inversiones y negocios locales.

Ciertamente, los bancos estadounidenses adquirieron mayor visibilidad al ser los que contrataron la mayor parte de los créditos con los entes gubernamentales de los diferentes países en la región andina, así como por los temores de que Estados Unidos fuera a dominar América, como sus acciones durante la década previa en el Caribe parecían augurar. En ese sentido, apuntaban las operaciones de varias de sus empresas en la cuenca caribeña, en países como Cuba, Guatemala, Honduras, Nicaragua (O'Brien 1996, 1999), que contaban con financiación de bancos estadounidenses con operaciones en la región andina. Sin embargo, no fue un proceso sistémico, unificado, estandarizado y orquestado para toda América Latina.

Adicionalmente, la emisión monetaria en los períodos previos a la implementación de los bancos centrales en cada país estuvo definida por los bancos locales. Entonces, tampoco hubo la posibilidad de que los bancos estadounidenses participaran en los procesos de emisión, pues la implementación de varios de estos bancos centrales se dio en la segunda mitad de la década de 1920 y, en algunos casos, ya entrada la década siguiente. Es decir, se desestima que en el sector bancario de estos países hubiese una imposición tan marcada como alguna historiografía lo ha mencionado.

CONCLUSIÓN

El negocio bancario en los países andinos antes de la década de 1920 se fundamentaba en integrar las operaciones de crédito con la financiación de las actividades de comercio exterior y el negocio cambiario bajo un mismo esquema operativo, algo propio de los bancos mercantiles del siglo XIX. Durante los años posteriores a la Gran Guerra, lo que

22 Carta de Frank Fetter a Kemmerer del 18 de diciembre de 1925, Box 7, Folder 34, Frank Whitson Fetter Papers, David M. Rubenstein Rare Book & Manuscript Library, Duke University.

se observó en la región fue el liderazgo de los bancos estadounidenses respecto de las operaciones de crédito, mientras las actividades de comercio internacional y divisas fueron lideradas por los bancos europeos y, en menor proporción, por los bancos locales.

Sin embargo, el gran beneficiado de la actividad bancaria en la década de 1920 fue la banca local. Primero, los bancos locales durante ese período se fortalecieron a través de procesos de fusión y adquisición, y varios de ellos lograron atender fácilmente los negocios locales y de comercio internacional en la siguiente década. Segundo, algunos bancos europeos continuaron con sus operaciones, dominando la actividad extranjera de banca comercial durante la siguiente década y consolidándose como los agentes en Europa para distribuir las emisiones de bonos, aunque fueron pocas en la década de 1930. Tercero, la banca estadounidense no logró posicionarse y su retirada fue masiva. Al entrar la década de 1930, las instituciones financieras estadounidenses ajustaron sus estrategias de negocio y sería años después de sobreponerse a los procesos legislativos internos y a la crisis económica que volverían a mirar las tierras andinas.

De los bancos estadounidenses, solamente el National City Bank logró mantenerse y sacar provecho de ello, compartiendo los negocios andinos con los bancos locales y europeos y, posteriormente, fortaleciendo sus negocios de comercio exterior y el mecanismo de corresponsalía. La salida de los bancos estadounidenses confirma lo limitado del concepto de la diplomacia del dólar durante estos años para los países andinos y sería hasta años después de instaurar la política de buena vecindad del presidente Roosevelt que se vería con mayor claridad los propósitos de una política internacional con perspectivas económicas y financieras en la región. Sin embargo, la llegada de bancos estadounidenses no fue inmediata y varios lo hicieron después de finalizada la Segunda Guerra Mundial.

En resumen, los bancos estadounidenses arribaron a la región en búsqueda de negocios y no por alguna estrategia definida en el Departamento de Estado. Las estrategias que desarrollaron en la región andina durante la década de 1920 obedecieron a lo decidido en sus juntas directivas y, ante eventualidades en las operaciones que no fueran parte de su propósito de negocios, se tomaban decisiones de cerrar o vender sus actividades en la región. Su liderazgo en las operaciones de crédito de aquellos años surgió del aprovechamiento de la liquidez de su mercado. Es decir, la financiación y colocación de bonos por parte de estos bancos no hubiese sido igual sin la liquidez monetaria y financiera. La diplomacia del dólar le debe más a la liquidez del mercado estadounidense que a cualquier otra decisión tomada en el Departamento de Estado.

REFERENCIAS

- ALEXANDER, L., 1984. Política y poder en el Ecuador, 1830-1925. *Quinto Centenario*, 7, pp. 17-53.
- ALEXANDER, L., 1992. Las finanzas públicas en el Ecuador liberal: 1895-1925. *Secuencia*, 23, pp. 125-172.
doi:<https://doi.org/10.18234/secuencia.v0i23.386>

- ALLEN, F. L., 1931. *Only Yesterday: An Informal History of the 1920s*. 1997th ed. New York: Wiley Investment Classics.
- BARABÁSI, A.-L., 2014. *Linked: How Everything Is Connected to Everything Else and What It Means for Business, Science, and Everyday Life*. Boston, MA: Basic Books.
- BONILLA, H., 1993. El Perú en el contexto internacional del siglo XIX. *Humanitas. Revista de la Universidad de Lima*, pp. 67-84.
- BRUNER, R., & CARR, S., 2007. *The Panic of 1907. Lessons Learned from the Market's Perfect Storm*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM, 1943. *Banking and Monetary Statistics*. Washington, D.C.: Federal Reserve System.
- BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM, 1959. *All Bank Statistics United States*. Washington, D.C.: Federal Reserve System.
- BUREAU OF THE CENSUS, 1949. *Historical Statistics of The United States, 1789-1945*. Washington, D.C.: United States Department of Commerce.
- CAROSSO, V., 1970. *Investment Banking in America: A History*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- CHAMBER OF COMMERCE, NEW YORK STATE, 1921. *Sixty -Third Annual Report of the Corporation of the Chamber of Commerce of the State of New York*. New York: Press of the Chamber of Commerce.
- COHAN, W., 2007. *The Last Tycoons. The Secret History of Lazard Frères & Co*. New York: Anchor Books.
- COHEN, L., 1990. *Making a New Deal: Industrial Workers in Chicago, 1919-1939*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CORTÉS, G., 1928. *Los bancos y el Decreto Ley No. 559 sobre legislación bancaria*. Santiago: Imprenta de la Armada.
- DILLON READ, 1928. *South America from an investment standpoint*. New York: Dillon, Read & Co.
- DILLON, L., 1927. *La crisis económico-financiera del Ecuador*. Quito: Editorial Artes Gráficas.
- DRAKE, P. W., 1989. *The Money Doctor in the Andes*. Durham, NC: Duke University Press.
- FEDERAL RESERVE BOARD, 1918. *Federal Reserve Bulletin*. Washington: Government Printing Office.
- FEIS, H., 1966. *Diplomacy of the Dollar, 1919-1932*. New York: W.W. Norton & Company.
- FOHLIN, C., & JAREMSKI, M., 2020. U.S. banking concentration, 1820-2019. *Economics Letters*, 190, 109104. doi:10.1016/j.econlet.2020.109104
- FORBES, I., 1978. The German Participation in the Allied Coercion of Venezuela 1902-1903. *Australian Journal of Politics & History*, 24(3), pp. 317-331.
- FRIEDMAN, M. & SCHWARTZ, A. J., 1970. *Monetary Statistics of The United States: Estimates, Sources, Methods*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- GOLDSMITH, R. W., 1958. *Financial Intermediaries in the American Economy Since 1900*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- GRANADOS, O., 2015. Bankers, Entrepreneurs and Bolivian Tin in the International Economy, 1900-1932. En M. INGULSTAD, A. PERCHARD, & E. STORLI (eds.), *Tin and Global Capitalism: The History of the Devil's Metal* (pp. 46-73). London: Routledge.
- HENDERSON, P., 1997. Cocoa, finance and the state in Ecuador, 1895-1925. *Bulletin of Latin American Research*, 16(2), 169-186. doi:https://doi.org/10.1016/S0261-3050(96)00011-3
- KARNO, H., 1970. *Augusto B. Leguía: The Oligarchy and the Modernization of Peru, 1870-1930*. Los Angeles: Ph. D. Thesis, University of California.
- KIMBER, A., 1921. *Kimber's Record of Government Debts and other Foreign Securities*. New York: A.W. Kimber & Co.
- LEETS, J., 2016. *United States and Latin America; Dollar Diplomacy*. Marrickville: Wentworth Press.
- LIEBMANN, G., 2015. *The Fall of the House of Speyer*. New York: I.B. Tauris.
- LINARES, H., 2013. *Banca Venezolana*. Caracas: Mimeo.
- LIPA SINCHE, A., 2018. La convulsión financiera del Perú y la liquidación del Banco Perú y Londres de 1925-1931. *ISHRA, Revista del Instituto Seminario de Historia Rural Andina*, 2(3), pp. 65-82. doi:https://doi.org/10.15381/ishra.v2i3.14815.

- LOWENSTEIN, R., 2015. *America's Bank: The Epic Struggle to Create the Federal Reserve*. New York: Penguin Random House.
- MARICHAL, C., 1988. *La historia de la deuda latinoamericana*. Madrid: Alianza Editorial.
- MCDOWALL, D., 1993. *Quick to the Frontier: Canada's Royal Bank*. Toronto: McClelland and Stewart.
- McFERRIN, J., 1969. *Caldwell and Company. A Southern Financial Empire* (2nd ed.). Nashville, TN: Vanderbilt University Press.
- MELTZER, A., 2003. *A History of the Federal Reserve, 1913-1951* (Vol. 1). Chicago: The University of Chicago Press.
- MILLER, N., 2003. *New World Coming: The 1920s and the Making of Modern America*. New York: Scribner.
- MITCHELL, N., 1999. *The danger of dreams: German and American Imperialism in Latin America*. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.
- MORA, M., 1992. Transformación del Sistema Bancario Colombiano, 1924-1931. *Desarrollo y Sociedad*, 30, pp. 145-187. doi:<https://doi.org/10.13043/dys.30.6>
- NEARING, S. & FREEMAN, J., 1925. *Dollar Diplomacy: A Study in American Imperialism*. New York: Monthly Review Press.
- NEWMAN, M., 2010. *Networks: An Introduction*. Oxford: Oxford University Press.
- O'BRIEN, T. F., 1996. *The Revolutionary Mission: American Enterprise in Latin America, 1900-1945*. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'BRIEN, T. F., 1999. *The Century of U.S. Capitalism in Latin America*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- OFFICE OF COMPTROLLER OF THE CURRENCY, 1930. *Annual Report of the Comptroller of the Currency 1929*. Washington: Government Printing Office.
- QUIROZ, A., 1989. *Banqueros en conflicto: estructura financiera y economía peruana, 1884-1930*. Lima: Universidad del Pacífico.
- ROBERTS, R., 1992. *Schroders. Merchants & Bankers*. London: MacMillan Press.
- ROSENBERG, E., 1998. Revisiting Dollar Diplomacy: Narratives of Money and Manliness. *Diplomatic History*, 22(2), pp. 155-176.
- ROSENBERG, E., 2003. *Financial Missionaries to the World: The Politics and Culture of Dollar Diplomacy, 1900-1930*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- ROTHBARD, M., 2002. *A History of Money and Banking in the United States*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- SUBERCASEAUX, G., Política económica contraría a los intereses nacionales. *La Nación*, Santiago, 15 de octubre de 1925.
- TEMIN, P., 2000. The Great Depression. En S. Engerman, & R. Gallman (eds.), *The Cambridge Economic History of the United States* (pp. 301-328). New York: Cambridge University Press.
- THORP, R. & BERTRAM, G., 1978. *Peru 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*. London: Macmillan.
- VEESER, C., 2007. *A World Safe for Capitalism: Dollar Diplomacy and America's Rise to Global Power*. New York: Columbia University Press.
- WHITE, E., 2000. Banking and Finance in the Twentieth Century. En S. Engerman, & R. Gallman (eds.), *The Cambridge Economic History of the United States* (pp. 743-802). New York: Cambridge University Press.
- WILLIAMS, C., 1901. *Polk's World Bank Directory*. Chicago: The Bankers Encyclopedia Company.
- ZIEGLER, P., 1988. *The Sixth Great Power. Barings, 1762-1929*. London: Collins Sons & Co.