

LA CRISIS DEL CAFÉ CORIANO Y LA FIRMA ISAAC A. SENIOR E HIJO (1896-1900)

Blanca De Lima U.

Universidad Experimental Rómulo Gallegos

Resumen:

En el último quinquenio del pasado siglo se desencadena una crisis mundial en el mercado del café. La correspondencia que reposa en el Fondo Senior-Archivo Histórico de Coro, permite adentrarse y recorrer el estallido de la crisis cafetalera y sus secuelas en la región coriana y en el caso concreto de la razón social Isaac A. Senior e hijo, creada en Coro en el año 1884 y vinculada a través de Curazao con importantes mercados cafetaleros: New York, Hamburgo y El Havre.

El comportamiento de I. A. Senior e hijo permite advertir una región económica con diversificación de inversiones, sometimiento del mercado al comercio formal, férreo control del área de influencia, comunicación fluida con los centros compradores y una estricta administración que permitieron a esta firma proseguir su ritmo de acumulación por encima de la región coriana del café. Una crisis que no alteró la correlación de fuerzas económicas ni sociales en la región coriana y sí profundizó las diferencias entre los grupos implicados en el circuito comercial y productivo.

Este artículo es resultado de la investigación para desarrollar el Proyecto de Tesis para optar al grado de Doctor en Historia de la UCV.

Palabras clave:

Café, comercio, exportación, crisis, precios, Coro, Curazao.

Introducción

En el último quinquenio del pasado siglo se desencadena una crisis mundial en el mercado del café, causada por la sobreproducción del grano. Dicha crisis se prolongaría con altibajos cuando menos hasta la segunda década de este siglo.

La correspondencia comercial y privada que reposa en el Fondo Senior-Archivo Histórico de Coro (en adelante AHC-FS), permite adentrarse y recorrer, de mano de los exportadores e importadores, el estallido de la crisis cafetalera y sus secuelas en la región coriana. Esta región formaba hacia el sur -y a partir de Coro- un triángulo de base invertida cuyo vértice penetraba hasta los Andes trujillanos, incluyendo poblados como Aguada Grande, Baragua, Siquisique, El Copey, Duaca, Carora, Río Tocuyo, Curarigua, Agua Viva, El Tocuyo, Carache, Pampanito y Boconó. Por el norte, la región crecía hacia el exterior a partir del enlace Coro-Curazao. Desde esta isla -estrechamente involucrada no sólo en la vida económica de Coro, sino también en la social y política- los comerciantes exportadores de Coro se vinculaban con New York, Hamburgo, Havre, Manchester, Belfast, Barcelona (España) y otras ciudades europeas.

Gradualmente, desde 1895, la correspondencia del Fondo Senior va desplegando, uno a uno, los elementos regionales, nacionales e internacionales que incidieron en la crisis del café. El análisis de este conjunto documental permite detallar las particularidades de aquella crisis, viéndolo a partir de los avatares de la razón social I. A. Senior e hijo (Isaac A. Senior e hijo, conocida en la memoria oral como Casa Senior), sus clientes en el exterior y sus deudores y clientes del interior. I. A. Senior e hijo era integrante de la élite económica de origen sefardita que se apoyaba en el sistema productivo local para avanzar su proceso de acumulación. Esta razón social surgió en el año 1884, cuando a la casa comercial Isaac A. Senior se unió su hijo Josías. Posteriormente, en el año 1900, se asociarían otros dos hijos: Morry y Jacobo (AHC-FS, Caja SN (I), Docs. N° 1 y 60).

Quedan entonces tres niveles de una misma crisis: internacional, nacional y regional, reunidos en un conjunto documental rico en detalles económicos, políticos, financieros y sociales concernientes al grano que permiten conocer un aspecto y un segmento de la historia económica de Coro, comprendiéndola mejor en su articulación a la economía nacional y mundial para perfilar cada vez con mayor complejidad lo que fuera, a finales del pasado siglo, la región coriana.

1.- Los actores sociales y las redes comerciales

La exploración del Fondo Senior ayuda a perfilar a los actores sociales del comercio del café coriano en la crisis de finales del pasado siglo. Por una

parte un grupo de alta fortaleza económica: los comerciantes exportadores, radicados en la ciudad de Coro y asociados por su origen bien a los descendientes de la población colonial, bien a los migrantes curazoleños de ascendencia sefardita; en segundo plano, el grupo de comerciantes productores-intermediarios a nivel regional, dispersos en el área de influencia de la Casa Senior y captadores de una producción cafetalera altamente dispersa, la cual era centralizada en Coro para su exportación. Por último está el eslabón más débil de la cadena: los productores-consumidores, en su generalidad pequeños propietarios de conucos esparcidos por Falcón y Lara, sometidos a la dinámica de los exportadores, produciendo con tecnologías atrasadas y supeditados a las oscilaciones del mercado nacional y mundial.

Estos tres grandes grupos quedaban íntimamente insertos en una red cuyos hilos dependían de la ciudad de Coro y su enlace: Curazao. El comerciante instalado en Coro controlaba, mediante sus intermediarios, a la pléyade de pequeños productores ubicados en poblados como Cabure, Curimagua, Pedregal, Cieneguita, Purureche, Mapararí, Piedra Grande, Churuguara, Parupano, Agua Viva y Sabaneta. Coro se convertía en el centro de numerosas operaciones que ataban de manera definitiva a toda la estructura social involucrada en el negocio del café: depósito del grano, compra adelantada de cosechas, cobro y envío de remesas de dinero, venta de otros productos, venta de giros, comunicación por carta y telégrafo, sede de consulados, sede de agencia bancaria, comunicación marítima al exterior,... A su vez, el exportador coriano extendía su red en forma sólida y permanente hasta Curazao, desde donde era constante y rápido el contacto con los grandes centros captadores del grano: New York, Hamburgo y El Havre.

2. El exportador y las grandes casas internacionales

Los más antiguos contactos de operaciones con café de I. A. Senior remiten al año 1892, cuando la firma Sigismundo Weil, desde Hamburgo, le fija un crédito en blanco para transacciones con café, a la vez que le ofrece apoyo para conseguir otro crédito en blanco con la firma francesa Busch & Ca., de El Havre, especialista en ventas de este grano, y comienza a orientarlo sobre el mercado hamburgués

En el año 1895 y cuando menos hasta finales de 1897, Weil envió reportes sobre el mercado del café en Hamburgo. Entre la correspondencia de

tipo comercial -remitida a I. A. Senior e hijo- y la privada -remitida a Josías L. Senior-, Weil enviaba hasta 5 cartas mensuales. En ellas, además de reportar la situación del grano, aconsejaba a Senior sobre cómo movilizarlo. (AHC-FS, Cajas 6, 17 y 103). Weil fue, además, representante y comisionista de I. A. Senior e hijo ante diversas casas europeas, donde adquiría para éste productos manufacturados y materias primas.

Pero si en Hamburgo S. Weil representó y salvaguardó los intereses de Senior, en los Estados Unidos la firma D. A. de Lima & Co. (New York), razón social también de origen sefardita antillano, fue apoyo fundamental para la firma coriana, a quien respaldó inclusive en aspectos legales.

A partir del año 1895 se encuentran reportes enviados cada diez días, informando sobre el mercado del café y los cueros de chivo en New York. Su correspondencia permite recorrer en detalle la crisis del café asociada a problemas internos de la economía y política norteamericana y obtener información sobre las cosechas de café de distintas partes del mundo.

Aunque sus operaciones con Senior se centraron en la exportación de pieles de chivo, la razón social Mecke & Co. de New York le ofreció a mediados de 1895 un crédito por 5000 pesos oro americano, interesados en café y pieles. A partir de entonces envió informes cada diez o quince días, referidos al mercado del café y los cueros de chivo en la plaza newyorkina; informes que se han ubicado desde julio de 1895 hasta diciembre de 1896.

Finalmente está la relación Senior-Quesnel. Entre julio de 1895 y diciembre de 1896, cuando menos, Albert Quesnel & Cie. envió también detallados reportes quincenales del comportamiento del mercado del café en El Havre, incluyendo los precios del café coriano e incluso del clasificado como Puerto Cabello trillados (AHC-FS, Caja 5, Docs. N° 98 a 118).

3. Las grandes casas nacionales: Boulton & Co. (Puerto Cabello)

Para la época de la crisis del café mencionada, I. A. Senior e hijo mantenía relaciones con H.L. Boulton Jr. & Co. (Maracaibo), quien supervisaba sus actividades como agente de la naviera D Roja. Por esta circunstancia, Boulton debía recibir remesas enviadas por Senior a Puerto Cabello; pero sucedía que era frecuente la imposibilidad de hacerlas llegar. El represamiento del dinero en Coro afectaba los intereses de Boulton. Esta coyuntura le indujo a proponer a Senior, en enero de 1895, hacer embarques de ensayo con café de

la sierra y cueros de chivo, remitidos a Boulton, Bliss & Dallet en New York por orden y cuenta de Boulton & Co. Ya para 1896 estaba en marcha la exportación de café tipo Sierra, de diferentes calidades, para Boulton, adquirido por Senior como intermediario a cambio de una comisión. Este café se enviaba a New York.

La comunicación Senior-Boulton aporta información sobre límites de precios al grano, reportes sobre el mercado internacional y nacional del café, instrucciones generales sobre las adquisiciones del grano, entre otros aspectos.

4.- Las cartas de la crisis

4.1 Las casas internacionales: "¿Dónde vamos a parar por fin con esta baja?"

Julio de 1895 es un mes clave. En su transcurso la Casa Senior recibe los primeros indicios internacionales de la crisis. Según la correspondencia de Quesnel, la baja se inicia ese mes cuando, exceptuando el café brasileño Santos, otras clases de café registraron bajas de 1 a 2 francos por quintal en medio de un mercado lento, situación que Quesnel explicó como característica de esa época del año (AHC-FS, Caja 5, Docs. N° 98 a 118). Desde New York, los reportes de Lima comienzan a insinuar la crisis, al mencionar poca demanda, ventas difíciles y un mercado que calificaban de encalmado (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 241 y 239).

Enterado de la baja del café en Estados Unidos, Weil consideraba que no habría mucha pérdida en Hamburgo; y aunque para julio hubo una baja de precios, consideró que subirían nuevamente para agosto-septiembre. La excepción en estos reportes iniciales es Mecke & Co., anunciando un mercado tranquilo y firme al tiempo que ofrecía a Senior un crédito para operaciones con café y pieles. Quizás el deseo de captar al cliente le hizo emitir reportes favorables al mercado (AHC-FS, Caja 4, Doc. N° 289). Por lo que respecta al mercado de El Havre, hubo en agosto una mejoría de precios, pero la elevación no fue apreciable para los cafés de Coro. Aunado a esto, Quesnel informó la llegada a Europa de fuertes envíos de Brasil (AHC-FS, Caja 5, Docs. N° 114 a 118).

Pesimista, de Lima inició agosto advirtiendo que la situación "dejaba mucho que desear", tenían café sin vender y veía amenazante un mercado

deprimido y con fuertes existencias, el resto del mes el mercado se reportó quieto y firmes los precios (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 236, 232 y 229). Por su parte, Mecke persistía en informar sobre la tranquilidad del mercado newyorquino, pero a inicios de septiembre la situación era tan evidente que por vez primera mencionó "*grandes entradas de cafés de Río y Santos*" con una cosecha mayor a la inicialmente estimada y poca demanda del grano en medio de un mercado aún tranquilo (AHC-FS, Caja 4, Docs. N° 283, 282, 281 y 279).

En Hamburgo, Weil seguía esperando en septiembre que el mercado se reanimara, tenía café de Senior en depósito y quería venderlo en las mejores condiciones. Sin embargo, la espera fue inútil, y en octubre avisaba que el café había sido vendido a precios bajos "*dada la abundancia de clases ordinarias*" (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 28 y 281). Esta progresiva debilidad del mercado europeo la ratificaba Quesnel, quien anunció en septiembre la baja del precio del Santos debido a los fuertes envíos; pero con espíritu optimista, no creía que el movimiento a la baja se acentuara. Sin embargo, el optimismo de Quesnel desapareció progresivamente, en la medida que septiembre y los meses restantes de 1895 alejaron cualquier prospecto de mejora en la situación del café. La baja se acentuaba a la par de dos elementos: anuncios de una cosecha no sólo muy fuerte, sino también adelantada; y la estrategia de los brasileños de hacer grandes concesiones para entrar al mercado (AHC-FS, Caja 5, Docs. N° 108 a 113). Weil, por su parte, termina el año reportando un mercado quieto, con precios a la baja, sobre todo en cafés ordinarios. El epticismo asomó en diciembre: "*Al parecer la baja va a ser duradera*". Aún así, tanto Quesnel como Weil esperaban una reanimación para enero de 1896 (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 272 y 262. Caja 5, Docs. N° 108 a 113).

El mercado newyorquino siguió su declinar. Para preocupación de Senior, Mecke informaba que mientras las clases superiores afirmaban su posición las clases ordinarias suaves americanas -que incluía el grueso del café coriano- tenían un competidor en los cafés de Santos. El mercado en general resultaba afectado por los grandes arribos desde puertos brasileños, y advertía que "*... los cafés suaves americanos tendrán una tendencia a ceder precios para lograr ventas*" (AHC-FS, Caja 4, Docs. N° 275 y 272). La advertencia se hizo realidad en noviembre, al participar Mecke una tendencia a la baja en las bolsas y pequeños retrocesos en las calidades medianas e

inferiores. El calmado Mecke se ve obligado, entonces, a hablar de un "*mercado flojo*" (AHC-FS, Caja 4, Docs. N° 273, 272, 270, 268 y 266).

El mes de diciembre fue particularmente interesante en los Estados Unidos de Norteamérica. D. A. de Lima & Co. describió el pánico provocado en los mercados de interés para Coro-New York debido a los problemas limitrofes entre Venezuela e Inglaterra. Sobre un mercado que se deterioraba, impactó en forma fulminante y negativa la crisis financiera ocasionada por las amenazantes declaraciones del presidente norteamericano Grover Cleveland sobre los linderos de la Guayana Esequiba, el 17 de diciembre de 1895, remarcando la Doctrina Monroe y recordando a Inglaterra los derechos e intereses creados por Estados Unidos de Norteamérica con respecto a América Latina, resumidos en la frase que pretendía defender los intereses venezolanos: "*... considerar como agresión voluntaria a sus derechos e intereses la apropiación por Gran Bretaña de cualquier pedazo de tierra o el ejercicio de jurisdicción gubernativa sobre algún territorio que, una vez practicada la investigación, se haya determinado que pertenece a Venezuela*" (Núñez, E., 1987: 123).

El 23 de diciembre de Lima comentaba: "*El efecto inmediato de esas declaraciones ha sido el de liquidaciones en las Bolsas, caídas en los precios y suma estrechez en el mercado monetario en el cual los tipos de interés subieron repentinamente de 2% al 25% y hasta el 80%*". En sentido inverso, acciones y bonos caían; cinco casas quebraron en dos días. Alarmado y, evidentemente, nada interesado en los derechos legales de Venezuela o Inglaterra, pero sí en el devenir de sus negocios, de Lima ironizó: "*Estoy seguro que se ha perdido bastante dinero para haber podido comprar todo el terreno en cuestión y regalarlo a Venezuela. (...) La declaración del Presidente fue poco juiciosa, especialmente en momentos cuando ya había entrado la desconfianza aquí por razón de la posición poco favorable de las finanzas del país. No habrá guerra, pero sí mucha desconfianza y temor en todos los ramos del comercio, y por muchos meses*" (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 201 y 200).

Y es que, aunado a la inestabilidad mundial del grano y aspectos coyunturales desestabilizadores, en aquellos momentos Estados Unidos de Norteamérica vivía una situación financiera poco estable, que no ayudaba a las operaciones comerciales. Eran recurrentes las cartas de D. A. de Lima & Co. mencionando posibles emisiones de bonos del Gobierno, constante fluc-

tuación en los tipos de cambio de las letras, amenazas de guerra con Inglaterra y España. Todo ello abatía los mercados y les obligaba a vender rápidamente sacrificando ganancias (AHC-FS, Caja 2).

Sobre este cuadro crítico, el café coriano sufre un descenso sustancial cuando, según los reportes de Mecke & Co., por vez primera rompe la barrera mínima de los 16 ¢ y se ubica, a la baja, entre los 15 y 16 ¢ por bulto. A diferencia del análisis de de Lima, Mecke no reparó en los conflictos de política exterior, y anunciaba un mercado navideño de flojo a tranquilo, con compradores más interesados en las clases superiores y medianas, y los cafés inferiores "sin mucha atención" (AHC-FS, Caja 4, Docs. N° 263, 261 y 260).

El año 1896 inicia con precios bajos a nivel mundial. En Europa, enero no trajo la mejora esperada por Quesnel y Weil. Los precios estaban abatidos, bajo la influencia de ventajosas ofertas hechas por los brasileños. El café tipo Santos, que fijaba el precio máximo y era punto de referencia para cualquier otra clase de grano, tenía precios bajos, lo cual afectaba la venta de los restantes. Al respecto, Weil comentaba: "Los compradores siguen mostrándose muy reservados, ya porque la cosecha del Brasil se presenta muy favorable y se temen por consiguiente bajas de alguna consideración, ya por los rumores políticos que circulan en casi todos los países europeos y que, aunque probablemente no tomarán un carácter serio, no dejan de influir desfavorablemente sobre todas las transacciones comerciales en general" (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 253 y 255).

Para febrero la situación había adquirido tales visos de deterioro que el consejo de Weil para Senior fue *vender el café en Coro*, pues no podía dar cotizaciones fijas. Explicaba que había fuertes existencias y se esperaba una abundante cosecha de Brasil, lo cual le hacía temer mejoras de corta duración (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 244, 245, 243, 240, 236 y 231). Bajo la misma óptica que S. Weil, Quesnel lo atribuía todo a los cafés de Brasil, de los cuales se esperaban futuros arribos de 8.750.000 sacos. Y todo hacía prever que las casas de Río y Santos harían nuevas concesiones para vender sus crecidas existencias. Las transacciones se paralizaban por la desconfianza en el futuro inmediato, según reportaba Quesnel (AHC-FS, Caja 5, Docs. N° 104 y 105).

El mercado norteamericano tuvo una reacción idéntica. De Lima anunció desde enero que no veía prospecto de mejora para el café y así sucedió. Los seis primeros meses del año 1896 transcurren, en la correspondencia de esta firma, con tendencia a la baja de precios, en medio de un mercado que se

mostraba de quieto a muy quieto. Como en Europa, la demanda se centraba en los cafés de clases superiores y las ventas eran pocas. De Lima comentaba en junio: "Las ofertas muy liberales del Brasil han hecho bajar los precios de ese café y no ha dejado de tener su influencia en las transacciones de cafés suaves" (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 192, 187, 183, 181, 177, 175, 171, 170, 163, 160, 159, 155, 144 y 140).

La correspondencia de Mecke & Co. intentaba ser menos pesimista, pero caía en contradicciones al plasmar un mercado tranquilo en enero pero cuya "... posición general sufre algo por las grandes existencias mundiales", con una situación mejorada y tendencia estable en precios para febrero; marzo con y abril con estadísticas favorables y un mayo tranquilo, firme para las calidades superiores, solicitadas pero escasas. Mecke inducía a Senior a hacer envíos del grano; pero éste, quizás ante el acelerado descenso en los precios y siguiendo los consejos de Weil, respondió en marzo: "Sentimos no poder hacer envío alguno de frutos, pues preferimos vender aquí mismo nuestras existencias, dándonos así mejor resultado que exportándolo". Y es que Mecke no podía disminuir, aun queriendo, el impacto de la crisis, que se filtraba en las frases de sus informes: "Café continúa influido por grandes existencias"; "Calidades medianas e inferiores se encuentran flojas y con tendencia a ceder"; "... se teme que la cosecha nueva del Brasil vendrá en este año al mercado más temprano que lo acostumbrado..."; "Las calidades inferiores sólo pueden colocarse con concesiones en sus precios" (AHC-FS, Caja 4, Docs. N° 258, 255, 253, 251, 249, 244, 242, 240, 238, 235, 233, 228 y 224). En el cierre del primer semestre participó algunas ventas "... pero en general cediendo y sin vida en las clases inferiores", reducido el interés -como era persistente- hacia las clases superiores y el café coriano seguía su marcado descenso (AHC-FS, Caja 10, Docs. N° 483 y 480).

Como en Estados Unidos, Europa tuvo una leve mejora en precios y demanda entre marzo y abril. La mejora del mes de marzo fue calificada por Weil de "insignificante", pero esperaba una estabilización de los precios hasta julio, pese a lo cual insistía en recomendar se vendiera el café en Coro (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 244, 245, 243, 240, 231 y 236). En El Havre los cafés venezolanos, haitianos y brasileños eran ofrecidos a precios muy bajos. En general, había compradores reservados y almacenistas conciliadores, y Quesnel esperaba una reanudación en firme de los negocios a partir de la

tercera semana de abril, de la cual debía resultar una mejora en los precios (AHC-FS, Caja 5, Docs. N° 98 a 102).

Nada de lo pronosticado sucedió. Por el contrario, la baja se acentuó fuertemente entre mayo y septiembre. Los tenedores del grano persistían en hacer concesiones. En julio la palabra pánico emergió de las cartas de Quesnel: "*La situación se agrava cada día. Pánico en todos los mercados por grandes arribos de Brasil y abstención de los consumidores. Los cafés disponibles bajan constantemente*". Toda tentativa de alza resultaba infructuosa ante las numerosas ofertas brasileñas. En opinión de Quesnel: "*Una mejora no se producirá salvo que la cosecha brasileña no sea muy grande*" (AHC-FS, Caja 11, Docs. N° 78 y 75). A medida que avanzaba el año y la crisis Weil se tornaba más exigente en sus criterios de selección. Probablemente para asegurar que las remesas fueran lo menos ordinarias posibles y tuvieran así mayor posibilidad de una venta rápida y al mejor precio, sugirió a Senior enviar sólo café de Barquisimeto o de la sierra, mas no de Carora porque "*siempre salen malísimos*". Insistía en el envío de café serrano, de buena clase, azul y de grano grande (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 226 y 219).

Para mediados del año 1896 Weil comunicaba una nueva baja en los precios debido a la llegada de una gran cosecha brasileña, en junio el café seguía su descenso en medio de un mercado desanimado, sin cotizaciones fijas dada la incertidumbre de la situación. Weil describía el pánico de los vendedores en Hamburgo: "*Los constantes viajeros de Caracas y Puerto Cabello vendiendo a todo trance y a precios baratos, ...*". El mes de julio presentó una situación muy similar, con precios muy bajos. Se esperaba una mejora en el curso del mes, cosa que no sucedió. El mercado se mantuvo flojo, los cafés ordinarios sin posibilidades de venta. En el caso particular del café coriano, las calidades regulares no tenían compradores y sus precios eran ruinosos (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 206, 211 y 185). Weil describía el 30 de julio un mercado: "*Como desde hace años ya no lo hemos visto*"; precios en baja paulatina, compradores desanimados y sin esperanza de una mejora en la situación; cafés ordinarios "*absolutamente invendibles*". Esto lo condujo a vender en el mes de agosto, temiendo una baja aún mayor, particularmente por lo que se refería a las clases ordinarias, con ventas calificadas como muy pesadas: "*... antes estos cafés servían para reemplazar las calidades ordinarias de Brasil, cuando estas últimas estaban caras y escasas, hoy cuando los cafés ordinarios del Brasil abundan y se venden a precios sumamente bajos,*

nadie pide los de otras procedencias, a menos que se puedan conseguir a precios más bajos aún". El resto del año continuó el deterioro, particularmente de los cafés ordinarios. Así, Weil reportaba que no se encontraban buenas ofertas para el café de Coro, por lo cual recomendaba no embarcar café malo a ningún precio, y ratificaba su exigencia que el grano debía ser: "*... superior, limpio y de buen color*"; ... (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 183, 177, 166 y 167).

Las maniobras del mercado no se hicieron esperar, reportando Quesnel para octubre una situación mejorada, atribuida a que los brasileños hicieron correr el rumor de que la cosecha sería pequeña por temperaturas poco favorables. El rumor estimuló la especulación, haciendo subir el precio del Santos hasta 5 y 6 francos. Las transacciones se activaron y los precios se mantuvieron (AHC-FS, Caja 11, Doc. N° 74). Quizás alentado por esta alza, Weil intentó en octubre maniobrar la desfavorable situación del mercado hamburgués enviando muestras del café de Senior a El Havre, en busca de una oferta aceptable, pero sin resultados. Siempre cauto, aconsejaba a la vez vender y no guardar el grano, pues no esperaba alza de precios durante 1897 (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 162, 161, 160 y 158).

Fue pasajero el efecto de la maniobra en El Havre. En octubre aumentaron rápidamente las reservas por grandes arribos de Brasil. Nuevamente los deseos de vender y las concesiones. Las clases ordinarias fueron las primeras afectadas, al descender entre uno y dos francos. La posición del grano no mejoró con el fin de año, cuando se ubicaron los últimos reportes enviados por Quesnel (AHC-FS, Caja 11, Docs. N° 72 y 73). Weil notificó un cierre anual sin cambios en el mercado, con las clases ordinarias casi sin venta y los cafés ordinarios de Coro a un precio de 45 y 47 francos por saco, el más bajo desde el inicio de la crisis. El consejo personal de Weil para su sobrino Josías Senior -cabeza de la firma- fue: "*... no extender negocios en Coro, ganar bastante y retirarse a Curazao*" (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 183, 177, 167 y 166).

Retornando al mercado norteamericano, de Lima informaba que el país vivía una crisis monetaria, la cual se había acentuado en el segundo semestre, y estimaba que duraría aún unos tres o cuatro meses más. Las cotizaciones bajaban en un mercado que pasada de quieto a flojo, reportándose sin ventas a mediados de agosto. A partir de septiembre -y a diferencia de los mercados europeos- se registra una mejora en el movimiento, no así en los precios, y octubre-noviembre mostraron un mercado firme y quieto, que se

aflojó durante el último mes del año (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 121, 120 y 119. Caja SN(II), Docs. N° 149, 145, 143, 138, 134, 125 y 122).

Registrando la misma dinámica, los últimos informes de Mecke & Co. pueden dividirse en dos lapsos: el primero con mercado en retroceso continuo, demanda escasa y clases inferiores poco deseadas por los compradores. Una corta mejoría a la que siguió un retroceso por el aumento en las existencias mundiales, con más demanda que oferta en las clases superiores. A partir de septiembre, un mercado que mejora y se estabiliza en octubre, con buena demanda y precios firmes para las mejores calidades de los cafés suaves americanos, pero el café de Coro seguía su descenso. Noviembre a la expectativa por las elecciones presidenciales y un mercado que cierra tranquilo en diciembre (AHC-FS, Caja 10, Docs. N° 479, 477, 476, 472, 470, 469, 468, 467, 466, 464, 462, 459, 456 y 451).

Desde Europa, y pese a todo, Weil esperaba el cese de la desanimación con el nuevo año, pero los precios continuaron estancados en 1897. Febrero no trajo mejores noticias: "El mercado para café de Coro clase ordinaria sólo se vende con sacrificios, hace tres meses tengo 500 sacos de Coro y al fin tengo que resolverme a vender a precios más que baratos, pero qué hacer, ni con el tiempo hay la menor esperanza de obtener razonable precio", y volvía a aconsejar en marzo: "... no embarcar café por barato que sea, el resultado debe ser más que malo". Él se disponía a "... sacrificar 500 sacos para salir de ellos pues hay una pérdida enorme" (AHC-FS, Caja 6, Docs. N° 110 y 102). La aprehensión de Weil seguramente tenía su asidero en el predominio de las clases ordinarias entre los cafés de la región coriana, que no levantaban cabeza en forma alguna. En junio insistió: "... los ordinarios no encuentran compradores ni a precios baratísimos", "Café sigue de mal a peor, grandes entradas constantemente, los finos muy superiores encuentran compradores, ordinarios de Coro a Caracas, de donde fuera, son invendibles" (AHC-FS, Caja 17, Docs. N° 520 y 518).

La angustia por aquel descenso interminable adquirió ribetes explosivos en las cartas de mediados de 1897: "Café sigue lo mismo, mal! mal!", "¿Dónde vamos a parar por fin con esta baja?". El desánimo se apoderaba a veces de las cartas: "... y uno queda triste pensando en el porvenir de los negocios, siendo el café la fuente de los negocios" (AHC-FS, Caja 17, Docs. N° 537, 526, y 515). En julio el mercado hamburgués del café estaba paralizado. Los ordinarios de Coro alcanzaron para entonces precios mínimos de 28 y

máximo de 36 francos, cuando en abril de 1896 se cotizaban a 64 francos. Como un eco, Weil repetía en julio de 1897 su frase de octubre de 1896: "... creo muy difícil que en este año o el otro habrá subida". El segundo semestre de 1897 mostró un mercado flojo, sin variaciones y con precios a la baja, haciendo a Weil escribir en octubre, casi como una orden, esta recomendación: "... recibir en pago lo que entreguen, y venderlo ya, si es posible el mismo día, pero no embarcar a ninguna parte" (AHC-FS, Caja 17, Docs. N° 509 y 482). Sus últimos informes ubicados, fechados septiembre y octubre de 1897, hablan de un mercado muy flojo, con precios en descenso constante.

En los Estados Unidos de Norteamérica, la tendencia a aflojarse -ya reportada en el mes de diciembre por de Lima- continuó en enero y febrero de 1897. Según de Lima, los compradores sólo adquirirían: "... lo estrictamente indispensable para llenar sus necesidades inmediatas". El primer semestre fue desanimado, y esa dinámica se conservó prácticamente durante todo el año. Por su parte, Senior describía a sus relacionados en New York el panorama mercantil como "desastroso", con transacciones reducidas y gran baja del café. Los informes de de Lima para el segundo semestre pierden expresividad y detalles. Son ahora como letanías, frases cortas, contundentes, y tan abatidas como el mercado mismo: julio "Café sigue flojo", agosto "Café muy flojo, sin variación alguna", septiembre "Café sigue muy flojo", octubre "muy quieto", noviembre "sigue desanimado", diciembre "en el mismo estado" (AHC-FS, Caja SN (II), Doc. N° 122 y 28. Caja 22. Docs. N° 22, 153, 143, 22, 16 y 3).

1898 cierra el ciclo de estos reportes de casas internacionales. Se han ubicado sólo seis informes, provenientes de D. A. de Lima & Co, sin registrar variaciones importantes con respecto al año anterior. Enero, febrero, mayo y junio son calificados como "encalmados", un marzo "desanimado" y un abril "un tanto firme pero quieto" (AHC-FS, Caja 22, Docs. N° 122, 119, 108, 95, 82 y 74).

4.2 El breve negocio con café coriano de Boulton & Co.

En abril de 1896 se inician las operaciones de exportación de café de Boulton & Co. (Puerto Cabello) desde la región coriana. Poco tiempo llevaba el negocio cuando se iniciaron los problemas. Eran pocas las órdenes llegadas del exterior, los exportadores no compraban y el mercado se mostraba "sumamente flojo". Esto causó la contracción del mercado local, con baja en los

precios. Al estar particularmente afectadas las clases inferiores del grano, Boulton esperaba las cotizaciones internacionales antes de ordenar a Senior nuevas compras; pero Senior se abstenía de hacerlo, ya que los precios de Boulton estaban por debajo de los de la plaza. Ante las desalentadoras noticias sobre el grano, Boulton insistió terminando abril: había que comprar más barato (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 61, 53, 52, 48 y 41).

Arrastrado por la crisis mundial, Boulton comentaba en mayo cómo se acentuaba la baja en los mercados consumidores, al tiempo que reducía sus precios de compra, aconsejando a Senior prudencia una y otra vez. Los arribos fuertes del grano brasileño obligaron a un nuevo descenso a finales de mayo, pero con algo de confianza, esperaban que los tenedores de café se conformaran gradualmente a las nuevas circunstancias (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 30, 29, 15, 5 y 4).

Luego de sucesivos descensos en los precios, ordenó a Senior en julio de 1896 suspender las compras de café en Coro "*dada la situación crítica de los mercados del exterior*".

A finales de julio Boulton reseñó: "*La tendencia en los mercados consumidores está floja y a la baja desde hace dos meses. Las calidades defectuosas no tienen salida*". El deterioro de los precios y la situación crítica de los mercados del exterior indujeron a Boulton a suspender las compras de café en Coro, pidiendo a Senior remitir el saldo de la cuenta a ellos o a Boulton, Bliss & Dallet de New York (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 368, 369, 367 y 361). La decisión se ratificó el 11 de agosto, cuando se aprobó una venta de café a Curazao y se autorizó a Senior a vender el resto del café en depósito "*como mejor parezca*" (AHC-FS, Caja 2, Docs. N° 356 y 353).

A partir del mismo mes, Boulton & Co. orientó su interés a la exportación de pieles de chivo, utilizando las mismas rutas, el mismo destino final y la misma región como área de compras. I. A. Senior e hijo continuó como su agente intermediario. A finales de agosto, Boulton autorizó a Senior a hacer un ensayo con compras de cueros de chivo, fijó precio límite y enfatizó sobre la calidad de las pieles, al tiempo que ratificó la suspensión de las compras de café (AHC-FS, Caja 2, Doc. N° 346).

4.3 El productor: "Lo he perdido todo menos el honor"

Exactamente al año de iniciarse la crisis, comienzan los primeros indicios de malestar entre los productores. A la crisis ya expuesta se le sumó

en la región coriana un estado climatológico adverso a mediados de 1896. Los reportes de lluvias, con caminos intransitables y pérdidas de frutos, se ubican en un extenso radio, que incluye por el norte la península de Paraguaná, llegando hasta Curazao, y por el sur hasta Carora (AHC-FS, Cajas 3, 4 y 5).

Desde el primer semestre de 1896, los suplidores de café dan síntomas de agotamiento. En la correspondencia se alegan dificultades para pagar deudas y recoger café. Los intermediarios, a la espera de un grano que no llegaba, bien por haberse perdido la cosecha o por no poderse recolectar o procesar debido al mal tiempo, se resentían ante Senior. "*Todo les ha sido adverso este año a los cafeticultores*", escribía John Kock -productor intermediario- desde Churuguara en mayo de 1896, y esperaba que sus deudores le pagaran para poder cumplir con Senior. "*... intensas lluvias han impedido pillar café para enviarlo y abonar a su cuenta*", participaba Ramón A. Rivero en abril, desde Piedra Grande. Era el preludio de la masiva correspondencia que comenzaría a llegar bajo los mismos términos (AHC-FS, Caja 3, Docs. N° 363 y 365. Caja 5, Doc. N° 164). "*Es mucho el trabajo y la pérdida que ocasiona este grano*", comentaba el mismo Rivero en julio de 1896 (AHC-FS, Caja 11, Doc. N° 231).

Si el café estaba afectado por una crisis mundial, los otros productos que permitían al productor-intermediario maniobrar sus circunstancias económicas también se vieron afectados. Los cueros de chivo -reportados en el mercado norteamericano con una situación inestable en 1896- (AHC-FS, Caja 4, Doc. N° 246); el dividive, que sufrió durante 1896 bajas reportadas por Weil, en medio de un mercado saturado de calidades inferiores y con fuerte competencia por arribos de Curazao y México (AHC-FS, Caja 6, Doc. N° 110); y el maíz, producto de venta local hasta donde se ha documentado, también sufrió una baja súbita en 1896, con afectación de los pequeños productores que, utilizando el mismo sistema del café, comprometían su producto con Senior (AHC-FS, Caja 4, Doc. N° 33. Caja 5, Docs. N° 59, 120 y 121. Caja 6, Doc. N° 76). El desgaste prosiguió durante 1897. Los relacionados de Senior reportaban depresión en los negocios, baja de precios en frutos menores y café, cueros casi agotados, y la reducción de operaciones mercantiles.

A los problemas climatológicos y del mercado se aunó el clima político interno, inestable y distorsionador de la dinámica comercial. Los conflictos políticos desatados en 1898 generaron una gruesa correspondencia llegada de todos los puntos influenciados por Senior, suscrita por productores exhaustos.

En 1899 la Revolución libertadora vino a complicar aún más las cosas. Nuevas insolvencias, nuevos ofrecimientos de pagos con propiedades, solicitudes de ampliación de plazos, condonación de deudas... José F. Perera, desde Siquisique, atribuía su insolvencia: "... a la baja ruinoso del café, a la mala situación de los negocios y sobre todo a lo mal correspondido que he sido de mis numerosos deudores de Parupano..." (AHC-FS, Caja 32, Doc. N° 15). Desde el mismo lugar, Anselmo Alcalá Núñez se excusaba: "... por lo pronto no podré darles nada en el primer plazo" (AHC-FS, Caja SN (IX), Doc. N° 215). El mismo Alcalá Núñez escribiría un año después: "Todo lo he perdido menos el honor", al tiempo que explicaba que la baja del café y las revueltas políticas le habían arrebatado todo. Él mismo proponía: "... no puedo pagar sino con las haciendas, y así esas hipotecadas a Uds. están a su disposición" (AHC-FS, Caja 36, Docs. N° 2 y 3. Caja 7, Docs. N° 1, 5 y 12).

El agro coriano empobreció, sus productores se endeudaron, los niveles de producción y de reinversión se afectaron negativamente y se consolidaron los aspectos regresivos de esta área: sujeción al gran exportador local, atraso tecnológico y poca diversificación productiva.

4.4 I. A. Senior e hijo: "No nos agrada la situación del grano y su indeciso porvenir"

Senior inicia varios movimientos tendentes a proteger sus operaciones comerciales y salvaguardar su proceso de acumulación de capital. Movimientos rápidos y precisos que comienzan en el año 1895.

La Casa Senior contrajo la expansión de sus créditos, mostrándose muy selectiva para aceptarlos. Evadía la apertura de nuevas relaciones comerciales, conservando sólo aquellas ya conocidas por él, de su total confianza. En 1900, llegó al punto de hacer reducción de sueldo a sus empleados (AHC-FS, Caja 30, Doc. N° 56). Al avanzar la crisis y decaer las operaciones con café, Senior estimuló la exportación de cueros de chivo, bien como comisionista o exportador directo.

Probablemente siguiendo los consejos de David A. Senior, familiar residente en Curazao y una especie de consejero comercial que no se cansaba de repetir en su abundante correspondencia: "recojan el dinero que hay en la calle" (AHC-FS, Cajas 11 y 32), la Casa Senior procedió, en 1896, a enviar a Alberto Henríquez, cuñado de Josías y asociado a éste en la firma Senior Hermanos -con intereses en el ramo industrial- a un extenso periplo que lo

llevó por toda la región, buscando recoger parte del dinero adeudado e informar sobre el estado general de los clientes y de las zonas que iba recorriendo.

La tendencia en Senior fue diversificar aún más sus intereses. En 1896, a través de su sucursal Senior Hermanos, se movilizó para montar una pequeña fábrica de zapatos -ya producía suela y en 1893 había adquirido un pequeño complejo industrial propiedad de otro empresario sefardita: Manasés Capriles Ricardo-. En octubre de 1897 participan su asociación bajo la razón social Senior y Brigé, con asiento en La Vela de Coro. La firma se dedicaría al ramo de comisiones y consignaciones en general (AHC-FS, Caja SN (I), Doc. N° 7). Interviene como socio capitalista en la Sociedad de Economías y Préstamos, creada en 1896 con un capital inicial de 225.000 Bs. y fuerte participación de comerciantes curazoleños como accionistas; siendo su primer presidente y repitiendo un segundo período Josías L. Senior (AHC-FS, Caja SN (II), Doc. N° 29).

Finalmente, la firma recibió el apoyo de proveedores, que la apoyaron en diversas formas: precios atractivos y ofertas, facilidades para créditos y giros, etc.; todo ello tendente a auxiliaria en tiempos difíciles (AHC-FS, Caja 30, Doc. 269. Caja 30, Doc. N° 150).

Conclusiones

El abordaje de la crisis del café en el caso Senior-región coriana, permite descartar postulados apriorísticos engarzados en la historiografía sobre Falcón y su relación con Curazao. Contrabando, aislamiento, pobreza de ricos y pobres, ausencia de un comercio formal estable, entre otros, son elementos con cuotas de verdad que han sufrido distorsiones propias de la historia oficial.

El comportamiento de I. A. Senior e hijo permite advertir una región económica claramente perfilada, con diversificación de inversiones, sometimiento del mercado al comercio formal, férreo control del área de influencia y una estricta administración que permitieron a la razón social I. A. Senior e hijo proseguir su ritmo de acumulación por encima de las diversas coyunturas de la crisis del café.

A diferencia de la zona andina, donde puede afirmarse que la economía del café logró la incorporación de la región al mercado mundial (Ardao

A., 1984: 251); la región coriana logra una incorporación múltiple, soportada en productos de diversos nichos ecológicos que fueron dominados por los comerciantes residentes en Coro, como el caso que ocupa a este trabajo. Incorporación que tiene las sempiternas características de favorecer a un muy pequeño grupo.

Una producción y comercialización variada permitió a una región ecológicamente rica darse un soporte económico que le hizo posible enfrentar los avatares de los mercados mundiales y sus mismas circunstancias internas.

La crisis del café no alteró la correlación de fuerzas económicas ni sociales en la región coriana. Sí profundizó las diferencias entre los grupos implicados en el circuito comercial y productivo: como tendencia, los productores e intermediarios incrementaron su debilidad y los compradores-exportadores salieron indemnes de la crisis. A lo largo de cinco años la Casa Senior penetró el sector financiero con éxito, sus miembros arraigaron en la sociedad coriana, adquirieron propiedades de antiguas familias y participaron en diversas instituciones y actividades de la vida cultural y social del momento; afrontaron el peor momento por venir -el bloqueo de comienzos de siglo- tomando previsiones de importancia, como la fusión de capitales que se gestó en 1900.

Esa capacidad para maniobrar y prever le permitió a esta razón social extenderse décadas después al estado Lara, en la medida que Barquisimeto se reveló más activa económicamente, y conservarse activa en Coro hasta la década de 1960. Hoy, sus descendientes se ubican aún en posiciones de decisiva importancia para la marcha económica de la región.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- ADRIANI, A. (1987). Labor Venezolanista. Caracas, Fondo de Inversiones de Venezuela.
- AIZENBERG, I. (1983). La Comunidad Judía de Coro (1824-1900). Caracas, Biblioteca de Temas y Autores Falconianos.
- ARDAO, A. (1984). El Café y las Ciudades en los Andes Venezolanos (1870-1930). Caracas, Academia Nacional de la Historia.

CARTAY, R. (1988). Historia Económica de Venezuela. Caracas, Vadell Hermanos.

CARVALLO, G., HERNÁNDEZ, J. (1984). Temas de la Venezuela Agroexportadora. Caracas, Fondo Editorial Tropykos.

D'ASCOLI, C. (1980). Del Mito del Dorado a la Economía del Café. Caracas, Monte Ávila.

DE LIMA, B. (1996). The Coro and La Vela Railroad and Improvement Company (1897-1938). Coro, UNEFM.

NÚÑEZ, E. B. (1987). Tres Momentos en la Controversia de Límites de Guayana. Caracas, Monte Ávila.

VELÁSQUEZ, R. J. (1991). «La Política» en Elías Pino Iturrieta (compilador), Cipriano Castro y su Época. Caracas, Monte Ávila.

VELOZ, R. (1945). Economía y Finanzas desde 1830 hasta 1944. Caracas, s/d.

FUENTES DOCUMENTALES

Archivo Histórico de Coro-Fondo Senior. Cajas N° 2, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 17, 22, 30, 32, 33, 36, 103, SN (I), SN (II), SN (IX).

THE CRISIS OF CORO'S COFFEE PRODUCER SECTOR AND THE FIRM OF ISAAC A. SENIOR AND SON (1896-1900)

Blanca De Lima

Abstract:

During the last five years of the last century there was a world crisis in the coffee market. The letters kept in the Senior Fund -Historical Archives of Coro- allow to deeply analyze and go through the crisis of the coffee sector and its impact on Coro and specifically on Isaac A. Senior and son's firm. Created in that city in 1884, that firm held close relations -through Curacao- with important coffee markets, namely New York, Hamburg, and Le Havre. The performance of I. A. Senior and son shows an economic region with investment diversification, the dependence of the market on formal trade, strong control of the influence area, the smooth communication with buying centers and a strict management which allowed this firm to keep its production rate despite the coffee crisis. Such crisis did not alter the relation of economic and social forces within region, but it did widen the gap among the groups involved in the trade and production networks. This paper is the result of the research carried out to

develop a thesis for obtaining the title of Doctor's Degree in History, at the Central University of Venezuela.

Key words:

Coffee, trade, exports, crisis, prices, Coro, Curazao.

LA CRISE DU CAFÉ DE CORO ET LA SOCIÉTÉ ISAAC A. SENIOR & FILS (1896-1900)

Blanca De Lima

Compte rendu:

Le dernier quinquennat présidentiel du XIXe siècle est marqué par une crise mondiale du café. La correspondance déposée au *Fondo Senior* (archives historiques de la ville de Coro) permet de se faire une idée claire de la crise du café et ses effets sur la ville de Coro et, plus particulièrement, sur la société Isaac A. Senior & fils, créée en cette même ville en 1884 et tournée, par l'intermédiaire de Curacao, sur des marchés importants du café, tels que New York, Hambourg et Le Havre. La performance d'I. A. Senior & fils témoigne de la diversification des investissements dans cette région économique, de la dépendance du marché envers le commerce formel, d'une zone d'influence fortement contrôlée, d'une communication fluide avec les centres d'achat et d'une administration stricte qui a permis à la société de continuer son rythme normal d'affaires malgré la crise du café. Il s'agit d'une crise qui n'a pas modifié la corrélation entre les forces économiques et sociales de Coro, mais qui a bel et bien intensifié les différences entre les groupes appartenant au circuit commercial et productif. Cet article fait suite à la recherche menée dans le cadre d'une thèse de doctorat en Histoire à l'Université Central de Venezuela.

Mots clés:

Café, commerce, exportation, crise, prix, Coro, Curazao.
