

# **BUSINESS HISTORY OF THE DOMINICAN REPUBLIC: THE ROLE OF JEWISH IMMIGRATION (1830-1865).**

Manuel Moisés Montás Betances  
*Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra.*

## **ABSTRACT.**

Immigration has played a truly leading role in the business history of Latin America during the nineteenth and twentieth centuries. The Dominican Republic, established in 1844 in most parts of what was the former Spanish colony of Santo Domingo, was no exception to this rule. However, until now, studies of Dominican business history remain unknown to most business historians around the world. The main purpose of this research study is to contribute to close that gap by examining the role played by Jewish and other foreign entrepreneurs during the first years of the Republican period, comparing our findings with those gotten from the study of the business history of other Latin American countries like Argentina, Colombia and México.

**Keywords:** Business History, Latin America, Dominican Republic, Immigrant Entrepreneurs, Jewish Entrepreneurs, Rothschild.

## **RESUMEN**

La inmigración ha jugado un papel sumamente importante en la historia empresarial de América Latina durante los siglos XIX y XX. La República Dominicana, establecida en 1844 en la mayor parte de lo que fue la antigua colonia española de Santo Domingo, no fue una excepción a esta regla. Sin embargo, hasta ahora, el papel de los inmigrantes en la historia empresarial de la República Dominicana sigue siendo bastante desconocido para la mayoría de los historiadores empresariales alrededor del mundo. El objetivo principal de este estudio es contribuir a cerrar esa brecha mediante el examen de las actividades empresariales desarrolladas por los inmigrantes judíos y otros extranjeros durante los primeros años del período republicano, comparando los resultados de nuestra investigación con los hallazgos obtenidos por los historiadores empresariales de otros países latinoamericanos como Argentina, Colombia y México.

**Palabras Clave:** Historia Empresarial, América Latina, República Dominicana, Empresarios Inmigrantes, Empresarios Judíos, Rothschild.

## I. DE CURAZAO Y SAINT THOMAS A SANTO DOMINGO (1830-1844).

Es un hecho conocido, aunque todavía relativamente poco documentado y estudiado, que los judíos sefarditas procedentes de Curazao y Saint Thomas desempeñaron un rol importante en la vida económica de la nación en el segundo tercio del siglo XIX. Sus primeras visitas comerciales a lo que luego sería el territorio nacional dominicano, coinciden con la firma del Tratado de Basilea (1795) y el posterior traslado de la Real Audiencia desde Santo Domingo a Cuba (1799). Sin embargo, no fue sino hasta los tiempos de la ocupación haitiana (1822-1844) cuando unas veinte familias de reconocida vitalidad empresarial se establecieron en Santo Domingo, acogándose a las garantías que al efecto les fueron ofrecidas por la administración de Jean Pierre Boyer, entre las que figuraban la libertad de cultos y la libertad de comercio sin derecho a la adquisición de terrenos agrícolas y otros bienes inmuebles.

El aspecto más determinante para que los judíos sefarditas optaran por domiciliarse en Santo Domingo en lugar de proseguir con su estrategia de comercio itinerante, parece haber sido, sin embargo, el reconocimiento diplomático de la República de Haití de parte de las autoridades francesas y su integración formal al mercado financiero internacional mediante la suscripción de un gigantesco préstamo de indemnización -150 millones de francos- a favor de su antigua metrópoli en el año 1825. Hasta ese momento, la primera nación independiente de América Latina había sido víctima de un bloqueo comercial de parte de Francia, España y los Estados Unidos, lo que suponía un riesgo demasiado elevado para cualquier forma de comercio recurrente. Otro elemento que seguramente incidió en la llegada de los comerciantes sefarditas fue la promulgación en 1826 de una nueva base legal, muy similar a la francesa, en la que por primera vez se reconoció la personería jurídica de las sociedades comerciales y el apresamiento por impago<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> VEGA (2007). pp. 150-151.

En efecto, para el año 1830 ya se habían establecido en Santo Domingo varios comerciantes sefarditas con sus familias, siendo el más prominente entre ellos el Sr. Abraham Cohën, nacido en Jamaica en 1803, quien arribó al país como socio representante de la poderosa casa Rothschild, bajo la razón “Rothschild, Coën & Compañía” la cual era subsidiaria de la firma “Rothschild, Robles y Compañía” de Saint Thomas en la que el Sr. Cohën también mantenía una participación<sup>2</sup>.

El hecho de que las Casas de Comercio se establecieran bastante próximas entre sí, a menudo en una misma calle, sugiere la existencia temprana de alguna forma de especialización por rubros, que bien pudo ser convenida con antelación a la migración o imponerse como necesaria al poco tiempo de iniciar las operaciones con miras a reducir la competencia en favor de mayores beneficios. A final de cuentas, los comerciantes más pequeños –tanto los judíos como los catalanes, ingleses, alemanes e italianos que llegaron poco después- estaban prácticamente obligados a lograr acuerdos de cooperación amistosa con los más grandes, como el Sr. Cohën, ante su incapacidad de fletar por su propia cuenta una embarcación.

En los primeros tres lustros de su llegada a Santo Domingo, los comerciantes sefarditas concentraron la mayor parte de sus esfuerzos en controlar el tráfico ultramarino de mercancías, correspondencia y pasajeros aprovechando al efecto las embarcaciones facilitadas por sus respectivas casas matrices o adquiridas paulatinamente por los propios emigrados tanto a título personal como corporativo. Los comercios eran administrados directamente por el comerciante titular con la ayuda de sus familiares y parientes quienes residían en la parte trasera del local al que acudían diariamente los vecinos para adquirir toda clase de mercancías al por mayor y, con menos frecuencia, algunos nativos que fungían como distribuidores mayoristas para las comunidades rurales establecidas en el interior del país. Resulta del todo probable que andando el tiempo tanto los mayoristas como los consumidores finales más recurrentes pasaran a ser beneficiarios de créditos, sujetos al pago de intereses, sin comprometer por ello la naturaleza mercantil simple (mercancía-dinero-mercancía) característica de la

---

<sup>2</sup> LOCKWARD (1994). pp 30-49, 65

mayor parte de las transacciones. El historiador económico Roberto Cassá describe así el proceso:

*“Los comerciantes consignatarios recibían créditos de sus contrapartes de Saint Thomas y Curazao consistentes en avances de mercancías. A partir de ese polo dirigente en los puertos, se establecían las conexiones con la masa campesina productora. Los consignatarios extranjeros avanzaban créditos en especie, también a cambio de cierta tasa de interés, a comerciantes intermediarios radicados en las ciudades del interior. Esos intermediarios podían establecer conexión directa con productores, aunque también hacían sucesivos avances de mercancías a tenderos ubicados en caseríos o en comunidades pequeñas. Los tenderos entregaban esas mercancías a los campesinos a cambio del compromiso de que les venderían sus cosechas de acuerdo a condiciones estipuladas, que incluían variables de calidad, precios y tasas de interés. El tendero daba inicio a la ruta inversa de la cadena, puesto que pagaba en especie las mercancías recibidas del almacenista intermediario, quien a su vez hacía lo mismo con el consignatario extranjero, y este, por último, procedía a exportar los géneros para pagar las mercancías recibidas desde Saint Thomas o Curazao”<sup>3</sup>.*

Los sefarditas vendían mayormente artículos de consumo no duradero, principalmente telas, ropas y alimentos. Dada la pobreza general imperante en la isla, su principal interés comercial se centró en la adquisición de madera y tabaco para la exportación a los mercados europeos. Las estadísticas de la época dan cuenta del impulso que, gracias a su intermediación, recibieron sendas actividades desde el año 1827 en adelante (CUADRO 1). Otras mercancías procuradas por los comerciantes sefarditas fueron café, azúcar, mieles, cueros, frutas, ceras, monedas extranjeras, metales nobles, astas de reses, piedras preciosas y artesanías.

---

<sup>3</sup> CASSÁ (2006). P. 327.

CUADRO 1  
Exportaciones de Caoba y Tabaco desde la República unificada de Haití (1822-1843) y la República Dominicana (1844-1884)

<b>Año</b>	<b>Caoba (miles de pies)</b>	<b>Tabaco (Quintales)</b>	<b>Año</b>	<b>Caoba (miles de pies)</b>	<b>Tabaco (Quintales)</b>
<b>1822</b>	2,622	5,889	<b>1838</b>	4,881	19,950
<b>1823</b>	2,957	3,657	<b>1839</b>	5,903	21,027
<b>1824</b>	2,182	7,187	<b>1840</b>	4,073	17,253
<b>1825</b>	2,923	6,925	<b>1841</b>	6,010	32,196
<b>1826</b>	2,952	6,003	<b>1842</b>	4,097	25,186
<b>1827</b>	> 4,000	8,530	<b>1844-45</b>	n.d.	30,000
<b>1828</b>	5,322	5,279	<b>1845-46</b>	3,223	34,207
<b>1829</b>	4,298	5,212	<b>1846-47</b>	n.d.	28,000
<b>1830</b>	4,558	5,227	<b>1855</b>	3,479	n.d.
<b>1831</b>	3,833	7,709	<b>1856</b>	n.d.	55,000
<b>1832</b>	3,667	7,834	<b>1860</b>	n.d.	80,000
<b>1833</b>	4,345	10,090	<b>1868</b>	1,058	83,070
<b>1834</b>	3,989	8,670	<b>1869</b>	1,182	88,904
<b>1835</b>	5,420	20,866	<b>1870</b>	1,256	98,541
<b>1836</b>	4,955	12,237	<b>1872</b>	1,863	111,533
<b>1837</b>	4,798	8,905	<b>1884</b>	2,024	122,778

**Fuente:** Elaboración propia basada en CASSÁ (2004). pp. 16,19-20 & CASSÁ (2006) P. 333. Las cifras demuestran que durante la ocupación haitiana (1822-1844) la mayor parte de la producción y embarque de sendos rubros se realizaba en lo que luego sería reconocido como el territorio nacional de la República Dominicana.

Para introducirse en el negocio de la madera, los comerciantes sefarditas optaron por asociarse con pequeños capitalistas y hacendados locales quienes asumían para con ellos la obligación de administrar todo el proceso, desde la contratación de los obreros asalariados hasta la oportuna entrega de la mercancía en los puertos, dentro de un plazo previamente convenido, recibiendo a cambio un avance de capital y mercancías, sujeto al pago de intereses, de parte del comerciante domiciliado en Santo Domingo quien además retenía para sí, a manera de garantía, además de su libertad penal, una hipoteca sobre las rentas y valores del capitalista asociado, tales como ganado, muebles y otras prendas de valor. De esta manera, los comerciantes sefarditas garantizaban tanto su inversión como su derecho exclusivo sobre el producto terminado con arreglo a una serie de costos convenidos cuyo sobregiro, lo mismo que la mayor parte de los riesgos inherentes a la operación, corrían por cuenta del capitalista asociado. Este último, por lo general, reproducía el mismo esquema de obligaciones contractuales sujetas al pago adelantos e intereses, aunque en términos más informales, con los obreros, minoristas y propietarios que servían de apoyo a todo el proceso de producción.

*“Se producía, de tal manera, una cadena de vínculos comerciales mediante la cual el cortador compraba y vendía al comerciante y los trabajadores directos compraban y vendían, si se puede decir así, al cortador, sirviendo en otros casos de intermediarios los comerciantes pequeños, los dueños de pulperías, o los corredores de frutos del país. El mecanismo de explotación que había en esta relación se aseguraba a través del control que ejercía la capa superior sobre la cadena inferior, por vía del endeudamiento previo al mismo proceso de trabajo. Se trataba de tal suerte de un verdadero sistema de usura y de la compulsión al trabajo por medio del endeudamiento personal<sup>4</sup>”.*

---

<sup>4</sup> CASSÁ (2004) P. 15.

## II. LA CONSOLIDACIÓN EN LOS PRIMEROS AÑOS DE LA INDEPENDENCIA (1844-1854).

Numerosos historiadores, al igual que testigos presenciales de la época, han destacado el papel de algunos comerciantes sefarditas en el proceso de separación e independencia de la República Dominicana de la República de Haití el 27 de febrero del año 1844 a la cual aportaron capitales, en la forma de créditos, para la adquisición y transporte de toda clase de mercancías y armamentos desde Curazao. El principal motivo económico detrás de su colaboración con la causa separatista parece haber sido la discriminación tributaria frente a los comerciantes locales.

De acuerdo con la legislación tributaria haitiana, un agente consignatario extranjero debía presentar un “ciudadano notable” que fungiera como su garante y pagar anualmente 1,600 gourdes<sup>5</sup> por una patente que le habilitaba para el ejercicio legal de su actividad en los puertos, mientras que su homólogo nativo no precisaba de garante alguno y pagaba apenas 150 gourdes por la misma patente<sup>6</sup>. El dominio de los comerciantes nativos sobre los mercados interiores del país estaba asimismo asegurado ante la incapacidad legal de los extranjeros de ejercer otras actividades empresariales y extender sus operaciones fuera de las ciudades portuarias, a las comunidades en las que los comerciantes nativos adquirirían patentes para el comercio mayorista, el comercio minorista y el ejercicio de toda clase de empresas comerciales por menos de 30 gourdes al año cada una. Aunque en principio la dimensión relativa de los capitales nativos frente los extranjeros saldaba la balanza de poder en favor de estos últimos, andando el tiempo esta clase de medidas tenderían a desplazar paulatinamente a los comerciantes extranjeros por haitianos asociados más directamente con otros mercaderes en Europa.

La legislación de la recién nacida República Dominicana fue, en cambio, mucho más benévola con los comerciantes extranjeros conforme a los acuerdos al efecto establecidos entre el primer presidente constitucional, el General Pedro Santana, con el

---

<sup>5</sup> El gourde, la moneda nacional, era equivalente a un peso fuerte (aprox. 4.8 francos en el año 1825).

<sup>6</sup> Estas cifras variaban a la baja en otros puertos de menor importancia, pero manteniéndose siempre la discriminación fiscal en perjuicio de los extranjeros que no optaran por naturalizarse como haitianos, renunciando a los beneficios de su ciudadanía extranjera y a las garantías diplomáticas que en razón de aquella les eran reconocidas por las autoridades locales. Véase VEGA (2007) pp. 141, 147.

cónsul francés en Santo Domingo, Juchereau De Saint-Denis<sup>7</sup>, el Sr. Abraham Cohën y otros comerciantes extranjeros prominentes domiciliados en la capital de la República, con los que Santana mantenía relación a través de la masonería<sup>8</sup>.

El primer texto constitucional dominicano, promulgado en noviembre del año 1844, liberó, con algunas reservas, a los extranjeros de toda forma de discriminación civil respecto a los nacionales, permitiéndoles adquirir bienes inmuebles, desplazarse y establecerse libremente por todo el territorio nacional. Al reconocimiento de una mayor equidad civil siguió prontamente una mayor equidad tributaria, mediante la promulgación de una nueva ley de patentes en julio del año 1845 en la que valor del referido impuesto quedó establecido en 400 pesos dominicanos<sup>9</sup> para los extranjeros y en 80 pesos para los nacionales para fungir como consignatarios del comercio exterior; en 100 pesos y 35 pesos, respectivamente, para desempeñarse como comerciante mayorista y, en general, en el doble de lo que pagarían los nacionales dominicanos para el resto de las actividades gravadas. Sin embargo, esta nueva ley reconoció a todos los extranjeros casados con mujeres dominicanas un tratamiento fiscal equivalente al de los nacionales dominicanos; situación que fue bien pronto aprovechada por el Sr. Cohën y otros extranjeros que para entonces ya cumplían con ese requisito<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> En una carta dirigida a su Canciller en fecha 30 de noviembre de 1844, St. Denis aseguraba al respecto que *“mis consejos, apoyados por algunos amigos devotos miembros de la constituyente y por la decisiva intervención del General Santana, quien francamente apoya nuestra manera de ver las cosas, han triunfado... El principio de la inmigración ha triunfado. Las garantías más completas fueron dadas a los extranjeros que quisieran establecerse en suelo dominicano. La plenitud de derechos civiles ha sido acordada, desde que pisa este suelo hospitalario, a todo extranjero que ejerza un arte o industria útil”*. VEGA (2007) P. 179.

<sup>8</sup> Una vez consumada la separación de la República Dominicana de la República de Haití en el año 1844, la fragmentación de la comunidad masónica en la isla de Santo Domingo no tuvo lugar sino hasta el año 1858 cuando se estableció la Gran Logia Simbólica de la República Dominicana, por lo que resulta improbable que la masonería estuviese directamente comprometida con la causa independentista a nivel institucional y que, por lo tanto, la filiación masónica de los comerciantes sefarditas pudiese considerarse entre los factores que motivaron su participación en este proceso, si bien resulta incuestionable que a tal fin las redes sociales y vínculos de confidencialidad suministrados por la masonería resultaron ser de inestimable valor.

<sup>9</sup> El peso dominicano o peso nacional, creado mediante un decreto presidencial el 29 de agosto de 1844, se suponía originalmente equivalente a un peso fuerte español. Sin embargo, su falta de respaldo y el recurso al financiamiento monetario del déficit fiscal contribuyeron a su progresiva devaluación en los años siguientes.

<sup>10</sup> La distinción entre extranjeros y dominicanos en materia de patentes fue abolida definitivamente por una nueva ley de patentes en el año 1852. Véase VEGA (2007) pp. 179, 200-201.



La ley de patentes de 1845 contemplaba asimismo una serie de medidas proteccionistas favorables a los intereses de los comerciantes importadores y mayoristas domiciliados en los principales centros urbanos; entre ellas, destacan la prohibición de la venta al menudeo en las calles, del oficio de buhonero y el mantener comercio en áreas rurales donde no hubiera autoridades civiles y militares. También se restringió la emisión de patentes únicamente a las personas, tanto nacionales como extranjeras, que fijaran un domicilio en el territorio nacional.

El impacto de estas medidas, que indudablemente fueron el resultado de la armonía de intereses entre los comerciantes y los terratenientes ganaderos liderados por el Presidente Santana, se dejó sentir bien pronto. Algunos comerciantes sefarditas comenzaron a adquirir ya directamente de los agricultores los principales artículos de exportación, la madera y el tabaco, relevando a varios de los mayoristas locales que, hasta ese momento y al amparo de la legislación vigente durante la ocupación haitiana, les habían servido como intermediarios.

*“Tras la Independencia... una vez lograda cierta acumulación de capitales por vía del comercio, algunos comerciantes exportadores se introdujeron en el control directo de cortes de madera como forma de expansión de sus actividades. Esto podía hacerse tanto por medio de una sociedad comanditaria con un cortador, como mediante la propiedad exclusiva del corte con el nombramiento de encargados dependientes. Para la época de la Primera República se tienen datos de que los más fuertes comerciantes de Santo Domingo a veces eran dueños de varios cortes, como en el caso señaladamente importante de la casa extranjera Rothschild & Coen... otros comerciantes exportadores de los que se tienen noticias de que poseían cortes directamente fueron J.B. Bouví, Ginebra Hnos., J.B. Cambiaso, Pellerano y Maggiolo, Jules Grandgerard, T.S. Heneken, Nicolas Durocher, y algunos otros<sup>11</sup>”.*

---

<sup>11</sup> CASSÁ (2004) P. 16

Preocupados por esta situación, el 09 de septiembre del año 1846 numerosos comerciantes y ciudadanos domiciliados en La Vega dirigieron una petición al Presidente de la República, vía el Jefe Superior Político de esa demarcación, solicitando que se tomaran medidas contra el Sr. Naar y otros cuatro o cinco judíos que supuestamente causaban “considerables perjuicios” al pueblo al comprar los productos del país “a precios exorbitantes”. La contundente respuesta del Presidente Santana, contenida en una Carta Oficial fechada apenas siete días más tarde y extensiva, vía circular, a todas las demás autoridades provinciales de la República, consolidó la que sería la política oficial del Estado Dominicano respecto a los inmigrantes y sus actividades empresariales en el territorio nacional durante el resto del siglo XIX: Los inmigrantes, cualquiera que sea su nacionalidad o religión, recibirían el mismo tratamiento legal que los nacionales dominicanos, especialmente cuando su labor y ejemplo redunden en beneficio de los agricultores<sup>12</sup>.

*“Señor Jefe Superior Político: ... usted como primera autoridad de esa Provincia deberá abstenerse de firmar peticiones de toda clase. El mismo principio debe aplicarse aún más a los jefes militares. Sería bien merecido cuando se los sometiese a un consejo militar, para que aprendiesen a no mezclarse en intrigas cuyo objeto no comprenden... Se dice en la petición: ‘Que cuatro o cinco judíos hacen considerables perjuicios al pueblo porque compran las onzas de oro y los frutos del país a precios exorbitantes... Estas solas palabras indican claramente que no es el pueblo quien se queja, pues no hay agricultor alguno a quien se le ocurriera quejarse de que un judío le dé cien pesos por un quintal de tabaco, que un dominicano solo le pagaría en cincuenta, de modo que lejos de redundar eso en perjuicio del pueblo, es al contrario un beneficio notorio que irá en aumento a medida que crezca el número de compradores, y le quiten a tres o cuatro monopolistas bien conocidos el triste privilegio de enriquecerse a costa de*

---

<sup>12</sup> Para ese entonces, el primer periódico nacional de la época, El Dominicano, de capital privado, cuyo primer número vio la luz el 19 de Septiembre del año 1845, había mantenido una línea editorial favorable a la actividad empresarial de los emigrados, publicando al efecto una serie de artículos publicados el 23 de octubre del año 1845, el 13 de diciembre del año 1845 y el 09 de marzo de 1846. Ello da cuenta de que esta corriente de opinión no era exclusiva del gobierno sino también representativa de varios segmentos de la alta sociedad.

*los infelices labradores a quienes sacrifican... No son los judíos que aumentan el valor de las onzas de oro, sino la desproporción de importación y exportación. El remedio para tal dificultad consiste en perseguir la holgazanería é intensificar la agricultura. La prosperidad de otros países radica en su amor al trabajo de modo que cuando algún extranjero activo y laborioso viene a nuestro suelo y hace en un día lo que los naturales no hacen en un mes, por no moverse, lejos de perseguirlos como quisieran los ocultos autores de la petición, debe el Gobierno y todos los buenos dominicanos interesados en el bien del país, protegerlo y animarlo a fin de que los nuestros tomen ejemplo y aprendan que la riqueza es hija del trabajo y de la economía... Esto no quiere decir que ni el Superior Gobierno, ni las autoridades subalternas deban consentir que los extranjeros infrinjan impunemente las leyes... si el señor Naar o cualquiera otro comete alguna acción prohibida por ley, no hay más que someterlo a los Tribunales competentes para que sea juzgado en la forma ordinaria... pero querer en el siglo XIX, y en medio de una República libre, perseguir a un individuo pacífico e impedirle que compre tabaco bajo pretexto de religión, es un escandaloso abuso de la doctrina de Jesucristo... Esos cuatro judíos que allá persiguen, y otros que aquí residen, han sido los primeros en aprontar sus fondos para subvenir a los gastos de la guerra [contra la República de Haití], en los mismos momentos en que algunos dominicanos no sólo nada hacían, ni prestaban, sino que desanimaban con su mal ejemplo a los buenos patriotas que se manifestaban resueltos a defender la libertad de la República<sup>13</sup>”*

Para estos tiempos, el comerciante sefardita Abraham Cohën, se había consolidado como el hombre más rico del país, declarando en su contrato matrimonial, de fecha 2 de julio del año 1846 (exactamente un año después de la promulgación de la nueva ley de patentes), bienes, tanto suyos como de su esposa, la dominicana María de la O (Olimpia) Mansuy, de ascendencia judía, en exceso de los 40,000 pesos fuertes –la

---

<sup>13</sup> LOCWARD (1994). pp. 60-62.

mitad de esta suma en efectivo y el resto en la forma de una casa de manpostería, sus prendas personales y mobiliario- sin contar las “*sumas de dinero, prendas, alhajas, casas, buques, mercancías, cortes de maderas y todo lo demás que aparezca en los estados generales y libros de comercio de la casa que tiene en esta ciudad, conocida bajo la razón de Rothschild, Coën y Compañía, y de la que tiene en Saint Thomas bajo la razón de Rothschild, Robles y Compañía*” los cuales permanecerían, a diferencia del resto, como registrados a su nombre personal y no podrían ser en modo alguno enajenados por las obligaciones contractuales asumidas por cuenta del patrimonio de su conyugue o, en su defecto, de sus sucesores legales que a la fecha ascendían a nueve hijos legítimos, seis de ellos varones para la dicha del bienaventurado esposo. Para tener una idea de la magnitud de la fortuna personal del Sr. Cohën y su familia, basta señalar que los ingresos fiscales del gobierno dominicano desde el 01 de julio de 1846 al 30 de junio de 1847 ascendieron a poco menos de 150,738 pesos fuertes<sup>14</sup>.

El historiador económico dominicano Roberto Cassá estima que los ingresos anuales por ventas de la Casa Rotschild & Coën llegaron a sobrepasar en esa época los cien mil pesos fuertes, sin contar los ingresos y privilegios fiscales que seguramente don Abraham percibía por el arrendamiento de sus goletas y los préstamos que, a título personal, tanto él como otros comerciantes concedían al Gobierno Dominicano a manera de anticipo sobre los impuestos aduanales<sup>15</sup>. El liderazgo de Coën se consolidó aún más cuando logró, algún tiempo después de la independencia, la representación consular de Dinamarca en Santo Domingo.

En los primeros años de la República Dominicana, el constante estado de guerra con la vecina República de Haití se convirtió en uno de los principales obstáculos a superar por los comerciantes importadores y exportadores en el suelo dominicano. Sucede que, dada la reducida población del país -con un total de apenas 126,000 habitantes sobre un territorio de alrededor de 48,500 Kms<sup>2</sup> en 1844- el servicio militar obligatorio restaba brazos a la agricultura y los cortes de madera, lo que a su vez no sólo

---

<sup>14</sup> LOCWARD (1994). pp. 47-49; MARTE (1984). P. 148. Los ingresos fiscales del Estado ascendieron a 62,430.13 pesos fuertes más 1,766,155.90 pesos dominicanos cuyo cambio se cotizaba en cerca de 20 x 1.

<sup>15</sup> CASSÁ (2004) P. 17

reducía el mercado doméstico, sino que también privaba a los comerciantes de las mercancías de exportación necesarias para pagar sus importaciones y compromisos financieros suscritos en moneda fuerte en el extranjero, especialmente en Curazao y Saint Thomas<sup>16</sup>.

*“En una población total de 125 a 135 mil personas que no podría contar con poco más de 30 mil adultos varones, es obvio que movilizar diez mil hombres tenía que trastocar el sistema productivo del país. En ocasiones los campos quedaban desolados y se perdían, al menos parcialmente, las cosechas, produciéndose prácticamente una paralización de la vida económica. Por otra parte, hay que tener en cuenta que la maquinaria militar absorbía lo esencial de los exiguos excedentes que el Estado extraía a la sociedad por concepto de impuestos y que no tenían, pues, ningún resultado reproductivo pese a constituir una carga bastante onerosa y de efectos contraproducentes sobre la débil base económica<sup>17</sup>”.*

Los principales comerciantes extranjeros domiciliados en Santo Domingo respondieron a este problema trabajando en dos frentes. Primero, aprovechando una tregua en la guerra con motivo del estallido de una guerra civil en Haití a principios del año 1846, diligenciaron y obtuvieron en septiembre de ese mismo año la autorización del Presidente Santana para establecer colonias agrícolas con inmigrantes alemanes, libres del servicio militar, bajo la protección militar del Estado Dominicano. Ello les permitiría a ellos, lo mismo que a otros que siguieran su ejemplo, el contar con un suministro estable de mercancías para la exportación.

*“Al Presidente de la República: Señor, los que abajo firmamos tenemos el honor de esponeros respetuosamente: Que con sumo dolor vemos la decadencia á que ha quedado reducida la patria por las vicisitudes políticas, no habiendo otro medio de promover su fomento sino animando nuestra agricultura; pero sease que los antiguos hacendados fueron espulsados por el tirano gobierno haitiano, ó porque los desgraciados acontecimientos han*

---

<sup>16</sup> Los haitianos atacaron el país numerosas veces en las campañas militares de 1844, 1845, 1846 y 1849.

<sup>17</sup> CASSÁ (2004) P. 49

*reducido á los que ecsisten á un estado de abatimiento que no les permite emprender ningun establecimiento agrícola, por un celo patriótico nos proponemos estimular con nuestro ejemplo á los demas á dar principio al fomento de la agricultura. Deseamos poner cada uno un establecimiento con el fin de promover tambien la inmigracion, y que sirva de escuela á los demas , para lo cual nos proponemos hacer venir varias familias labradoras de Alemania en conformidad de los deseos del pueblo y del Gobierno, y aunque por el artículo 13 de nuestra Constitución todos los extranjeros no pertenecientes a una nación enemiga son admitidos en el territorio de la República al goce de los derechos civiles, estando bajo la salvaguarda del honor nacional, disfrutando igualmente su persona y bienes de la proteccion que les conceden las leyes, no nos parece demas solicitar del Superior Gobierno el permiso necesario contando como debemos, que las personas de los inmigrados serán respetadas, y que serán libres de todo servicio, ni cargo concejiles, en conformidad á la Constitución y las leyes. Así lo esperamos confiados en la acreditada justificación de V. En Santo Domingo á 9 de Setiembre de 1846, firmado: M. Gneco, Aniceto Freite, J. Grangerard, J.M. Serra, M. Perdomo, Rothschild Coën y C. y Antonio Volta.<sup>18</sup>*

Los comerciantes extranjeros y sus socios dominicanos complementaron esta medida de corto plazo con una de mayor alcance en la protección de sus intereses comerciales; a saber, el logro de cierta protección y reconocimiento diplomáticos para la República Dominicana de parte de Francia, Inglaterra y los Estados Unidos. Entre 1847 y 1849 todas estas naciones nombraron agentes y representantes consulares ante el Gobierno Dominicano, quedando finalmente reconocida la independencia de la República Dominicana por Inglaterra en 1850, Francia y Dinamarca en 1852 mediante la firma de acuerdos de amistad y comercio. Como resultado de estas gestiones, los

---

<sup>18</sup> EL DOMINICANO (22/09/1846) P. 1. La carta fue impresa en la primera plana del periódico, conjuntamente con la respuesta afirmativa del Presidente Santana, de fecha 17/09/1846, autorizando el ingreso de cuantos inmigrantes los solicitantes estimaran conveniente bajo las garantías del Estado Dominicano. No tenemos mayores noticias sobre esta empresa, por lo que es de suponerse que no llegó a concretarse o si lo hizo fue con muy limitado éxito ya que no se vuelve a mencionar en las obras y periódicos de la época.

haitianos se vieron obligados a detener sus incursiones militares en el territorio dominicano desde 1849 hasta 1855<sup>19</sup>.

Hacia mediados del siglo XIX una reducida élite de empresarios locales y extranjeros dominaba la mayor parte del comercio exterior dominicano vía el puerto de Santo Domingo (CUADRO 2) sobresaliendo entre los primeros José Mateo Perdomo y entre los segundos, además de don Abraham Cohën y Noël Henríquez en representación de los judíos sefarditas, Julio Grangerard, los hermanos Ginebra, David León y E. Cambiaso de ascendencia francesa, española, inglesa e italiana, respectivamente.

CUADRO 2  
Empresas comerciales establecidas en la República Dominicana,  
ordenadas por tipo de actividad y nacionalidad (1850)

<b>Nombre</b>	<b>Nacionalidad</b>	<b>Actividad</b>
José Mateo Perdomo	Dominicana	Prestamista y comerciante.
Rothschild y Cohën	Judía	Prestamistas y comerciantes.
Noël Henríquez	Judía	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.
Pedro Ricart y Martí	Dominicana	Importaciones Varias. Venta al Detalle.
Cheneau y Co.	Francesa	Importaciones Varias. Exportaciones de Madera.
Julio Grangerard	Francesa	Importaciones Varias. Exportaciones de Madera.
M. Fontaine	Francesa	Importaciones Varias. Exportaciones de Madera.
Solly Dubreil	Francesa	Importaciones Varias. Exportaciones de Madera.
Francisco Pou y Cía.	Dominicana	Importaciones Varias. Exportaciones de Madera.
J.M. Del Monte.	Dominicana	Importaciones Varias. Exportaciones de Madera.

<sup>19</sup> VEGA (2007) pp. 241-243; MOYA PONS (2013) p. 300.

Miguel Lavastida	Dominicana	Importaciones Varias. Exportaciones de Madera.
B. Ramírez	Dominicana	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.
Bouví Gutiérrez	Española	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.
Ginebra Hermanos	Española	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.
Juan Abril	Española	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.
David León	Inglesa	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.
Mac Kay	Inglesa	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.
Juan Bautista Cambiaso	Italiana	Importaciones Varias. Exportaciones Varias.

**Fuente:** Elaboración propia basada en FRANCO (2008) P. 219.

Cabe suponer, a falta de mayores detalles al respecto, que la estructura laboral de estas grandes Casas de Comercio en Santo Domingo no era muy distinta a la que encontramos en sus homólogas en el territorio haitiano unos pocos años más tarde. Típicamente, en adición al socio-gerente principal, cuyo nombre a menudo figura incluido en el nombre de la compañía, las principales Casas de Comercio empleaban a lo sumo a siete personas (CUADRO 3), dando preferencia a los nacionales por sobre los extranjeros según consta en una serie de cartas remitidas por el cónsul británico a las autoridades haitianas en junio del año 1855 a propósito del supuesto desplazamiento de la mano de obra local por la extranjera.

*“Señor Ministro [de Relaciones Exteriores]... si usted investiga en los hechos actuales, pienso que encontrará que existen muy pequeños motivos para suponer que los empleados nativos son excluidos de su profesión por la competencia extranjera, aún en Casas de Comercio extranjeras, y que éstas casi invariablemente dan preferencia a los haitianos siempre que por capacidad, industria y buena conducta, se prueben a sí mismos merecer tales empleos. Y esto puede ser fácilmente explicado: los servicios de los empleados nativos se pueden obtener a salarios más bajos, sus licencias o patentes cuestan menos y sus conocimientos locales así como su*



*familiaridad con el lenguaje del país los hace más útiles a sus empleadores. Los empleados extranjeros parece que se emplean principalmente en la correspondencia extranjera, inglesa o alemana, o en otras especialidades para las cuales quizás están más adaptados<sup>20</sup>*

CUADRO 3

Relación de empleados nacionales y extranjeros empleados en las Casas de Comercio extranjeras establecidas en Puerto Príncipe en 1855

<b>Nombre de la Compañía</b>	<b>Cantidad de empleados haitianos</b>	<b>Cantidad de empleados extranjeros</b>	<b>Cantidad total de empleados</b>
Nolting Reimers Co.	5	2	7
C. & A. Weber Co.	5	1	6
A.B. White Co.	5	1	6
Seribner R. Brown	5	1	6
H. Becker Co.	5	1	6
E. Lloyd Co.	4	2	6
Hunt & Cutts	4	2	6
John Hearne Co.	4	1	5
Robert's Nephews Co.	5	-	5
J. H. Simmonds Co.	4	1	5
Cassard Co.	4	1	5

<sup>20</sup> MARTE (1984) P. 188

Schultz Stuart Co.	3	1	4
Wilson Phillips Co.	3	1	4
Defly & Morel	3	1	4
C.W. Schluter Co.	3	1	4
J. Dejardin Co.	3	1	4
Harelle Fils Co.	3	1	4
Francoz Co.	3	1	4
Smith Van Der Kisle	2	2	4
Jaeger Co.	3	-	3
Comille Co.	2	-	2
TOTAL	78	22	100

**Fuente:** Elaboración propia, basada en MARTE (1984) P. 190.

La selección del personal gerencial y de línea se realizaba por lo general a través de una entrevista personal con el socio principal en cada Casa de Comercio. La localización de recursos gerenciales cualificados en la teneduría de libros y el manejo de alguna lengua extranjera a menudo planteaba grandes dificultades, razón por la que desde una fecha tan temprana como el 27 de mayo de 1846 encontramos en la prensa anuncios de comerciantes extranjeros solicitando precisamente esta clase de personal altamente cualificado. La escasez local de este tipo de recursos era tan acusada que algunos de ellos podían aspirar a ganar no menos de doscientos pesos fuertes mensuales de salario por sus servicios. Así las cosas, no resultaba infrecuente que algunos de estos gerentes asalariados acumularan al cabo de unos años experiencia, relaciones y capital suficientes como para establecerse por cuenta propia o en sociedad con otros comerciantes; tampoco que sus empleadores optaran por fidelizarlos mediante algún tipo de participación minoritaria en los beneficios de la empresa o incluso la

promesa de venderles el negocio al momento de retirarse para establecerse definitivamente en otro país<sup>21</sup>.

Las noticias, avisos y comunicados colocados en los periódicos de la época que han llegado a nosotros (El Dominicano, El Eco del Pueblo, Oasis, El Progreso) dan cuenta de que desde los primeros años de la República numerosos comerciantes extranjeros recurrieron frecuentemente a la publicidad impresa para promover las ventas en sus establecimientos, anunciando ofertas especiales (remates, liquidaciones, subastas) y la llegada de nuevas mercancías extranjeras (libros, prendas, calzado, vestimenta, alimentos), cuando no promoviendo las bondades de sus productos medicinales; esto último especialmente desde el año 1853 en adelante, cuando empresarios como J.P. Chaneau, J. B. Lamoutte y otros montaron las primeras campañas publicitarias combinando durante varios meses anuncios destacados, imágenes iconográficas, documentos legales y testimonios, tanto de ciudadanos locales como extranjeros, en favor de productos como las famosas Píldoras Holloway, las sanguijuelas alemanas, la pasta y el jarabe de Nafé de Arabia, el Racahout de los árabes, el Plus de Copahu, los auténticos purgantes Le Roy y el remedio Rob De Boyveau Laffecteur para el cáncer, entre otros.

Los comerciantes también recurrieron frecuentemente a las publicaciones en la prensa para anunciar algunas formalidades de ley, como su salida temporal o definitiva del país (a menudo acompañada de un llamado a los deudores a ponerse a cuenta con el empresario saliente para evitar inconvenientes legales), la disolución o fusión de sus empresas, el ingreso de un nuevo socio o dependiente con derecho a firmar en nombre de la sociedad y la liquidación de la sucesión de uno de sus deudores recientemente fallecido. De esta fuente se sigue una cierta preferencia étnica entre los comerciantes

---

<sup>21</sup> EL DOMINICANO (27/05/1846). P. 4. En esta edición la Casa de Comercio Leon y Alfau solicitaba *“un dependiente dominicano, que sea de conducta irreprochable, que conozca su idioma gramaticalmente, el ingles y la teneduría de libros”* ofreciendo un sueldo proporcional a su capacidad. Por su parte, el Sr. Leonardo Delmonte publicaba ese mismo día un anuncio en el siguiente texto *“El infraescrito hace saber á los Comerciantes de esta Ciudad, que deseando hallar una buena colocación, ofrece sus conocimientos á los que necesiten dependientes para sus almacenes: sabe regularmente el castellano, el ingles, el francés y la teneduría de libros, ademas es de conducta irreprochable, es dominicano y se conformará con el mezquino sueldo de 200 pesos fuertes por mes. Vive en la casa de dos Cañones, calle de las Damas”*.

extranjeros al momento de establecer nuevas empresas comerciales, resultando bastante frecuente el encontrar firmas en las que los dos socios principales comparten la misma nacionalidad. Probablemente, los vínculos culturales e idiomáticos, cuando no familiares, fueron el principal motivo detrás de esta preferencia, ya que numerosas fuentes documentales de la época dan cuenta de que los comerciantes extranjeros no tenían mayores inconvenientes al momento de cooperar con sus homólogos dominicanos y de otras nacionalidades, ora para el desarrollo de nuevos esfuerzos comerciales, ora en la defensa de sus intereses y el desarrollo de obras artísticas y de bien público en general<sup>22</sup>.

Una de esas obras fue la construcción de un teatro en la ciudad de Santo Domingo en el año 1855. Sinceramente preocupados por la falta de semejante clase de establecimiento, los intelectuales dominicanos aglutinados en la Sociedad Amantes de Las Letras solicitaron al comerciante dominicano José Mateo Perdomo la organización de una colecta pública, la cual fue precedida de una serie de editoriales en el periódico de dicha sociedad, El Oasis, en diciembre del año 1854. De acuerdo con esta misma fuente, al 11 de marzo se habían recolectado 19,500 pesos dominicanos en la forma de préstamos sin intereses y 54,000 pesos dominicanos a manera de donación; de esta última cifra los comerciantes extranjeros aportaron poco menos de la mitad (25,500) distribuidos como sigue: Julio Grandgerard (10,000), Ginebra Hermanos (2,500), el cónsul británico Sir Robert H. Schombourk (1,500), Juan Bautista Cambiaso (1,500), Juan Abril (1,500), Ricart Hermanos (1,000), David Leon (1,000), Sully Dubreil (1,000), Jonathan Elliot (1,000), Don Luis Rotellini (1,000), Teodoro H. Heneken (1,000), Carlos H. Evertsz (1,000), Jacobo Pereira (1,000) y don José Ginebra (500).

---

<sup>22</sup> Los comerciantes extranjeros demostraron asimismo una gran habilidad para cooperar con sus homólogos dominicanos en perjuicio del Bien Público. En el año 1854 el español Juan Bautista Bouví y don Aniceto Freitas, reputados comerciantes domiciliados en la ciudad de Santo Domingo, convinieron ingresar 1.5 millones de pesos falsificados en el país. Dichos billetes, de a cinco pesos cada uno, fueron impresos por encargo en los Estados Unidos, siendo luego introducidos clandestinamente por los estafadores en una nave procedente de Saint Thomas. No fue sino hasta el mes de noviembre cuando las falsificaciones comenzaron a ser descubiertas, ocasión que fue aprovechada por Bouví para anunciar en el periódico El Oasis (17/12/1854) que había resuelto retirarse definitivamente del país dejando a cargo de sus negocios al señor Valentín R. Delgado. Algún tiempo después las autoridades dominicanas apresaron a don Aniceto Freitas sentenciándole a la realización de trabajos forzados en la cárcel pública; Bouví jamás regresó. Véase FRANCO (2008b) pp. 50-51.

### III. RELEVO GENERACIONAL, QUIEBRA Y DECLIVE (1855-1865).

La ausencia de un alma tan caritativa como lo fue la de don Abraham Cohën en este último listado, quien apenas dos años atrás figuraba en una lista similar de donantes nacionales y extranjeros para los damnificados del terremoto de Cumaná<sup>23</sup> en Venezuela, es indicativa de la escabrosa situación financiera en la que por aquel entonces se encontraba su otrora increíblemente próspera Casa de Comercio, Rothschild & Coën, en la que por aquel entonces ya participaban como socios dos de los hijos adultos de don Abraham, los señores Chèry y David Cohën.

El 12 de agosto del año 1855, mediante un espacio pagado en el periódico Oasis, el comerciante dominicano Antonio Gutiérrez anunciaba el inicio de un embargo, autorizado por el Tribunal de Comercio, contra los señores Rothschild & Coën quienes, a su vez, colocaron también un espacio pagado, mucho menos vistoso, anunciando que por diligencias de Mr. Rothschild prontamente cubrirían el compromiso de 600 libras esterlinas que tenían pendiente con el Sr. Gutiérrez.

Algunos meses más tarde, en diciembre de ese mismo año, la Casa Rothschild & Coën hizo de conocimiento público el inicio formal de su proceso de liquidación, a cargo de los señores David Cohën y Felipe Alfau, a lo que el Sr. Gutiérrez respondió publicando un comunicado, en el que avisaba el inicio de nuevas medidas legales de oposición a la liquidación del patrimonio de sus deudores hasta tanto no sean cubiertas completamente sus acreencias, las cuales, aseguraba, no eran “de poca monta”.

El deterioro en las relaciones, antaño amistosas, entre sendos bandos se mantuvo a través de la prensa en las semanas siguientes, alcanzando su clímax con motivo del intercambio de golpes sostenido el día 22 de febrero entre don Antonio Gutiérrez y Chèry Cohën en el que el primero llevó la peor parte; razón por la cual decidió iniciar inmediatamente acciones legales contra el segundo requiriendo su apresamiento y una indemnización de más de 16,000 pesos fuertes.

---

<sup>23</sup> Véase EL PROGRESO (14/08/1853). P. 4. El 15 de Julio del año 1853, pasadas las dos de la tarde, un fuerte terremoto redujo a escombros la ciudad venezolana de Cumaná falleciendo más de setecientas personas.

Hechas las investigaciones y procedimientos legales de lugar, el Tribunal de Primera Instancia del Distrito Judicial evacuó el día 02 de abril una sentencia ordenando la puesta en libertad del imputado, Chèry Cohèn, condenándole a una indemnización de dos mil pesos fuertes en favor de don Antonio Gutiérrez quien, lastimado en su honor por la magnitud de la paliza recibida en plena calle, para entonces había hecho correr en la prensa y en las calles el rumor de que la pelea había sido sumamente desigual, asegurando que el joven Chèry había sido ayudado por otro comerciante sefardita vecino de la zona, el Sr. Jacobo Pereyra, quien supuestamente había sujetado a don Antonio para facilitar la tarea de su adversario. El tribunal descartó esta versión, recriminando al Sr. Gutiérrez el reclamar una indemnización ridículamente elevada y el haber contribuido a provocar el incidente a conciencia de que en ese momento tenía a la mano, oculta, un arma blanca cuyo porte y tenencia estaba prohibido en aquel entonces por las leyes dominicanas. Satisfecho con este resultado, una vez puesto en libertad, el Sr. Chèry Cohèn procedió a publicar la sentencia completa en el periódico Oasis del 20 de abril acompañado de una carta en la que aseguraba no tener nada de qué avergonzarse.

La litis, que fue también extensiva a la filial de Saint Thomas de Rothschild & Coën, fue finalmente resuelta mediante un acuerdo amistoso entre las partes suscrito el día 03 de septiembre de ese mismo año. Así se lo hizo saber al público don Antonio Gutiérrez en la séptima edición de su nuevo periódico, El Eco del Pueblo, aprovechando la ocasión para invitar al resto de sus deudores a ponerse a cuentas con él a fin de evitar “las siempre desagradables” medidas legales.

Es probable que dicho acuerdo se haya concretado en parte gracias a la mediación de otro comerciante y prestamista sefardita, Noël Henríquez, a quien en lo adelante vemos operando como beneficiario de las acreencias de don Antonio Gutiérrez. Por lo que respecta a los Coën, estos continuaron realizando negocios por su propia cuenta en Santo Domingo por lo menos hasta el 26 de abril del año 1857 cuando tanto don Abraham como Chèry Cohèn figuran entre los firmantes de la carta pública de despedida al muy estimado cónsul británico Sir Robert H. Schombourk<sup>24</sup>.

---

<sup>24</sup> EL ECO DEL PUEBLO (26/04/1857). P. 3.

Cual si la Divina Providencia hubiese escogido exonerar a tan ilustre Caballero de contemplar las desgracias de un pueblo al que sinceramente llevo a considerar como suyo, apenas unos días después, ya en mayo del año 1857, el país se precipitó por una sangrienta vorágine política y económica que culminó en su anexión, en calidad de provincia de Ultramar, al Reino de España el día 18 de marzo del año 1861. Para ese entonces, la mayor parte de los comerciantes sefarditas y extranjeros domiciliados en Santo Domingo habían optado por retirarse definitivamente del país en el cual habían hecho carrera, familia, fortuna y amigos.

Entre los factores económicos que contribuyeron al declive económico de los comerciantes sefarditas entre 1856 y 1861 podemos destacar como un factor de primer orden el progresivo deterioro de la economía dominicana como resultado de la cruenta guerra civil contra Buenaventura Báez (1857-1858) y el excesivo financiamiento monetario del déficit fiscal al que recurrieron las autoridades de sendos bandos para solventar tanto los gastos de la guerra como los preparativos para una nueva invasión haitiana en 1859, la cual no llegó a concretarse, y algunos compromisos clientelares necesarios para su sustentación política (CUADRO 4).

En el estado de cosas consecuente, con la moneda nacional gravemente devaluada y la mayor parte de los productores agrícolas y ganaderos arruinados, los comerciantes consignatarios del comercio exterior se encontraron prácticamente desprovistos de productos distintos a la madera para exportar a fin de cubrir rentablemente sus obligaciones de compra y crédito suscritos en moneda fuerte en el extranjero. Sucede, sin embargo, que la rentabilidad de los cortes de madera había venido declinando desde mediados de siglo como resultado del agotamiento natural de los bosques cuya explotación resultaba más costo-eficiente, la caída en su cotización en los mercados internacionales (CUADRO 5) y la competencia desleal de otros comerciantes asociados con funcionarios públicos y caudillos militares exentos del pago de salarios bajo el pretexto del servicio militar obligatorio.

CUADRO 4  
Emisiones monetarias 1844-1860

<b>Año</b>	<b>Valor total emitido (Pesos dominicanos)</b>	<b>Cotización real frente al Peso fuerte</b>
1844	200,000	1 x 1
1845	1,400,000	n.d.
1846	300,000	20 x 1
1848	1,550,000	50 x 1
1849	1,000,000	50 x 1
1850	550,000	n.d.
1851	1,000,000	n.d.
1853	8,000,000	n.d.
1854	1,500,000 (falsificados)	n.d.
1856	20,000,000	68.75 x 1 a 500 x 1
1857	22,000,000	3,000 x 1 a 4,000 x 1
1858	20,000,000	4,000 x 1 a 5,000 x 1
1860	38,000,000	n.d.
<b>Total</b>	<b>114,500,000</b>	

**Fuente:** Estimación propia basada en CASSÁ (2004) pp. 32-35; FRANCO (2008) p. 219; FRANCO (2008b) pp. 43-59 MOYA PONS (2013) pp. 295, 312-324. En diciembre del año 1860 se encontraban en circulación unos 83.5 millones de pesos dominicanos de un total no menor de 114.5 millones puestos en circulación desde agosto del año 1844 hasta diciembre del año 1860. Los 31 millones restantes fueron retirados de circulación o destruidos; de esta cifra, solamente entre 1858 y 1860 fueron incinerados unos RD\$ 13,664,667.00



CUADRO 5

Precios promedio en el mercado europeo de algunos productos exportables de la isla de Santo Domingo en 1852 y 1860 (Pesos Fuertes).

<b>Mercancía</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Valor promedio en 1852</b>	<b>Valor promedio en 1860</b>
<b>Maderas</b>			
Caoba (Cañones grandes)	Millar de Pies.	De 100 a 220	70 a 120
Caoba (Cañones pequeños)	Millar de Pies.	De 80 a 100	De 40 a 50
Caoba (Horquetas)	Millar de Pies.	De 100 a 220	200
Guayacán	Tonelada.	De 6 a 8	5
Mora	Tonelada.	De 10 a 13	7
<b>Cueros y Tabaco</b>			
Astas de res	Ciento.	2	2
Cueros de res al pelo	Quintal.	5 a 6.5	10
Tabaco del Cibao (calidad superior)	Quintal.	10 a 14	n.d.
Tabaco del Cibao (calidad inferior)	Quintal.	6 a 9	16

**Fuente:** Elaboración propia, basado en MARTE (1984) pp. 102-103.

Las perspectivas a propósito de la eventual recuperación de la producción del tabaco –que paulatinamente fue relevando a la caoba como la mercancía local de mayor interés para los mercados internacionales- en el Valle del Cibao tampoco eran halagüeñas para los comerciantes consignatarios especializados en el comercio triangular vía Saint Thomas o Curazao, ya que desde mediados del siglo XIX dicha actividad estaba firmemente controlada por los mercaderes alemanes con asiento en Puerto Plata (CUADRO 6) quienes habían logrado consolidar las ventajas propias de su mejor ubicación geográfica (cercanía al Valle del Cibao) con las económicas que se derivaban de la embarcación directa a los mercados destino de Bremen y Hamburgo; a saber, menores gastos de transporte terrestre y de flete marítimo, seguro, financiamiento, intermediación y pérdida del producto (deterioro) como resultado de una entrega más rápida en los mercados destino.

CUADRO 6  
Puertos Extranjeros a los que se dirigió el tabaco  
exportado desde Puerto Plata en el año 1851

<b>Puerto destino</b>	<b>Número de buques</b>	<b>Cantidad de Serones</b>	<b>% del total de serones</b>
Hamburgo	14	26,204	51%
Bremen	9	14,485	28%
Saint Thomas	24	3,934	8%
New York	6	3,305	6%
Inglaterra	2	1,028	2%
Otros lugares	n.d.	2,811	5%
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>51,767</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia, basado en MARTE (1984) P. 90. En total, de acuerdo con Roberto Cassá, se exportaron unos 65,000 serones de tabaco en ese año, por lo que el 80% del tabaco dominicano salió por Puerto Plata, donde se aprecia claramente el dominio de los consignatarios alemanes sobre el grueso de esta actividad. Véase CASSÁ (2004) P. 19

A las razones económicas hasta aquí enumeradas se añadieron otras de carácter político y religioso que indudablemente también contribuyeron decisivamente a motivar la salida de los comerciantes sefarditas y otros extranjeros del país. Por aquellos años, dado el acusado estado de deterioro económico, financiero, monetario y de las libertades civiles en general, se daba por seguro que la joven República Dominicana acabaría bien pronto, sea por la fuerza de las deudas o de las armas, en manos de alguna otra nación extranjera como la República de Haití (entonces respaldada por Francia), los Estados Unidos o el Reino de España. Ello suponía para la mayoría de los comerciantes extranjeros un intolerable clima de inseguridad jurídica sobre su persona y bienes; especialmente en el caso de esta última nación cuya hostilidad contra los judíos, en particular, y, en general, contra quienes no profesaran la fe católica era bastante reconocida, especialmente a la luz las experiencias recientes vividas en las colonias vecinas de Cuba y Puerto Rico. Además, con la llegada de la vejez numerosos comerciantes, tanto judíos como protestantes, deseaban volver a integrarse en el seno de una comunidad religiosa mucho más fuerte y vigorosa que la que por aquel entonces habían improvisado en el país, reuniéndose en hogares y tiendas a falta de una sinagoga o templo formal.

Así las cosas, entre 1857 y 1858 la mayor parte de los comerciantes extranjeros, muchos de ellos prácticamente arruinados con motivo de la anarquía monetaria y la inobservancia de las leyes (puesto que cabe suponer que no pocos deudores se excusaban de incumplir sus obligaciones con motivo de la guerra o aprovechando el cierre temporal de los tribunales), decidieron abandonar el país enfocándose en liquidar sus activos y acreencias -ora mediante un descuento extraordinario, ora mediante su venta a otro comerciante- y acumular la mayor cantidad posible de moneda fuerte, incrementando su escasez hasta prácticamente sacarla de circulación; esto así, acusado asimismo por el hecho de que las exportaciones menguaron y de que algunos funcionarios del gobierno, conscientes de la devaluación inminente, salieron desde principios del año 1857 a comprar la moneda fuerte a una tasa muy superior a la que por entonces había en el mercado. En todo caso, conviene observar aquí que durante las primeras décadas de la República el ingreso neto de moneda fuerte fue sumamente limitado (CUADRO 7).

CUADRO 7  
Balanza comercial de la República Dominicana 1849-1870.  
(valores en miles de pesos fuertes)

<b>Año</b>	<b>Exportaciones</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Balance</b>
1849	611	259	352
1850	1,005	729	276
1851	1,181	1,137	44
1852	1,098	1,066	32
1853	1,119	879	240
1854	1,095	527	568
1855	1,270	504	766
1868	981	1,109	-128
1869	1,384	1,416	-32
1870	1,236	1,285	-49

**Fuente:** Elaboración propia, basado en CASSÁ (2004) P. 27

En el contexto político y económico de esos años, la actuación de los comerciantes extranjeros no puede interpretarse únicamente, como lo han hecho algunos historiadores dominicanos, como una maniobra encaminada a estafar a los productores agrícolas, sino también como una estrategia defensiva razonable, dadas las circunstancias auspiciadas por las autoridades dominicanas en la persona de Buenaventura Báez. Ciertamente, la apreciación de la moneda fuerte respecto a la moneda local prometía a los comerciantes beneficios adicionales sobre aquellos compromisos de compra suscritos en la moneda devaluada; beneficio que, sin embargo, a menudo no se concretaba entonces a consecuencia del incumplimiento del contrato

por parte del vendedor, sea por la guerra o cualquier otra causa, sin que el acreedor pudiera recurrir a los tribunales de la tambaleante República.

Una vez finalizada la guerra civil en junio del año 1858 con el derrocamiento de Buenaventura Báez, restablecido nuevamente el General Pedro Santana en la Presidencia de la República, se iniciaron los aprestos para restaurar el orden y mitigar el grave problema monetario causado por la inyección de más de 42 millones de nuevos pesos a la economía de parte de sendos bandos enfrentados en la cruenta guerra civil. En mayo del año 1859 las autoridades fijaron en dos mil pesos dominicanos la tasa de cambio oficial al peso fuerte español, lo que generó serios disgustos entre los tenedores de acreencias y billetes en moneda dominicana quienes aspiraban a lograr una cotización mucho más ventajosa para su traspaso a moneda fuerte. Los comerciantes extranjeros solicitaron entonces a los cónsules de sus respectivos países que intercedieran en su favor, gestionando una mejor tasa. Frente a la reiterada negativa de las autoridades dominicanas en tal sentido, los cónsules se embarcaron hacia el extranjero, regresando en noviembre de ese mismo año acompañados de barcos de guerra franceses, ingleses y españoles que amenazaron con bombardear la ciudad de Santo Domingo hasta que el Gobierno accedió a fijar una tasa de quinientos pesos dominicanos por cada peso fuerte.

En los meses siguientes los comerciantes extranjeros aprovecharon esta nueva tasa de cambio para deshacerse de sus activos, obligaciones y acreencias en moneda nacional; especialmente después de que se hizo de conocimiento público que el gobernante haitiano, Faustino Soulouque, planeaba una nueva invasión militar al territorio dominicano, pues era de esperarse entonces que las autoridades dominicanas procederían a devaluar nuevamente la moneda nacional para cubrir los gastos de una guerra que en esta ocasión bien podría perderse, dado el acusado estado de deterioro político y económico en que se encontraba el país.

En efecto, de enero a diciembre del año 1860 el Presidente Santana inyectó casi 38 millones de nuevos pesos en la economía, negociando concomitantemente la anexión, en calidad de provincia, de la República Dominicana al Reino de España, la cual se concretó en marzo del año 1861. Para ese entonces, la mayoría de los cerca de

veinte y cinco comerciantes sefarditas que se habían establecido en la República Dominicana habían abandonado el país liquidando sus mercancías o dejando sus negocios en manos de sus hijos, ya reconocidos como dominicanos.

En los años que siguieron a la restauración de la independencia nacional en julio del año 1865 encontramos a uno de los hijos menores de don Abraham Coën, Henrique, destacándose como comerciante en Santo Domingo, anunciando regularmente en la prensa numerosas ofertas y ventas en horario extendido (de 6 a.m. hasta las 9 p.m.)<sup>25</sup>. Sin embargo, para entonces resulta cada vez más frecuente que los descendientes dominicanos de los inmigrantes sefarditas se alejen de los negocios para acercarse más al ejercicio de las profesiones liberales y la política, ocupando diversas posiciones consulares, carteras ministeriales e incluso la Presidencia de la República en 1916; actividades en las que fueron muy apreciados por su cultura, pericia en los negocios y dominio de varias lenguas.

Algunos historiadores, como Enrique Ucko y Harry Hoetink, reconocen dicha tendencia como el resultado de la rápida asimilación cultural de los inmigrantes judíos en el seno de la sociedad dominicana de la época, la cual les llevó a dar preferencia a los estudios académicos en Europa, sobre la educación comercial empírica en el negocio familiar, en la formación de sus hijos varones<sup>26</sup>. Esto así probablemente también con la intención de preservar hasta cierto punto su identidad racial y religiosa mediante la vinculación de los jóvenes con una comunidad judía mucho más numerosa y religiosamente mejor estructurada en el extranjero, ya que en Santo Domingo no llegó a establecerse en aquellos tiempos una sinagoga<sup>27</sup>.

---

<sup>25</sup> EL MONITOR (17/10/1864) P. 4; (19/12/1864) P.4; (16/01/1866). P.4. A juzgar por este último anuncio, Henrique debió regresar al país durante el año 1864 adquiriendo la tienda de Francisco García y García para establecerse como comerciante especializado en ropas, prendas y calzados europeos.

<sup>26</sup> *“La creciente asimilación de los sefardíes fue acompañada por una disminución de sus actividades comerciales, y es tentador ver en esto una relación causal... Según los judíos fueron siendo absorbidos en la capa social más alta de la época, fueron perdiendo su ethos económico, adoptando la mentalidad económica de aquéllos, que preferían invertir sus riquezas en casas y terrenos, que elegían para sus hijos varones la preparación académica tradicional de médico o abogado en preferencia de una carrera comercial: en la medida en la que más posiciones gubernamentales de importancia fueron ocupadas por ellos fue relegándose a un segundo plano su interés comercial particular* HOETINK (1997). P. 60

<sup>27</sup> *“... un comerciante bien acreditado –pues es de advertir que la colonia hebrea se componía exclusivamente de comerciantes; no se sabe nada de médicos o abogados- hacia de rabino, cuando el caso lo exigía. Se comprende que*

Lo cierto es, sin embargo y según hemos podido constatar aquí, que el poder económico de los inmigrantes judíos venía declinando ya desde mediados de siglo, mucho antes de que se concretara el relevo generacional, por lo que resulta mucho más probable y menos remoto el atribuir su declive económico a otros factores, tales como el paulatino relevo de Curazao y Saint Thomas por New York, Boston, Londres, Bremen y Hamburgo como ejes clave del comercio exterior dominicano. Así las cosas, el menor éxito empresarial de los inmigrantes judíos de segunda generación respecto a sus padres pudo haber tenido menos que ver con la cultura y la educación que con la presencia de un mayor número de competidores relevantes mejor y más directamente conectados con los mercados internacionales.

En todo caso, sean cual fuesen las causas, el éxito empresarial de los inmigrantes judíos y sus descendientes en la República Dominicana continuó disminuyendo durante el resto del siglo XIX. Todavía alcanzaría uno de dichos descendientes, Eugenio Generoso De Marchena, a establecer en el año 1889 un Banco Nacional, subsidiario del Credit Mobilier francés, con un capital inicial de dos millones de dólares; empresa a cuyo éxito aportó De Marchena su trabajo y los privilegios acumulados en su actividad política más que los dineros obtenidos de sus negocios particulares, si es que tuvo algunos. El Banco prosperó durante sus primeros años al amparo de generosas concesiones estatales, tales como el privilegio exclusivo a emitir papel moneda, hasta el apresamiento y posterior fusilamiento en 1893 de don Eugenio a causa de sus aspiraciones presidenciales. Atrás quedaron definitivamente entonces los tiempos en los que los inmigrantes judíos y sus hijos dominicanos encabezaron el desarrollo empresarial de la República Dominicana.\_

---

*los judíos de talla ortodoxa no se sentían muy bien bajo tales circunstancias, y que especialmente los de edad avanzada deseaban volver en el seno de una comunidad más grande y fuerte, como la representaba la congregación hebrea de Curazao. Además advertían que la asimilación de la generación más joven avanzaba con extremada rapidez. Aunque los más viejos a menudo se oponían enérgicamente a tal desarrollo de las cosas por objeciones religiosas, no podían impedirlo y tenían que conformarse. Se limitaban entonces a mantener despejada la vista de sus hijos y nietos que seguían fundiéndose con la nueva patria, para que no olvidaran el gran mundo, logrando a menudo tal propósito, enviándolos a ser educados en Europa, de donde regresaban con un más amplio concepto del mundo y considerables conocimientos de los diferentes idiomas ... ” LOCKWARD (1994). pp. 66-67.*

#### IV. IMPLICACIONES DE NUESTRO ESTUDIO PARA LA TEORÍA ECONÓMICA GENERAL Y DE LA EMPRESA EN AMÉRICA LATINA HACIA MEDIADOS DEL SIGLO XIX.

El estudio desarrollado hasta aquí destaca la importancia del marco institucional - en la forma de leyes, tributos, moneda, gobierno, idioma y cultura- para el despegue y desarrollo exitoso de la actividad empresarial a través del tiempo, especialmente en una nación joven, agrícola y poco poblada como lo fue la República Dominicana durante la mayor parte del siglo XIX. En efecto, hemos podido constatar la manera en la que los inmigrantes empresarios responden a los cambios en el marco institucional abandonando su estrategia de comercio itinerante con motivo del reconocimiento diplomático y la reorganización jurídica de sendas naciones en la isla; recurriendo a los tribunales civiles para concretar sus acreencias o resolver sus diferencias, comerciales o particulares, con terceros; empleando a la población nativa para superar las barreras del idioma o acceder a beneficios fiscales; anunciando al público, por medio de la prensa escrita, acontecimientos jurídicamente relevantes (fusión de la sociedad, disolución de la sociedad, adición de un nuevo socio con derecho a firma, contratación de un nuevo gerente, salida temporal o definitiva del país); colaborando con facciones políticas para lograr una mayor equidad fiscal y civil respecto al resto de la población; y, finalmente, abandonando el país cuando la constante actividad bélica, el deterioro del estado de derecho y el surgimiento de instituciones extractivas, como lo ha sido siempre una moneda frecuentemente devaluada, amenazan la seguridad sobre su persona y bienes legítimamente adquiridos conforme a la legislación vigente.

Nuestra investigación no avala la existencia de restricciones culturales, distintas a las propias del idioma, a la capacidad de los empresarios inmigrantes para establecer sociedades comerciales y vínculos de cooperación, tanto económica como social, con sus homólogos tanto dominicanos como de otras nacionalidades. La preferencia entre connacionales que se observa con frecuencia en la formación de las sociedades comerciales de la época, nos parece fundamentalmente motivada por la mayor afinidad familiar, comercial, cultural e idiomática entre personas de un mismo trasfondo, que tienen por objeto exportar las mismas mercancías a un mismo puerto destino, que por la



existencia de prejuicios o alguna indisposición a colaborar con empresarios de una nacionalidad distinta.

Dicha disposición a la asociación empresarial con otros connacionales, que bien pudo ser también motivada por las reducidas dimensiones del mercado, cuando no del patrimonio del empresario capitalista, parece haberse acusado, en el caso dominicano, por el carácter unipersonal y no familiar, de la mayor parte de la inmigración empresarial durante este período. La falta de familiares e hijos adultos en quienes delegar los negocios al momento de tener que ausentarse del país por motivos comerciales (compra de nuevas mercancías, liquidación de letras, obtención de préstamos, rendición de cuentas a socios residentes en el extranjero) animaron la temprana asociación entre los comerciantes con capitales más pequeños, cuando no la incorporación de nativos en calidad de dependientes asalariados de los grandes almacenes. Todo lo cual contribuyó a acelerar el tránsito desde el capitalismo mercantil familiar hasta el capitalismo mercantil moderno, sin que llegara a concretarse una separación completa entre la propiedad y la gerencia en las Casas Mercantiles en la República Dominicana durante el período estudiado.

Este trabajo no presenta evidencia a favor de una superioridad empresarial basada en las diferencias educativas o culturales entre los inmigrantes y la población nativa de la isla de Santo Domingo hacia mediados del siglo XIX. Las diferencias económicas entre sendos grupos parecen obedecer más bien a la magnitud relativa de los capitales empleados; el acceso a la moneda fuerte e información privilegiada (planes del gobierno, movimientos en los mercados internacionales, etc.); la capacidad de integración con una red comercial mucho más amplia; y la capacidad de acumular capital político vía la afiliación a instituciones como la masonería o el logro de la representación consular de alguna nación Europea. En este sentido, tiende a apoyar la crítica del historiador empresarial Carlos Dávila a las tesis propuestas por Everett Hagen, Thomas Cochran, David S. Landes, Lawrence E. Harrison, Seymour Lypset y otros sobre la supuesta presencia de valores culturales adversos al éxito empresarial de la población nativa de los países latinoamericanos<sup>28</sup>. En efecto, ya a mediados del siglo XIX

---

<sup>28</sup> GARCÍA-RUIZ, J. & TONINELLI, P. (editores) (2010). pp. 143-160.

comerciantes dominicanos como Mateo Perdomo lograron relevar a extranjeros con capitales inicialmente más grandes, mejor conectados con los mercados extranjeros y hasta diplomáticamente acreditados como don Abraham Coën. Futuras investigaciones deberán arrojar luz sobre cómo fue que finalmente lograron completar dicha hazaña.

Muy a pesar de semejantes logros y de lo extraordinariamente grandes que llegaron a ser sus fortunas por aquellos años, observamos que el éxito empresarial de los padres no fue extensivo a los hijos, de tal suerte que ninguno de los comerciantes, tanto nacionales como extranjeros, alcanzó a establecer la simiente de un grupo mercantil e industrial diversificado en la segunda mitad del siglo XIX, como sucedió en la Argentina y otros países latinoamericanos<sup>29</sup>. No cabe la menor duda, sin embargo, de que la guerra civil (1857-1858) y la anexión a España (1861-1865) contribuyeron a abortar la dinámica empresarial que venía desarrollándose en la República Dominicana desde los últimos lustros de la ocupación haitiana, de tal manera que se aprecia una cierta falta de continuidad tanto en las organizaciones empresariales como en los nombres de las principales familias de empresarios.

Estructuralmente, sin embargo, las Casas Mercantiles no variaron mucho durante el período 1830-1865. Uno o dos socios capitalistas asumían la gerencia del negocio con la ayuda de un dependiente, aprendiz de comerciante, de quien se esperaba un buen dominio gramatical del castellano y frecuentemente también algún manejo de la teneduría de libros. Completaban la nómina, solamente en las Casas más grandes, una planilla de hasta cinco empleados adicionales con los que se mantenía una vinculación recurrente mediante comisiones o pagos a destajo, consecuentes con la naturaleza intermitente de las actividades productivas, y, menos frecuentemente, mediante el pago de un salario fijo en moneda nacional. Algunos de estos empleados contaban con patentes para el ejercicio de actividades de apoyo a la actividad primaria de la empresa, tales como la venta minorista y el transporte de mercancías. En todo caso, las Casas de Comercio no dejaron de ser establecimientos únicos, sin sucursales ni filiales, en los que la compraventa de mercancías se alternaba ocasionalmente con los préstamos hipotecarios y alguna que otra aventura económica esporádica, como el proyecto de

---

<sup>29</sup> Véase BARBERO (2009); también MARICHAL (1998).

colonias agrícolas alemanas o la falsificación de billetes. Ello se debió, al menos parcialmente, a la escasez de recursos gerenciales cualificados, manifiesta en los avisos colocados en la prensa, la reducida dimensión de los capitales empleados y el elevado grado de aislamiento que por aquel entonces existía entre las diversas ciudades del país; situación que se mantuvo durante todo el resto del siglo, evitando la creación de un único mercado nacional en la República Dominicana, razón por la que la gran empresa mercantil se mantuvo como un fenómeno temporal, monótono, local y urbano.\_

## BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA.

ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN DE LA REPÚBLICA DOMINICANA. Biblioteca Digital de periódicos publicados durante el período 1844 al año 1870.

BARBERO, María Inés (2009). “Estrategias de empresarios italianos en Argentina. El Grupo Devoto”, en Anuario CEEED No.1 Año 1, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires: Buenos Aires. pp. 10-42

CASSÁ, Roberto (2006). *Historia social y económica de la República Dominicana, Tomo I*. Editora Alfa & Omega: Santo Domingo.

CASSÁ, Roberto (2004). *Historia social y económica de la República Dominicana, Tomo II*. Editora Alfa & Omega: Santo Domingo.

FRANCO, Franklin (2008). *Historia del Pueblo Dominicano*. Sociedad Editorial Dominicana: Santo Domingo.

FRANCO, Franklin (2008b). *Historia Económica y Financiera de la República Dominicana*. Sociedad Editorial Dominicana: Santo Domingo.

GARCÍA-RUIZ, J. & TONINELLI, P. (2010) (editors). *The Determinants of Entrepreneurship: Leadership, Culture, Institutions*. Pickering & Chatto: London.

GHASMANN, JEAN (2006). *Los judíos en el destino de quisqueya*. Librería La Trinitaria: Santo Domingo.

HOETINK, Harry (1997). *El Pueblo Dominicano: 1850-1900. Apuntes para su sociología histórica*. Ediciones Librería La Trinitaria: Santo Domingo.

LOCKWARD, Alfonso (1994) (editor). *Presencia judía en Santo Domingo*. Editora Taller: Santo Domingo.

MARICHAL, Carlos (1998). *La gran burguesía comercial y financiera de Buenos Aires, 1860-1914: Anatomía de Cinco Grupos*. Mimeo: Buenos Aires.

MARTE, Roberto (1984). *Estadísticas y Documentos Históricos Sobre Santo Domingo (1805-1890)*. Museo Nacional de Historia y Geografía: Santo Domingo.

MOYA PONS (2013). *Manual de Historia Dominicana*. Ediciones Librería La Trinitaria: Santo Domingo.

VEGA, Wenceslao (2007). *Historia del Derecho Dominicano*. Amigo del Hogar: Santo Domingo.