

# El espacio y los flujos de información: los modelos del subsistema indopacífico

ANTONIO PICAZO  
Universidad de las Islas Baleares

Space and information flow: indo-pacific subsystem models

## RESUMEN

*Las primeras grandes compañías globales, la EIC y la VOC, diseñaron un modelo de implementación en los mercados lejanos que les facilitó el completo dominio de los mismos. Este dominio se basó en el intercambio de información entre los agentes y su ulterior traslado a las distintas sedes centrales, lo que conllevó una gran actividad cooperativa y colaborativa.*

**PALABRAS CLAVE:**  
*Información, flujo, Historia Moderna, Índico, Pacífico, Modelos, Capitalismo.*

## ABSTRACT

*The first major global companies, the EIC and the VOC, designed an implementation model in distant markets provided them with complete mastery of them. This domain was based on information's exchange between agents and their subsequent transfer to the various headquarters, which led a large cooperative and collaborative activity.*

**KEYWORDS:**  
*Information flow, Modern History, Indian, Pacific, Models, Capitalism.*

**Recibido:** 25-11-2010  
**Aceptado:** 15-11-2011

## 1. LÍNEAS METODOLÓGICAS

Los modelos económicos implantados por la East India Company y la Vereenigde Oost-Indische Compagnie en el subsistema indopacífico requerían, ante todo, conocimiento<sup>1</sup>. La consecuencia lógica de esa adquisición fue, por consiguiente, la información, la trasmisión y el control de la misma<sup>2</sup>. De esta forma a principios del XVII se pasó de una cooperación personal a otra más impersonal, superándose lo que Ulrich Schawalde y Ron Harris<sup>3</sup> definieron como una «información asimétrica». Es decir, el viejo sistema personalizado, atomizado, derivó en otro cooperativo, que Chaudhuri estudió y concretizó. Por lo que se refiere al denominado «flujo de información», lo podríamos definir, a grandes rasgos, como aquella cantidad de datos transferidos por un canal de comunicación en un tiempo concreto. En este aspecto, y en las cartas analizadas, nos enfrentamos a una red de flujos doble. Por una lado vertical, de transmisión de los agentes a la sede central y con una forma jerarquizada<sup>4</sup>, ascendente cuando se facilitaban datos, o descendente cuando se recibían órdenes. Por otro horizontal, de transferencia informativa inter-áreas, cooperativa en definitiva. En estas circunstancias se desarrollaron los flujos que iban a favorecer el control europeo del mercado de todo el sistema<sup>5</sup> y, como resultado, una mutación de la dinámica contractual del viejo continente que pasó por la colaboración entre Estados y compañías globales en ese siglo mercantilista<sup>6</sup>.

<sup>1</sup> No es nuestra intención desarrollar en profundidad las teorías del conocimiento, aunque sí remarcar que este necesita, necesariamente, información. En ese aspecto véase HABERMAS, J. *Conocimiento e Interés*, València: Universitat de València, 1995. HUSSERL, Edmund. *Las crisis de las ciencias europeas y la fenomenología trascendental*, Barcelona: Crítica, 1990. También los filósofos pragmáticos como John Dewey o William James, sin olvidar al clásico Ludwig Wittgenstein. Desde otro aspecto, más en la línea historiográfica que seguimos, BARRERA, U. MIGNOLO, W. *Capitalismo y geopolítica del conocimiento: El eurocentrismo y la filosofía de la liberación en el debate intelectual contemporáneo*, Buenos Aires: Signo, 2001.

<sup>2</sup> Sobre la información SCHAWALBE, Ulrich. *The core of economies with asymmetric information*, New York: Springer, 1999, realizó una muy notable tesis.

<sup>3</sup> HARRIS, Ron. «The formation of the East India Company as a Cooperation-Enhancing Institution», *Social Science Research Network*, December (2005), pág. 16: «The asymmetric information provided a major obstacle to cooperation. To entice outsiders, the insiders could not rely only on presenting the prospects of oceanic trade with Asia, or promising a fair share of the profits. They had to credibly commit to provide information that would reduce the asymmetry. They had to provide tools for acting upon the information. An institutional innovation was required to enable this and to raise huge capital from outsiders. The fact that the EIC embodied cooperation-enhancing attributes is in itself supportive evidence for the insufficiency of personal cooperation. Though this may seem a tautological argument, it is not, as long as no other explanation for these attributes is offered».

<sup>4</sup> En este aspecto, la jerarquía de los canales de información era muy importante para el control de la estructura formal de las compañías y la toma de decisiones. Vid. CHAUDHURI, K.N., *The Trading World*, op. cit.

<sup>5</sup> PARKAKUNEL, Jos., *Mercantilism and the East Indian trade*. London: Routledge, 1963, pág. 10 «...During the first ten years of its existence, the total export of the company amounted to 170.673 pounds of which as much as 119.212 was bullion. In the next decade the drain was even more marked, as has been admitted by Thomas Munn himself, one of the more ardent promoters of the company. Out of the total export of 840.673 pounds for the first twenty years of the company trade, only 292.286 was represented by goods; and even these were in great part foreign goods...». Esto explica porque se levantaron voces de mercantilistas contra la exportación de moneda y plata que realizaba la EIC.

<sup>6</sup> House of Comuns Journal —HCJ—, Vol. I, 1547-1629, London: 1829, pág. 892, recoge la sesión

Con el nacimiento de la EIC y la VOC, surge un mercantilismo tremendamente agresivo, proteccionista y muy involucionista, donde el papel del Estado será crucial. Un Estado que deberá defender los nuevos parámetros económicos en los que se desenvolvían los mercaderes y las primeras compañías globales y que no dudará en activar conflictos bélicos con el único fin de acabar totalmente con los «rivales económicos»<sup>7</sup>. Así pues, entre «empresa» y «poder» aparecen lazos de perfecta y total simbiosis que provocaran grandes cambios.

Cambios que los hallamos explicados en una relación de la EIC a la Corte en la que resumía, en sólo tres puntos, la coyuntura y los retos a que se enfrentaban:

1. Era sumamente peligroso alterar el comercio con Asia.
2. Ese comercio llevaba 35 años, y había modificado profundamente el sistema mercantil de Europa y el consumo de especias, lo que provocó que los precios se redujesen a la mitad.
3. Sí los holandeses lograban controlar el mercado establecerían un monopolio y subirían los precios.

El análisis de la correspondencia<sup>8</sup> de la East India Company, en los primeros años de su implementación en el área de estudio, nos proporciona un gran volumen de ejemplos ilustrativos de la estrategia seguida y del flujo informativo mantenido. Ese dinamismo evidencia disimilitudes con el modelo espacial que surgió de la producción cartográfica, y de la utilización portuaria. Estos dos factores coincidían de una forma plena, sin grandes desviaciones de la visión espacial, aunque con algún leve matiz. Un ejemplo claro de desviación fue el aumento de la concentración en determinados puertos de tipo aporte/dispersión (hub/spoke)<sup>9</sup> como los de Japón. En cambio, el examen de la correspondencia presenta un modelo mucho más evolucionado, complejo, y sobre todo, con una intensidad de penetración muy elevada.

---

del siete de mayo de 1629 en que hallamos la petición de la EIC para poder realizar más exportaciones de moneda. Estas peticiones eran corrientes, algo común en la Cámara, especialmente en el Comité de Comercio, como lo demuestran las repetidas solicitudes sobre dicha cuestión. Ejemplo de ello, las del 6 de febrero de 1621 que se concretó en un permiso no sólo para exportar más moneda, como resultado de un incremento del trato mercantil, sino también en comprar 40.000 libras anuales de oro en el mercado de Venecia. Otras sesiones con similares características fueron las del 24 de febrero de 1626 o las del 2 de mayo de 1628.

<sup>7</sup> Hacia 1660 los planes de la EIC pasaban por la adquisición de Bombay a los portugueses. Las primeras reticencias portuguesas cedieron posteriormente, especialmente después que Francisco Mello, embajador luso, propusiera la unión de Carlos con la infanta Catalina, hija de Juan IV, con ello iba la cesión de privilegios comerciales para Tánger y Bombay así como una dote de dos millones de cruzados. El tratado se firmó el 23 de junio de 1661, y el matrimonio el 21 de mayo de 1662, con lo que Inglaterra se comprometió a ayudar a Portugal con dos mil soldados y diez buques de guerra hasta alcanzar la total independencia.

<sup>8</sup> Hemos utilizado la correspondencia editada por DANVERS, F.CH.; FOSTER, William, *Letters Received By the East India Company from its Servants in the East*, London, Sampson Low, Marston & Cia, 1899, concretamente los cinco primeros volúmenes que datan de 1607 a 1617 y también COCKS, Richard. *Diary of Richard Cocks, cape-mercant in the English factory in Japan, 1615-1622*, London: Hakluyt Society, 1883.

<sup>9</sup> SEGÚI, J. M.; MARTÍNEZ, M. R., *Geografía de los transportes*, Palma: UIB, 2004, pág. 39.

El examen de las cartas de la EIC la hemos efectuado sobre los primeros años de su penetración en el área, concretamente en el primer cuarto del siglo XVII, desde sus primeros viajes hasta 1617. La pauta de estudio seguida ha sido la de confeccionar una base de datos de todas las epístolas, la fecha de emisión, el agente emisor<sup>10</sup>, el lugar de redacción, el destinatario y el destino. Todo ello georeferenciado para posteriormente ser incluido en un Sistema de Información Geográfica histórico-temporal<sup>11</sup>. Además, hemos absorbido algunas de las noticias más importantes que se transmitían, aunque únicamente de la zona del Pacífico, pues uno de los puntos que investigábamos era determinar la velocidad de implantación de los mercaderes y agentes europeos en el Lejano Oriente. Por eso hemos realizado un examen más concreto y detallado de las cartas emitidas desde Japón, Siam e Indonesia, y de los datos que incorporaban.

Con este estudio profundizamos en el análisis de la evolución de la utilización espacial en la primera Edad Global. A saber, la actividad que desarrollaron los agentes de la compañía en determinados puertos y la realidad económica de sus hinterlands<sup>12</sup>; la evolución de la cantidad de información trasladada a otros agentes; las conexiones inter-portuarias; la calidad de los datos; la competencia entre compañías<sup>13</sup>; las referencias al mercado (precios, ubicación geográfica, tratados, con-

<sup>10</sup> ADAMS, Julia. «Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control in the Dutch East Indies», *American Sociological Review*, Vol. 61, No. 1, (1996), pp. 12-28, pág. 13 explica como «The basic structure of early modern European colonialism was created when merchant capitalists and their home states joined together to charter large-scale monopoly companies aimed at global commercial and imperial dominance. The Dutch pioneered key aspects of the chartered company form with the foundation of the United East Indies Company (Vereenigde Oost-Indische Compagnie, or VOC) in 1602. The VOC merged individuals' assets into a single permanent ongoing enterprise, and was invested with sovereign rights over foreign territory and vassals. Chartered companies were quintessentially patrimonial forms...Patrimonial systems embody several special twists to the relevant principal/agent relationships two are important here. First, the substantive content of roles and ties is multifocal. That is, key agents were delegated multiple and interrelated organizational goals, including what we think of as economic ends (extracting surplus resources and making profits), as well as the coercive goals of maintaining and extending sovereign reach. The top Dutch colonial agents were, by virtue of their singular positions, simultaneously traders and rulers. The metropolitan principal therefore faced the ticklish task of strengthening the power of these agents to insist that surplus pass through the restricted set of nodes leading back home, while making sure that wily agents did not evade that patrimonial chain for their own ends. Thus patrimonial principal/agent ties present more complexities than the employer/employee or manager/worker relationships in capitalist firms with which most contemporary principal/agent models are preoccupied».

<sup>11</sup> Este sistema está integrado en el proyecto de Investigación liderado por la doctora Ana Crespo del CSIC «Dynamic Complexity of Cooperation-Based Self-Organizing Networks in the First Global Age (Dyn-CoopNet)».

<sup>12</sup> KEONG, Chin. *Trade and Society: The Amoy Network on the China Coast, 1683-1735*, Nuss Press: 1983, realiza una explicación muy detallada de la situación rural de Fukien y del éxodo de esa zona a la ciudad, en la pág. 95 podemos leer «...During the period between 1684-1717 the Fukinese focused their attention on the modern trade conducted through the overseas Network...».

<sup>13</sup> SAINSBURY, E. B.; FOSTER, William. *A Calendar of the Court Minutes of the East India Company*, Oxford: Clarendon, Press, 1909, Vol. V, «The Committees for Pulo Run to Thomas Gee, January 5. They suppose that it is not unknown to Gee that by the award lately made between the English and Dutch Commissioners the island of Pulo Run is to be restored to the English. The Company have resolved to plant, fortify, and people the said island, the management of which has been referred to a committee, the members to meet every Friday morning to consult about the same. Gee having been to the island and the

venios...) así como las necesidades que iban surgiendo de su irrupción. Un ejemplo lo hallamos en el memorando de Lord Arundel que en 1639 apremiaba a la compañía a establecer una factoría, con carácter de urgencia, en Madagascar, dado los intereses franceses en aquella isla. En fin, hemos percibido como se estructuró la red comercial inglesa y como sus encargados tenían una actividad frenética que, como afirman tanto Tollison como Irwin, les llevaron a controlar totalmente el mercado<sup>14</sup>. Finalmente, y para concluir, hemos comparado toda esta información proporcionada por la correspondencia de la EIC con la emitida por la VOC en la misma zona para poder comparar los diferentes ritmos evolutivos de la transferencia informativa entre las dos compañías.

## 2. DINÁMICA Y EVOLUCIÓN DE FLUJOS

Con la aparición en el Índico y el Pacífico del comercio holandés a finales del XVI, y con el de los ingleses en los primeros años del siglo XVII, comenzó una nueva época en que los grandes mercados asiáticos se abrieron definitivamente a los deseos comerciales occidentales. Los nódulos primarios y las zonas productoras, fueron catalizadores que atrajeron a los mercaderes europeos que tenían una única finalidad: aumento del lucro, incremento del capital, control de la producción y de todos los resortes del mercado. Beneficios que alcanzaban sumas importantes<sup>15</sup> como lo demuestra el balance presentado en agosto de 1639 en la sede londinense

---

places adjacent, is earnestly desired to repair to London, as it is thought that he will be able to advise and give great light concerning this Business».

<sup>14</sup> TOLLISON, Robert D. *Politicized Economies: Monarchy, Monopoly, and Mercantilism*. Texas A&M University Press. 1997, pág. 185, «...The study of the «microanalytics» of individual mercantile monopoly companies is useful in its own right. Such research allows us to explicate clearly how these companies operated and how they resolved certain basic and timeless economic problems in their organizational forms. It also permits comparison of modern forms of economic organization with the forms adopted by the early companies. There are fundamental similarities in the economic problems faced by both the early and more modern companies, and hence a similarity in their organizational formats as well. Within the process of firm adaptation to transactions costs and external forces is the long, and often tentative, beginnings of the modern (limited liability) form of the corporation. The vital nature of the firm and corporation as the foundation for economic progress in all societies needs no rationale, of course. But historical research and economic logic gives us greater insight into the political economy of mercantilism and into the economic nature of the early companies. Por su parte, IRWIN, Douglas. «Mercantilism as Strategic Trade Policy: The Anglo-Dutch Rivalry for the East India», *The Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 6, (1991), pp. 1296-1314, pág. 1297, «The literature on strategic trade policy, reviewed in Helpman and Krugman (1989), examines optimal commercial policy when international trade is conducted under conditions of imperfect competition. These models share the feature that government intervention can impart strategic advantages on domestic firms in competition with foreign firms, giving trade policy the potential to increase national welfare. In one prominent analysis, for example, Brander and Spencer (1985) use a Cournot duopoly model to examine competition between a domestic and a foreign firm exporting to a third market. Under certain conditions, a government export subsidy enables the domestic firm to commit to a higher level of output, thereby forcing foreign output to contract and shifting profits to the domestic firm at the expense of the foreign firm. Brander and Spencer show that these subsidies increase national welfare because the additional profits of the domestic firm exceed the cost of the government subsidy (although if all governments undertake such policies, the resulting Nash equilibrium is inefficient in that the welfare of all countries could be higher in the absence of such subsidies)».

<sup>15</sup> Aunque en ocasiones también presentaban grandes sumas de gastos, vid. SAINSBURY, E. B.;

de la EIC del año anterior, que reflejaba unas ventas de productos orientales por valor de 227.000 libras, unas inversiones de 120.000, y un beneficio de 107.000 libras.

La estructura de aquellas incipientes compañías europeas demandaba unos determinados flujos de información que tendrían dos grandes circuitos. Por una parte, el control y dirección desde la sede europea, con lo que originó una centralización de datos que al final serían reutilizados para el control absoluto o, en su caso, para desestructurar la competencia o la producción nativa. Y, por otro, la información trasladada de unos agentes<sup>16</sup> a otros, de unas zonas a otras, persiguiendo una serie de objetivos: capitalización, conocimiento (precios, productos...), ampliación (mercados, puertos,...), actuación de la competencia (europeos, asiáticos...), colaboración (redes locales,...).

---

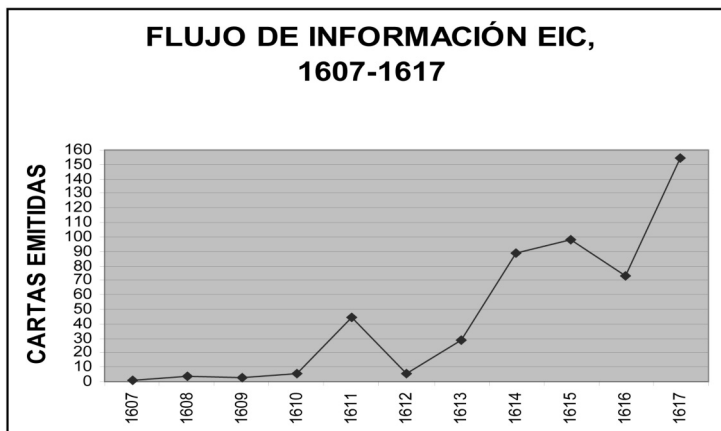
FOSTER, William. *A Calendar, op. cit.*, vol. IV, «Balance Sheet of the Third Joint Stock 1 [?July, 1641]. On the credit side are: sums due by bills, bonds, &c, 260.624 l.; stock in cash and goods, 70.570 l.; cargo of the Crispian, 127.507 l., total, 458.701. The debits include: money owing at interest on April 30, 267.152; six months' interest Taken to the fine of April, 1641; cortinewed and enclosing the Crispiana, thereon at 7 per cent., 9,345; amount required to complete the division of 75 per cent 56.565; subsidy, impost, freight, and provisions, 30.998; due to the adventurers in the Second Joint Stock and Voyages, 4.606 l.; subsidy and impost on the Crispian, 10.000 l.; sundry other expenses, 5.650 l.; fourteen months' discount of 20.000l., at 8 per cent., 12,200; total, 386.516; leaving towards a fourth division, 72.185 l.»

<sup>16</sup> Los agentes fueron una figura clave en el desarrollo de las actividades mercantiles de las grandes compañías europeas en el área indopacífica, no sólo proporcionaron información, tratados mercantiles, sino que se dedicaron a comprar y vender todo tipo de productos que generasen beneficios. Por ello las compañías les pagaban un sueldo y les permitían activar su propio tráfico. Sobre los sueldos de estos véase el acuerdo de la EIC en SAINSBURY, E. B.; FOSTER, William. *A Calendar of the Court Minutes of the East India Company*, Oxford: Clarendon, Press, 1909, 6 Vol., «A Court of Committees for the New General Stock, January 7, 1658. The Court resolves on the number of persons to be employed at the several factories and their respective salaries as follows : at Surat, the President to receive 500 l. a year if sent directly from England, but if otherwise then only 350l. a year; the Accountant or second, 150l. a year; the Purser-General, 100l.; the Warehousekeeper 70l.; these four to be of the council. The Minister to receive 100l. a year, the Secretary 40l., the five young men entertained as writers 20l. each, and the five factors for recruits, to be disposed of by the President as occasion shall require, 30l. a year each. Also a chirurgion. The charge of the whole presidency for housekeeping, provisions, and extraordinary entertainments must not exceed 20l. a head, with 260l. for 'extraordinary allowance', making in all 600l. a year. At Ahmad abad, the Chief to receive 50l. a year, the second 30l., and the third 20l. a year; the annual charge not to exceed 100l. At Sind or Tatta, the Deccan, Masulipatam, and Jambi, the Chief to receive 50l. a year, the second 30l., and two young factors 20l. each, the annual charge of each factory not to exceed 100l. In Persia, the Agent to receive 125l. a year, the second 50l., the tirad 30l., the fourth 25l.; the whole annual charge of housekeeping and expenses not to exceed 200l. At Fort St. George, the Agent to receive 100l. a year, the second 40l., the third 30l., and the two others 20l. each, the Minister 50l. a year; the whole annual charge not to exceed 200l. At Viravasaram, the Chief to receive 40l. a year, the second 30l.; the whole annual charge not to exceed 50l. At Petapoli, the Chief to receive 30l. a year and the second 20l.; the whole annual charge not to exceed 50l. At Hugli, the Agent to receive 100l. a year, the second 40l., the third 30l., and two others 20l. each; the combined annual charge at Hugli, Balasore, Kasimbazar and Patna not to exceed 300l. At Balasore Kasimbazar, and Patna, the Chief to receive 40l. a year, the second 30l., and the third 20l. At Bantam, the Agent to receive 100l. a year, the second 50l., the third 30l. and two others 20l. each; the whole annual charge not to exceed 200l. At Macassar, the Chief to receive 50l. a year, the second 30l. and the third 20l.; the whole annual charge not to exceed 100l. In China, the Chief to receive 100l. a year, the second 50l., the third 20l.; the annual charge of housekeeping, etc., is not stated, as it is yet uncertain if they will be able to settle there. The above salaries to begin at the arrival in India of the persons appointed to the several employments and terminate when they shall leave India. Security to be given as follows : for a President 4,000l., an Agent 2,000l., the second at Surat 2,000l. the third at Surat 1,500l., the chief of a factory 1,500l., all other factors 1,000l. If at the death or removal of any person employed another shall take his place, he shall give suitable security there by bond before his Entertainment».



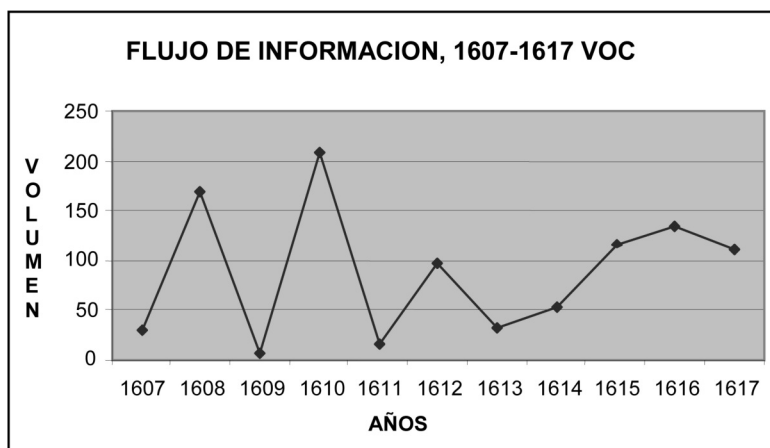
A medida que la EIC se fue implantando en cada una de las áreas, la cantidad de datos fue creciendo. Si bien en los primeros años las cartas emitidas desde la zona fueron escasas, con el tiempo aumentaron, tanto las destinadas a la metrópoli como las dirigidas a otros puertos. La evolución fue espectacular, en 1602 y en 1607 únicamente se emitieron una carta cada año. La de 1602 del rey de Aceh al agente inglés que vivía en la misma ciudad, a James Lancaster, en la que se le confirmaban algo tan vital como eran los privilegios comerciales; la de 1607 de Gabriel Towerson desde Bantam a la compañía en Londres, en la que comunicaba la llegada del almirante holandés Matelief, y su viaje a China, concretamente a Hainán, en la ruta a Macao; e incluso los precios del tafetán (a 1 real de a 8 la pieza).

Diez años después, el volumen transferido ascendió a 154 cartas, con una variedad de destinos muy elevada. Efectivamente, las misivas se dirigieron mayoritariamente a Londres, pero también se incrementó el número de las destinadas a los demás agentes ubicados en distintos puertos (India, Indonesia, Siam, Japón...). No sólo aumentó el número de cartas sino que también lo hizo el volumen de los testimonios, en variedad y en calidad. En ella se reflejan datos valiosos para la estrategia mercantil, desde la llegada de diferentes naves a los puertos (holandeses, españoles, franceses...) a envíos de productos (especias, textiles...) y capitales. Un ejemplo lo evidenciará más fehacientemente: en 1617 Lucas Anthenius envió desde Masulipatam a William Nichols en Aceh un cargamento valorado en 20.000 reales de a 8 con el «Charles», y con el «Unicornio» 10.000 reales en metálico y 10.000 en ropa. Otros casos lo pueden complementar, en 1639 se enviaron a Bantam 40.000 reales; en 1637 se remitieron 100.000 reales con la nave Jonás a Surate<sup>17</sup>. La red de agentes y los flujos de información proporcionaron el conocimiento necesario para saber y determinar en que puertos y plazas se podrían obtener más beneficios: desde Siam se comunicó al agente en Hirado que cualquier intervención en esa zona produciría unos rendimientos que superarían con creces el 100%.



<sup>17</sup> Vid. la obra de CIPOLLA, C. *La odisea de la plata española: conquistadores, piratas y mercaderes*, Barcelona: Crítica, 1999.

Esta dinámica de flujos de información desarrollada por la EIC fue muy similar a la implementada por la VOC. Si bien ésta última presenta unas disimilitudes de volumen anuales un tanto diferentes. Por lo que se refiere a la cantidad de cartas remitidas por los agentes flamencos en la zona hallamos años de gran disparidad, prácticamente pendular. Hubo años de transferencias mínimas, como 1609 o 1611, que sólo se emitieron 6 y 16 cartas respectivamente, y otros muy elevados, como 1608, en que se despacharon 169 misivas o la gran oleada de datos de 1610 cuando se alcanzaron las 209 cartas. Esta correspondencia mantenía un elevado número de datos y de información económica, como lo evidencia las transferidas por Andries Sourij, el agente en Jambi, a la central de Batavia.



### 3. PUERTOS EMISORES Y VOLUMEN

El conjunto de la correspondencia de la EIC y de la VOC permite perfilar cómo estaban constituidas las redes en el Indopacífico y, sobre todo, que relación mantenían entre ellas, cuáles eran las económicamente más activas, las que poseían un peso cualitativamente más importante. El análisis lleva a establecer algunas conclusiones, una de ellas es que Bantam, en esos primeros momentos fue uno de los principales centros contractuales e informativos y ello por dos cuestiones que, con el tiempo, mutarían. La primera su estratégica situación en el vértice de dos zonas de confluencia: el Índico y el Pacífico. La segunda por su producción y elevado número de transacciones que se efectuaban.

Uno de los elementos que cabría destacar de esa estrategia económica es la cooperación pues la dinámica que los agentes realizaron en zonas concretas, como Siam o la costa de Coromandel, permitieron, a través de tratados y convenios, incrementar su actividad y lo que era más importante: un aumento del volumen contractual de mercancías, el conocimiento detallado de la mecánica de los



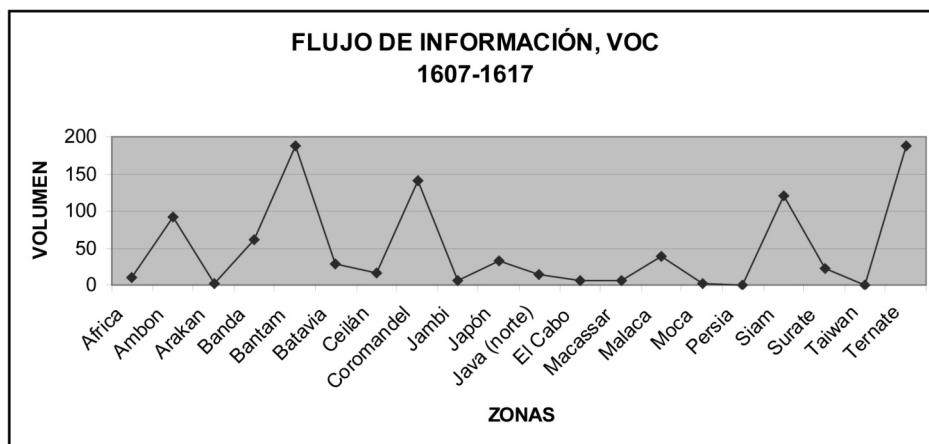
mercados, desestructurándolo profundamente y monopolizando precios, controlando, en definitiva, el sistema económico de la zona. Esa misma dinámica permitió la penetración en zonas que, ulteriormente, tendrían un peso decisivo, como fueron Japón o Taiwán y el pacto con la oligarquía local dominante, e incluso de la colaboración con mercaderes de la zona. Muchas ideas intentaron desarrollarse para ampliar el comercio, como aquella de 1638 de establecer una factoría en Hainán<sup>18</sup> y facilitar una reinversión en la isla de 200.000 libras. Esas grandes inversiones provocaron choques ideológicos muy virulentos entre la sede de la compañía y los teóricos del mercantilismo. Uno de esos debates que enfrentó a los primeros capitalistas globales modernos y a la vieja guardia mercantilista fue el combate, más pragmático que ideológico, de la exportación de moneda<sup>19</sup>. Ejemplo

---

<sup>18</sup> Sobre Hainán véase la ya clásica obra de ODAKA, Kunio. *Economic Organization of the Li Tribes of Hainan Island*, Yale: Yale University Press, 1950.

<sup>19</sup> IRWIN, Douglas. «Mercantilism as Strategic Trade Policy: The Anglo-Dutch Rivalry for the East India», *The Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 6, (1991), pp. 1296-1314, pág. 1302, explica detalladamente las líneas de fuerza del mercantilismo: «...To assess whether the conditions of the East India trade conform to the assumptions of this framework, consider eight key elements of their model in light of the trade from the perspective of the English East India Company. a) Partial equilibrium.—The partial equilibrium assumption is appropriate here because the early seventeenth-century East India trade was a very small and emerging trade, if a particularly intriguing and exotic one, in contrast with the more mundane intra-European trade that accounted for the overwhelming proportion of England's international commerce. Even by 1663, according to Davis (1962, p. 17), only 8,000 of the total 126,000 tonnage of ships engaged in England's foreign trade was taken up servicing the East India trade route. b) Single homogeneous good.—Brander and Spencer abstract from product differentiation, an assumption in accord with the early East India trade in homogeneous commodities such as pepper and other spices. c) Duopoly with no entry.—Brander and Spencer assume that only two firms of different nationality are engaged in export competition and that there is no free entry, despite the existence of monopoly profits. This assumption is quite accurate in describing the rivalry between the English and Dutch companies. Entry by other English and Dutch merchants was explicitly prohibited under the terms of the government charters granting the companies exclusive rights to the trade, rights legally enforceable against interlopers. Other European countries were not competitors at this time because their maritime capabilities were not sufficiently advanced in long-distance over-seas trade. (France did not form an East India company until 1664.) Spain and Portugal ruled the seas in the sixteenth century, but different seas owing to a papal decree in 1493 that allocated trade with the Americas to Spain and trade with Asia to Portugal. In the early seventeenth century, however, Portugal distinguished itself only in the rapidity of its decline, d) Monopoly profits.—Imperfect competition gives rise to monopoly profits that are shared by the duopoly. As previously discussed, there is little doubt that the early East India trade was lucrative, suggesting that such rents did exist for the trading companies engaged in the trade. Table 1 shows that an English East India Company investor received an annual average return of about 25 percent over the first decade of the trade (inclusive of shipping losses), about three times the market rate of interest in London, although profits fell off after 1615 owing in part to increased Dutch competition. This was high enough to elicit numerous complaints against the monopoly from resentful merchants who were excluded from the trade. Figures in Krishna (1924, p. 77) suggest comparable profitability for the VOC: a total dividend of 307.5 percent was returned to Dutch investors over 1605-20, amounting to roughly 20 percent annually. e) Cournot-Nash game.—The assumptions of the Cournot duopoly framework, which entail two firms engaged in a static, non-cooperative, one-period, simultaneous-move game, fit very few cases at any period in history but can be partially justified here. The competition was clearly non-cooperative to judge by the tense relations between the firms and by the failure of collusive agreements to hold. The two companies made decisions about how many ships to return to Europe in a given year more or less simultaneously because of the nature of the annual sailing season to the East Indies. Ships returning to European ports had to depart within a window of less than 6 months to avoid the monsoon season in Asia and to avoid passage around the Cape of Good Hope in winter (Davis 1962, p. 258). Neither firm had the ability to determine precisely how many rival ships were to be sent or returned in a given season. Once the separate, simultaneous deci-

ilustrativo de ello fue demanda a la Corte de una mayor permisividad<sup>20</sup> para la exportación de oro y plata, y los continuos requerimientos de la compañía a la Cámara de los Comunes.



Las misivas enviadas por los agentes ingleses desde el área indopacífica presentan grandes desviaciones de aquella percepción cartográfica que se tenía desde Europa pero también de los principales puertos utilizados como plataformas contractuales y bases logísticas. Lo que más destaca del flujo de información inglés fue la gran actividad desarrollada en el Pacífico y más concretamente desde Japón. Japón se convirtió, muy tempranamente, en un centro de operaciones sin igual, que tendría una amplia repercusión en un futuro no muy lejano. Desde allí se penetró en otras áreas, China y Siam, sin ir más lejos, fueron polos comerciales activados desde la plataforma inglesa en Hirado. Richard Cocks, el agente en Japón, informó detalladamente a la compañía de todos los movimientos: «Se cargó un junco con productos valorados en 750 libras para comerciar con Cochinchina, con él va Mr. Peacock y Walter Carwaden. Adams lo intentó de nuevo y pudo abrir el mercado de Siam, enviándose en la primera empresa 1.400 libras». El 10 de diciembre

sions had been decline accelerated with forceful encouragement from the Dutch. f) Constant costs. —In contrast — to many models of imperfect competition in international trade, Brander and Spencer assume that the single good can be produced under conditions of constant or increasing marginal cost and without recoverable fixed costs. The assumption of constant costs is taken to be a reasonable reflection of the two cost components of the East India trade, shipping and acquisition. First, the cost of ships was not fixed because there existed a well— functioning capital market in ships. The East India Company could lease ships from the competitive intra-European shipping market in the event that it was short of available tonnage in a given year...».

<sup>20</sup> THOMAS, J. *Mercantilism and the East India Trade*, Londres: Routledge, 1963. De esta obra sugerimos el capítulo dedicado exclusivamente al debate entre el proteccionismo y el libre comercio. Por otra parte, el autor en la página 68 explica «...The calico correspondence of 1696-1700 was fought mainly by means of pamphlets and Broadriles. The volumen of such Publications is marvellus...». Desde otra per-

de 1616 explicó que había enviado a Osaka para Mr. Eaton 100 sacos de pimienta a 4 taes el pico y que esperaba activar el deseado comercio con China aunque era consciente que los holandeses ya habían obtenido muchos privilegios, por lo que más que aliados era rivales. Sin embargo, la coyuntura estratégica de la zona obligó a pactos contra lo que Cocks definía como el «común enemigo», es decir, la Monarquía Hispánica. Para Cocks la unión de las fuerzas inglesas con las holandesas era vital para mantener la factoría en Hirado. Los barcos de sendas compañías navegan juntas en una modesta flota de defensa con el propósito de dañar a ese enemigo común, desviar el comercio que de China se efectuaba a la Filipinas hacia los asentamientos holandeses, en otras palabras, desarrollar un bloqueo a los puertos españoles y portugueses.

Si comparamos únicamente la actividad epistolar de los agentes en Hirado vemos que con sus 84 cartas casi duplica a la segunda más elevada, Bantam (con 45 epístolas), que era el principal centro neurálgico de la EIC en todo el subsistema y uno de los principales puertos usados por sus naves. La emisión de correspondencia desde otros puertos japoneses, además de Hirado, debe tenerse muy en cuenta. Efectivamente, centros como Osaka, Edo, Miaco o Akumora contribuyeron a esa gran actividad del área comercial nipona, sin contar con el desarrollo político de los agentes en la corte de Sakay. Sí en el Pacífico Japón se consolidó como el centro de máxima actividad de la EIC, en el Índico ésta se halló en dos de las zonas vitales para el comercio europeo: Persia y la India. Desde aquí los agentes desarrollaron esa dinámica de información y penetración en el mercado, impulsando su presencia en dos grandes centros nucleares, Ispahán<sup>21</sup> (con 26 misivas) y Surat<sup>22</sup> (con 39). A partir de estos dos grandes nódulos los mercaderes se fueron extendiendo, ampliando las actividades contractuales por toda el área, que llegó a abarcar desde las orillas del Mediterráneo hasta las montañas del Nepal. El sistema de implantación estuvo basado en las grandes factorías nucleares de la compañía en el sistema. Un ejemplo lo hallamos en el establecimiento de Masulipatam, desde allí se conformaron otras sedes en la región, enviándose personal y directrices:

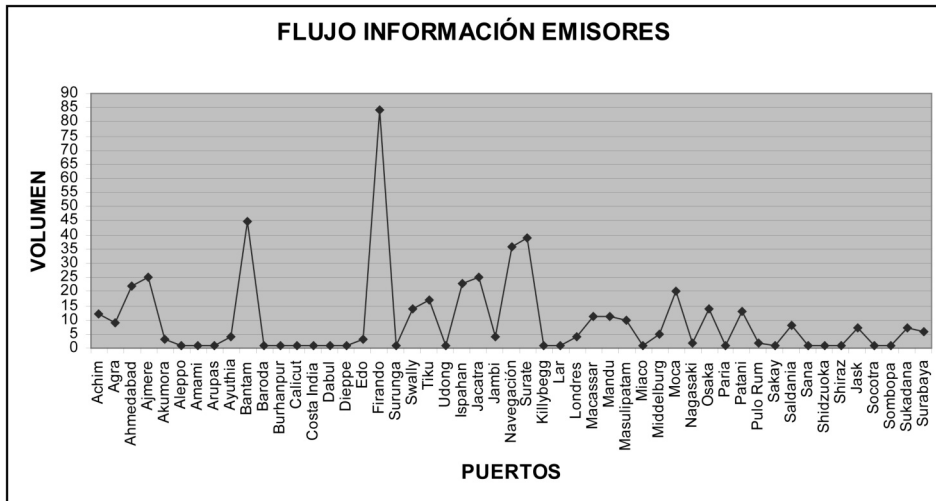
spectiva se puede consultar COATS, A.W. *Mercantilism: Economic Ideas, History, Policy*, Newcastle: University, 1987 y ORMROD, David. *Comercial Empires*, Cambridge: CUP, 2003.

<sup>21</sup> Existe un curioso, y raro ejemplar, que nos narra una visión de la Persia de la época, KRUSINSKI, Father. *The History of the Late Revolutions of Persia, of father Krusinski, procurador of Jesuits Ispahan*, London: Pemberton, 1733. Vid. también EDWARDS, Clara. «Relations of Shah Abbas the Great, of Persia, with the Mogul Emperors, Akbar and Jahangir», *Journal of the American Oriental Society*, Vol. 35 (1915), pp. 247—, pág. 249 cita «...Concerning the diplomatic passages between Abbas and Jahangir, who came to the throne of India in 1605, we have more sources of information. The most valuable is Jahangir's diary, kept with his own hand; and for amplification and comment on this, we have the writings of a number of European travellers to India and Persia. Among these, the most notable are Sir Thomas Roe, English ambassador to the court of the Great Mogul, and the letters of that most careful observer and delightful raconteur, the Italian Della Valle, who spent ten years in travel in Turkey, Persia and India. From these sources we may acquire a knowledge which, although fragmentary, is sufficient to give us a clear idea of the dealings between the two courts and of the reception and treatment of ambassadors...».

Nombre	Llegada	Cargo	Salario	Observaciones
Edward Reade	06/1679	mercader	40	llegó a la India en 1662.
John Marshall	10/09/1668	mercader	40	fue jefe en Balasore
Edmund Bugden	23/06/1672	mercader	30	en Balasore
John Smith	10/09/1668	mercader	40	fue segundo en Pattana.
Edward Littleton	18/07/1671	mercader	30	fue segundo en Cassambazar.
Samuel Hervy	15/08/1671	mercader	30	fue segundo en Dacca
Richard Edward	08/09/1668	mercader	30	fue tercero en Cassambazar
George Peacock	08/09/1668	mercader	30	fue tercero en Pattana
John Billingsly	10/09/1668	mercader	30	fue segundo en Ballasore
Fitch Nedham	1672	factor	20	tercero en Dacca, de Batam fue a Japon
Henry Carpenter	02/06/1672	factor	20	fue tercero en Ballasore
John Byam	19/08/1671	factor	20	en Hugly
George Knipe	19/08/1671	factor	20	En Hugly, vino como escribiente
Stephem Guillym	23/06/1672	escribiente	10	En Hugly
James Harding	15/06/1672	escribiente	10	En Cassambazar
Richard Trenchfeild	23/06/1672	escribiente	10	En Hugly
Christopher Oxendem	27/06/1673	escribiente	10	Hugly
Jeremy Peachy	27/06/1673	escribiente	10	Hugly
Allen Catchpoole	27/06/1673	escribiente	10	Pattana
Thomas Bromly	14/07/1671	escribiente	10	Hugly
Samuel Merevell	24/06/1675	escribiente	10	Cassambazar
Thomas Collings	24/06/1675	escribiente	10	Cassambazar
John Threader	24/06/1675	escribiente	10	Hugly
Samuel Anthony	27/06/1675	escribiente	10	Ballasore
Mathew Sheppard	23/06/1675	escribiente	10	Dacca
George Perrim	27/06/1675	escribiente	10	Ballasore
Abraham Rutton	27/06/1675	escribiente	10	Hugly

Así pues, a principios del siglo XVII, los europeos asentados en todo el sistema intensificaron sus conocimientos, tanto geográficos como mercantiles, realizaron pactos, tratados y convenios que les permitieran entrar en las diferentes plazas y comprar todo tipo de mercancías. El resultado de todo ello fue un incremento muy notable de la acumulación de datos en sus sedes centrales. Nuevos cambios se estaban produciendo, a un ritmo cada vez más veloz. El capital no era un pro-

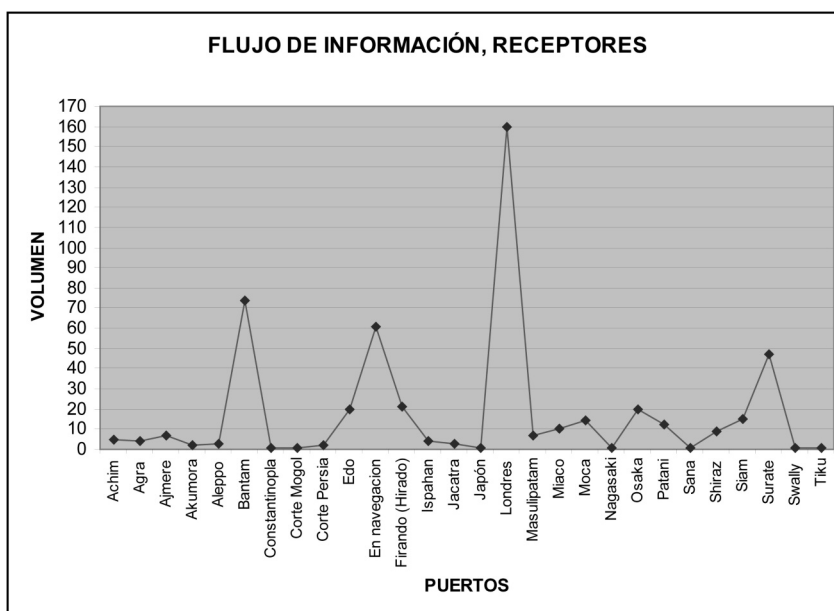
blema, pues si no era suficiente se recurría al crédito, o a la sociedad con la oligarquía local y contractual. Lo que si era fundamental en esos inicios fue el aprendizaje, la penetración gradual, sistemática y con pleno detenimiento.



#### 4. PUERTOS RECEPTORES Y VOLUMEN

Ya hemos visto como la implantación inglesa en el área indopacífica fue extremadamente rápida. Los agentes se situaron en las plazas más estratégicas, más productivas de cada una de las zonas o de mayor conectividad. La penetración fue pactada, consensuada con las elites locales, con los poderes indígenas y, en algunos casos, con la alianza de otras potencias europeas. Si los lugares de emisión fueron muy diversos, los de recepción también siguieron ese mismo esquema difusor. Como era de prever, el mayor centro de recepción de la información fue la sede central de la East India Company en Londres. De las 507 cartas realizadas y emitidas en la década que va de 1607 a 1617, 160 fueron enviadas directamente a Londres, el centro decisorio. Los tres lugares que siguen en importancia, en volumen de información, fueron Bantam, el centro estratégico de Indonesia; Surate, el nódulo de implantación inicial en India y, finalmente, a distintos personajes de la compañía que estaban navegando, en algún lugar indeterminado del océano.

Uno de los nódulos más activos fue Japón, y en ellos el que más Hirado, en cuanto a la recepción, pero además, en cuarto lugar hallamos Osaka, lo que equivale a concluir que el espacio japonés era uno de los más activos y prometedores de la zona.



En 1607 se envió una carta desde Bantam a Londres; en 1608, la situación fue más compleja, 2 misivas salieron de Socotra hacia Londres y dos más desde Bantam; en 1609 la actividad se incrementó pues el agente en Surate transfirió una carta con información a la sede, otra más a la Corte Mogol y una tercera al agente en Agra.

En 1610 se incrementó el volumen de misivas, de Moca se expidieron 5 cartas a Surate, y de Socotra una a Londres. En 1612 se remitieron sendas misivas de Bantam a Londres, al igual que de Patani a Londres y desde los barcos en navegación se despachó dos veces información a Bantam. Como se ve es una muestra de cómo se estaba activando la presencia europea en toda la región. En cuanto a la velocidad de circulación de los flujos, ésta se halla directamente vinculada a la distancia y a la fricción con el espacio:

«...One sign that the derived variables do have a legitimate role in the research literature on flows is their characteristics of partitioning the traditional role assigned to distance in flow models. There is imperfect association between distance and the relative location variables; this plus the large number of degrees of freedom in the regression analyses allows «distance» to retain a place in an extended flow model but with a greatly reduced regression coefficient (or exponent). The reduction of the exponent in the flow model is significant—the economic-social structure of the space economy is itself revealed as an important component of the frictional effect of distance on flows»<sup>23</sup>.

<sup>23</sup> BRITTON, John. «The Interaction Model and Relative Location Variables», *Geografiska Annaler*, Vol. 53, No. 2 (1971), pp. 129-137, pág. 136.



En el cronograma<sup>24</sup> de los flujos podemos observar una alta velocidad de transmisión. Algunos ejemplos lo evidenciarán más fácilmente:

<b>Nódulo emisor</b>	<b>Nódulo receptor</b>	<b>Velocidad /en días</b>
Xinonaxeque (Japón)	Hirado	10
Bantam	Texel (Holanda)	181
Bantam	Hirado	115
Osaka	Hirado	13
Patani	Hirado	31

## 5. CONCLUSIONES

En definitiva, la red establecida tanto por la VOC como por la EIC estuvo su-peditada a la información que circulaba por sus principales nódulos hasta las res-pectivas sedes centrales. A medida que la complejidad de la red fue creciendo, su extensión y sus resultados económicos se multiplicaron exponencialmente. En cierta forma la complejidad de la red determinó su tremenda eficiencia. Una efi-ciencia que también estuvo vinculada al elevado grado de libertad operativa que tenían los agentes destinados en los distintos nódulos.

---

<sup>24</sup> SEGUÍ y MARTÍNEZ, *op. cit.*, pág. 69, «El enfoque espacio-temporal, la denominada Crono-geografía, Time-Geography, ...debuta con Hägerstrand, y la escuela sueca del Lund, a fines de los años sesenta y se difunde fuera del país, sobre todo en EEUU, en la década de los sesenta, por autores como Pred, Carlstein, Parkes o Anderson. La Cronogeografía se desarrolla en el marco de los estudios neopositivistas y enfatiza en la importancia del consumo del tiempo en los desplazamientos.»

