Cadenas de crédito entre Europa, la India, China y el archipiélago

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

La cadena a grandes rasgos

La economía del entrepôt funcionaba a crédito. Una operación típica con géneros de algodón ilustra la cadena. Un fabricante de Lancashire enviaba mercancías en consignación a una Agency House de Singapur o las vendía a crédito a un comerciante de Londres, que las embarcaba hacia Singapur. La Agency House vendía las mercancías a crédito a un comerciante chino, a menudo a tres o seis meses. El comerciante chino las vendía a su vez a crédito a pequeños comerciantes, tenderos y capitanes de juncos y prahus, que las llevaban a los puertos del archipiélago. Allí se intercambiaban por productos locales, que recorrían la misma cadena en sentido inverso. Las cuentas se liquidaban cuando se vendían esos productos.[1]

Cada eslabón de esta cadena implicaba un riesgo de crédito. El fabricante dependía de la Agency House, la casa del comerciante chino, este del pequeño comerciante y el pequeño comerciante de los productores y consumidores del archipiélago. Un naufragio, un ataque pirata, una caída de los precios o la quiebra de un solo

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

participante podían romper la cadena y causar pérdidas en cada etapa. Los comerciantes de Singapur gestionaban este riesgo con instrumentos que combinaban elementos formales e informales.

Plazos de crédito y confianza

El instrumento más importante era la reputación. Una Agency House concedía crédito a un comerciante chino cuya fiabilidad conocía por experiencia y cuya posición en su comunidad podía observar. Este, a su vez, prestaba a comerciantes de su mismo grupo dialectal o distrito de origen, cuyas familias conocía y que estaban ligados a él por obligaciones de parentesco y asociación. Las instituciones comunitarias que describe el capítulo siguiente, desde las asociaciones de clan hasta los templos y las sociedades secretas, ofrecían un marco en el que se podía construir la reputación y castigar el impago.

Los instrumentos formales complementaban la reputación. Las Agency Houses llevaban cuentas escritas y aceptaban pagarés o letras de sus clientes. A partir de la Carta de 1826, podían demandar a los deudores morosos ante el Court of Judicature. Las garantías de comerciantes consolidados, que respondían de la solvencia de los recién llegados, enlazaban el sistema formal con el informal. Muchas casas empleaban a un intermediario chino, a veces llamado comprador en el comercio con China, que garantizaba a los comerciantes presentados a la casa y participaba en la comisión.[2]

Esta combinación de confianza personal, sanciones comunitarias y ejecución judicial explica la resistencia de la economía del entrepôt. Ninguno de los tres elementos habría bastado por sí solo. La confianza personal no alcanzaba a los desconocidos, las sanciones comunitarias no vinculaban a los ajenos a la comunidad y la ejecución judicial era lenta, costosa e inútil frente a un deudor que había huido a un puerto neerlandés. Juntos, permitían que el crédito fluyera por encima de las fronteras lingüísticas, religiosas y jurisdiccionales.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Tan Tock Seng: una carrera dentro de la cadena

La trayectoria de Tan Tock Seng ilustra cómo un comerciante podía ascender dentro de este sistema. Nacido en Malaca en 1798, hijo de padre fujianés y madre peranakan, se trasladó a Singapur en 1819, poco después de su fundación. Empezó vendiendo verduras, fruta, pescado y otros productos en la nueva ciudad y en 1827 abrió una tienda en Boat Quay.[3] Gracias a una asociación con J.H. Whitehead, de Shaw, Whitehead & Company, y a sus inversiones inmobiliarias, acumuló una fortuna considerable y extensas propiedades.[4]

La carrera de Tan Tock Seng muestra la importancia del vínculo entre las casas europeas y los comerciantes chinos. Su asociación con una firma europea le daba acceso a mercancías y crédito, mientras que su posición en la comunidad hokkien daba a la firma acceso a clientes chinos. Fue el primer asiático nombrado juez de paz (Justice of the Peace) y recibió el título de Kapitan Cina (jefe de la comunidad china reconocido por las autoridades) por su papel en la resolución de disputas y la ayuda a los inmigrantes chinos.[5] En 1844 donó 5000 dólares para el Chinese Pauper Hospital, que acabaría llevando su nombre. Murió el 24 de febrero de 1850.[6]

La combinación de éxito comercial, liderazgo comunitario y filantropía es característica de los grandes comerciantes chinos del siglo XIX. El liderazgo en la comunidad reforzaba la reputación del comerciante, que a su vez sostenía su crédito. La filantropía expresaba su posición y vinculaba a la comunidad con él. El mismo patrón se repite entre las grandes familias chinas de Singapur del siglo XX, cuyas fundaciones, asociaciones de clan y grupos empresariales se analizan en las Partes D y E.

Los puntos débiles de la cadena

El sistema de crédito del entrepôt tenía graves puntos débiles. Las largas cadenas de crédito amplificaban las perturbaciones. Cuando los precios caían o fallaba un gran deudor, las pérdidas se propagaban por la cadena, porque los acreedores reclamaban sus préstamos justo cuando los deudores menos podían pagar. Las crisis comerciales,

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

a menudo desencadenadas por acontecimientos en Londres, Calcuta o China, golpearon Singapur repetidamente en el siglo XIX y provocaron quiebras entre las Agency Houses y las firmas chinas.[7]

El sistema descansaba además en una información difícil de verificar. Los acreedores de un comerciante solían desconocer su verdadera situación financiera y se fiaban de las apariencias y de su posición en la comunidad. El fraude era posible en cada etapa, desde mercancías mal descritas hasta ventas ficticias y deudores fugados. La ausencia de un sistema bancario con funciones de captación de depósitos, descuento y compensación hacía que la liquidez escaseara en momentos de tensión. La llegada de los bancos de cambio (exchange banks) a partir de la década de 1840, que se analiza en la Parte B, corrigió algunas de estas debilidades sin eliminarlas.

Lo que la cadena enseña hoy

Las cadenas de crédito del siglo XIX tienen equivalentes modernos. Las casas de comercio de materias primas de Singapur financian hoy cargamentos a través de cadenas de bancos, comerciantes y contrapartes repartidos por Asia. Sus riesgos son de la misma naturaleza: la fiabilidad de la contraparte, la existencia y calidad de las mercancías, la volatilidad de los precios y la dificultad de hacer valer créditos más allá de las fronteras. Los fraudes que sacudieron el sector de comercio de materias primas de Singapur en 2020, que se analizan en la Parte H, implicaron inventarios falseados y la financiación múltiple de las mismas mercancías. Un comerciante de la década de 1840 habría reconocido el patrón.

Los instrumentos de gestión del riesgo han cambiado, pero su lógica sigue siendo la misma. Los procedimientos de diligencia debida sobre el cliente (know your customer), la evaluación del riesgo de crédito, la gestión de garantías y la ejecución judicial son versiones formalizadas de las comprobaciones de reputación, las garantías y las acciones judiciales de los comerciantes del entrepôt. La lección del siglo XIX es que los instrumentos formales funcionan mejor cuando se combinan con un conocimiento real de la contraparte y de su comunidad. Sigue siendo válida para un centro financiero que atiende a clientes de muchas jurisdicciones y culturas.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Notas

1. La descripción de la cadena de crédito en el comercio de géneros de algodón, incluidos los plazos de crédito de tres a seis meses que las Agency Houses concedían a los comerciantes chinos, sigue la literatura secundaria, en particular Turnbull, *A History of Modern Singapore 1819–2005*, capítulo 2, y Wong Lin Ken, "The Trade of Singapore, 1819–69". ↩
2. Sobre el recurso de las casas europeas de Singapur a garantes e intermediarios chinos, y la comparación con el sistema del comprador en la costa china, véase Yen Ching-hwang, *A Social History of the Chinese in Singapore and Malaya 1800–1911*, Singapur, Oxford University Press, 1986. ↩
3. Wikipedia, "Tan Tock Seng" (consultado en septiembre de 2026): nacido en Malaca en 1798; se trasladó a Singapur en 1819; empezó «selling vegetables, fruits, fish and other produce»; abrió una tienda en Boat Quay en 1827. ↩
4. Wikipedia, "Tan Tock Seng" (consultado en septiembre de 2026), sobre su asociación con J.H. Whitehead, de Shaw, Whitehead & Company, y sus inversiones inmobiliarias. ↩
5. Wikipedia, "Tan Tock Seng" (consultado en septiembre de 2026): nombrado primer Justice of the Peace asiático y distinguido con el título de Kapitan Cina. ↩
6. Wikipedia, "Tan Tock Seng" (consultado en septiembre de 2026): donación de 5000 dólares en 1844 para el Chinese Pauper Hospital, más tarde conocido como Tan Tock Seng Hospital; murió el 24 de febrero de 1850. ↩
7. Sobre las crisis comerciales recurrentes en la Singapur del siglo XIX y su transmisión desde Londres, Calcuta y China, véanse Wong Lin Ken, "The Trade of Singapore, 1819–69", y Turnbull, *A History of Modern Singapore 1819–2005*, capítulo 2. ↩

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com