Las firmas europeas y sus intermediarios chinos

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

El comprador en el banco

Los bancos de cambio se enfrentaban a un problema que sus cartas reales no podían resolver. Su personal estaba formado por europeos que no hablaban los dialectos de sus clientes potenciales, no sabían leer los libros de cuentas chinos y carecían de medios para juzgar la reputación de un comerciante chino. Por ello, cada banco empleaba a un intermediario local conocido como comprador, término tomado del portugués, a través del cual prestaba a los comerciantes y negociantes chinos.[1] El comprador presentaba a los clientes, respondía de su solvencia, contrataba y supervisaba al personal chino y, a menudo, garantizaba al banco frente a las pérdidas de las cuentas que él había presentado.

El sistema del comprador arrastraba las debilidades de cualquier red. En Singapur, los compradores de los bancos procedían principalmente del grupo dialectal cantonés y preferían tratar con otros cantoneses. Como los cantoneses ocupaban los puestos de comprador en la sucursal de Singapur del Hongkong and Shanghai Bank, a los comerciantes teochew y hokkien les resultaba difícil utilizar los servicios del

© 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.

banco.[2] Las divisiones dialectales que describió el capítulo V de la parte A se reproducían así dentro de los bancos europeos. Este hecho ayuda a explicar por qué las comunidades hokkien y teochew fundaron más tarde bancos propios.

Corredores e intermediarios en las Agency Houses

Las Agency Houses (casas comerciales que actuaban como agentes) dependían de intermediarios chinos del mismo modo. Hisasue observa que la demanda de financiación comercial que existía entre los comerciantes chinos la atendían principalmente compradores o corredores que reunían productos locales, como estaño o especias, para firmas comerciales extranjeras. Estos corredores tenían un acceso más fácil a los bancos extranjeros y podían obtener préstamos a corto plazo garantizados por las firmas comerciales.[3] La garantía de la casa europea se convertía así en el puente por el que el crédito bancario llegaba al comercio chino de productos.

Algunas trayectorias individuales ilustran este esquema. Tan Kim Seng, nacido en Malaca en 1805, fundó Kim Seng & Co. en 1840. Actuó como intermediario en el comercio de Boustead & Co. y era amigo de Edward Boustead.[4] En 1857 se convirtió en el primer miembro asiático de la Municipal Commission y donó 13 000 dólares para la primera red pública de abastecimiento de agua de Singapur. Chia Ann Siang entró en Boustead & Co. en 1848 y trabajó para la firma durante cuarenta y dos años.[5] Tan Kim Tian, nacido en Malaca en 1832, llegó a Singapur en 1847 y entró en la firma más tarde conocida como Paterson, Simons & Co., donde el socio William Paterson dispuso que asistiera a una escuela inglesa. En 1865 fundó una compañía de vapores con su hijo Tan Beng Wan.[6]

Estas trayectorias seguían una pauta común. Un joven chino, a menudo nacido en los Estrechos y alfabetizado en inglés, entraba en una firma europea, aprendía sus métodos, construía su propia red de clientes y acababa estableciéndose por su cuenta, con frecuencia en un ámbito que la firma europea le había mostrado. Las casas europeas obtenían acceso a proveedores y compradores chinos, mientras que sus asociados chinos obtenían capital, contactos y conocimientos comerciales. La

© 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.

relación era jerárquica, ya que los socios europeos controlaban la firma y sus conexiones con Europa. Fue también una escuela de comercio de la que salió toda una generación de empresarios chinos.

El trueque contable y los límites del banco extranjero

La mayoría de los comerciantes chinos apenas recurrieron directamente a los bancos extranjeros durante el siglo XIX. Como su negocio descansaba en la confianza dentro de los grupos de parentesco y dialecto, liquidaban sus cuentas entre sí mediante un sistema que el historiador económico W. G. Huff ha denominado trueque contable (bookkeeping barter). Cada parte llevaba un libro que se mantenía casi equilibrado, y la liquidación efectiva solo era necesaria dos veces al año.[7] El sistema ahorraba efectivo y crédito bancario. También mantenía el comercio chino en gran medida al margen del mundo documentario de los bancos de cambio.

Las diferencias de mentalidad reforzaban esta separación. Los bancos extranjeros evaluaban el crédito en función de los activos financieros, mientras que los comerciantes chinos consideraban el crédito una cuestión de reputación personal, incluidas la capacidad y la influencia social. A los chinos, el sistema bancario occidental les parecía rígido, mientras que los bancos consideraban de alto riesgo los préstamos a largo plazo a prestatarios chinos. El comprador y el corredor existían precisamente para salvar esta distancia. Sus garantías traducían la reputación personal en una forma de garantía que un banco europeo podía aceptar.

Los chettiars

Cuando ni la comunidad ni los bancos extranjeros podían aportar fondos, los comerciantes recurrían a los chettiars, prestamistas del sur de la India que constituían los prestamistas profesionales más destacados de la colonia. Los chettiars tomaban prestado de los bancos europeos mediante pagarés a la vista y prestaban el dinero a su vez a tipos más altos. El prestatario firmaba un pagaré por una suma superior a la que realmente recibía. Los intereses impagados se añadían al principal a un tipo más alto.[8] Los chettiars extendían así el alcance de los bancos de cambio a prestatarios que los bancos nunca habrían aceptado directamente. Formaban parte

© 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.

de una cadena de crédito que iba desde el mercado monetario londinense, a través de los bancos de cambio, hasta los pequeños comerciantes de los bazares y aldeas de la península.

De intermediario a competidor

El sistema del comprador y la intermediación de las Agency Houses fueron arreglos de transición. A medida que los comerciantes chinos de los Estrechos adquirieron educación inglesa, capital y experiencia con las formas societarias, comenzaron a fundar sus propios bancos, compañías de seguros y navieras. El Kwong Yik Bank de 1903, los bancos hokkien de las décadas siguientes y la fusión de tres bancos hokkien en 1932 surgieron de las redes que habían construido los intermediarios.[9] El capítulo III de esta parte examina esta evolución. Hisasue señala que los primeros bancos chinos desempeñaron un papel similar al del comprador bancario, pero al servicio de un círculo más amplio de clientes. Aun así, su cuota de depósitos en Singapur y Malaya se mantuvo por debajo del 25 % del total a finales de la década de 1930.[10] Los bancos de cambio conservaron así su predominio en el comercio exterior y en las divisas hasta el final del periodo colonial.

Notas

1. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, abril de 2007: cada banco contrataba a un intermediario local conocido como compradore («comprador» en portugués); «The banks lent money to Chinese merchants and traders through the comprador»; el comprador gestionaba las cuentas chinas y contrataba al personal local; Wikipedia, “Comprador” (consultado en noviembre de 2026): el término es «a Portuguese word that means buyer». ↩
2. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 15: «these compradors mainly came from the Cantonese dialect group and preferred to deal with other Cantonese»; como los cantoneses dominaban los puestos de comprador de la sucursal de Singapur de la Hong Kong and Shanghai Banking Corporation, a los comerciantes de otros grupos, «such as the Teochew or Hokkien, found it difficult to access the services the bank offered». ↩

© 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.

3. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 14: la demanda de financiación comercial «was met mainly by the compradors or brokers that collected local products, such as tin or spices, for foreign trading firms»; estos «could arrange short-term loans with credit guaranteed by foreign trading firms». ↩

4. Wikipedia, “Edward Boustead” (consultado en noviembre de 2026): Tan Kim Seng «acted as a middleman» en el comercio de Boustead y era buen amigo suyo; Wikipedia, “Tan Kim Seng” (consultado en noviembre de 2026): nacido en Malaca el 18 de noviembre de 1805; fundó Kim Seng and Company en 1840; fallecido el 14 de marzo de 1864; nombrado primer miembro asiático de la Municipal Commission en 1857; donó 13 000 dólares para la primera red pública de abastecimiento de agua de Singapur en 1857. ↩

5. Wikipedia, “Boustead Singapore” (consultado en noviembre de 2026): Chia Ann Siang entró en la firma en 1848 y trabajó en ella durante 42 años; Tan Kim Seng fue intermediario en su comercio. ↩

6. Wikipedia, “Tan Kim Tian” (consultado en noviembre de 2026): nacido en Malaca en 1832; llegó a Singapur en 1847; entró en Paterson Simons, donde William Paterson dispuso que asistiera a una escuela inglesa; trabajó en el Produce Department; cofundó la Tan Kim Tian and Son Steamship Company con su hijo Tan Beng Wan en 1865; fallecido en 1882. ↩

7. Ryoichi Hisasue, “Chinese Banking Business in Singapore”, p. 14, citando a W. G. Huff, “Bookkeeping Barter, Money, Credit, and Singapore’s International Rice Trade, 1870–1939”, *Explorations in Economic History*, vol. 26, 1989, pp. 161–189: la liquidación entre socios comerciales se hacía mediante trueque contable, «in which each book is balanced almost evenly and actual settlement is only required twice a year»; pp. 14–15: los bancos extranjeros «viewed credit solely in terms of financial assets, whereas the Chinese viewed credit as based on personal reputation»; los chinos «considered the Western banking system inflexible». ↩

8. Ong Eng Chuan, “Money Lending: A Short History”, *BiblioAsia*, abril de 2007: «the chettiars were the most prominent professional moneylenders»; tomaban

© 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.

prestado de los bancos europeos mediante pagarés a la vista y prestaban a tipos más altos; la cantidad recibida era inferior a la suma indicada en el pagaré; los préstamos impagados se acumulaban al principal; Hisasue, "Chinese Banking Business in Singapore", p. 15: los chinos tomaban prestado a menudo a tipos de interés elevados de los chettiar. ↩

9. Ryoichi Hisasue, "Chinese Banking Business in Singapore", pp. 15–21: Kwong Yik Bank «established in 1903 by Wong Ah-Fook» y colegas cantoneses; la crisis de la Gran Depresión «led to the merger of Singapore's three Hokkien banks in 1932». ↩

10. Ryoichi Hisasue, "Chinese Banking Business in Singapore", pp. 16–21: los primeros bancos chinos «played a similar role to the bank comprador but served a wider» círculo; n. 30: «In the late 1930s, the deposit share in Chinese banks in Singapore and Malaya was less than 25% of the total». ↩

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

© 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.