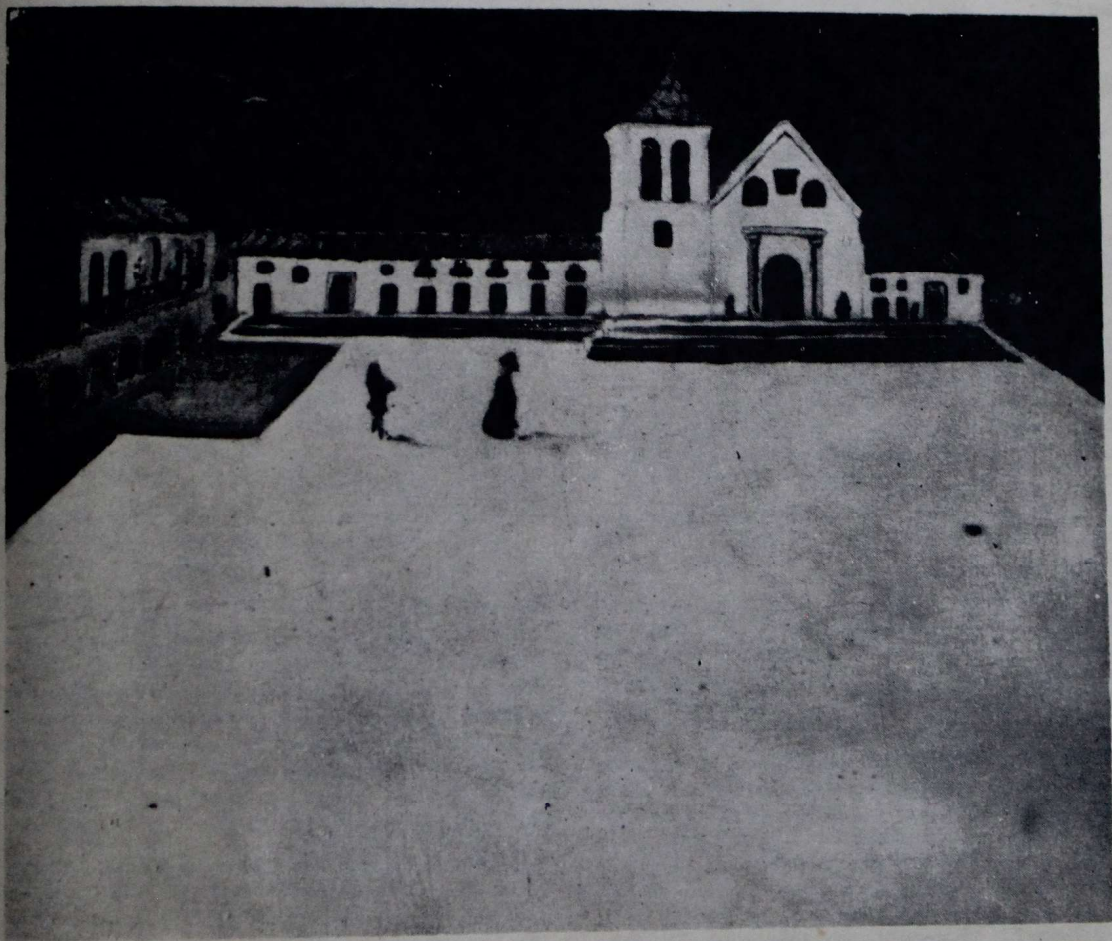


la economía neogranadina en la cuarta década del siglo XIX

jorge orlando melo



a. Distribución de la población

Los observadores de la economía neogranadina durante la década de los treinta destacaron con frecuencia la escasa población del país. Colombianos y extranjeros veían en tal escasez uno de los principales obstáculos para el progreso nacional. Guillermo Wills, un activo empresario inglés, creía que la limitada población impedía la explotación eficiente de los recursos minerales y dificultaba el desarrollo industrial⁽¹⁾. "Debemos poblar nuestro desierto territorial", sostenía un conocido político, "pues la falta de gente en la mayor parte del país es... la causa de nuestra esterilidad presente"⁽²⁾.

Aunque la población era pequeña, parece que aumentaba con rapidez. Los recuentos hechos por las autoridades coloniales a fines del siglo XVIII y por el gobierno republicano en 1825, 1835, 1843 y 1851 así lo sugieren. Según las cifras de esos censos, —bastante dudosas en general— en menos de sesenta años —entre 1778 y 1835— la población se había más que duplicado. Este aumento, por lo demás, podía explicarse únicamente en términos de crecimiento natural, pues la inmigración desempeñó un papel muy secundario en las transformaciones demográficas del país. (V. cuadro I).

El número total de neogranadinos no es tan importante en el contexto del presente estudio como su distribución. La relación de la dispersión de la población con los recursos económicos del país era la básica importancia. Utilizando criterios económicos, geográficos y demográficos es posible considerar el país dividido, en 1830, en cuatro regiones principales: Colombia central, Colombia occidental, Antioquia y la costa atlántica⁽³⁾. Colombia central incluía las diferentes zonas de la cordillera oriental, así como la región del alto Magdalena. El núcleo de esta zona era la sabana de Bogotá, que sostenía una población de más de 130.000 habitantes en 1832⁽⁴⁾. En las mesetas y montañas de Tunja, al norte de Bogotá vivían entonces unas 200.000 personas. Incluyen-

do las laderas de la cordillera hacia el Magdalena, la región central tenía un poco más de 375.000 habitantes en 1825⁽⁵⁾ y cerca de 500.000 en 1835⁽⁶⁾. En los valles y montañas de las provincias de Socorro, Vélez y Pamplona vivía una población que pasó de 202.207 habitantes en 1825 a 404.545 en 1851⁽⁷⁾. La región del Alto Magdalena pasó entre 1835 y 1851, de unos 156.000 habitantes a 190.000⁽⁸⁾.

CUADRO 1⁽⁹⁾

Año	Población	Índice de Población
1778-80	785.423	100
1825	1.228.259	156
1835	1.685.038	215
1851	2.243.837	286
* 1778: 100		

Colombia occidental incluía las mesetas limítrofes con Ecuador, la costa del Pacífico, y la cordillera occidental y el Valle del Cauca hasta la zona de Supía. Su población, hacia 1835, era calculada en unas 210.000 personas⁽¹⁰⁾. La región antioqueña, habitada por un grupo con un crecimiento desconcertantemente rápido, tenía una población calculada en 1786 en 49.464 habitantes, que para 1835 habían llegado a 158.017 y a 243.558 en 1851⁽¹¹⁾. La zona de la costa atlántica contrastaba con las anteriores por su virtual estancamiento demográfico: la región había tenido una población total de 350.000 personas en 1835, que para 1851 eran solamente 388.000⁽¹²⁾.

1. Guillermo Wills, *Observaciones sobre el comercio de la Nueva Granada* con un apéndice relativo al de Bogotá (Bogotá: Imprenta del Banco de la República, 1952), pp. 9 y 39.

2. Ignacio Gutiérrez Ponce, *Vida de Don Ignacio Gutiérrez Vergara* y episodios históricos de su tiempo (1806-1877) (Londres, 1900), I, 168.

3. Luis Ospina Vásquez, *Industria y Protección en Colombia, 1810-1930* (Medellín: E.S.F., 1955), pp. 2, 22 y 25; Frank Robinson Safford, "Commerce and Enterprise in Central Colombia" (Tesis doctoral, Columbia University, 1965), p. 9. Ospina usa el término "faja oriental" para la región que Safford denomina "Colombia central".

4. John Gillies, M.D. *República de Colombia o noticia sobre sus límites...* (Bogotá: Imprenta de Lleras, enero de 1896), pp. 122-124. Útiles descripciones geográficas de Colombia, por geógrafos con cierta visión histórica, son Elisee Reclus, *South America*, 2 vols., en *The Earth and Its Inhabitants*, ed. por A. H. Keane (New York 1894); Pierre Denis, *Amerique du Sud*, vol. XV de *Geographie Universelle*, ed. por Armand Colin, 1927; y Preston James, *Latin America* (New York: The Odyssey Press, 1950).

5. Feliciano Montenegro Colon, *Geografía general para el uso de la juventud de Venezuela*, 4 vols. (Caracas, 1833-1837) III, 422-424; Gillies, *op. cit.*, 122-124. Los nombres de las provincias y sus límites cambiaron con frecuencia. En ese ensayo se consideran como estaban en 1832, V. Ley del 25 de junio de 1834, *Codificación Nacional de todas las leyes de Colombia...* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1924), I, 306; Ley del 18 de abril de 1826, *ibid.*, II, 299; y Ley del 21 de noviembre de 1831, *ibid.*, IV, 309.

6. Gillies, *op. cit.*, 122-124.

7. Montenegro, *op. cit.* III, 423; *Harper's Statistical Gazetteer of the World* (New York: Harper and Brothers, 1859), p. 1225.

8. Gillies, *op. cit.*, 122-124; *Harper's...* p. 1225.

9. Tomás Cipriano de Mosquera, *Compendio de geografía general...* (Londres: Imprenta Inglesa y Extranjera de H.C. Panzen, 1866), pp. 119-120. Las cifras de los censos deben tomarse solamente como índices de magnitud, pues están lejos de ser exactas. El dato para 1778-80 proviene de Francisco Silvestre, *Descripción del Reino de Santa Fe* (Bogotá, 1950) pero ha sido corregido.

10. Gillies, *op. cit.*, pp. 122-124.

11. Estanislao Gómez Barrientos, *Don Mariano Ospina y su época*. 2 vols. (Medellín, 1913-1918), I, 122-123; Gillies, *op. cit.*, 122-124; *Harper's...* p. 1225.

12. Montenegro, *op. cit.*, III, 423-424; Gillies, *op. cit.*, 122-124; *Harper's...* p. 1225.

Las c
época se
tes en la
del país.
el 5% de
gado a c
atlántica
los veint
tral y la
centajes
cerca de
el 13 y

Los c
yoría de
las cordi
cálidos
su peso
país dist
sectores
pido fue
Socorro.

b. E

El p
vida pol
contrapa
mencion
sistema
tura rea
lonial la
tener "l
pañolas"
aparente
mos. La
ciones
centros
la capit
bastante

Anti
estaba
mente
de carre
de Nare
lizada
pérdida
era muy
parte d
se nega
comerci

"
pose
demi
ment
euro
com
men
form
es tr
intel
tiene
se c

13. Rober
ton R

14. Agust

Las cifras anteriores indican que durante esta época se estaban presentando cambios importantes en la distribución de la población a lo largo del país. Antioquia, que tenía aproximadamente el 5% de la población nacional en 1778 había llegado a casi el 10% en 1835. La región de la costa atlántica pasó de más del 25% en la década de los veinte a un mero 17% en 1851. La zona central y la región occidental mantuvieron sus porcentajes relativamente estables. La primera tenía cerca del 56% de la población y la segunda entre el 13 y el 14%.

Los censos muestran también que la gran mayoría de la población habitaba las altas zonas de las cordilleras, mientras que las planicies y valles cálidos estaban escasamente poblados y, además, su peso relativo dentro de la población total del país disminuía. Aún más, durante estos años los sectores con un crecimiento de población más rápido fueron los valles templados de Antioquia y Socorro.

b. El sistema de transportes.

El provincialismo que se hizo presente en la vida política de la nueva república tenía su obvia contrapartida económica. Las cuatro regiones mencionadas estaban comunicadas entre sí por un sistema de transportes que no permitía la ruptura real de su aislamiento. Desde la época colonial la Nueva Granada había ganado fama de tener "los peores caminos de todas las Indias Españolas" (13) y la situación no había mejorado aparentemente durante la época que consideramos. Las dificultades del sistema de comunicaciones eran particularmente graves porque los centros más importantes de población, así como la capital y ciudad principal, Bogotá, estaban bastante alejados de las costas.

Antioquia era tal vez un caso extremo, pues estaba comunicado con la región central únicamente por un camino que mereciera el nombre de carretera. Esta ruta iba de Rionegro al puerto de Nare sobre el Río Magdalena, y podía ser utilizada por mulas. Pero fuera de la frecuente pérdida de éstas en precipicios y ríos, el camino era muy lento. Aunque por allí se hacía la mayor parte del comercio antioqueño, Agustín Codazzi se negaba a considerarla como una verdadera vía comercial:

"El hijo de Antioquia", comentó con cierta pose literaria, "comparativamente el de las demás secciones de la república, es precisamente aquél que más ha viajado al continente europeo... el más dedicado a especulaciones comerciales... el que más se esmera en aumentar su fortuna... el que más prontamente forma nuevas familias, ama la decencia y... es trabajador, sobrio, fuerte, robusto, posee... inteligencia y riqueza. ¿Y por qué, pues no tiene una sola vía comercial para comunicarse con el resto de la república?" (14).

Y si negociaba con Europa, añadía Codazzi, tenía que usar, para introducir sus mercancías, tal camino, "que le cuestan de flete y tiempo más de Nare a Medellín, que de Europa a Nare" (15).

Por supuesto, Codazzi exageraba. El camino del Nare no era el único medio de comunicación entre Antioquia y el resto del país. Algunos tortuosos senderos se dirigían al Atrato y otros seguían el Río Cauca hacia Mompós. Pero eran tan difíciles que solamente el envío de oro podía resistir los costos (16). De mayor importancia era el camino al sur, que permitía cierto comercio con Cartago, Cali y Popayán. De Popayán a Cartago el río se navegaba en pequeñas canoas, y el camino seguía una llanura de fácil manejo. Pero el cañón del Cauca forzaba a la carretera a elevarse sobre la cordillera, para volver a la ribera solamente unas decenas de kilómetros abajo (17).

Todos consideraban que Antioquia era la región más aislada del país (18). Pero dificultades similares existían en los medios de transportación de todos los otros sectores. El occidente se comunicaba con el Valle del Magdalena, y por lo tanto con Bogotá y la costa Atlántica, por dos caminos. Uno iba de Popayán a La Plata, al otro lado de la cordillera central. Las mulas podían usarlo, pero se gastaban siete y ocho días en el trayecto. Algunas mejoras se habían hecho, pero en varios pasos los ríos no tenían puentes y las mulas debían nadar. Incluso cuando había puentes, raras veces podían soportar el peso de una mula cargada (19). La otra ruta unía a Cartago con Ibagué y podía usarse comercialmente solamente durante el período de sequía. El uso de mulas era casi imposible, de modo que la mayor parte del tráfico de carga o pasajeros se hacía sobre cargueros, con la obvia limitación en peso y tamaño que esto imponía. Los cargueros recorrían los 100 kilómetros del camino en seis o siete días, mientras que las mulas gastaban el doble y eran evitadas por los viajeros por el frecuente riesgo de que se despeñaran (20). Esta situación indujo a los comerciantes de Popayán a utilizar una ruta alternativa para las comunicaciones con la costa caribe, cruzando la cordillera occidental para seguir al Atrato. Esta vía, que había sido prohibida en varias ocasiones du-

gotá: Imprenta del Banco de la República, 1952-1959), IV, 301.

15. Ibid.

16. Carl Ulrich von Hauswölff. "Memorial resumido sobre las relaciones comerciales...", en *Anuario Colombiano de Historia social y de la cultura*, vol. 1, No. 2 (Bogotá, 1964) p. 325.

17. West, *op. cit.*, p. 128.

18. Codazzi, *op. cit.*, IV, 286; Carl August Gosselman, *Informes sobre los Estados Sudamericanos en los años de 1837 y 1838* (Estocolmo, 1962), p. 124.

19. Montenegro, *op. cit.*, III, 501-502.

20. Ibid., III, 463; John C. Pickett a Thomas P. Moore, Bogotá, 15 de febrero de 1832, en United States National Archives Department of State Records, *Dispatches from United States Ministers to Colombia, 1820-1906*, vol. VII (Microfilm).

13. Robert C. West, *Colonial Placer Mining in Colombia* (Baton Rouge, Louisiana State University Press, 1952; p. 126.

14. Agustín Codazzi, *Geografía física y política*. . . 4 vols. (Bo-

rante la época colonial, se estaba usando bastante durante los treinta, y concedía mayor independencia comercial a los negociantes sureños, que dependían así menos en los comisionistas de Honda o Bogotá⁽²¹⁾.

Para la región central el Río Magdalena constituía el eje del sistema de transportes. La mercancía extranjera era enviada a Cartagena y Sabanilla en bongos, que empleaban durante el período de verano de 35 a 40 días en el viaje hasta Honda. Durante la época de las lluvias la fuerte corriente añadía 15 o 20 días al viaje⁽²²⁾. El costo del transporte era muy elevado. En los veinte el envío de una carga a Honda costaba entre \$ 9.00 y 16, y la tarifa subió después de 1830⁽²³⁾. Durante los veinte Juan Bernardo Elbers trató de desarrollar la navegación a vapor en el río, pero errores técnicos y complicaciones políticas hicieron fracasar el proyecto y en los treinta ningún vapor estaba en servicio⁽²⁴⁾.

La unión entre Bogotá y Honda la hacía un camino que era tal vez el mejor del país. Las mulas hacían el viaje de unos 160 kms. en 5 o 6 días. Pero la ruta era muy inclinada y resbalosa, excepto en los sitios en que se hallaba empedrada. En un tramo de 100 kms. los ascensos y descensos sumaban unos 5.000 mts. Además, la topografía presentaba un límite máximo al paso de los productos que podían llevarse a Bogotá. Aníbal Galindo afirmó hacia 1870 que el mayor peso transportado a Bogotá había sido el de una caldera de 5 caballos de fuerza, y el transporte había costado \$ 840⁽²⁵⁾. En 1851 Isaac F. Holton encontró cinco calderas para elaboración de azúcar en las bodegas de Honda, esperando el envío a Cuni, a mitad de camino entre Honda y Bogotá. Holton consideraba que las calderas nunca podrían subirse, y comparó el posible envío al paso de Aníbal por los Alpes⁽²⁶⁾.

El atrasado sistema de transportes estaba en parte causado por las dificultades mismas del terreno, pero como lo anotó Frank R. Safford, los empresarios y políticos añadieron barreras psicológicas a las geográficas, al sobreestimar las dificultades de la construcción de caminos⁽²⁷⁾. Y una de las herencias del período colonial acerca de la cual los partidos neogranadinos se quejaron poco, pero que era quizá tan opresiva como los monopolios y otras instituciones que tanto los

ofendían, era el diseño peculiar del sistema de transportes. Según lo indicó Holton, los caminos neogranadinos subían y bajaban las montañas casi en línea recta. Los europeos, anotó, abrirían túneles para evitar los ascensos, mientras que los norteamericanos rodearían las montañas para tratar de evitar pendientes muy pronunciadas⁽²⁸⁾. Codazzi era de la misma opinión:

"Parece que nuestros antecesores no conocieran otro método de abrir caminos, que subir a la parte más elevada de un cerro para bajar después a lo más profundo... y luego volver a subir y bajar sin interrupción, buscando siempre las quiebras más grandes de la serranía en lugar de evitarlas... faldeándolas..."⁽²⁹⁾.

Las duras pendientes que resultaron de esta forma inicial de construcción de caminos hacían las carreteras inútiles para todo vehículo de ruedas, no importa qué mejoras se hicieran a su pavimento. De hecho, muchas de las mejoras consistieron en la construcción de escalones empedrados, que hacían la rueda todavía más inútil. La mula, por lo tanto, desempeñó el papel básico en el sistema de comunicaciones y reforzó probablemente la conformidad con la situación existente. "Como una mula puede viajar casi por cualquier camino por el que un hombre pueda ir", anotó John Pickett, "los nativos no advierten la utilidad de mejorar sus carreteras"⁽³⁰⁾.

c. Producción y comercio

La sabana de Bogotá, con su gran población y las ventajas que le confería el hecho de ser la capital, constituía el centro económico de la Nueva Granada. Todas las regiones de Colombia central efectuaban un importante comercio con ella, e incluso Antioquia y Popayán tenían relaciones económicas considerables con Bogotá. La baja temperatura de la sabana imponía por lo menos un mínimo de comercio regional. Situada en una elevación en la que nada "puede crecer sino trigo, cebada, pasto y unos cuantos tubérculos..."⁽³¹⁾ las satisfacciones de las necesidades básicas requerían el cambio de productos con regiones más cálidas. Productos como azúcar, tabaco, cacao, arroz y muchas frutas podían obtenerse en la sabana únicamente por medio del intercambio comercial. Así pues, se estableció un sistema comercial en el que Bogotá enviaba trigo, harina, papas, carnes, cebadas, vestidos, linos etc., a sitios como La Mesa y Facatativá, donde se adquirían azúcares de la región templada, cacao y ganado flaco de Neiva, tabaco, arroz y ganado de Mariquita y Honda⁽³²⁾.

21. Wills, *op. cit.*, p. 72.

22. Montenegro, *op. cit.*, III, 480.

23. Safford, *op. cit.*, p. 12.

24. El más completo resumen de las aventuras y desventuras de Elbers se encuentra en Robert Gilmore y John Parker Robinson "Juan Bernardo Elbers y la introducción de la navegación a vapor en el río Magdalena, en *Hispanic America Historical Review*, XXVIII (Agosto de 1948), 354-ss.

25. Aníbal Galindo, *Estudios Económicos y Fiscales* (Bogotá: Imprenta a cargo de H. Andrade, 1880), p. 103.

26. Isaac P. Holton, *New Granada: Twenty Months in the Andes* (New York: Harper and Brothers, 1857) p. 121.

27. Safford, "Commerce", p. 31, 90-91.

28. Holton, *op. cit.*, p. 93.

29. Codazzi, *op. cit.*, IV, 296.

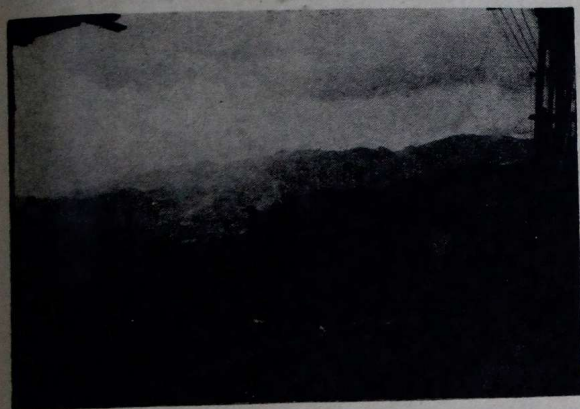
30. John Pickett a Thomas P. Moore, Bogotá, 15 de febrero de 1832, en United States National Archives, *op. cit.*, vol. VII.

31. Holton, *op. cit.*, p. 129.

32. Montenegro, *op. cit.*, III, 545; Safford, *op. cit.*, pp. 105-106.

Las mieles y azúcares producidas en Guaduas, Villeta, La Mesa y otras zonas vecinas representaban gran parte del comercio intra-regional. Las mieles, junto con el maíz, formaban la base de la chicha, consumida por la población indígena y mestiza de las zonas altas de la cordillera; el azúcar era también la materia prima para el aguardiente, que formaba una de las rentas básicas del Estado. Codazzi consideraba que la ocupación básica de los habitantes de las laderas occidentales de la cordillera oriental se había reducido a "...proveer de bebidas a los habitantes de la sabana de Bogotá" (33).

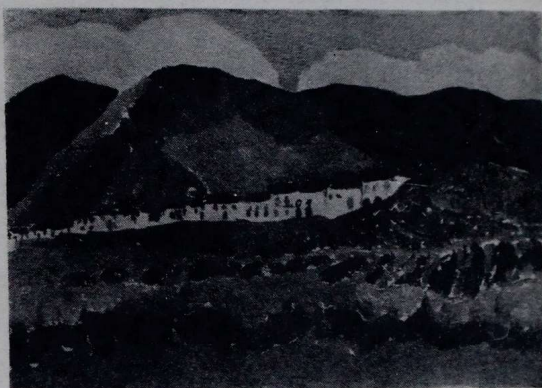
La producción de trigo proveía al comercio bogotano con su más importante producto agrícola. Aunque probablemente los cultivos de maíz y papas eran más extensos, en términos de comercio regional eran de importancia secundaria. Trigo y harinas habían sido enviados durante la



colonia hasta la costa atlántica, aunque los granos sabaneros nunca pudieron satisfacer completamente la demanda costea. Para 1830 este comercio había desaparecido casi por completo. Malas cosechas en la sabana y enfermedades de las plantas elevaron el precio del trigo incluso en Bogotá, y los altos costos de transporte y las dificultades para mantener el camino del Carare usable hicieron prácticamente prohibitivo el envío de trigo a la costa (34). Por lo tanto, para obligar al mercado costea a surtir en Bogotá se aprobaron altas tarifas de aduanas para los trigos extranjeros, y los habitantes de la costa atlántica tuvieron que comprar sus harinas a precios artificialmente altos o contentarse con harinas de maíz, yuca o plátano (35). Estas elevadas tarifas aduaneras se convirtieron en uno de los problemas principales de las negociaciones diplomáticas entre Colombia y los Estados Unidos en la década de 1830. En todo caso, la costa dependía cada vez menos del trigo bogotano, y

cuando en 1834 la cosecha fue de nuevo abundante, el trigo bogotano se encontró sin mercados y los precios bajaron drásticamente (36).

Los textiles y vestidos de lana y algodón eran otros de los productos básicos de las regiones elevadas de la cordillera. Se trataba de una manufactura casera desarrollada con una técnica primitiva en las provincias de Bogotá y Tunja, donde las ovejas pastaban los páramos. En las provincias de Vélez y Socorro, donde se plantaba algodón, se tejían burdas telas que, junto con las lanas de Tunja, se vendían en distantes mercados. Hacia 1830, sin embargo, la industria se enfrentaba al obvio peligro de la competencia inglesa (37). Según algunos observadores, la creciente sofisticación y la vanidad de los neogranadinos hacía que todo el mundo quisiera envolverse en textiles ingleses (38). Los productos locales, pese a todo, hallaban todavía un mercado



entre los sectores menos exigentes de Antioquia y Cauca. Guillermo Wills calculaba que los antioqueños enviaban anualmente \$ 200.000 en oro, para invertirlos casi por completo en textiles socorranos, y una gran parte de los \$ 300.000 que los caucanos gastaban cada año en Bogotá tenía el mismo destino (39). Un indicio de la importancia de estos productos lo da el amplio desarrollo urbano de la región. Según el censo de 1851 Socorro, que ya estaba sufriendo un proceso de decadencia, era todavía la segunda ciudad del país, con 15.015 personas, cuando Cartagena, el puerto principal de la nación, contaba apenas 9.896 habitantes. Según el mismo censo, San Gil, Vélez y Bucaramanga, tres ciudades cercanas vinculadas al menos en parte al trabajo textil, tenían poblaciones superiores a la de Cartagena (40).

33. Ospina, *op. cit.*, p. 72; Codazzi, *op. cit.*, IV, 456.

34. Wills, *op. cit.*, pp. 10-11; Ospina, *op. cit.*, p. 21.

35. John C. Pickett a Thomas P. Moore, Bogotá, 19 de enero de 1832 y 2 de julio de 1813, en United States National Archives, *op. cit.*, vol. VII.

36. José Manuel Restrepo, *Diario Político y Militar*... 4 vols. (Bogotá: Imprenta Nacional, 1954), II, 303-304.

37. Wills, *op. cit.*, pp. 43-44.

38. John C. Pickett a Thomas P. Moore, Bogotá, 15 de febrero de 1832, en United States National Archives, *op. cit.*, vol. VII.

39. Wills, *op. cit.*, pp. 71-72.

40. Holton, *op. cit.*, p. 515. Pero probablemente la población no estaba tan concentrada como en Cartagena.

Durante la década del treinta un grupo de neogranadinos trató de impulsar el surgimiento de una industria más avanzada que el tejido manual de lana y algodón. Con la cooperación de empresarios extranjeros, varios terratenientes de la región central de Colombia pusieron en marcha y dieron el capital para una ferrería, una factoría textil y fábricas de vidrio, papel, sombreros, porcelana y peines⁽⁴¹⁾.

Mientras que en la altiplanicie los intereses dominantes eran agrícolas y ocasionalmente industriales, en Antioquia la situación era diferente. Carl Ulrich von Hauswolff, un minero y aventurero sueco, expresó la opinión general al afirmar que en Antioquia "...todo el mundo es minero o comerciante, o ambas cosas..."⁽⁴²⁾. Así mismo lo sostuvo el gobernador provincial en un informe a la asamblea local: "La minería y el comercio, afirmó son las profesiones dominantes de los antioqueños"⁽⁴³⁾. En realidad, Antioquia producía ya más de la mitad del oro neogranadino, mientras que Cauca y Chocó producían el resto. Estas dos regiones habían sido los productores principales durante la colonia, pero las guerras de independencia y el proceso de emancipación de los esclavos las habían afectado dramáticamente⁽⁴⁴⁾. En Antioquia tales acontecimientos habían tenido menores consecuencias, y en particular la liberación de esclavos no afectó mucho la producción minera, pues ya desde fines del periodo colonial la dependencia en el trabajo esclavo se había reducido al mínimo. José Manuel Restrepo calculó en 1808 que solamente un sexto del oro antioqueño era extraído por mano de obra esclava⁽⁴⁵⁾. La mayor parte de la minería estaba en manos de trabajadores independientes, que explotaban los depósitos aluviales de los ríos, la más abundante fuente de oro en esta época. Por supuesto algunas vetas estaban también en explotación, especialmente en Santa Rosa, Anorí y Buriticá, y durante los treinta algunos empresarios ingleses y suecos trataron de mejorar las técnicas de las explotaciones de veta. Con tal fin introdujeron molinos hidráulicos y dirigieron la apertura de túneles⁽⁴⁶⁾. El oro producido por los mineros independientes era reunido por los comerciantes de la provincia, que los proveían de herramientas y alimentos necesarios a cambio del oro en polvo que constituía

el principal medio de cambio. Por otra parte, las mayores minas eran de propiedad de algunos importantes comerciantes antioqueños⁽⁴⁷⁾.

Aunque este aspecto no recibía entonces mucha atención, Antioquia tenía una amplia producción agrícola y criaba algún ganado. La mayor parte de esta producción se llevaba a cabo en pequeñas granjas, con base en el trabajo de los propietarios y sus familias. Por lo tanto la producción se dedicaba casi exclusivamente al consumo local y a la provisión de los centros mineros vecinos. Aparentemente la distribución de la propiedad era muy amplia, y no parece que se hayan formado grandes fortunas con base en la propiedad agraria⁽⁴⁸⁾. La dispersión de la propiedad territorial y de la producción minera, junto con los problemas de transportes que hacían prácticamente imposible la exportación de cualquier producto diferente al oro, dieron un mayor poder relativo a los sectores comerciales que controlaban la distribución y la exportación del oro.

La presencia de oro en Antioquia dio a esta provincia una importante ventaja frente a las demás regiones del interior, y especialmente frente a Colombia central, que prácticamente carecía de un producto de exportación. Según José Manuel Restrepo, mientras el país se encontraba estancado, Antioquia constituía una excepción porque contaba con un producto más o menos seguro para cambiar por otros productos nacionales y extranjeros⁽⁴⁹⁾. Esto es cierto en términos generales, pero no debe hacer olvidar que las importaciones de la región central podían pagarse en parte con el producto de transacciones internas y en parte con ciertos porcentajes del oro que quedaban necesariamente en Bogotá. Como se anotó antes, una gran porción de los metales preciosos extraídos en Antioquia iba a Bogotá a cambio de productos textiles y en menor medida de productos agrícolas. Además incluso el oro destinado al pago directo de importaciones antioqueñas debía ser acuñado en Bogotá o Popayán, pues la exportación de oro en polvo o en barras estaba prohibida. Todas estas operaciones ofrecían ganancias y comisiones a los comerciantes y agentes residentes en la capital, que unidas a los diversos impuestos y derechos sobre transporte y acuñación de oro daban a Bogotá y a otras regiones de la cordillera una parte substancial de los fondos necesarios para comprar bienes extranjeros.

El oro constituía también el producto principal de las regiones del Occidente. Las tierras bajas de Chocó, Buenaventura y Barbacoas eran esencialmente centros mineros, que fueron afectados severamente por las guerras de independencia y la emancipación de los esclavos. Popayán, la ciudad más importante de la región, vi-

41. Un estudio detallado de estas industrias en Safford, *op. cit.*, 159-173 y *passim*.

42. Hauswolff, *op. cit.*, p. 329.

43. Gómez Barrientos, *op. cit.*, p. 113.

44. Vicente Restrepo, *Estudio sobre las Minas de Oro y Plata en Colombia* (Bogotá: Banco de la República, 1952) pp. 200, 211. Un buen relato de los aspectos legales del movimiento de manumisión en Harold A. Bierck, "The Struggle for Abolition in Gran Colombia", *Hispanic American Historical Review*, XXIII, (Agosto de 1953) pp. 365-386.

45. José Manuel Restrepo, "Ensayo sobre la Geografía, Producciones..." en *Semanario del Nuevo Reino de Granada*, 3 vols., (Bogotá, 1942) I, 257.

46. Vicente Restrepo, *op. cit.*, p. 52; Gómez Barrientos *op. cit.*, pp. 162-163.

47. Gómez Barrientos, *op. cit.*, pp. 158-159; Vicente Restrepo, *op. cit.*, pp. 51, 56.

48. José Manuel Restrepo, "Ensayo...", I, 271; James J. Parsons, *La Colonización Antioqueña en el Occidente Colombiano* (Bogotá: Banco de la República, 1950), p. 115.

49. José Manuel Restrepo, "Diario...", II, 275, 314.

vía princ
las tierra
neros de
manente
raciones
esclavo.
milias ha
ces y de
tas dinas
ras, los
en forma
económio

En el
plantado
ducción
económi
constitui
destinad
tros mir
parte de
y el au
la falta
rra⁽⁵¹⁾.
parecen
tra el c
Isaac H
más de
ceros y
mercado
caracter

En l
tantes
Santa M
una pa
hacia d
bocas d
Cartage
teras, d
activida
en las
riberas
los hab
una ag
y plát
era tar
bosque
Sinú e

50. Willi
ter,

51. Rayn
nure
1952) p.

52. Holt

53. Cris

54. Joh
Maj
pers, 18
Históric
Cartager

55. Mac
graj
keley a
p. 69.

vía principalmente de los productos mineros de las tierras bajas. Muchos de los propietarios mineros de toda la región tenían su residencia permanente en Popayán, desde donde dirigían operaciones que dependían en gran parte del trabajo esclavo. Al lado de esto, las más importantes familias habían adquirido extensas propiedades raíces y desarrollaban un importante comercio. Estas dinastías del oro —los Arboledas, los Mosqueras, los Arroyos, los Hurtados, etc.— dominaban en forma evidente todos los aspectos de la vida económica del occidente⁽⁵⁰⁾.

En el fértil Valle del Cauca se había implantado desde mediados del siglo XVIII una producción importante de azúcar. Pero la actividad económica más importante de la región estaba constituida por la crianza extensiva de ganado, destinado principalmente al consumo de los centros mineros de Antioquia y el Chocó. Una gran parte de la tierra era de propiedad de payanejos, y el ausentismo probablemente influyó algo en la falta de intensidad de explotación de la tierra⁽⁵¹⁾. Pero incluso los propietarios locales no parecen haber sido muy activos, como lo muestra el caso de la hacienda La Paila, descrito por Isaac Holton en 1851. Aunque la hacienda tenía más de 100 kms² y un elevado número de aparceros y arrendatarios, no producía nada para el mercado⁽⁵²⁾. Según Raymond Crist esta era una característica común de la región⁽⁵³⁾.

En la región costera los centros más importantes de población eran los puertos. Cartagena, Santa Marta y Ríoacha eran los mayores, pero una parte considerable de las exportaciones se hacía desde el puerto de Sabanilla, junto a las bocas del Magdalena, y desde Zapote, junto a Cartagena⁽⁵⁴⁾. La población de las ciudades costeras, cuyo sector más activo estaba ocupado en actividades de comercio, se estaba extendiendo en las sabanas cercanas siguiendo la costa y las riberas del Magdalena y el Sinú⁽⁵⁵⁾. Parte de los habitantes de estas llanuras se dedicaban a una agricultura de subsistencia basada en yuca y plátano y a la pesquería. La cría de ganados era también frecuente, y amplias secciones del bosque que cubría la región de Cartagena y el Sinú estaban en proceso de conversión en saba-

nas⁽⁵⁶⁾. Donde el bosque subsistía, era fuente de maderas medicinales, colorantes y de ebanistería para exportación⁽⁵⁷⁾. El algodón, que se había cultivado bastante durante los últimos años de la colonia, se encontraba en completa decadencia. La mala calidad de la fibra y los atrasados métodos de limpieza habían excluido casi por completo la cosecha cartagenera de los mercados internacionales, aunque algunos compradores europeos estaban todavía dispuestos a comprarla a precios bajísimos⁽⁵⁸⁾. Cerca de Santa Marta y Cartagena algunas plantaciones lograban colocar maíz y frijoles en los mercados de las Indias Occidentales⁽⁵⁹⁾.

Como Cartagena era el más importante de los puertos de la Nueva Granada, casi toda la moneda y los metales preciosos del país se exportaban por allí. Con el cierre del Canal del Dique una parte del comercio de exportación se había orientado hacia Santa Marta, que contaba con comunicación acuática directa con el Magdalena. En ambas ciudades residían algunos comerciantes extranjeros, que controlaban la mayor parte de las operaciones internacionales de comercio, aunque unos pocos neogranadinos lograban mantenerse en tal tráfico bajo la defensa de las leyes proteccionistas del país⁽⁶⁰⁾. Aunque las leyes más decididamente proteccionistas se habían abolido, la legislación favorable a la flota nacional permitía a algunos cartageneros mantenerse en una buena posición. El más importante de los comerciantes de esa ciudad, Manuel Marcelino Núñez, tenía a su nombre dos grandes goletas destinadas al comercio con los Estados Unidos. Sin embargo, es probable que su propiedad fuera nominal, como lo afirmó el encargado de negocios de los Estados Unidos, que creía que los verdaderos propietarios eran comerciantes norteamericanos interesados en evadir los recargos aduaneros fijados a los extranjeros⁽⁶¹⁾.

Una proporción sorprendentemente grande del comercio cartagenero se hacía en barcos registrados como neogranadinos, aunque es probable, como lo sugiere el caso anterior, que muchos no lo fueran sino en nombre. En 1839, el único año para el cual se pudieron utilizar informes completos, el 73% de las importaciones a Cartagena

50. William F. Sharp, "The Negro in Colombia" (Tesis de Master, University of North Carolina, 1966), p. 25.

51. Raymond F. Crist, *The Cauca Valley, Colombia: Land Tenure and Land Use* (Gainesville: University of Florida Press, 1952) p. 19.

52. Holton, *op. cit.*, pp. 418-419.

53. Crist, *op. cit.*, p. 33.

54. John MacGregor, "Commercial Tariffs... (Londres: His Majesty's Stationery Office, 1847" en *British Sessional Papers*, 1847, vol. LXIV, p. 324; Juan José Nieto, "Geografía Histórica... de Cartagena", en *Boletín Histórico*, IV, 34-36 (Cartagena, abril de 1918), pp. 7, 35.

55. MacGregor, *op. cit.*, p. 3; B. Leroy Gordon, *Human Geography and Ecology in the Sinu Country in Colombia* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1957) p. 69.

56. Nieto, *op. cit.*, p. 7; Gordon, *op. cit.*, pp. 60, 69.

57. MacGregor, *op. cit.*, p. 321; Gordon, *op. cit.*, p. 68.

58. Wills, *op. cit.*, p. 20; Ramón León Sánchez a John Forsyth, Cartagena, 1o. de mayo de 1840 en *United States National Archives, Dispatches from United States Consuls, Cartagena* vol. III.

59. MacGregor, *op. cit.*, p. 154.

60. *Ibid.*, p. 324.

61. Wills, *op. cit.*, p. 59, discute las leyes que ordenaban que todas las importaciones se consignaran a comerciantes colombianos; tales leyes habían sido abolidas para 1830; Robert McAfee a John Forsyth, Bogotá, 7 de octubre de 1836, en *United States National Archives, Dispatches from United States Ministers...* vol. VIII; Thomas P. Moore a Edward Livingstone, Bogotá, 10 de abril de 1833, *ibid.*, vol. VII; Gutiérrez, *op. cit.*, p. 168.

se hicieron en buques nacionales, mientras que barcos de bandera inglesa introducían un 30%. El 94% de las importaciones de Jamaica, que representaban más de la mitad de las importaciones totales, fue transportado en barcos neogranadinos. Todos los barcos provenientes de los Estados Unidos eran de registro nacional, mientras que el 39% de las mercancías traídas de Inglaterra vinieron en buques neogranadinos (V. Cuadro 2).

CUADRO No. 2

VALOR DE LAS IMPORTACIONES A CARTAGENA
EN 1839 (Pesos) ⁽⁶²⁾

Nacionalidad del barco	Importación de Jamaica	De U.S.	De Inglaterra	De otras partes	Total
N. Granada	489.750	109.960	98.998	62.021	760.733
Inglaterra	26.737	—	149.498	32.498	209.201
EE. UU.	3.992	—	—	—	3.992
Francia	—	—	—	37.809	37.809
Otros	—	—	—	29.478	29.478
Total	520.479	109.960	248.496	161.806	1.041.213

Las provincias del Istmo de Panamá, Panamá y Veraguas, no estaban conectadas estrechamente con el resto de la economía colombiana. Este hecho lo reconocía el mismo congreso neogranadino, que frecuentemente concedió al Istmo privilegios que no se daban a ninguna otra región del país ⁽⁶³⁾. Por ejemplo, el oro podía exportarse desde allí en cualquier forma, incluyendo oro en polvo y en barras, y muchas de las prohibiciones de importación no regían en Panamá.

El puerto de Panamá desarrollaba un lánguido comercio con Lima y Guayaquil, al sur, y con Costa Rica, donde ocasionalmente se compraban cueros y café para su reexportación a Europa. En el otro lado del Istmo, unido a Panamá por un camino de mulas y un sector del Chagres, estaba el puerto de Limones, que recibía la mayor parte de las mercancías destinadas al consumo de Panamá ⁽⁶⁴⁾. Los bosques del Istmo tenían varios productos de posible exportación: caucho, cedro, vainilla, ébano y maderas de tinte. El comercio de tales objetos lo hacían principalmente los indios de Mosquitos y San Blas, que los cambiaban a los habituales contrabandistas ingleses ⁽⁶⁵⁾.

62. Compilado a partir de "Statement of the Amount of Importation..." en Ramón Sánchez a John Forsyth, Cartagena, 14 de mayo de 1840, en United States National Archives, *Dispatches from United States Consuls*, vol. III.

63. Decreto del 25 de mayo de 1835, en *Codificación Nacional...*, V, 463.

64. MacGregor, *op. cit.*, p. 323.

65. *Ibid.*, p. 133; Montenegro, *op. cit.*, III, 444.

A pesar del desvaído presente, todos los neogranadinos esperaban un brillante futuro del Istmo cuando se estableciera un sistema adecuado de transporte interoceánico. Varias propuestas en este sentido se hicieron durante los treinta, y estas propuestas constituyeron tal vez el principal tema de discusión entre Panamá y la distante capital del país ⁽⁶⁶⁾.

d. El Comercio Exterior

El oro dominaba el comercio exterior de la Nueva Granada durante los cinco años 1835-1839 el valor total de la exportación osciló entre \$ 2.153.571 y \$ 3.070.858, mientras que las exportaciones de moneda y metales preciosos oscilaron entre \$ 1.306.038 y \$ 1.879.684. El segundo producto en importancia, algodón, tuvo exportaciones que promediaron anualmente \$ 152.255, y solamente cueros, tabaco, maderas de tinte y café tuvieron exportaciones que pasaran de los \$ 10.000 al año. Estas eran, por supuesto, cifras oficiales, que sólo indicaban las exportaciones legales. El contrabando de oro, sin embargo, era común, y si este hecho se tiene en cuenta el peso de los metales preciosos en las exportaciones se hace todavía mayor. Varios cálculos sobre exportación ilegal de oro durante los treinta indicaron valores anuales de \$ 500.000 a \$ 1.000.000 ⁽⁶⁷⁾. Los datos del cuadro 3 muestran que, fuera del oro, los principales productos de exportación eran cosechas tropicales de las tierras bajas. El algodón provenía de Cartagena y de Santa Marta, así como los cueros ⁽⁶⁸⁾. El tabaco se cultivaba en Ambalema, y su exportación durante estos años fue el resultado del impulso directo del gobierno. El café, así como ciertas cantidades de cacao, provenían de los valles vecinos a la frontera venezolana y se exportaban por Maracaibo ⁽⁶⁹⁾. Así pues, las regiones desde donde venían los productos de exportación eran Antioquia y Cauca (oro), las tierras bajas de la costa y algunos valles en el extremo norte de la cordillera oriental. Las provincias de Bogotá y Tunja, que constituían el centro demográfico del país y tenían un importante comercio intrarregional, no poseían ningún producto de exportación de importancia. Este hecho ayuda a entender porqué los más prominentes terratenientes de la región central, muchos de los cuales eran también influyentes políticos, tendieron a favorecer políticas de protección para la agricultura y las manufacturas locales, y a oponerse a las ideas librecambistas.

66. Un relato de los incidentes de la política oficial en relación a las comunicaciones interoceánicas durante los treinta en Jorge Orlando Melo, "The Economic Policies of the Santander Administration, 1832-1837" (Tesis de Master, University of North Carolina, 1967) pp. 117-131.

67. Restrepo, *Diario*, III, 49; José Manuel Restrepo, *Memoria sobre la Amonedación...* (Bogotá, 1853) pp. 10-12; Wills, *op. cit.*, pp. 35-36; Gosselman, *op. cit.*, pp. 119, 123; Gómez Barrientos, *op. cit.*, p. 113.

68. Wills, *op. cit.*, pp. 20, 29.

69. Safford, *op. cit.*, p. 195; Wills, *op. cit.*, pp. 26-27.

El grueso de las exportaciones, incluyendo el oro, se dirigía a Inglaterra. No existen datos precisos sobre el destino final de las exportaciones, pero las cifras disponibles permiten evaluar burdamente la situación. En 1838, por ejemplo, cuando las estadísticas oficiales indicaron una exportación de oro y dinero de \$ 1.542.539, el cónsul de los Estados Unidos en Cartagena calculó, con base en los archivos de las aduanas locales, que la exportación real de oro y dinero había sido de \$ 1.840.000, de los cuales \$ 1.600.00 fueron enviados a Jamaica e Inglaterra, \$ 140.000 a los Estados Unidos y \$ 100.000 a otros países⁽⁷⁰⁾. El algodón, el segundo producto de exportación, iba también a Inglaterra, aunque una parte se destinaba, al menos en los cuarentas, a Francia⁽⁷¹⁾. El tabaco tenía su mercado en Inglaterra⁽⁷²⁾, mientras que una buena parte de las maderas de tinte iba a Estados Unidos. Inglaterra y Estados Unidos compraban cueros, en proporciones que no es posible determinar⁽⁷³⁾. Un hecho que resulta de las cifras es que la proporción de oro y dinero en las exportaciones totales a Inglaterra era mucho mayor que en las exportaciones a los Estados Unidos⁽⁷⁴⁾. Parte de esta situación se debía al extenso comercio con Jamaica, que operaba como intermediaria de bienes ingleses, y que era un comercio realizado en forma casi exclusiva con pagos en dinero⁽⁷⁵⁾.

Las importaciones venían también mayoritariamente de Inglaterra. En el único informe disponible que especifica la proveniencia de las

mercancías introducidas al país, compilado por empleados franceses en 1844, se atribuía un 76% de las importaciones a Inglaterra, un 21% a Francia, mientras que el 3% restante se atribuía en proporciones casi iguales a los Estados Unidos, Curazao, Venezuela y Perú⁽⁷⁶⁾. Aunque para 1844 puede haber ocurrido algún cambio en la proporción de bienes provenientes de cada país, el resto de los datos utilizables sugiere que la situación era similar durante los treinta⁽⁷⁷⁾.

Los textiles formaban el sector más importante de las importaciones de Inglaterra, que incluían también porcelanas, artículos de ferretería y productos de quincallería. Estas mercancías, sin embargo, resultaban casi insignificantes en comparación con los textiles. Algunos productos de lujo estaban también presentes en este comercio, principalmente vinos de Francia e Italia reexportados por Inglaterra⁽⁷⁸⁾. Casi todas las importaciones desde Inglaterra eran de productos ingleses, lo que no ocurría con las importaciones de los Estados Unidos. Estas incluían prácticamente un 50% de productos reexportados —textiles y vinos—, mientras que los productos nacionales —harina de trigo, salazones y drogas— tenían otro tanto⁽⁷⁹⁾.

El hecho de que las importaciones fueran consistentemente superiores a las exportaciones, incluyendo el oro extraído recientemente de las minas, afectaba seriamente la situación económica del país. Aunque parte del desequilibrio puede ser aparente, y provenir de la existencia

CUADRO No. 3

EXPORTACIONES DE COLOMBIA
(En Pesos), 1835-1839

Año	Café	Tabaco	Cueros	Algodón	Oro y Plata	Dinero	Total de Importaciones
1835	18.013	18.400	73.418	113.230	30.037	1.849.657	2.556.208
1836	450	191.309	91.229	119.320	10.501	1.684.082	2.827.344
1837	35.640	158.594	136.989	92.155	5.499	1.301.539	2.582.607
1838	33.550	39.631	78.073	167.423	32.244	1.510.295	2.153.571
1839	54.534	25.500	117.562	189.149	5.469	1.549.630	3.070.958

Fuente: Robert C. Beyer, "The Colombian Coffee Industry: Origins and Major Trends, 1740-1940" (Tesis de Doctorado, University of Minnesota, 1947).

70. Joseph Ayton a John Forsyth, Cartagena, 31 de diciembre de 1838, en United States National Archives, *Dispatches from United States Consuls...*, vol. III.

71. "Tables Shewing/sic/ the Trade of the United Kingdom..." en British Sessional Papers, 1842, vol. XXXIX, 358-361. (Citado en adelante como "Tables"); Gillies, *op. cit.*, p. 111, MacGregor, *op. cit.*, p. 321.

72. Las cifras oficiales neogranadinas daban una exportación ligeramente superior a 70.000 libras en 1835 (Gillies, *op. cit.*, p. 111), mientras que los datos oficiales ingleses consignaban una importación de la Nueva Granada de 67.727 libras ("Tables", p. 360).

73. "Tables", p. 351; United States Secretary of the Treasury,

Annual Reports, 1830 a 1840. (Citado en adelante como *Annual Reports*).

74. "Tables" p. 358-361; *Annual Reports*, *passim*.

75. Hauswolff, *op. cit.*, p. 324.

76. Citado por MacGregor, *op. cit.*, p. 320.

77. Cf. Thomas P. Moore a Edward Livingstone, Bogotá, 19 de enero de 1832; *id. to id.*, Bogotá, 21 de mayo de 1832, en United States National Archives, *Dispatches from United States Ministers*, vol. VIII.

78. "Tables", pp. 358-361.

79. *Annual Reports*, *passim*.

de diferentes sistemas de precios, y otra parte puede corresponder a la extensión de crédito por los exportadores ingleses a sus agentes neogranadinos, es indudable que durante los treinta las importaciones excedieron la capacidad importadora del país. Por lo tanto, los comerciantes neogranadinos se vieron obligados a apelar a todo el oro y la plata existentes para cubrir la diferencia, con el obvio resultado de que desaparecieron casi por completo las monedas legales destinadas al comercio interno⁽⁸⁰⁾. Como lo decía una copla de la época:

No hay correo en que no vaya
todo el oro al extranjero,
por eso ya no hay dinero
ni circula una medalla⁽⁸¹⁾.

A la escasez de dinero correspondía la depresión del comercio interno y la caída de precios, que sugieren la existencia de una depresión económica general, por lo menos en los primeros cuatro años de la década del treinta. De 1830 a 1833, según José Manuel Restrepo, los precios del ganado habían bajado en un 50%. La agricultura y la ganadería estaban en decadencia en Tunja, Socorro, Pamplona y Bogotá, y con la excepción de Antioquia, escribía Restrepo, "la miseria del país es completa"⁽⁸²⁾.

e. Las Ideas Económicas

Entre los frecuentes análisis de la situación económica neogranadina hechos durante la época, se dibujaban, aunque sin formar grupos claramente definidos, dos grupos de opiniones acerca de las causas de las dificultades del país y de las soluciones que deberían ponerse en práctica.

Las ideas de uno de esos grupos recibieron su exposición más consistente en la obra del comerciante y empresario inglés Guillermo Wills, que había participado en múltiples actividades económicas desde su llegada al país como empleado de los banqueros ingleses encargados del empréstito de 1824. Wills se convirtió pronto en uno de los principales productores de azúcar y adquirió el monopolio de aguardientes de la provincia de Bogotá. Además fue uno de los mayores importadores, representante de los tenedores de bonos de deuda externa, así como de la Colombian Mining Company, principal productor de la plata durante los veinte y los treinta. Su éxito comercial le permitió ascender socialmente hasta que en 1836, se casó con una cuñada del presidente Santander⁽⁸³⁾. Wills publicó varios

panfletos en los que hizo diferentes propuestas, presentó varias reclamaciones y ofreció una imagen bastante completa de la situación económica del país. En esos panfletos Wills reveló una concepción económica muy cercana a la de los economistas liberales ingleses. Sostuvo que la fertilidad del suelo, la escasez de población y otras condiciones naturales hacían de la Nueva Granada un país en el que la industria no podía progresar y en el que la agricultura y la minería debían ser las actividades básicas. Para promover esto, lo mejor era conceder a los países extranjeros la mayor libertad de comercio. El libre comercio le permitiría a la Nueva Granada sacar el mejor partido de sus ventajas naturales; aún más, el comercio libre garantizaría al país una balanza comercial siempre favorable. Las manufacturas locales, por otra parte, nunca estarían en condiciones de competir en el mercado mundial, pues requerían maquinarias, técnicas y capitales inexistentes, y una situación en la que la población se hubiera hecho tan densa que la agricultura no pudiera sostenerla. La mecanización de la producción industrial inglesa, promovida por la revolución industrial, colocaba las industrias manuales neogranadinas en una situación en la que no podían subsistir sin el apoyo de una fuerte protección aduanera. Si se implantara una prohibición total a la importación de textiles ingleses podía esperarse alguna mejora de las industrias locales, pero los costos seguirían siendo muy elevados, pues "...la participación de la mano de obra seguiría igual", pues no podía contarse con un uso amplio de maquinaria. El costo de esta eventual mejora de las industrias caseras sería soportado por los mineros y agricultores y ganaderos, que se verían obligados a comprar los objetos manufacturados a precios artificialmente elevados y verían por lo tanto bajar el nivel real de sus ingresos. En conjunto, la protección de la industria local representaba un derroche de recursos, al mantener una buena parte de la población dedicada a actividades en las que su productividad era más baja. Al comprar los bienes manufacturados en Inglaterra, se obtendría un ahorro de mano de obra que podía utilizarse con mayor provecho en la agricultura. Así, Wills creía que el sector de población dedicado a la industria casera, con excepción de aquellos empleados en la producción de bienes todavía no mecanizados en Inglaterra, debía ser reorientado hacia la agricultura⁽⁸⁴⁾.

Con base en este análisis Wills propuso reducción de impuestos aduaneros, libre exportación de metales preciosos y de dinero y promoción de productos agrícolas de exportación. Creía posible aumentar la exportación de algodón hasta el punto de convertirse, como lo había sido durante la colonia, en una fuente importante de ingresos. Wills estaba convencido de que algunos de los problemas que enfrentaba el algodón colombiano, podían resolverse al menos en parte. Si la producción algodonera fuera asumida por empresarios ricos y se introdujeran algunas innovaciones mecánicas, la calidad mejoraría y los

80. José Ignacio de Márquez, "Informe del Secretario de Hacienda, 1831", citado en Ospina, *op. cit.*, p. 156; Francisco de Paula Santander al Presidente de la Cámara, Bogotá, 13 de junio de 1834, en Francisco de Paula Santander, *Cartas y Mensajes del General...*, 10 vols., ed. por Roberto Cortázar, (Bogotá, 1953-1956), IX, 120-121.

81. Citado por Eduardo Posada y Gustavo Otero Muñoz, "Bibliografía Bogotana", *Boletín de Historia y Antigüedades*, XXXVII (Bogotá, 1950), 35.

82. Restrepo, *Diario*, II, 275, 310, 314.

83. Safford, *op. cit.*, pp. 56, 195.

84. Wills, *op. cit.*, pp. 43-51, 56, 57.

costos de producción podrían reducirse a un nivel en el que el algodón local fuera otra vez competitivo en el mercado inglés. Otra cosecha a la que Wills veía buenas posibilidades de exportación era el tabaco, pues la hoja colombiana tenía ventajas especiales atribuibles al suelo de la región de Ambalema. Aquí proponía Wills también que gentes de recursos tomaran a su cargo las plantaciones, hasta ese entonces en manos de cosecheros empobrecidos. El gobierno debería elevar los precios pagados a los agricultores, arrendar al monopolio a ricos empresarios y permitir la exportación libre del tabaco. Con una inversión inicial de \$ 400.000, calculaba Wills, se podía obtener una cosecha de exportación de \$ 1.300.000 al año ⁽⁸⁵⁾.

Algunos de los políticos y comerciantes locales estuvieron más o menos de acuerdo con la posición liberal de Wills. Esto era especialmente cierto de los santanderistas conocidos como "exaltados". Vicente Azuero, un activo político que había presidido la Convención Constitucional de 1832 y había sido socio de varios empresarios ingleses y norteamericanos, sostenía puntos de vista favorables a la promoción del comercio extranjero, la reducción de impuestos y la transferencia de los monopolios oficiales a empresarios ⁽⁸⁶⁾. Lo-

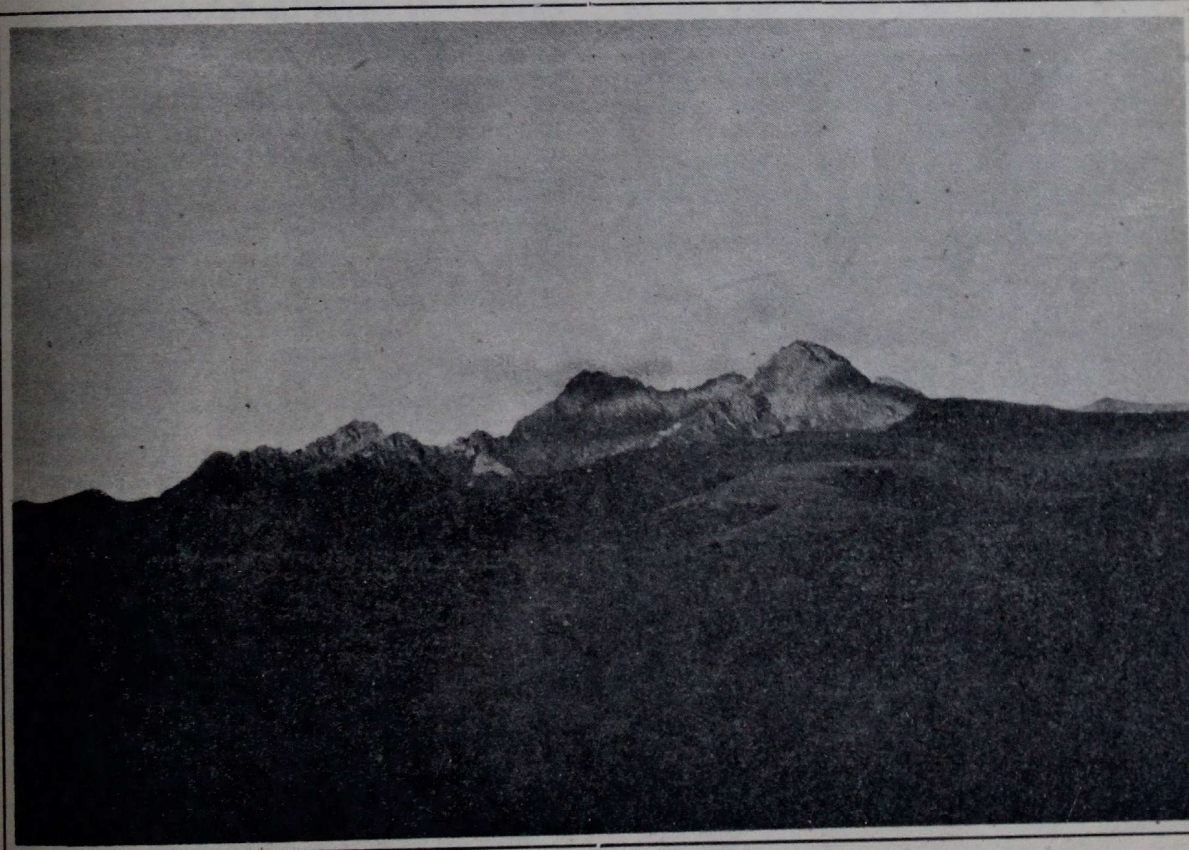
renzo María Lleras y Florencio González, de acuerdo con el encargado de negocios de los Estados Unidos, Robert McAfee, tenían opiniones similares y le ayudaron frecuentemente en sus esfuerzos por obtener legislación favorable al comercio de los Estados Unidos ⁽⁸⁷⁾. Entre los miembros del grupo "moderado" algunos defendían también las ideas librecambistas. Lino de Pombo, un notorio "moderado" y ministro de relaciones exteriores de Santander, mostró siempre una gran simpatía por las propuestas librecambistas que McAfee presentó. Sin embargo, como miembro de un gobierno que no tenía una política librecambista, Pombo tuvo que tomar a veces actitudes contradictorias. Así por ejemplo, tras escribir una carta oficial al encargado de negocios norteamericano, en la que defendía la posición proteccionista del gobierno, le envió una carta privada y "confidencial" en la que expresaba con entusiasmo su acuerdo personal con las "ideas liberales" e "ilustradas" de McAfee ⁽⁸⁸⁾. Aunque se encontraban defensores del librecambismo en la región central, el sentimiento por la libertad de comercio, la abolición de los monopolios y la reducción de los impuestos parece haber sido mucho más fuerte en las regiones de la costa,

85. *Ibid.*, pp. 20-22, 13-17.

86. Guillermo Hernández de Alba y Fabio Lozano y Lozano, eds., *Documentos sobre el Doctor Vicente Azuero* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1944) pp. 333-342.

87. Robert McAfee a Edward Livingston, Bogotá, 13 de septiembre de 1833, en United States National Archives, *Dispatches from United States Ministers...* vol. VIII.

88. Lino de Pombo a Robert McAfee, Bogotá, 30 de noviembre de 1833, *ibid.*, vol. VIII.



costos de producción podrían reducirse a un nivel en el que el algodón local fuera otra vez competitivo en el mercado inglés. Otra cosecha a la que Wills veía buenas posibilidades de exportación era el tabaco, pues la hoja colombiana tenía ventajas especiales atribuibles al suelo de la región de Ambalema. Aquí proponía Wills también que gentes de recursos tomaran a su cargo las plantaciones, hasta ese entonces en manos de cosecheros empobrecidos. El gobierno debería elevar los precios pagados a los agricultores, arrendar al monopolio a ricos empresarios y permitir la exportación libre del tabaco. Con una inversión inicial de \$ 400.000, calculaba Wills, se podía obtener una cosecha de exportación de \$ 1.300.000 al año⁽⁸⁵⁾.

Algunos de los políticos y comerciantes locales estuvieron más o menos de acuerdo con la posición liberal de Wills. Esto era especialmente cierto de los santanderistas conocidos como "exaltados". Vicente Azuero, un activo político que había presidido la Convención Constitucional de 1832 y había sido socio de varios empresarios ingleses y norteamericanos, sostenía puntos de vista favorables a la promoción del comercio extranjero, la reducción de impuestos y la transferencia de los monopolios oficiales a empresarios⁽⁸⁶⁾. Lo-

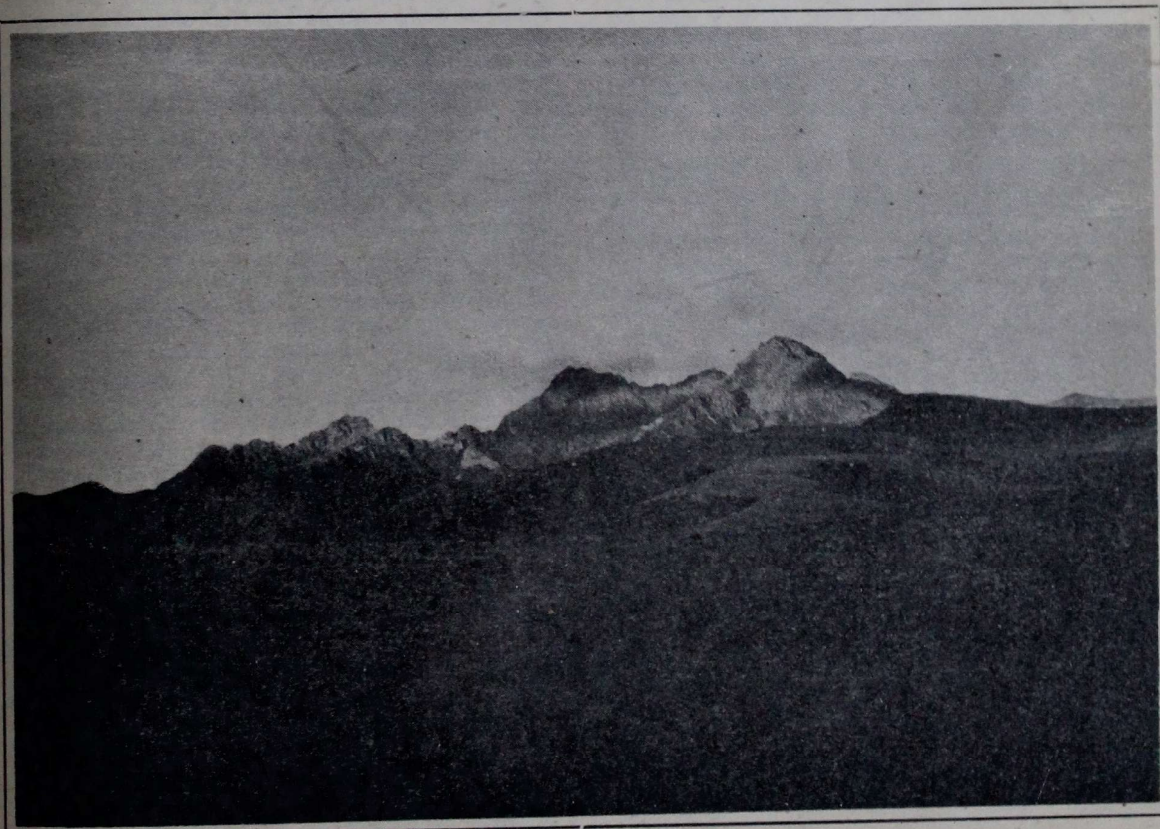
renzo María Lleras y Florencio González, de acuerdo con el encargado de negocios de los Estados Unidos, Robert McAfee, tenían opiniones similares y le ayudaron frecuentemente en sus esfuerzos por obtener legislación favorable al comercio de los Estados Unidos⁽⁸⁷⁾. Entre los miembros del grupo "moderado" algunos defendían también las ideas librecambistas. Lino de Pombo, un notorio "moderado" y ministro de relaciones exteriores de Santander, mostró siempre una gran simpatía por las propuestas librecambistas que McAfee presentó. Sin embargo, como miembro de un gobierno que no tenía una política librecambista, Pombo tuvo que tomar a veces actitudes contradictorias. Así por ejemplo, tras escribir una carta oficial al encargado de negocios norteamericano, en la que defendía la posición proteccionista del gobierno, le envió una carta privada y "confidencial" en la que expresaba con entusiasmo su acuerdo personal con las "ideas liberales" e "ilustradas" de McAfee⁽⁸⁸⁾. Aunque se encontraban defensores del librecambismo en la región central, el sentimiento por la libertad de comercio, la abolición de los monopolios y la reducción de los impuestos parece haber sido mucho más fuerte en las regiones de la costa,

85. *Ibid.*, pp. 20-22, 13-17.

86. Guillermo Hernández de Alba y Fabio Lozano y Lozano, eds., *Documentos sobre el Doctor Vicente Azuero* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1944) pp. 333-342.

87. Robert McAfee a Edward Livingston, Bogotá, 13 de septiembre de 1833, en United States National Archives, *Dispatches from United States Ministers...* vol. VIII.

88. Lino de Pombo a Robert McAfee, Bogotá, 30 de noviembre de 1833, *ibid.*, vol. VIII.



en Popayán y en las provincias de Vélez y Socorro⁽⁸⁹⁾.

La más vigorosa defensa de una política proteccionista fue hecha por José Ignacio de Márquez, secretario de hacienda en 1831-32. Márquez, junto con Rufino Cuervo, era el líder civil más respetado e influyente de la Nueva Granada. Había ocupado la presidencia del Congreso de Cúcuta y, temporalmente, de la Convención Constitucional de 1831-32, donde había sido cabeza del grupo moderado. En 1832 fue elegido vicepresidente, y ejerció el poder mientras Santander llegaba al país⁽⁹⁰⁾. En su informe como Secretario de Hacienda en 1832, Márquez atribuyó una gran parte de la responsabilidad por las dificultades económicas del país a "...la ilimitada extensión que se ha dado al comercio extranjero⁽⁹¹⁾". Márquez creía que la decadencia de las manufacturas textiles, incapaces de competir con los productos extranjeros, repercutía en la agricultura y la ganadería, pues afectaba a los productores de algodón y a los criadores de ovejas. Las provincias, antes ricas, de Bogotá, Tunja, Socorro y Pamplona, anotaba, estaban empobrecidas y abandonadas. Aún más, la expansión de las importaciones no podía ser balanceada con exportaciones crecientes, y el oro del país debía cubrir la diferencia. Así, se lamentaba, se había tenido que exportar todo el dinero "que se había estado acumulando... cuando faltaban el comercio libre y el gusto... que se ha introducido por los lujos..." La necesidad de dinero efectivo para cubrir los pagos por importaciones había llegado a tal punto que incluso había sido necesario fundir vajillas y otros objetos de plata y oro. En consecuencia, el interés sobre el crédito se había elevado, y los prestamistas pedían hasta un 72% anual. El país marchaba, creía Márquez, por el camino de una creciente pobreza, si no se adoptaban drásticos remedios.

Lo que Márquez proponía era un sistema proteccionista estricto, que adoptaba de algunos escritores neo-mercantilistas de la época. Debía prohibirse por completo la importación de todo producto agrícola o industrial que se produjera ya en el país; los productos de lujo debían tasarse con un fuerte impuesto de aduanas, mientras que las importaciones consideradas necesarias deberían pagar una tarifa moderna. El sistema reduciría sin duda los ingresos fiscales, por la disminución del comercio exterior, pero Márquez creía que esto se compensaría con un comercio y una riqueza crecientes dentro del país. Su argumento, por lo demás, tenía aspectos nacionalistas, pues se quejaba con fuerza de que la libertad ofrecida había colocado gran parte del comercio y de las

actividades económicas básicas en manos de extranjeros⁽⁹²⁾.

Márquez era un terrateniente con propiedades en la provincia de Tunja. Otros propietarios residentes en Bogotá, como el gobernador Rufino Cuervo, apoyaban un programa similar, y resulta evidente por las decisiones sobre aduanas de los congresos de 1833 y 1834 que gran parte del congreso nacional estaba de acuerdo con los proteccionistas más rigurosos. El grupo que se inclinaba por tales medidas trató también de desarrollar algunas industrias locales —lo que por supuesto estaba de acuerdo con sus opiniones. Márquez, Cuervo, Pedro Alcántara Herrán, Alejandro Osorio, Juan Antonio Marroquín, Joaquín Acosta y otros ricos propietarios de la región participaron en los esfuerzos industriales de los treinta, a pesar de que su riqueza estaba compuesta por propiedades inmuebles de escasa liquidez. Con excepción de algunos extranjeros, que tenían habitualmente una apropiada mezcla de dinero, habilidades técnicas o familiaridad con algunos procesos industriales, los experimentos industriales se limitaron a los terratenientes de la altiplanicie oriental. Los comerciantes nacionales más ricos residentes en Bogotá eran antioqueños vinculados a la industria minera y por lo tanto a los negocios de importación, y no es extraño que no mostraran ningún interés por las dudosas actividades de los improvisados industriales capitalinos⁽⁹³⁾.

Los proteccionistas defendían intereses regionales, pero otros factores también los influían. En general eran más conservadores y más temerosos de todo cambio que los abogados "exaltados" que apoyaban a Santander. Muchos de ellos no miraban con demasiada amargura al período colonial, asociado con monopolios, reglamentaciones y un estado paternalista. Además estaban más cerca de la iglesia, que miraba con desconfianza los contactos con los extranjeros —protestantes— y dominaba la opinión pública. Por su parte, Robert McAfee creía que Márquez se "había elevado políticamente apoyándose en los prejuicios populares contra los extranjeros"⁽⁹⁴⁾. El enviado norteamericano anotaba que la influencia de los Estados Unidos había desempeñado también algún papel en el auge del proteccionismo, que "es en realidad el mismo espíritu importado de nuestro país..."⁽⁹⁵⁾. Márquez, en su opinión, se deleitaba con la idea de ser el Henry Clay de Suramérica, y Alejandro Vélez, un miembro del Consejo de Estado que había vivido en los Estados Unidos, adoptó la pose de "...tomar a John G. Adams como su modelo..."⁽⁹⁶⁾.

El presidente Santander y su Secretario de

89. Robert McAfee a John Forsyth, Bogotá, 9 de noviembre de 1836, *ibid.*, vol. VIII; Safford, *op. cit.*, pp. 65-66.

90. Carlos Cuervo Márquez, *Vida del Doctor José Ignacio de Márquez*, 2 vols. (Bogotá: Imprenta Nacional, 1917), I, 281-299.

91. Citado en José María Rivas Groot, *Asuntos Económicos y Fiscales* (Bogotá: Imprenta del Banco de la República, 1952), p. 99.

92. *Ibid.*, p. 104.

93. Safford, *op. cit.*, pp. 65-66 y *passim*.

94. Robert McAfee a John Forsyth, Bogotá, 31 de marzo de 1836, en United States National Archives, *Dispatches from the United States Ministers*, vol. VIII.

95. *Ibid.*

96. *Ibid.*

Hacienda Francisco Soto adoptaron en líneas generales una política proteccionista, pero lo hicieron con mucho menos convicción que Márquez. Santander compartía los ideales de libre competencia, restricción de las actividades del estado y otras ideas comunes a los liberales⁽⁹⁷⁾. Pero asumió una actitud pragmática, sosteniendo que quizás algún día podrían abolirse los monopolios, las regulaciones y los derechos de aduana, y entonces "la agricultura y el comercio prosperarán rápidamente sin que el gobierno tenga que intervenir excepto por medio de leyes para proteger a las gentes y a la propiedad"⁽⁹⁸⁾. Pero considerando las condiciones específicas de Nueva Granada, muchas reformas debían aplazarse hasta el día en que no crearan alarmas ni provocaran perjuicios. En la "situación de miseria" en que se hallaba el país, y contando con el aparente apoyo de la opinión pública al proteccionismo, debía establecerse protección aduanera para las manufacturas y algunos productos agrícolas... "aunque sea solamente para aprender de la propia experiencia"⁽⁹⁹⁾. Sin embargo, Santander se negó a apoyar el plan de Márquez de prohibir completamente ciertas importaciones y se quejó por el elevado monto de los derechos aduaneros establecidos por la ley aduanera de 1833⁽¹⁰⁰⁾.

En realidad, Santander tenía buenas razones políticas para admitir los argumentos de los propietarios de Colombia central. Su gobierno de-

pendía en gran parte del apoyo de los políticos bogotanos, como lo dejó ver claramente su manejo de las relaciones con los Estados Unidos⁽¹⁰¹⁾. McAfee, completamente irritado, se quejaba de que el presidente nunca quería tomar ninguna decisión hasta que la opinión pública había indicado el camino. Santander, creía el enviado norteamericano, se regía frecuentemente por la norma de "...no hacer hoy nada que pueda aplazarse para mañana..."⁽¹⁰²⁾.

Por otra parte, Santander y Soto siempre mostraron más interés por los problemas fiscales que por otros aspectos de la economía. Santander había defendido por largo tiempo las más "drásticas reducciones de los gastos públicos..." y llegó incluso a sugerir con tal fin la supresión del ejército⁽¹⁰³⁾. Puesto que no quería "...recargar al pueblo de impuestos después de tantas agitacione-"⁽¹⁰⁴⁾ la política más obvia consistía en reducir los gastos públicos y tratar de hacer rendir al máximo los impuestos existentes mediante la mejora de los métodos de recaudación y administración de ellos. Soto, un administrador capaz aunque parsimonioso y sin imaginación, era el candidato obvio para la Secretaría de Hacienda si la política de Santander iba a centrarse en un manejo eficiente y cuidadoso del sistema fiscal existente mejor que en su reforma o en la elaboración de programas ideados con miras al progreso económico del país⁽¹⁰⁵⁾.

97. Santander a Francisco Soto, Londres, 28 de junio de 1830, en Santander, *op. cit.*, VIII, 50.

98. Santander a Vicente Azuero, New York, 19 de enero de 1832, *ibid.*, VIII, 186.

99. Santander al Congreso, Bogotá, 1 de marzo de 1833, *ibid.*, VIII, 253.

100. Santander a Tomás Herrera, Bogotá, 9 de mayo de 1835, *ibid.*, IX, 218.

101. Un relato detallado de estas negociaciones en Melo, *op. cit.*, 147-182.

102. Robert McAfee a John Forsyth, Bogotá, 31 de marzo de 1836, en United States National Archives, *Dispatches from the United States Ministers...* vol. VIII.

103. Santander a Vicente Azuero, Londres, 4 de junio de 1831; París, 4 de septiembre de 1831; New York, 25 de noviembre de 1831, en Santander, *op. cit.*, VIII, 125, 134 y 162.

104. Id. to Id., New York, junio 4 de 1831, *ibid.*, VIII, 125.

105. Robert McAfee a John Forsyth, Bogotá, 31 de marzo de 1836, en United States National Archives, *Dispatches from United States Ministers...*, vol. VIII.