

# TIEMPO & ECONOMÍA



## tiempo&economía

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano  
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Carrera 4 N.º 22-61, módulo 29, oficina 203  
Tel: (571) 2427030 Ext. 3132  
tiempoyeconomia@utadeo.edu.co  
Bogotá D. C., Colombia

**e-ISSN: 2422-2704**

**DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/issn.2422-2704>**

### **Carlos Sánchez Gaitán**

Rector

### **Andrés Franco Herrera**

Vicerrector Académico

### **Liliana Álvarez Revelo**

Vicerrectora Administrativa

### **Carlos Andrés Brando**

Decano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

### **Marco Giraldo Barreto**

Jefe de Publicaciones

### **Luis Carlos Celis Calderón**

Diseño de pauta y cubierta

### **Leonardo A. Paipilla Pardo**

Corrector de estilo

### **Mary Lidia Molina Bernal**

Diagramación

Vol. 7 N.º 1 enero-junio del 2020

*tiempo&economía* es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. El contenido de los artículos publicados es responsabilidad únicamente de los autores y no compromete la posición editorial de la Universidad.

Actualmente el contenido está incluido en Google Scholar, Academia.edu, BASE, Biblat, CLASE, Dotec, Econpapers, Flacso Argentina, Ideas-Repec, Latindex, MIAR, Mendeley, PKP Index, ROAD, SSRN, Ulrich's Periodicals Directory, AmeliCA, DOAJ, Fuente Académica Plus (Ebsco), Redalyc y Redib



TiempoyEconomía is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).  
Creado a partir de la obra en <http://revistas.utadeo.edu.co/index.php/TyE/index>

### **Salomón Kalmanovitz**

Editor

### **Edwin López**

Editor asociado

### **Juan Carlos García Sáenz**

Coordinador editorial

## **Comité Editorial**

### **Andrés Álvarez**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Carlos Brando**

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia

### **Mario Cerutti Pignat**

Universidad Autónoma de Nuevo León, México

### **Guillermina del Valle**

Instituto Mora, México

### **Cristian Ducoing**

Lund University, Suecia

### **Xavier Duran**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Stefania Gallini**

Universidad Nacional de Colombia, Colombia

### **Oscar Granados**

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, Colombia

### **Carlos Eduardo Hernández**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Sandra Kuntz Ficker**

El Colegio de México, México

### **José Joaquín Pinto**

Universidad del Tolima, Colombia

### **María Teresa Ramírez**

Banco de la República, Colombia

### **Marcelo Rougier**

Universidad Nacional de Quilmes, Argentina

### **Alberto Supelano**

Universidad Externado de Colombia, Colombia

### **James Vladimir Torres Moreno**

Georgetown University, Estados Unidos

### **Marta Juanita Villaveces Niño**

Universidad Nacional de Colombia, Colombia

### **Joaquín Viloria de la Hoz**

Banco de la República, Colombia

## **Comité Científico**

### **Susana Bandieri**

Universidad Nacional del Comahue, Argentina

### **Diana Bonnet**

Universidad de Los Andes, Colombia

### **Marcelo Bucheli**

University of Illinois at Urbana-Champaign, Estados Unidos

### **Carlos Contreras Carranza**

Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú

### **Carlos Marichal Salinas**

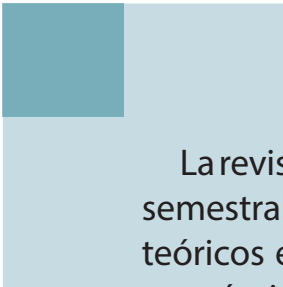
Centro de Estudios Históricos - El Colegio de México, México

### **Adolfo Meisel**

Universidad del Norte, Colombia

### **José Antonio Ocampo**

Banco de la República, Colombia



La revista *tiempo&economía* es una publicación electrónica semestral, que tiene por objeto principal divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, de empresarios y, asimismo, de las ideas administrativas, económicas y contables de Colombia, la región y el mundo.

*tiempo&economía* es una revista plural e interdisciplinaria que busca someter a discusión los avances teóricos y metodológicos que sobre estos temas se producen, con el fin de contribuir a conformar una comunidad académica congregada alrededor de los temas tratados en la revista. Esta publicación es editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.



# CONTENIDO

<b>Editorial</b> <b>José Joaquín Pinto Bernal</b>	<b>6</b>
------------------------------------------------------	----------

---

## DOSSIER. HISTORIA ECONÓMICA DE LAS REGIONES

<b>La economía antioqueña antes de la Independencia, 1760–1817</b>	<b>10</b>
--------------------------------------------------------------------	-----------

*Juan Carlos Jurado Jurado*  
*Rodrigo de J. García Estrada*

<b>Comercio en las “tierras de oro”. Circulación de bienes de la tierra en un circuito comercial de la Nueva Granada: Zaragoza (1789-1811)</b>	<b>38</b>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

*José Leonardo Henao Giraldo*

<b>Estrategias para conectarse con el mundo: puertos del Caribe, redes agenciales y redes marítimas desde Valle del Cauca y Santander (Colombia) durante la segunda mitad del siglo XIX</b>	<b>69</b>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

*Juan Carlos Quejada-Camacho*  
*Clara Inés Carreño-Tarazona*

<b>¿Qué hay detrás del café? Transformación agrícola, mercado de tierras y sociedades comerciales en la producción cafetera del Valle del Cauca (1900-1930)</b>	<b>97</b>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

*Brayan Delgado Muñoz*

<b>Historia del ordenamiento urbano de Valledupar</b>	<b>125</b>
-------------------------------------------------------	------------

*Jaime Bonet Morón*  
*Diana Carolina Ricciulli Marín*

<b>Un sol naciente en el Perú (1900-1945): Inmigrantes empresarios. Los casos de Nikumatsu Okada y Cintaro Tominaga</b>	<b>154</b>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

*José Manuel Carrasco Weston*

## ARTÍCULOS

<b>El empleo público en Tucumán (Argentina). Ramos, cargos y salarios durante la construcción del Estado provincial (1815-1854)</b>	<b>169</b>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

*María Paula Parolo*

<b>Prestar en tiempos de guerra, cambio institucional y transformaciones sociopolíticas. El crédito notarial en Salta 1810-1835</b>	<b>210</b>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

*Marcelo Gabriel Anachuri*

## RESEÑA

<b>Alberto Mayor Mora y Carlos Zambrano Escamilla. Economistas antiguos y modernos, gigantes y enanos y su enseñanza en Colombia. Entre la formalización matemática y la pérdida teórica: el manual de economía en las primeras facultades universitarias.</b>	<b>246</b>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

*Juan Carlos Villamizar*

<b>Instrucciones para los autores</b>	<b>251</b>
---------------------------------------	------------

# CONTENT

<b>Editorial</b> <b>José Joaquín Pinto Bernal</b>	<b>6</b>
<hr/>	
<b>DOSSIER. ECONOMIC HISTORY OF THE REGIONS</b>	
<b>Economy in Antioquia before Independence, 1760-1821</b> <i>Juan Carlos Jurado Jurado</i> <i>Rodrigo de J. García Estrada</i>	<b>10</b>
<b>Trade in the “Lands of Gold”. Circulation of Goods in a Commercial Circuit of Nueva Granada: Zaragoza (1789-1811)</b> <i>José Leonardo Henao Giraldo</i>	<b>38</b>
<b>Strategies for a World Connection: Caribbean Ports, Agency and Maritime Networks from Valle del Cauca and Santander (Colombia) during the Second Half of the 19th Century</b> <i>Juan Carlos Quejada-Camacho</i> <i>Clara Inés Carreño-Tarazona</i>	<b>69</b>
<b>What Lies behind Coffee? Agricultural Transformation, Land Market and Trade Houses in Coffee Production in Valle del Cauca (1900-1930)</b> <i>Brayan Delgado Muñoz</i>	<b>97</b>
<b>History of Urban Planning in Valledupar</b> <i>Jaime Bonet Morón</i> <i>Diana Carolina Ricciulli Marín</i>	<b>125</b>
<b>A Rising Sun in Peru (1900-1945): Immigrant Entrepreneurs. The Cases of Nikumatsu Okada and Cintaro Tominaga</b> <i>José Manuel Carrasco Weston</i>	<b>154</b>
 <b>ARTICLES</b>	
<b>Public Employment in Tucumán (Argentina). Sections, Positions and Wages during the Construction of the Provincial State (1815-1854)</b> <i>María Paula Parolo</i>	<b>169</b>
<b>Lending during Wartime, Institutional Change and Sociopolitical Transformations. The Notarial Credit in Salta, 1810-1835</b> <i>Marcelo Gabriel Anachuri</i>	<b>210</b>
<hr/>	
<b>REVIEW</b>	
<b>Alberto Mayor Mora y Carlos Zambrano Escamilla. <i>Economistas antiguos y modernos, gigantes y enanos y su enseñanza en Colombia. Entre la formalización matemática y la pérdida teórica: el manual de economía en las primeras facultades universitarias.</i></b> <i>Juan Carlos Villamizar</i>	<b>246</b>
<b>Guidelines for Authors</b>	<b>251</b>

Para el mundo de las ciencias sociales es sabido el problemático contenido del concepto región, sobre todo al constatar que en muchas ocasiones este constructo está prefigurado con base en dinámicas económicas, políticas, sociales, culturales y territoriales que se transforman a lo largo del tiempo. Ello hace que, en sentido estrictamente espacial, las regiones sean entes cambiantes, por ende la imposibilidad de su delimitación por parte de políticas públicas que las intenten configurar en escenarios de la administración gubernamental. Con base en esta constatación, el presente *dossier* da cuenta de diferentes escenarios territoriales que se articularon alrededor de actividades económicas específicas, las cuales lograron prefigurar escenarios en los cuales diversos agentes desarrollaban formas de interrelación que constituyeron a las regiones como escenarios intermediarios entre el espacio local y global. En algunos casos, los autores logran demostrar cómo tales fenómenos trascendieron el ámbito eminentemente material y llegaron a ser pieza constitutiva del andamiaje simbólico, político y social sobre el que se desarrollaron diversos conglomerados, algunos de los cuales trascendían el escenario nacional, demostrando el carácter variable de los procesos de regionalización.

El primer grupo de trabajos aborda el caso de Antioquia, explorando la articulación de distintos territorios para la conformación de una unidad regional durante el periodo tardo colonial. El primero de ellos, escrito por Juan Carlos Jurado Jurado y Rodrigo de J. García Estrada, realiza una mirada de conjunto de la economía y la sociedad antioqueña en la segunda mitad del siglo XVIII. En su trabajo, los autores rescatan el importante papel que implicó la transformación de algunas de las rígidas características de la estructura social colonial como producto del proceso de mestizaje, mismo que estuvo acompañado de un notable mejoramiento de las actividades mineras, agrícolas y comerciales, previo al periodo de la independencia. Estas características, según los autores, podrían llegar a explicar la aparición de movimientos independentistas. Jurado y García no emplean fuentes primarias, pero sí un juicioso estudio de la historiografía regional, sin embargo, mantienen la idea de la total articulación de todo el espacio provincial en la época colonial, sin reparar en algunas zonas que tenían mayores vínculos con otros escenarios.

Desde una visión más concreta, el siguiente trabajo es elaborado por José Leonardo Henao Giraldo, quien analiza la articulación del nordeste antioqueño con base en la producción aurífera de Zaragoza. El trabajo de

Heno se inserta en las ya conocidas discusiones sobre la articulación de mercados regionales en la América colonial. Frente al anterior trabajo, esta propuesta tiene la virtud de emplear fuentes primarias de suma importancia para la comprensión del papel de la minería aurífera como enclave que permitía el desarrollo de actividades comerciales. De esta manera, el estudio de los libros manuales de alcabalas le permitió al autor constatar cómo Zaragoza y el nordeste antioqueño se articularon de una forma más fuerte con el Bajo Magdalena que con el resto de la provincia de Antioquia. Sin duda, este hallazgo constituye el descubrimiento de un componente central en dicho entorno regional, lo que permite constatar que las regiones son dinámicas y no se encuentran prefiguradas por las fronteras gubernamentales.

El siguiente grupo de artículos se concentra en el estudio del noroccidente de Colombia y los Santanderes entre la segunda mitad del siglo XIX y la primera del XX. El primer artículo es elaborado por Juan Carlos Quejada-Camacho y Clara Inés Carreño-Tarazona, quienes efectúan un interesante ejercicio de comparación sobre la articulación de la ciudad de Cali y Bucaramanga con los circuitos del comercio exterior. Contrario a lo tradicionalmente esgrimido por la historiografía, el trabajo muestra cómo ciudades distantes de los puertos marítimos lograron establecer contactos con las costas para el desarrollo de actividades comerciales desde el interior. De esta manera, se puede constatar cómo se emplearon diversas estrategias para conectar las ciudades interiores con los puertos de mar a través de la constitución de redes de agencia y marítimas que se encargaban de diverso tipo de actividades, las cuales tenían como fin garantizar la continuidad de los flujos. Así las cosas, Cali tuvo un fuerte vínculo con puertos en Panamá, mientras que Bucaramanga los mantenía con Sabanilla y algunas regiones de Venezuela. Este texto demuestra fuertes vínculos del Valle del Cauca con el Istmo, contradiciendo algunos trabajos anteriores y dando cuenta del mantenimiento de relaciones comerciales que constituían entornos regionales allende las fronteras nacionales.

El texto de Brayan Delgado Muñoz analiza, como no podía faltar en este número, la actividad cafetera, labor que sin duda alguna es una de las más importantes para comprender los procesos de configuración regional en Colombia. Delgado Muñoz toma en cuenta una región poco explorada en la dinámica de producción de la pepa, como lo es el norte del Valle del Cauca entre 1900 y 1930. La variable dependiente del estudio está constituida por el crecimiento de la producción cafetera, utilizando como variables

independientes para la explicación de su comportamiento el desarrollo del mercado de tierras como producto del empleo de baldíos y la consolidación de un entorno institucional, conformado por las casas comerciales, que propiciaron la inversión de capitales para el mejoramiento técnico y las redes para la consolidación de flujos comerciales; todo ello sin descuidar el papel que cumplió el sector externo para el inicio del proceso.

El *dossier* cierra con dos textos con temáticas diferentes en términos regionales y temporales que, sin embargo, permiten evidenciar procesos de regionalización de la mano de la planeación urbana y el desarrollo empresarial. En el primero de ellos Jaime Bonet Morón y Diana Carolina Marín estudian la historia de la planeación urbana de Valledupar, capital del departamento del Cesar, a través del análisis de políticas públicas y el uso de sistemas de información geográfica. En su estudio, los autores exponen el tipo de respuesta que dio la administración pública al desafío que implicó un fuerte crecimiento poblacional durante la segunda mitad del siglo XX, rescatando que el primer ejercicio de planeación de 1969 y el plan de acueducto y alcantarillado de 1975 tuvieron un impacto positivo sobre el ordenamiento de la ciudad; lo cual fue acompañado de un mejoramiento en la gestión de las finanzas municipales, la incorporación de capital humano altamente calificado en las instituciones públicas y la continuidad de los planes, a pesar de los cambios partidistas en el gobierno municipal. Un trabajo que no solo se preocupa por entender el pasado, sino que desde la perspectiva da cuenta de los aciertos de Valledupar para la valoración de su experiencia como herramienta en tiempo presente para otras ciudades.

Por último, con un enfoque de historia empresarial, José Manuel Carrasco Weston explora el papel de la migración japonesa en la economía peruana con base en dos estudios de caso. El primero de ellos estudia las actividades de Nikumatsu Okada, quien logró consolidar un importante capital a través de inversiones industriales y la diversificación dentro del sector inmobiliario y financiero. El segundo caso es el de Cintaro Tominaga, empresario que concentró sus primeras actividades en el sector agrícola a través de la producción de algodón, llegando también a sectores como el mercado inmobiliario y de valores. Aunque el artículo no lo hace explícito, se constata una suerte de regionalización a través de la diversificación del portafolio de inversión de ambos sujetos, quienes comprendieron que ante la inestabilidad política propia del contexto latinoamericano, uno de los campos más seguros estuvo constituido por el sector inmobiliario.



Como lo puede constatar el lector, el *dossier* abarca un conjunto significativo de unidades territoriales que nos llevan a pensar las formas en que distintas actividades productivas configuran redes en el territorio, las cuales pueden llegar a entenderse como espacios regionales. Resta solo hacer algunas reflexiones que cada uno de los trabajos dejan abiertas a futuras indagaciones. Primero, en conjunto, sería necesario pensar esquemas interpretativos que permitan clarificar cómo cada actividad económica configura regiones en términos políticos, sociales y culturales; tal vez uno de los trabajos que mayor aporte deja en este sentido es el elaborado por Jurado y García Estrada. También es necesaria una mayor indagación sobre territorios cuya articulación hasta ahora es desconocida, como lo hacen Henao Giraldo y Juan Carlos Quejada-Camacho junto a Clara Inés Carreño-Tarazona, trabajos que invitan a dejar a un lado viejas constataciones historiográficas para comprender escenarios regionales fuertemente vinculados antes pasados por alto. De la misma forma, retomar el camino de la producción cafetera y su estudio en un territorio específico permiten la comprensión de dinámicas importantes para entender la configuración de regiones, como lo efectuó Delgado Muñoz. El análisis de la planeación urbana también es central para la temática, como lo demostraron Bonet Morón y Ricciulli Marín, puesto que la experiencia de ciudades pequeñas puede ser significativa para el emprendimiento de políticas públicas actuales, invitando a los investigadores a abandonar una perspectiva fuertemente centralista concentrada en Bogotá y Medellín.

Por último, Carrasco Weston posibilitó la apertura a un campo de pesquisa para entender cómo los migrantes y la diversificación de sus inversiones afectó de manera directa el desarrollo de ciertas regiones; temas que pueden ser tratados por futuras investigaciones y que demuestran la juventud y dinámica de una disciplina como la historia económica colombiana.

***José Joaquín Pinto Bernal***

Profesor Asociado, Universidad del Tolima, Colombia

[jjpintob@ut.edu.co](mailto:jjpintob@ut.edu.co)

## DOI:

10.21789/issn.2422-2704.1561

## Sugerencia de citación:

Jurado-Jurado, J. C. y García-Estrada, R. J. (2020). La economía antioqueña antes de la Independencia, 1760-1821. *tiempo&economía*, 7(1), 10-37. doi: 10.21789/24222704.1561

# La economía antioqueña antes de la Independencia, 1760-1821

## Economy in Antioquia before Independence, 1760-1821

**Juan Carlos Jurado Jurado**Universidad Eafit, Colombia  
<https://orcid.org/0000-0003-1665-0553>  
jjurado@eafit.edu.co**Rodrigo de J. García Estrada**Universidad de Antioquia, Colombia  
<https://orcid.org/0000-0002-7554-7006>  
rodrigo.garcia@udea.edu.co

### RESUMEN

A partir de la historiografía más destacada, este artículo revisa la historia económica de la región antioqueña durante el periodo 1760-1810, mostrando los cambios más significativos de las estructuras y, en particular, de las relaciones dinámicas entre los diferentes sectores económicos. Teniendo presente la diferenciación y especialización de las distintas regiones neogranadinas, se evidencian las particularidades del caso antioqueño, caracterizado por el crecimiento sostenido de la población, el acelerado proceso de mestizaje, la descomposición de la institución esclavista y el predominio de población libre y multiétnica. Este agente económico permite comprender el desarrollo de la minería aurífera en manos de los llamados mazamorreros, cuya capacidad de consumo explica la proliferación de personas dedicadas al comercio, así como la creación de un mercado interno.

**Palabras claves:** demografía, historia económica, minería, comercio, agricultura.

**Códigos JEL:** N9, N46, N76.

## **ABSTRACT**

Based on the most important historiography, this article reviews the economic history of the region of Antioquia during the period 1760-1810, showing the most significant changes in the structures and, particularly, in the dynamic relations between different economic sectors. Bearing in mind the differentiation and specialization of the different Neogranadine regions, the particularities of the Antioquia case are evident, as shown by the sustained growth of the population, an accelerated process of miscegenation, the decomposition of slavery, and the predominance of a free and multi-ethnic population. It was precisely this economic agent which allowed to understand the development of gold mining in the hands of the so-called “mazamorreros”, whose consumption capacity explains the proliferation of people engaged in trade and, in turn, the creation of an internal market.

**Keywords:** Demography, economic history, mining, commerce, agriculture.

**JEL Codes:** N9, N46, N76.

## INTRODUCCIÓN

Los rasgos económicos, sociales y culturales de la provincia de Antioquia al filo de la independencia se configuraron durante un largo y complejo proceso histórico y fueron la matriz histórica de lo que se ha denominado el *ethos* regional antioqueño, no obstante las complejas y vertiginosas transformaciones políticas que este periodo supuso para la región y para toda Hispanoamérica. Como toda sociedad de Antiguo Régimen, la antioqueña de finales del siglo XVIII era rural y campesina, basada en diferenciaciones jerárquicas entre castas y linajes, cuyos vínculos se definían a partir de la rígida estratificación socio-racial, de difícil movilidad y escasa posibilidad de ascenso. Todo ello implicaba que el ordenamiento social se definiera a partir del gobierno y dominio de una élite con ínfulas de nobleza, conformada por una minoría de españoles y sus descendientes criollos nacidos en América (considerados blancos). En lo más bajo de la base de la pirámide se localizaba la población indígena y otro porcentaje significativo de esclavos de origen africano. Tal ordenamiento se expresó en la segregación social y espacial entre la “República de los españoles” y la “República de los indios”.

Por otro lado, como resultado de un acelerado y avanzado proceso de mestizaje, proliferó durante el siglo XVIII una población libre, sin mayores regulaciones en lo jurídico, y por tanto no existían instituciones para su control, como sí ocurría con los negros esclavos o con las comunidades indígenas. Estos habitantes, conocidos como “libres de todos los colores”, eran mestizos, mulatos y zambos, de condiciones socioeconómicas diversas y cuyo modo de vida laxo e informal contradecía el modelo oficial hispano basado en el matrimonio y la familia católica, el trabajo regular disciplinado y la subordinación a las autoridades civiles y religiosas; lo cual le imprimió su sello a la cultura de los centros poblados. Estos grupos humanos implicaron una transgresión al ordenamiento jerárquico de aquella sociedad de castas, pues fueron reacios a vivir “bajo policía y toque de campana”, es decir, en villas y poblados, donde pudieran ser controlados por la Iglesia y el juez. En forma paulatina se integraron al ordenamiento social como grupos medios de libres, base de una sociedad nueva de campesinos que representa la matriz histórica de lo que se ha denominado “la antioqueñidad”.

El presente texto tiene como objetivos (i) aportar a la conmemoración bicentenario de la Independencia un texto que brinde elementos para comprender mejor el contexto histórico del proceso político; (ii) ofrecer una sín-

tesis histórica, por sectores, de los principales cambios y permanencias en las estructuras económicas de la región antioqueña entre finales del siglo XVIII y la primera década del XIX; y (iii) recalcar las particularidades económicas y sociales de Antioquia, señalando las diferencias con respecto a otras provincias neogranadinas.

## **REFORMAS BORBÓNICAS Y CAMBIOS ECONÓMICOS EN ANTIOQUIA**

Entre 1778 y 1810 se puede delimitar un periodo con rasgos definidos y expresiones particulares en Antioquia. En la metrópoli, el gobierno de Carlos III (1759-1788) adelantó el programa de reformas institucionales y fiscales de los Borbones con la intención de incrementar el comercio colonial, reestructurar la administración virreinal, restringir la influencia criolla en el gobierno y crear mecanismos más eficaces para explotar fiscalmente las colonias (Safford & Palacios, 2002, pp. 145-159). También hizo parte de estas transformaciones la libertad de comercio –siguiendo el ejemplo de sus rivales Inglaterra y Francia–, la cual le quitó el monopolio a Cádiz en los intercambios comerciales entre la metrópoli y sus reinos ultramarinos con el objetivo de aumentar las exportaciones desde la península, disminuir la salida de metales preciosos que iban a parar a manos de los comerciantes y, por contrapartida, incrementar su flujo hacia el tesoro real (Bohórquez-Barrera, 2009, p. 19). Sobresale en este periodo que la política española hacia la Nueva Granada se formulara por vez primera dentro de una estrategia coherente para controlar las colonias y encauzar su potencial económico y fiscal. En este sentido, solo tardíamente las reformas lograron una mayor coherencia con los propósitos de los Borbones. Todo ello encaminado a establecer una “modernización defensiva” del Imperio Español en un contexto de guerras internacionales que obligaban a fortalecerse fiscal y militarmente. Según el historiador norteamericano John Leddy Phelan, las modificaciones se introdujeron primero en Cuba, pero desde 1763 se puso en marcha el primer intento de modernización defensiva a gran escala en el virreinato de Nueva España a cargo del visitador general José de Gálvez (1765-1771), quien luego de su exitosa experiencia mexicana fue premiado como ministro de Indias de Carlos III (entre 1776 y hasta su muerte en 1787). Desde su alto cargo ministerial, José de Gálvez fue el artífice de la aplicación de las reformas aclimatadas en México a los virreinos de Nueva Granada y Perú, encargando para ello a

los visitantes Juan Francisco Gutiérrez de Piñeres y Juan Antonio Areche, respectivamente (Phelan, 1980, p. 21).<sup>1</sup>

La visita general de Piñeres en la Nueva Granada, entre 1778 y 1781, consistió en la aplicación, con pequeñas variaciones, de las directrices de Gálvez en México, consistentes en la creación del monopolio del Tabaco rentable, la administración directa del sistema fiscal por parte de la monarquía, la expulsión de los criollos de cargos públicos, y restricciones al poder del virrey (Phelan, 1980, p. 21). Dado que las reformas fiscales generaron un profundo malestar político, expresado en revueltas e insurrecciones populares como la de los Comuneros en 1781, junto con constantes sublevaciones de esclavos en Antioquia, se otorgaron mayores atribuciones policivas a las autoridades locales. Estas, dado su imaginario absolutista, su carácter moderno y ciudadano, pues procedían de centros urbanos de la metrópoli o de ciudades coloniales como Lima o México donde ocuparon previamente otros cargos, vieron como irritantes e intolerables las formas de vida autorreguladas e informales de la población granadina y comprendieron la necesidad de comprometerse de manera más íntima con la vida cotidiana de los vecindarios coloniales como condición para preservar el orden social y llevar a cabo el reformismo.

Antonio Caballero y Góngora, virrey y arzobispo de la Nueva Granada, cuya gestión coincidió con la visita de Piñeres y quien enfrentó la insurrección comunera, consideraba necesario un control más estricto de la plebe, pues era "intrínsecamente alborotador e insolente". Además, estaba convencido de que gran parte de la población vivía en un estado de indolencia y libertinaje, dispersa por los campos y aislada de una disciplina social y religiosa rigurosa. Para el Virrey, los súbditos de estas colonias no tenían fe ni obediencia en Dios ni en el Rey, y su carácter indomable era la causa de todos los males. Para domar a estos "indóviles rústicos" recomendó que se agruparan en pueblos sujetos a las instituciones civiles y religiosas "en tanto que los vagabundos y pordioseros debían ser recogidos y forzados a trabajar (Colmenares, 1989, pp. 408-416).

Es importante aclarar que las políticas borbónicas en el virreinato tuvieron su correlato en la provincia de Antioquia, con gobernadores de un claro perfil ilustrado, a partir de las décadas de 1770/1780. Las autoridades se sintonizaron con las directrices de los virreyes y de la metrópoli al im-

---

1 La idea de que las reformas Borbónicas solo lograron plasmarse a partir de los años de 1770 es también la versión del historiador Renán Silva (2002, pp. 16-17).

plementar cambios en sus gobiernos y nuevas medidas sociales, fiscales y administrativas, lo cual fue iniciado por el gobernador don José Barón de Cháves (1755-1769). Sin embargo, el clímax reformista y su carácter intervencionista en la vida social de los vecindarios fue más notable con las administraciones de Francisco Silvestre (1775-1776; 1782-1785), Cayetano Bueta Lorenzana (1776-1781) y Juan Antonio Mon y Velarde, cuyo periodo de gobierno (1785-1788) se ubica entre los dos ocupados por Silvestre. Queda claro, entonces, que las nuevas instrucciones de gobierno solo tardíamente lograron mayor consistencia y sistematicidad, lo cual de todas maneras no fue garantía para su total éxito.

## **ASPECTOS DEMOGRÁFICOS**

Si se aprecian las tendencias que sugiere el censo de 1778, Antioquia contaba con 48.604 habitantes, de los cuales más de la mitad (58,4 %) eran “libres de todos los colores” (28.406), lo que expresa la avanzada figuración de los mestizos y mulatos, a los que se sumaba el incremento de negros libertos arrojados por la crisis de la esclavitud. Según cifras de la época, el 18,3 % de la población era considerada blanca (8.893), que incluía a los españoles y criollos más destacados, y los indígenas un grupo ínfimo que representaba el 5,2 % (2.514), mientras que los esclavos llegaron a 8.791, es decir 18,1 % (Jaramillo-Urbe, 1968, p. 11). Es de destacar que para el mismo año el Virreinato de la Nueva Granada llegó a 840.000 habitantes, por lo que se puede estimar que los antioqueños representaban cerca del 6 % del total de la población. También es de resaltar los cambios político-administrativos que experimentó la provincia durante el siglo XVIII, puesto que a mediados de este las jurisdicciones de la villa de San Jerónimo de Ayapel y de la ciudad de Guamocó pasaron a la gobernación de Cartagena, mismos que fueron compensados con la anexión de las ciudades de Arma (perteneciente a Popayán) y los valles de Marinilla, dependiente de Mariquita (Lenis-Ballesteros, 2007a, p. 122-123).

Es llamativo que al terminar las guerras de independencia Antioquia no redujese su número de habitantes manteniendo, por el contrario, una tendencia al incremento gradual desde las últimas décadas del siglo XVIII, a pesar de los masivos reclutamientos de negros esclavos y de voluntarios para las campañas militares en la Costa Caribe y el Sur y la emigración de las familias realistas. Considerando los censos realizados a finales del periodo colonial y aquellos posteriores a 1790, se ha estimado que el crecimiento

osciló entre 2,5 y 3 % anual. En 1788, la población de la Provincia de Antioquia se estimaba en 56.072 habitantes. Veinte años después, en 1808, se había duplicado al sumar 110.662; tendencia que se aprecia entrado el siglo XIX, pues en 1835 la provincia contaba con 158.017 habitantes (López-Toro, 1979, pp. 85-86; Patiño-Millán, 1985, p. 69; Restrepo, 1942).

Las explicaciones al respecto indicarían que en Antioquia los procesos políticos de ruptura con la metrópoli no fueron tan radicalizados, ni las guerras tan cruentas y devastadoras, debido a que al finalizar la época colonial la provincia era una de las más atrasadas y abandonadas del virreinato, un territorio marginal rodeado de grandes extensiones de frontera y poco integrada al orbe imperial, si se la compara con los centros de poder neogranadinos, como Cartagena –puerto estratégico en el Caribe para el comercio de esclavos, la defensa y la exportación de metales preciosos–, Santafé –capital del Nuevo Reino y sede virreinal–, y Popayán –emblema del poder hacendario esclavista en el sur–. Así las cosas, los ejes de dominación colonial no pasaban por la provincia de Antioquia, pues allí no existían ciudades importantes, ni grandes haciendas, ni burocracia considerable, milicias u obispos, tampoco universidades o seminarios, de modo que las guerras no mostraron toda la crudeza que expresó en las ciudades mencionadas (Chaurra-Gómez & Gutiérrez, 2016).

Es importante indicar que para la época de la independencia se estaba consolidando un poblamiento más equilibrado entre los diferentes centros urbanos, debido a que la crisis de la minería de veta y la creciente presión demográfica sobre las tierras poco fértiles y erosionadas de la ciudad de Antioquia hacia el siglo XVII desataron un flujo de personas que buscaba instalarse en tierras de mayor vocación agrícola en los valles de Rionegro (oriente), Medellín (centro) y Santa Rosa de Osos (norte), para garantizar el abastecimiento de las nuevas explotaciones mineras. Estos nuevos polos de atracción demográfica se caracterizan por tener condiciones más saludables para la vida humana gracias a sus climas fríos y templados, la abundancia de aguas y suelos más ricos para la agricultura y la cría y ceba de ganados, además de mayor actividad minera.

En las postrimerías del siglo XVIII y los primeros años del XIX, el proceso de colonización iniciado desde los tres centros urbanos mencionados definió la configuración geográfica de los poblamientos y su redistribución interregional. Descendiendo en el análisis demográfico y sin considerar las variaciones étnicas en cada localidad, se encuentra que en 1808, *ad portas*



del inicio del periodo independentista, la población de Antioquia llegó a 110.662 habitantes, distribuidos de la siguiente manera: (i) en la ciudad de Antioquia, capital provincial, que incluía para efectos administrativos la zona de los Osos, residía la mayor parte de la población, 45.906 personas (41,5 % del total); (ii) en la Villa de Medellín y su jurisdicción vivían 30.982 personas (28 % del total de la provincia); (iii) Rionegro y Marinilla albergaban 31.723 habitantes, es decir un porcentaje de 28,7 %; (iv) Zaragoza, al nordeste, tradicionalmente menos poblada, contaba con 2.051 habitantes, correspondientes a 1,9 % del total (Restrepo, 1942).<sup>2</sup>

Lo anterior expresa la forma como el centro de gravedad demográfico de la provincia se desplazaba desde el centro capitalino tradicional –al occidente– hacia el centro-oriente, donde se localizaban los centros urbanos agrícolas y mercantiles en ascenso (Rionegro y Marinilla), que se beneficiaban de su localización en el corredor de caminos cercanos al puerto de Nare, sobre el Río Magdalena. La coyuntura de Independencia manifestó el considerable protagonismo de los comerciantes de las ciudades centrorientales, quienes disputaron el poder político con la élite de la Ciudad de Antioquia, modificando los equilibrios de poder y logrando que sus cabildos fueran reconocidos con cuotas de representación en las Juntas Provinciales formadas durante la Primera República. De igual modo, el protagonismo y la creciente hegemonía regional de la elite de Medellín fue evidente en los diversos momentos en que esta población fungió como capital provisional de la provincia y sede de operaciones de las Juntas Provinciales, hasta que en 1826 se convirtió, de forma irreversible y hasta el momento presente, en capital de la provincia.

## **ÉLITES REGIONALES Y PODER ECONÓMICO**

Como han señalado María Teresa Uribe y Jesús María Álvarez, la sociedad antioqueña de la época colonial tardía, en particular sus élites regionales, se organizó alrededor de “estructuras parentales” que tenían por base las relaciones familiares como “redes de poder” que integraban a los sujetos por medio de alianzas en torno a los matrimonios o las sociedades mineras y comerciales. Tales filiaciones de pertenencia fueron “integrativas”, es decir, fungieron como paradigma del orden social y estatal, extendidas más allá de la familia y hacia grupos sociales amplios, medios y bajos, con la finalidad de lograr consensos, legitimidad, reconocimiento y la reproducción y dirección

<sup>2</sup> Con cifras ligeramente distintas, Botero-Guerra (1888, pp. 110-111); López-Toro (1979, pp. 85-86).

del mismo sistema social y económico. Las redes de poder parental fueron fundamentales en la conformación de las élites locales cuyo poder y cohesión se dirigió al control de recursos económicos, los cargos de dirección política y administrativa y la modelación de los sentidos de la vida desde las instituciones sociales y culturales como la educación, la religiosidad y diversas formas de sociabilidad (Uribe & Álvarez, 1998, pp. 187-191).

A finales del siglo XVIII, la élite de la provincia de Antioquia, conformada básicamente por blancos, logró consolidar una indiscutible hegemonía regional a partir de alianzas matrimoniales, y políticas que resguardaban el patrimonio familiar y ampliaban y perpetuaban su influencia local desde los cabildos, así mismo este grupo fundó su poder y prestigio en las actividades mercantiles ligadas al rescate del oro, actividad a la que se subsumían la agricultura y la minería. En la cúpula de la estratificación social colonial que constituye la élite blanca se han podido identificar unas veinte familias de criollos y españoles, cuya inmigración se reactivó al filo de la independencia por las oportunidades emergentes en el comercio y la minería. Por medio de alianzas matrimoniales, estas familias rápidamente se integraron a los troncos parentales de criollos, entre cuyos apellidos sobresalían: Álvarez, Uribe, Londoño, Posada, Villegas, González, Gutiérrez de Lara, Piedrahita Saavedra y Arango (Uribe & Álvarez, 1998, pp. 211-212). De esta manera, los recién llegados de la metrópoli desarrollaron estrechas solidaridades con los intereses familiares y locales, lo que fue fundamental para definir su adscripción a uno u otro bando, realista o independentista, y evitar el radicalismo de las posturas que se presentaron en otras de las ciudades y regiones indicadas.

En la provincia de Antioquia los sectores de mestizos y mulatos no tuvieron formalmente acceso al ejercicio del poder en los cabildos y muy pocos fueron cooptados por las familias blancas mediante alianzas matrimoniales. Sin embargo, la ilegitimidad y su condición étnica no fueron obstáculo para que pudieran acceder a la riqueza y al poder económico, lo que señala la movilidad social que existió para estos sectores medios de la sociedad a través del extendido ejercicio de la minería, la arriería y el comercio. Estas actividades fueron tan promisorias que la condición étnica podía quedar neutralizada por la riqueza como elemento de ascenso social y económico, de modo que algunos mestizos y mulatos pudieron comprar Cédulas de Gracias al Sacar y "blanquearse", lo cual expresa que al filo de la independencia las talanqueras de estratificación social de aquella sociedad de antiguo régimen estaban en descomposición. No obstante, la segregación

social funcionaba como en cualquier otra provincia mediante la preservación del poder y los criterios de blancura y pertenencia parental como mecanismos de exclusión de sectores plebeyos, además de la concentración de los recursos locales (Uribe & Álvarez, 1998, pp. 224-232).

## **PRODUCCIÓN MINERA, MANO DE OBRA Y AMPLIACIÓN DE LA FRONTERA**

Según las investigaciones de Vicente Restrepo, la minería de veta virtualmente desapareció en Antioquia hacia el siglo XVIII y predominaron las minas de aluvión o explotaciones de “oro corrido” en numerosos ríos y quebradas a los que tenían libre acceso una numerosa población de mineros independientes y mazamorreros (Restrepo, 1979; Villegas, 1984). La producción minera se recuperó considerablemente tan solo después de la década de 1750, pues tuvo lugar una más extensiva explotación de los aluviones por una creciente mano de obra libre que subsistía de ellos sin requerir capitales ni herramientas compleja. Así mismo, los mineros se beneficiaron de mejores condiciones para el suministro de víveres a las cuadrillas gracias al avance de los cultivos en las tierras del oriente y centro de la provincia.

Heraclio Bonilla calculó que a comienzos del siglo XVIII la producción de oro en la Nueva Granada fluctuaba en torno al medio millón de pesos anuales, ascendiendo a 650.000 millones a mediados de este siglo y cerrando el mismo con una cifra de dos millones de pesos anuales gracias a que el metal producido en las provincias esclavistas de Chocó y Popayán fue complementado con el de los mazamorreros antioqueños, cuyo aporte se estima en 30 % del total (Bonilla, 2008, p. 452). Vicente Restrepo, luego de contrastar y criticar las cifras aportadas por el barón Alexander Humboldt, José Manuel Restrepo y el profesor alemán Soetbeer, calculó de nuevo la explotación aurífera total y anual para el periodo de estudio (tabla 1).

**Tabla 1.**  
Producción aurífera en  
Nueva Granada, 1761-1810

<b>Periodo</b>	<b>Nro. años</b>	<b>Total</b>	<b>Producción anual</b>
1761-1780	20	55.800.000	2.790.000
1781-1800	20	62.775.000	3.138.75
1801-1810	10	34.875.000	3.487.500
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>153.450.000</b>	<b>3.069.000</b>

*Fuente:* autores a partir de Restrepo (1979, p. 170).

Como puede verse, las cifras de los investigadores no coinciden, esto se debe a que las estadísticas no son del todo confiables ya que derivan

de cifras del quinto real, es decir, corresponden al oro registrado ante las distintas cajas reales. Por fuera de este indicador queda el oro que salía por contrabando y el que no registraban los mineros y comerciantes, cuyo porcentaje es difícil de estimar. Quizás un promedio entre las cifras de Bonilla y Restrepo puede ser cercano a la realidad, aunque es mejor reconocer que los datos son aproximativos y sirven de indicadores, por lo que no son precisos. Salomón Kalmanovitz coincide con Bonilla y plantea que la producción anual de oro era de dos millones anuales a fines del siglo XVIII y comienzos del XIX. Al momento de calcular el PIB de la Nueva Granada en 1800, este mismo autor le atribuye a la minería un porcentaje de 11,6 %, muy superior al sector artesanal (13,6 %) y la agricultura (54,4 %), sobre un total de 25.751.000 de pesos (Kalmanovitz, 2017, p. 295). No obstante, el investigador Fabio Zambrano, partiendo de los datos de Aníbal Galindo, plantea que la producción agrícola en los quinquenios 1790-1794 y 1801-1805 fluctuó entre 2,4 y 3,7 millones de pesos, respectivamente (Zambrano-Pantoja, 2015, p. 41).

La monografía de la historiadora Lucelly Villegas ha permitido conocer con lujo de detalles el papel de los trabajadores independientes, o mazamorreros, en el desarrollo del renglón minero en Antioquia durante el siglo XVIII, cuya actividad coexistía con la realizada por mineros de cuadrilla, aunque la tecnología y la labor realizada por ambos tipos de productores era casi la misma: recorrer los ríos y quebradas, con batea, almocafre, barretón y “cacho”<sup>3</sup> para extraer el oro en polvo depositado en los aluviones (Poveda-Ramos, 1982, p. 43). Al respecto, la historiografía está de acuerdo en que sobre los hombros de estos mineros independientes recayó el peso de la economía provincial, en especial a partir de las últimas décadas del siglo XVIII.<sup>4</sup> Villegas demuestra que más del 50 % de estos mazamorreros fueron mulatos y que para su actividad utilizaron la mano de obra familiar, esclavos y peones libres, además de complementar la minería con la agricultura de pancoger y la cría de vacas y cerdos con el fin de reducir costos de mano de obra. Así mismo, estos hicieron parte activa de los procesos de colonización “en su afán de buscar minas de oro y obtener alguna parcela de tierra” (Villegas, 1984, p. 110-117).

3 Instrumento de madera o hierro, formado por dos partes cóncavas, usado para el traslado de gravas y arenas.

4 Según José Manuel Restrepo, en 1805 cerca del 85 % de la producción de oro en Antioquia era producido por los mazamorreros. Citado en: Poveda-Ramos (1982, p. 46).

Según Villegas, para 1789 habitaban en Antioquia 28.406 libres, entre los cuales los mulatos eran la mayoría, puesto que representaban la cuarta parte del total de población. Este autor además pudo establecer que más de la mitad de los mazamorreros eran mulatos, mientras que los mestizos eran el segundo grupo étnico en importancia, con una proporción entre 20 y 30 % del total de la población. Para el periodo 1770-1795, esta historiadora estudió una muestra representativa de 538 familias de mazamorreros distribuidas en poblados del oriente, norte y centro-occidente (Villegas, 1984, pp. 136/190). Por su parte, en 1778 los esclavos existentes en Antioquia representaban el 18,1 % (8.791) de la población total. Treinta años más tarde, en 1808, su proporción se redujo a la mitad (9,1 %), aunque su número aumentó a 10.045 personas. En adelante, la tendencia fue hacia una gradual disminución de los esclavos, hasta la supresión definitiva de esta institución en 1851 (Botero-Guerra, 1888, pp. 109/114/115).<sup>5</sup>

Aunque algunas de las reformas implementadas por los gobernantes borbones, como el fomento de la agricultura, parecieron disminuir los costos del sostenimiento de los negros esclavos en las minas, hacia finales del siglo XVIII y para el siglo XIX la compra e importación de negros resultaba sumamente onerosa para los empresarios. Además, la manumisión constante de esclavos contribuyó a mermar la participación de la esclavitud en la economía provincial, generando una masa de libertos integrados como “hombres libres” a la economía y la sociedad. De tal forma, es evidente que la debilidad de la esclavitud en Antioquia implicó la extensión social del trabajo minero a una capa considerable de libres, ampliando con ello el mercado provincial, ya que se trataba de una población que trabajaba para obtener su sustento diario y disponía de recursos pecuniarios para comprar lo que no podía producir por sí misma (Jaramillo-Uribe, 1968, p. 87).

Para sacar del atraso a la minería de veta por la falta de conocimientos, técnicas y tecnología, en 1783, el Gobernador Francisco Silvestre, aconsejado por el naturalista José Celestino Mutis, contrató en la capital neogranadina los servicios del relojero francés Louis Laneret con el fin de instalar una fábrica de molinos o ingenios para moler metales, ensayarlos y beneficiarlos por fundición o azogue.<sup>6</sup> Al parecer, este francés se hizo pasar por alguien experto en mineralogía y maquinaria, además de “habilísimo maquinista”, (Lenis-Ballesteros, 2007b, p. 135), pero los resultados de su presencia en la

5 Cifras similares fueron reportadas por Brew (1977, p. 12).

6 “Sobre el nombramiento de director de minas de aquella provincia a favor de Don Luis Laneret”, (1783-1784), AGN, Colonia, Minas, Leg. 1, Doc. 4, f. 237r.

minería antioqueña permiten dudar de su idoneidad. Laneret fue enviado a reconocer unas vetas de oro en el camino de Sonsón, en la cordillera entre Rionegro y Mariquita, reactivó la explotación en Buriticá y empezó a beneficiar minerales en el Espinal y el río Nus. No obstante, las inversiones se perdieron y las minas fueron abandonadas ante la escasa producción que dieron, a lo cual debe agregarse la temprana muerte del francés.<sup>7</sup> Por ello, la mayoría de la producción aurífera de esta provincia siguió descansando en las laboriosas manos de los mazamorreros.<sup>8</sup> Es destacable que, según las cifras aportadas por Jorge Orlando Melo, la productividad minera en Antioquia es ascendente en la segunda mitad del siglo XVIII y al finalizar esta centuria llegó a 3.662.000 pesos, superando al Chocó, que sumó 2.581.000, y al Cauca, con 3.324.000 pesos (Urrutia-Montoya & Ortiz-Riomalo, 2015, p. 153).

La historiadora Beatriz Patiño ha señalado las categorías bajo las cuales los trabajadores se sujetaron a los medianos y grandes propietarios, lo que expresa en parte sus relaciones de subordinación a las elites locales (Patiño-Millán, 1988, p. 78). Esta autora demuestra cómo la posesión de una parcela o el ejercicio de la minería les permitió a los campesinos obtener márgenes de independencia económica, aunque también era frecuente complementar los ingresos mediante contratos con quienes necesitaban mano de obra, casi siempre propietarios de tierra en mejores condiciones. “Vivir en tierras ajenas”, “estar agregado para mantenerse”, “vivir a merced” o “en tierras arrendadas”, suponían condiciones de trabajo y relaciones laborales definidas bajo las cuales se tenía derecho a cultivar una chacra, criar animales y construir una vivienda a cambio de trabajo o dinero. Las relaciones de dependencia bajo estas modalidades de contratación se pueden catalogar como “libres”, pues no parecieron cohibir la independencia y movilidad de los trabajadores. El peonaje libre tuvo un importante protagonismo entre estas formas de trabajo, suponiendo mayores grados de autonomía y libertad para los labradores, quienes vendían por un salario su capacidad laboral. Adicionalmente, y de acuerdo con lo sugerido por Roger Brew, dado que existía un exceso de mano de obra en las regiones del centro de Antio-

7 “Certificación del Cabildo de Santiago de Arma sobre la conducta del Sr. Gobernador Francisco Silvestre”, 17 de septiembre de 1785. Archivo Casa de la Convención de Rionegro (ACCR), Varios, Tomo 10, f. 87.

8 Es del caso mencionar que en 1756 hubo intentos por explotar las vetas de Buriticá, primero por el minero Antonio Ferreiro Cervino, luego por los padres de la Compañía de Jesús, quienes fracasaron debido a la persistencia en técnicas antiguas. Después, en 1767, el gobernador José Barón de Chaves trató de motivar a los antioqueños para que aprovecharan estas minas, pero no tuvo eco. En 1776, el gobernador Francisco Silvestre conformó una compañía con un grupo de comerciantes y mineros de Medellín, pero ocho años después tuvo que reconocer que el intento fue un fracaso (Patiño-Millán, 2011, p. 191-192).

quia y los salarios eran muy bajos, los terratenientes no tenían necesidad de establecer términos especiales de arrendamiento de tierra o de contrato de trabajo con el fin de conseguir mano de obra. De hecho, los salarios eran bajos y las rentas altas. Además, el carácter de la élite que controlaba el poder político hacía que estuviera interesada en promover la movilidad de los trabajadores y con ello la fundación de pueblos allende la frontera agrícola, con la finalidad de convertir a trabajadores pobres, vagabundos y desocupados en prósperos colonos y lograr la consiguiente apertura de nuevos caminos y centros urbanos para su comercio (Brew, 1977, p. 30).

Es necesario destacar que hacia el filo de la independencia el predominio de formas de contratación flexibles de la mano de obra en el campo también estuvo muy ligado a la temprana y acentuada crisis de la esclavitud (Álvarez, 1988, p. 64). En la jurisdicción de la ciudad de Antioquia, donde se localizaron los más tradicionales distritos mineros que jalonaron la colonización temprana de la provincia hacia el siglo XVI, se asistía durante el siglo XVIII a una especie de transición de la mano de obra esclava a la libre. Según Patiño, este proceso se explica por la crisis minera que obligó a muchos propietarios de la región a trasladar parte de las cuadrillas de esclavos a sus haciendas, buscando mediante la diversificación de actividades sortear las dificultades del momento. Esto explica, entonces, la combinación de esclavos y mano de obra libre en las grandes y hasta medianas propiedades, así como la transición del primero hacia el segundo, hecho que fue más evidente en la jurisdicción de la ciudad de Antioquia, pero de igual forma en los territorios administrados desde Rionegro, Marinilla y Medellín (Patiño, 1985, pp. 62-63). Este proceso estuvo bastante ligado a la manumisión de los mismos esclavos, quienes fueron conducidos por sus propios amos a convertirse en sus “agregados”, “mercedarios” o “arrendatarios” a cambio de concederles la libertad. El masivo acceso de los esclavos a la condición de libres se logró mediante una gracia de los dueños en vida por medio de testamentos o la compra que hicieran de ella los esclavos, práctica bastante común, pues los amos les concedieron el permiso para trabajar para sí uno o dos días de la semana, lo cual facilitó su acceso a formas primigenias de ahorro y capital, permitiéndoles transar con otros como si fueran agentes económicos libres (Patiño, 1985, p. 77). Todo ello sugiere patrones de ocupación de gran flexibilidad e irregularidad en las estructuras agrarias y, por ende, de los mecanismos de control social sobre la población libre.

Teniendo en cuenta la anterior, se evidencia que la flexibilidad de las formas de contratación en el campo a comienzos del siglo XIX propició la formación de grupos de trabajadores independientes con niveles de vida precarios y hábitos laborales móviles e irregulares, que a pesar de sus amplios grados de autonomía fueron una importante cantera de población disponible y partícipe de los proyectos político económicos liderados por las élites de la Independencia. El acceso a tierra por parte de mestizos, mulatos y blancos tuvo lugar a pesar de un férreo acaparamiento de terrenos derivado de la concesión de mercedes de tierra y gracias reales otorgadas por la Corona, que con el tiempo sufrieron un paulatino proceso de subdivisión, dando lugar a pequeñas y medianas propiedades. Entre las causas de tal subdivisión de los latifundios estuvo las crisis de la minería de veta en los distritos mineros circunvecinos a Santa Fe de Antioquia hacia mediados del siglo XVII (Álvarez, 1988, p. 55; Patiño, 1985, p. 78).

La apertura continua de la frontera agrícola y minera fue una variable de este proceso que llegó a una nueva etapa en las últimas décadas del siglo XVIII y primeras del XIX, cuando el crecimiento demográfico aceleró, mientras que la disponibilidad de tierras para capas medias de mestizos y mulatos no crecía al mismo ritmo (Patiño, 1988, p. 78). A partir de allí, se fue desarrollando un considerable conjunto de pequeñas y medianas propiedades que resultaron insuficientes para mantener a sus propietarios, familiares y descendientes y una creciente masa de vagos, trabajadores y pobres, cuya presencia en centros poblados de Antioquia, Medellín y Rionegro elevó la alarma social en la época (Jurado, 2004).

## **LA AGRICULTURA Y LOS PROCESOS DE COLONIZACIÓN**

La historiografía de la región ha destacado que en Antioquia proliferaron pequeñas y medianas propiedades que coexistían con estancias y haciendas, con lo cual moderaron el poder de grandes propietarios que no fueron los típicos hacendados y señores de las tierras andinas (Brew, 1977, pp. 3-4). Aun para la subregión occidental de la provincia, en la jurisdicción de la ciudad de Santa Fe de Antioquia, donde había una clase propietaria de grandes extensiones con rasgos tradicionales similares a los de la sociedad caucana o cartagenera, la formación de latifundios no supuso un carácter marcadamente nobiliario, como sucedió en los Andes Centrales de América del sur (Patiño, 1985, p. 83).



En diferentes estudios se ha encontrado que los rasgos modernos de la élite empresarial antioqueña pueden derivarse del hecho de que la minería y el comercio, actividades de gran importancia social en la región, socavaran las bases de la hacienda e impidieran el desarrollo de industrias artesanales al absorber gran parte de los recursos económicos y de la mano de obra, por lo cual los patrones de ocupación se dirigieron hacia labores menos nobiliarias (López-Toro, 1979, pp. 31-40; Safford, 1989; Twinam, 1985). Además, instituciones como la mita y la encomienda, que dieron rigidez a la estructura socioeconómica en la zona cundiboyacense, sucumbieron de forma temprana o fueron casi inexistentes en Antioquia debido a la rápida extinción de la mano de obra indígena. Así lo señala Roger Brew al destacar que el atractivo que ejerció la minería explica, en gran parte, que los antioqueños no hayan desarrollado industrias artesanales y domésticas, como sucedió en la región de Santander, donde estas actividades absorbieron las iniciativas de la población agrícola (Brew, 1977, p. 19.).

Para explicar el carácter excepcional de la élite antioqueña no han faltado las explicaciones de tipo geográfico y ecológico, las cuales apuntan a desentrañar la manera en que las condiciones del medio ambiente natural pudieron disponer a los grandes propietarios hacia actividades y actitudes empresariales más modernas. Y es que, al parecer, la escasez de recursos en una difícil y escarpada geografía de tierras pobres para la agricultura propició el desarrollo de actividades económicas menos ligadas a valores nobiliarios. Para el geógrafo norteamericano James J. Parsons, “Los suelos del batolito granítico de Antioquia eran superficiales e improductivos, similares a los de Nueva Inglaterra, sobre laderas escarpadas que desestimularon el afán por acumular bienes raíces, consecuentemente reduciendo la tendencia hacia el latifundio, tan característico de otras regiones latinoamericanas” (Parsons, 1980, p. 6). Así, los grandes propietarios de Antioquia no fincaron en la tierra todos sus intereses, pues tuvieron en la minería y el comercio actividades más lucrativas y “honoríficas”, lo que significa que tales élites tendieron a sostener relaciones integrativas y flexibles con la población subordinada, en su mayoría “libres de todos los colores” (Brew, 1977, p. 210). A pesar de que algunas investigaciones han mostrado la preponderancia de la pequeña y mediana propiedad en Antioquia, también se ha encontrado que las tierras más aptas para la agricultura y la ganadería existentes en los valles interandinos y mesetas de clima templado y frío fueron acaparadas por una minoría de españoles y

criollos, obligando a capas sociales desposeídas a buscar tierras disponibles en zonas de frontera (Patiño, 1988, p. 77).

Esta situación de los pobladores con poca tierra (o sin ella), se aprecia en los testimonios de la época, cuando las autoridades asociaron el problema de la pobreza con la estructura desigual de su tenencia. Don Pedro Rodríguez de Zea, comisionado para el Valle de Aburrá por el Gobernador Francisco Silvestre, afirmaba que la zona estaba muy habitada y estrecha, resultando de ello que el vecindario estaba muy crecido y en su mayoría carecía de los medios necesarios para alimentarse y vestirse debido a la insuficiencia productiva de las pequeñas propiedades.<sup>9</sup>

Testimonios similares relativos a la pobreza de sus pobladores, principalmente las castas, se encuentran para la jurisdicción de la ciudad de Antioquia debido a las restricciones para acceder a la tierra en un ambiente de profundas dificultades económicas, dada la aridez de las tierras cálidas, que resultaban poco propicias para la agricultura, y la estrechez del mercado local en una zona alejada de los principales caminos hacia el río Magdalena, principal vía de comunicación con las demás provincias del virreinato y con el exterior hacia el mar Caribe. Al respecto, el gobernador Cayetano Buelta Lorenzana afirmaba que los pobladores del lugar vivían del cultivo de maíz, frijol y caña de azúcar, y que el mercado era tan restringido que se ceñía al trueque de artículos ofrecidos por los mercaderes, como cacao y lienzos, cuyos precios eran bastante altos por ser productos importados de otras provincias. Este hecho dificultaba aún más la situación de los labradores, de quienes decía que eran todos muy pobres, desaseados, mal vestidos y descalzos, y cuya alimentación se restringía a maíz con ají.<sup>10</sup> Como indica este testimonio, el grueso de los habitantes de la zona eran pequeños y pobres agricultores que utilizaban como recurso básico la mano de obra familiar para el autoconsumo y en su mayoría vivía en los ejidos comunales de los centros poblados y en las tierras de los resguardos indígenas de sus respectivas jurisdicciones, debido a que los libres se habían tomado las tierras de una población indígena prácticamente inexistente, ya por su declive demográfico o por su avanzado proceso de hispanización y mestizaje. La situación no era distinta entre los trabajadores del campo y los mazamorreros del Valle de los Osos, ni en la jurisdicción de Rionegro y Marinilla, donde fue noto-

9 A.H.A. Tomo 76, doc. 2104, fols. 109-110. Hay otro testimonio similar para el Valle de Aburrá, A.H.A. Censos. Tomo 343. Doc. 6538, fol. 9r. Para el caso de la región de los Osos, al norte de Antioquia, Robledo, E., 1954, tomo I, pp. 75-76.

10 A.H.A. Comuneros. Tomo 332. Doc. 6328, fols. 28r y v.

rio el deterioro económico de los pequeños propietarios y los desposeídos, dispersos en sus inmediaciones rurales, entre quienes predominaban los mestizos, mulatos y negros, aunque no faltaban vecinos blancos (Twinam, 1985, pp. 48-49).

La preocupación de las autoridades por la creciente presencia en los centros urbanos de una población flotante no sujeta a las obligaciones sociales, económicas y fiscales que legalmente le estaba prescrita a los indígenas y esclavos, se percibe desde 1754, cuando la legislación de tierras trató de solucionar aspectos relativos a su posesión (Tovar-Pinzón, 1975, p. 95). Para las autoridades coloniales, el problema de la posesión de la tierra y las situaciones de vagancia y pobreza asociadas a ella llegó a hacerse explícito con el virrey Manuel de Guirior (1773-1775), quien inició la sucesión de virreyes ilustrados que no eran meramente militares destinados a defender al imperio de la amenaza inglesa. Según este funcionario, el sistema de composiciones y de mercedes de tierras había sido concebido originalmente para un medio con pocos pobladores y grandes extensiones disponibles; sistema que ya no se adecuaba a las necesidades de la época, pues había sido diseñado para recolectar recursos fiscales, teniendo como nefasto resultado el monopolio de tierras por parte de terratenientes que obstaculizaban su efectiva explotación y su ingreso al mercado. El virrey proponía que en lugar de seguir otorgando mercedes y tierras realengas en grandes extensiones, se facilitase un acceso moderado a la propiedad a todo quien estuviera dispuesto a cultivarlas (Colmenares, 1989, p. 19). Sin embargo, debido a que no se había transformado la estructura inequitativa de la tenencia de la tierra, se propuso la Real Cédula del 2 de agosto de 1780, la cual facilitó mayores oportunidades para su adjudicación y para promover la fundación de centros poblados como estímulo al comercio con objeto de integrar nuevas tierras a la agricultura y facilitar la conversión de desempleados en trabajadores productivos.<sup>11</sup> Aunque la legislación conservó el privilegio elitista de poseer grandes propiedades y no se suprimieron los costosos trámites para adjudicarla a los más pobres, la ley estimuló un proceso de apertura de tierras donde la repartición de grandes propiedades creó la expectativa de convertir los pobres en prósperos colonos. Así, se esperaba mejorar el control social sobre los nuevos pobladores al convertirlos en trabajadores sedentarios al alcance de las instituciones civiles y de la Iglesia Católica, con asiento en los centros urbanos.

11 Real Cédula de Tierras del 2 de agosto de 1780. Anuario de Historia Social y de la Cultura. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, número. 10, 1982, pp. 231-244.

Con la pretensión de descongestionar los poblados, los gobernadores Francisco Silvestre (1782-1785) y Juan Antonio Mon y Velarde (1785-1788) propusieron y gestionaron durante sus administraciones la apertura de colonias agrícolas y la fundación de nuevos poblados en tierras realengas alejadas de los centros urbanos ya establecidos, donde ya no quedaban tierras para distribuir. Roberto Luis Jaramillo bosqueja de manera acertada los flujos de colonización, dirigida y espontánea, que convirtieron en propietarios a pobladores de la siguiente manera: (i) de Santa Fe de Antioquia se avanzó hacia el sur por el río Cauca, poblando los sitios de Titiribí y Anzá, el valle de Urrao, Abriaquí, Cañasgordas y Frontino; (ii) el Valle de los Osos se pobló con familias procedentes del valle de Aburrá y surgieron poblaciones como Yarumal y Carolina del Príncipe; (iii) hacia el suroeste de Medellín se fundaron los pueblos de Amagá y Titiribí y partiendo de estos lugares se desplegó la fundación de numerosos poblados al otro lado del río Cauca; (iv) del valle de San Nicolás y los municipios de Rionegro y Marinilla salieron los pobladores de Sonsón y Abejorral, al sur; (v) la población del oriente en la ruta del Nare se llevó a cabo desde Marinilla y logró pronto asentamientos en El Santuario, El Peñol, San Carlos y Cocorná; (vi) en el Bajo Cauca prosiguió el poblamiento por parte de mazamorreros en distintas direcciones (Jaramillo, 1988, p. 177). Al finalizar el siglo XVIII, la fama recuperada por los minerales de Los Remedios (en el nordeste) atrajo colonos y propició la fundación de sitios, unos hacia el río Magdalena, otros en el río Nechí, en San Lorenzo de Yolombó y en las riberas del Nus (Lenis-Ballesteros, 2007, p. 150). En cada uno de los frentes de colonización mencionados, durante y luego de la independencia, se fundaron nuevas colonias agrícolas y poblados que bajaron la presión social en las ciudades y villas coloniales y propiciaron las condiciones para un nuevo incremento demográfico y el desarrollo del mercado interno.

Se comprende mejor el significado que alcanzaba el problema de la posesión de la tierra y que se lograra su distribución en minifundios si se sabe que el sector agrícola era uno de los cuellos de botella de la economía provincial. Desde antaño, la minería absorbía gran parte de los recursos técnicos y humanos e igualmente el comercio, mientras las labores agrícolas permanecían en un segundo plano. Entre la minería y el comercio de un lado y la agricultura del otro, se estableció un inestable desequilibrio que se tornaba bastante crítico en épocas de sequías y plagas, afectando el suministro de víveres con variaciones en las diversas localidades. Y es que, en

general, los grandes y medianos propietarios fueron incapaces de producir excedentes de consideración para el comercio local, y sus artículos, por sus altos precios de venta, se destinaban para el consumo y abasto de las cuadrillas de esclavos y de mineros y mazamorreros, principalmente. Así las cosas, la tendencia fue de una preocupante dependencia de la provincia de los víveres y géneros que se importaban de otras provincias del Virreinato de la Nueva Granada y aun de la metrópoli.

De la zona central circunvecina a Santa Fe de Bogotá, denominada el Reino, y del Socorro, al oriente, llegaban a la provincia de Antioquia telas burdas de lana y algodón, ropas, sombreros, junto con alimentos como la harina de trigo y el cacao. Por el puerto de Cartagena ingresaban manufacturas extranjeras, loza, herramientas y artículos de lujo. De la costa Caribe y del interior caucano y llanero, cerca de Venezuela, se transportaban para Antioquia ganados, cebos, mulas, cueros y tabacos, este último uno de los productos más caros procedentes de los valles internos del río Magdalena en Neiva. Provenientes de la Audiencia de Quito se recibía una amplia gama de objetos artísticos, tejidos y manufacturas. El consumo de alimentos que crecía al finalizar el siglo XVIII como consecuencia de un incremento en la población, significó un factor de consideración que expresaba el desequilibrio entre los habitantes de la región y la disponibilidad de tierras para su cultivo en los valles más poblados.

Con sentido realista y la finalidad de resolver las restricciones de la economía de la provincia, el gobernador Juan Antonio Mon y Velarde (1785-1788) puso de presente la situación marginal de la agricultura y la necesidad de aumentar la producción de víveres: “La agricultura que hasta aquí se ha mirado con poco aprecio debe ser atendida y fomentada, como que es el fundamento de la industria de la minería y del comercio; y por consiguiente, es el principio elemental de toda prosperidad [...]” (Robledo, 1954, pp. 102-103). Por ello, el gobernante ordenaba a los agricultores la siembra anual de seis almudes de maíz para afianzar su abundancia y la vinculación de la mano de obra libre, pobre e improductiva a este sector de la economía regional (Brew, 1977, pp. 4-5).

## **EL COMERCIO AL POR MAYOR Y AL DETAL**

De manera temprana, el economista Luis Ospina Vásquez puso en entredicho la supuesta fragmentación e incomunicación de las distintas provincias neogranadinas y consideraba que quienes calificaban de “pobre” el

comercio entre estas solo pronunciaban una queja, que como tal debía tomarse. Al respecto, Ospina recalcó que “el intercambio entre las colonias era mayor de lo que generalmente se supone, y gozaba de bastante libertad” (Ospina-Vásquez, 1987, p. 66). Esto lo explica por la especialización regional (“producción manufacturera en ciertas poblaciones de la faja oriental, minería en las regiones occidentales, ganadería en ciertas zonas calientes”<sup>12</sup>), sosteniendo que con los productos extranjeros no manufacturados era imposible abastecer a la población de los elementos que necesitaba, por lo cual era indispensable suplir el mercado con la producción nacional (Ospina-Vásquez, 1987, p. 60).

Es importante retomar los análisis del economista Álvaro López Toro, quien plantea una síntesis adecuada de la estructura y el funcionamiento de la economía colonial en Antioquia. Según este autor, la peculiaridad de Antioquia reside en la presencia de un actor económico carente de recursos de capital y tierra, una parte considerable de la población económicamente activa, que encontró oportunidades de subsistencia en actividades independientes como la búsqueda de oro en zonas de frontera. Dicho actor son los mazamorreros, cuya producción llegó a representar la mayor parte de la producción de este metal precioso. La influencia de este grupo social indujo a la formación de una “clase mercantil” cuya “doble función consistía en rescatar una producción metálica dispersa y abastecer un mercado no cautivo de consumidores de víveres, vestido y otros géneros” (López-Toro, 1968, p. 352). Debido al crecimiento desigual de los sectores minero y agropecuario se produjo una traslación del poder económico y político hacia la “clase comerciante”, proceso que inició a fines del siglo XVIII y que se consolidó luego de la independencia, en forma paralela a los fuertes y constantes procesos de colonización de las fronteras agrícola y minera, todo ello a favor de la ampliación del mercado para los bienes importados por los comerciantes (López-Toro, 1968, pp. 351-359).

Se destaca el crecimiento de los comerciantes en las principales ciudades y villas como uno de los cambios sociales más significativos de fines del periodo colonial. Estos comerciantes, que se especializaron según las dimensiones del mercado que atendían, se pueden subdividir en (i) pulperos o tenderos, cuyos principales consumidores eran los habitantes de los centros urbanos; (ii) rescatantes, es decir, intermediarios entre los agricultores y los mineros, tanto de cuadrilla, como los mazamorreros; (iii) e importadores,

---

12 Ospina-Vásquez (1987, p. 60).

quienes se desplazaban con sus arrieros y mulas hasta Cartagena, la región manufacturera de Santander, la capital de la república o la ciudad de Quito para conseguir los productos requeridos para la producción de estancias y minas y para el sustento de los trabajadores y sus familias. Lo inédito del asunto es que a fines del siglo XVIII en las ciudades de Antioquia y Rionegro, en las villas de Medellín y Marinilla –o en otros centros poblados como Zaragoza, Remedios o Santa Rosa de Osos–, surgió el comerciante profesional, es decir una persona cuya actividad fundamental fue la compra y venta de mercancías, que estaba viajando continuamente o tenía personas que lo hacían por ellos y declaraban públicamente ejercer este oficio (Lockhart, 1982, p 101). Entre estos profesionales del comercio había una serie de gradaciones y jerarquías. Así mismo, entre quienes pertenecían a las diferentes escalas de la actividad había relaciones de intercambio, créditos y favores mutuos.

Los estudios de Beatriz Patiño han permitido conocer la trayectoria de un grupo de representativo de mercaderes españoles que durante la segunda mitad del siglo XVIII se establecieron en Antioquia, logrando un lugar destacado por sus considerables importaciones y mostrando un proceso de inserción social y vinculación a las élites de los centros urbanos más importantes. Los personajes estudiados por Patiño son los siguientes: Bernardo Martínez Porrúa, Juan José Callejas, Manuel Santamaría Fernández, José Rodríguez de Paula, Juan Pablo Pérez de Rublas, Francisco Campuzano Fernández, Juan Carrasquilla Monje y Juan Francisco Rodríguez Obeso, procedentes en su mayoría de lugares al norte de la península y de Andalucía. Según Patiño, tras de un inmigrante que lograba asentarse con éxito en un lugar y conseguida cierta fortuna, llegaban familiares y paisanos en busca de la misma suerte y, en algunos casos, a insertarse y aportar en la expansión de la red comercial del pionero. El recién llegado se integraba a las redes existentes entre las diferentes localidades de la provincia y sus conexiones con otras ciudades del virreinato. Este nuevo personaje debía ser además muy hábil para darse a conocer de las personas indicadas y hacer parte de causas benéficas e institucionales que podían abrirle el camino a un matrimonio conveniente dentro de las parentelas locales y recursos financieros para sus actividades. Al parecer, los primeros años le servían de aprendizaje al inmigrado, por lo cual se le denominaba “mercader residente”, pero al cabo de cinco o más años y de haber contraído matrimonio se le empezaba a considerar como “vecino” (Patiño-Millán, 2006).

Las redes comerciales eran el resultado de la actividad cotidiana por parte del mayorista para sostener e incrementar sus relaciones con proveedores y clientes. Los importadores antioqueños se surtían de los productos que necesitaban con mayoristas de los grandes centros de distribución de mercancías, a saber: Cádiz, Cartagena, Santafé, Mompox, Honda y Popayán. Su clientela estaba formada por tenderos y consumidores directos que hacían sus pedidos al por mayor y al detal en los poblados donde tenían su tienda. Las relaciones con los proveedores y con los clientes estaban basadas en el buen crédito y la confianza construida día a día, ya que entre quienes hacían parte de estas redes se suministraban mercancías a crédito, se compartían cartas de recomendación, préstamos en dinero, pago de deudas a terceros y todo cuanto contribuyera al buen funcionamiento de los negocios (Patiño-Millán, 2006).

Es importante señalar que el papel de los comerciantes en la economía antioqueña a fines del periodo colonial abarca una serie de aportes en la conformación de un mercado interno al articular los centros urbanos donde residían los poderes públicos (Santa Fe de Antioquia, Medellín, Rionegro, Marinilla), con poblados de mediana importancia (Santa Rosa, San Pedro, San Carlos, Carolina, Yarumal, Amagá, Titiribí, entre otros), y a estos con sus zonas de colonización y áreas de producción agropecuaria, incentivando así el consumo de productos importados entre la población campesina y minera y “rescatando” el oro en polvo producido en su mayoría por mazzamoreros, ya que, como afirma la historiadora Ann Twinam, los rescatantes afincados en los distritos mineros “se disputaban el oro en polvo y los compradores” (Twinam, 1985, p. 96). Además de desarrollar el mercado interno, estos comerciantes jugaron un papel importante en el proceso de aplicación de la reforma monetaria instaurada por los funcionarios borbónicos, evitando que el metal precioso estuviera en manos de los consumidores o que saliera por contrabando, fomentando además el uso de las monedas de plata para el intercambio al menudeo, con lo cual la administración pudo controlar y concentrar la mayor parte del oro producido, fundirlo y acuñarlo, para hacer las remesas correspondientes a la Corona española.

Un indicador notorio del auge del comercio a fines del siglo XVIII es que hasta 1763 la Casa de Aduanas de Santa Fe de Antioquia, donde los importadores registraban el ingreso de mercaderías, era la única de toda la provincia. Sin embargo, ese mismo año se abrieron las aduanas de Medellín y Rionegro, en 1791 la de Marinilla y en 1799 la de Santa Rosa. Otro indica-



dor explícito del auge comercial es el acelerado incremento de las importaciones entre 1773 y 1810, que pasó de un total de 17.744 en el primer año a 181.080 pesos de oro en polvo en el segundo; aunque hubo años que fueron superiores en el monto de lo importado (1787 [253.914], 1792 [224.014] y 1801 [209.139]) (Twinam, p. 98-100).

Como muestra Ann Twinam, el tamaño del circulante en oro en polvo en la provincia se había convertido en un cuello de botella para el desarrollo del comercio al detal, puesto que su valor era muy alto para transacciones de pequeño monto, por ello, fue clave la reforma de Mon y Velarde para acostumbrar a los antioqueños al uso de la moneda de plata, de menor valor, que posibilitaba la compra de pequeñas cantidades de productos. Este cambio permitió el desarrollo de mercados en las plazas de los centros poblados y las pulperías para que sus habitantes se abastecieran de los elementos necesarios para su subsistencia, además de reducir la tendencia inflacionaria en las zonas mineras, donde los tratantes podían darse el lujo de avaluar por debajo el oro en polvo recibido de los mazamorreros, entregando así una menor cantidad de mercancías a cambio del metálico. La habilidad de Mon y Velarde queda a la vista con su medida de crear un nuevo tipo de tratante que cambiaba por monedas de plata el oro en polvo de mineros y mazamorreros, haciendo competencia a los rescatantes (Twinam, 1985, p. 105). Con estas medidas, complementadas con otras que no son del caso mencionar, en la década de 1790 se había generalizado el uso de la plata y los importadores dejaron de recorrer los distritos mineros con sus mercancías, iniciando el envío de estas a las poblaciones y entregándolas, a crédito, a los tenderos. Los más beneficiados fueron los importadores, puesto que ahora llevaban el oro en barras para sus compras en las ciudades donde se abastecían de sus géneros y traían monedas de plata que entregaban a los rescatantes de plata. A cambio, los importadores recibían oro en polvo, con lo cual suplantaron a la Casa de Moneda de la capital virreinal en su función de abastecer de dinero a la provincia (Twinam, p.110).

Las cifras globales del movimiento comercial en Antioquia dan cuenta del desarrollo inusitado de esta actividad y la forma como esta incidía en las relaciones de poder entre sus principales ciudades, así como las repercusiones políticas de este fenómeno durante la independencia. Según las cifras de Twinam, entre 1763 y 1810 los comerciantes de la capital –la ciudad de Antioquia– importaron un total de 752.791 pesos en mercancías, mientras que en Medellín y Rionegro sumaron 1.431.429 y 2.434.233,

respectivamente (Twinam, 1985, p.127). Lo anterior revela el rezago de la capital provincial en la producción de metales preciosos y la escasa acumulación de oro en polvo en manos de sus comerciantes, hecho que repercutió en la capacidad de consumo de sus familias. Mientras que las ciudades donde predominaba la población mestiza y mulata, es decir, el centro-oriente de la provincia, fueron el lugar de asiento y desarrollo de actividades de un sector comercial floreciente.

## CONCLUSIÓN

Durante la segunda mitad del siglo XVIII, la provincia de Antioquia experimentó una serie de transformaciones económicas y sociales que rompieron con las estratificaciones de antiguo régimen y fracturaron los valores y las formas de relacionarse con las instituciones coloniales y modificaron las relaciones sociales e interétnicas. Este cambio en la estructura económica, caracterizada por su movilidad y estrechos vínculos entre los diferentes sectores económicos –cuyas riquezas posibilitaron la acumulación originaria de capital en manos de los comerciantes–, permite entender mejor las transformaciones políticas vividas por los antioqueños después de 1810, es decir, la participación de sectores populares en los cabildos abiertos y en la formación de grupos de milicias y en los ejércitos, así como la rápida incorporación de los valores republicanos.

Después de la independencia, como hecho político y militar, las clases dirigentes lideraron la ardua tarea aún vigente de formar un Estado moderno, auspiciar la democracia electoral, promover el crecimiento económico, la integración nacional entre las regiones colombianas, generar la identificación política entre las personas y el Estado, es decir, la ciudadanía, así como promover la cultura y la ciencia moderna por medio de la educación de amplios sectores de la población, que en Colombia se caracteriza por ser fundamentalmente mestiza. La participación de esta población dentro del proceso de independencia presentó importantes diferencias respecto de las élites españolas y criollas, las comunidades indígenas, los negros esclavos o la plebe colonial.

## REFERENCIAS

- Álvarez, V. (1988). La sociedad colonial, 1580-1720. En J. O. Melo (ed.). *Historia de Antioquia* (pp. 53-67). Medellín: Suramericana.
- Bohórquez-Barrera, J. (2009). Más para entretener la miseria que despertar la codicia: los frutos del comercio y los mercados imperiales durante el nacimiento del liberalismo. Nueva Granada (1780-1810). *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 36(1), 17-53.
- Bonilla, H. (2008). María Mercedes Botero. La ruta del oro. Una economía exportadora: Antioquia 1850-1890. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 35, 452-455.
- Botero-Guerra, C. (1888). *Anuario Estadístico. Ensayo de Estadística General del Departamento de Antioquia*. Medellín: Imprenta Departamental de Antioquia
- Brew, R. (1977). *El desarrollo económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920*. Bogotá: Banco de la República.
- Colmenares, G. (1989). *Relaciones e informas de los gobernantes de la Nueva Granada*. Bogotá: Banco Popular.
- Chaurra-Gómez, E., & Gutiérrez, C. (2016). Restablecimiento del gobierno español en la provincia de Antioquia 1816-1819. En R. J. García-Estrada & Córdoba-Restrepo, J. F. (comp.) *El terror y la sangre sublime* (pp. 135-144). Bogotá: Universidad del Rosario.
- Jaramillo, R. (1988). La colonización. En J. O. Melo (ed.). *Historia de Antioquia* (pp. 177-208). Medellín: Suramericana.
- Jaramillo-Uribe, J. (1968) *Ensayos sobre historia social colombiana*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Jurado, J. C. (2004). *Vagos, pobres y mendigos. Contribución a la historia social colombiana, 1750-1850*. Medellín: La Carreta.
- Kalmanovitz, S. (2017). El PIB de la Nueva Granada en 1800: auge colonial, estancamiento republicano. En S. Kalmanovitz (ed.). *Obra selecta* (pp. 187-318). Bogotá: Editorial Utadeo.
- Lenis-Ballesteros, C. (2007a). Reales de minas y rancherías dispersas: el poblamiento en los distritos mineros de la provincia de Antioquia, siglo XVIII. En A. C. Reyes & J. D. Montoya (eds.). *Poblamiento y movilidad social en la historia de Colombia siglos XVI-XX* (pp. 121-151). Medellín: Universidad Nacional de Colombia.

- Lenis-Ballesteros, C. (2007b) *Una tierra de oro. Minería y sociedad en el nordeste de Antioquia*. Medellín: IDEA.
- Lockhart, J. (1982) *El Mundo Hispano peruano 1532-1560*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- López-Toro, Á. (1979). *Migración y cambio social Antioquia durante el siglo XIX*. Medellín: Hombre Nuevo.
- Ospina-Vásquez, L. (1987). *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. Medellín: FAES.
- Parsons, J. (1980). La geografía entendida como exploración y descubrimiento. *Lecturas Geográficas*, 1, 6.
- Patiño-Millán, B. (2006). Comerciantes españoles en Antioquia. Familia y redes de negocios. En *Memorias XIII Congreso Colombiano de Historia*. Bucaramanga, Universidad Industrial de Santander.
- Patiño-Millán, B. (2011). *Riqueza, pobreza y diferenciación social en Antioquia*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Patiño-Millán, B. (1985). *Clases sociales y razas en Antioquia durante el siglo XVIII. Riqueza, pobreza y diferenciación social en la Antioquia del siglo XVIII*. Medellín: Universidad de Antioquia, Facultad de Ciencias Humanas, Centro de Investigaciones.
- Patiño-Millán, B. (1988). La provincia de Antioquia en el siglo XVIII. En J. O. Melo (ed.). *Historia de Antioquia* (pp. 69-90). Medellín: Suramericana.
- Phelan, J. L. (1980). *El pueblo y el Rey. La Revolución Comunera en Colombia, 1781*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Poveda-Ramos, G. (1982). Minas y mineros de Antioquia. *Memorias del Simposio Los Estudios Regionales en Colombia: el caso de Antioquia*. Medellín: Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales.
- Restrepo, J. M. (1942). Ensayo sobre la geografía, producciones, industria y población de la provincia de Antioquia en el Nuevo Reino de Granada. *Semanario del Nuevo Reino de Granada*. Bogotá: Biblioteca Popular de Cultura Colombiana, tomo 1.
- Restrepo, V. (1979). *Estudio sobre las minas de oro y plata en Colombia*. Medellín: Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales.
- Robledo, E. (1954). *Bosquejo biográfico del señor Oidor Juan Antonio Mon y Velarde, Visitador de Antioquia 1785-1788*. Bogotá: Banco de la República.

- Safford, F. (1989). *El ideal de lo práctico: el desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia*, Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Safford, F., & Palacios, M. (2002). *Colombia. País fragmentado, sociedad dividida. Su historia*. Bogotá: Norma.
- Silva, R. (2002) *Los ilustrados de Nueva Granada. 1760-1808. Genealogía de una comunidad de interpretación*. Medellín: EAFIT.
- Tovar-Pinzón, H. (1975). *Algunos aspectos de la sociedad rural en Colombia (Siglos XVIII y XIX). Historia Económica de Colombia. Un debate en marcha*. Bogotá: Instituto de Estudios Colombianos y Banco Popular.
- Twinam, A. (1985). *Mineros, comerciantes y labradores: Las raíces del espíritu empresarial de Antioquia. 1763-1810*. Medellín: FAES.
- Uribe, M. T., & Álvarez, J. M. (1998) *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*. Medellín: Universidad de Antioquia.
- Urrutia-Montoya, M., & Ortiz-Riomalo, J. F. (2015). El oro en la Nueva Granada del siglo XVIII: auge minero y desarrollo regional. En A. Meisel-Roca & M. T. Ramírez (eds.). *La economía colonial de la Nueva Granada* (pp. 147-199). Bogotá: FCE y Banco de la República.
- Villegas, L. (1984). *Minería y trabajo independiente en Antioquia colonial. Los mazamorreros. 1770-1820* (trabajo de grado). Medellín: Universidad de Antioquia, Departamento de Historia.
- Zambrano-Pantoja, F. (2015) *Alimentos para la ciudad. Historia de la agricultura colombiana*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

DOI:

10.21789/issn.2422-2704.1558

**Sugerencia de citación:** Henao-Giraldo, J. L. (2020). Comercio en las "tierras de oro". Circulación de bienes de la tierra en un circuito comercial de la Nueva Granada: Zaragoza (1789-1811). *tiempo&economía*, 7(1), 38-68. doi: 10.21789/24222704.1558

# Comercio en las "tierras de oro". Circulación de bienes de la tierra en un circuito comercial de la Nueva Granada: Zaragoza (1789-1811)

## Trade in the "Lands of Gold". Circulation of Goods in a Commercial Circuit of New Granada: Zaragoza (1789-1811)

**José Leonardo Henao Giraldo**

Economista e Historiador de la Universidad del Tolima  
Estudiante de la Maestría en Historia y miembro  
del Grupo de Investigación en Historia Económica y Social de la  
Universidad Nacional de Colombia, Colombia  
<https://orcid.org/0000-0002-0342-7507>  
[jhenaogi@unal.edu.co](mailto:jhenaogi@unal.edu.co)

### RESUMEN

Este artículo describe el mercado de bienes animado por la circulación de oro en polvo en el nordeste de la provincia de Antioquia entre 1789 y 1811. El documento aporta al polémico debate entre quienes sostienen la predominancia de una economía "natural", o de trueque, durante todo el periodo colonial, dada la permanente escasez de moneda para realizar las transacciones, y quienes explican, para la segunda mitad del siglo XVIII, un proceso de formación de un dinámico mercado, apoyado por la circulación

monetaria resultante de la producción de la mercancía dinero en la misma provincia, principalmente oro en polvo. Esta última posición es la que sostiene el presente texto, el cual, a partir de una amplia revisión documental de los libros manuales de alcabalas, expedientes y material cuantitativo disponible, mide el comercio de bienes de la tierra entre el bajo Magdalena y la provincia de Antioquia y estudia los flujos resultantes de la monetización de los excedentes agrícolas y la especialización regional promovidos por el aumento de la producción de oro en la región. De esta manera, el metal amarillo creaba todo un circuito comercial entre varias regiones del norte del virreinato de la Nueva Granada.

**Palabras clave:** puertos interiores, comercio interregional, mercados, Nueva Granada, Imperio Español, mercancías, historia económica.

**Códigos JEL:** N26, N36, N56, N76.

## ABSTRACT

This article studies the market of domestic goods promoted by the circulation of gold dust in the northeast of the province of Antioquia (present-day Colombia) between 1789 and 1811. The paper contributes to the debate among those who state the predominance of a “natural” or “barter” economy throughout the colonial period, given the shortage of currency to carry out transactions, and those who state the importance of dynamic markets by the circulation of commodity money, mainly gold powder. This paper supports the latter framework and harnesses a wide array of sources from sale taxes records (*alcabalas*) to waybills (*guías*), in order to measure the trade of goods between the northern regions of the Viceroyalty of New Granada and the Antioquia mining belts. The evidence underlines the importance of the monetization of agricultural surpluses and the regional specialization promoted by gold production in this area. Therefore, the yellow metal intertwined commercial networks between several and unexpected regions of this Viceroyalty.

**Keywords:** Inland ports, interregional trade, markets, New Granada, Spanish Empire, commodities, economic history.

**JEL Codes:** N26, N36, N56, N76.

## INTRODUCCIÓN

El problema del mercado interno colonial y la circulación de bienes domésticos (generalmente conocidos como “efectos de la tierra”) tiene trabajos para diversos espacios del imperio español en América.<sup>1</sup> Los casos estudiados plantean la importancia de la división regional del trabajo y el largo alcance de los intercambios domésticos. A través de nodos bisagra, o *entrepots*, los bienes agrícolas y manufacturados eran desplazados a una heterogénea red de mercados mineros, urbanos y portuarios. De esta manera, estudios sobre Loja (Palomeque, 1983), Potosí (Tandeter, Milletich, & Schmit, 1994), Santiago de Chile (Martínez, 2019), Río de la Plata (Sovarzo, 2016) y Nueva España (Ibarra, 1994), son solo algunos de los ejemplos del estudio de los mercados internos, la producción local de bienes y su circulación por el espacio económico.<sup>2</sup>

En los estudios sobre el Virreinato de la Nueva Granada ha hecho falta avanzar en profundidad en el análisis de las economías regionales. En general, las cifras muestran una economía en expansión económica basada en el aumento de la población, especialmente mestiza, como asegura Meisel (2011a, 2011b). No obstante, el mismo Meisel subestima la capacidad del sector rural del bajo Magdalena, asegurando que solo la carne para el abasto de la zona minera de Antioquia y los puertos de la región era el bien que dinamizaba esta economía. A pesar de esta conclusión, no se ofrecen cifras del comercio interno de bienes. Por otro lado, Muñoz y Torres (2013) analizaron a Santa Fe de Bogotá como un nodo en el espacio económico que articulaba el flujo de bienes locales y europeos. La capital virreinal engarzaba las zonas mineras con aquellas productoras de textiles y productos agrícolas a través de la figura del rescate monetario del oro. En un trabajo reciente, Torres (2018) evidencia la circulación de mercancías entre el occidente neogranadino y la Audiencia de Quito.<sup>3</sup>

En la literatura, es claro que el sector minero adquirió una posición dominante frente a las otras producciones regionales (Assadourian, Bonilla, Mitre & Platt, 1980). Las zonas productoras de oro son de especial interés para el debate historiográfico debido a la importancia de sus eslabonamientos

---

1 Para profundizar en análisis del comercio interno, las redes comerciales y los actores económicos, consultar los trabajos de Álvarez (2006), Milletich (2006), Gelman (1989), Gascón (2000) y Mazzeo (2002).

2 Es importante agregar el papel que cumplieron los ingresos coloniales en la retroalimentación de la economía local de los virreinos, el cual es abordado por el trabajo de Grafe e Irigoien (2008).

3 Para un estudio sobre la producción de oro en la Audiencia de Quito, consultar el trabajo de Lane (2004).



sobre el resto de la economía. El caso de la Provincia de Antioquia es importante, pues hacia 1800 produjo un 35 % del oro del Virreinato (Torres, 2019). A pesar de esto, la circulación y el abastecimiento de bienes de la tierra en el nordeste de esta provincia no ha sido abordado y las cifras sobre el particular son escasas.

El estudio de la provincia de Antioquia en la segunda mitad del siglo XVIII tiene como referentes los textos de Twinam (1985) y Patiño (2011). El primero de ellos analiza la minería, el comercio y la agricultura de la provincia donde las cifras sobre la producción de oro sugieren un ambiente de crecimiento económico a finales de siglo. Twinam, sin embargo, deja de lado el nordeste de la provincia, partiendo de la premisa que los sitios de producción de oro de Cáceres, Zaragoza y Remedios habían tenido sus periodos de auge entre los siglos XVI y XVII. Por otro lado, Patiño (2011) divide de manera acertada la provincia en subregiones. Este último autor resalta el potencial de la producción de oro del nordeste antioqueño y su relación económica con el bajo Magdalena. A pesar de esto, describe que “existió desequilibrio entre la actividad agrícola y minera, lo que obligó a los pobladores a aprovisionarse desde afuera, lo que afectó el rendimiento de las minas” (Patiño, 2011, p. 187). Es importante mencionar un reciente trabajo de Marulanda (2016), quien analiza el papel del crédito eclesiástico en la provincia de Antioquia como dinamizador del comercio, la agricultura y, en especial, la producción minera en esta economía regional, señalando que la demanda por el crédito eclesiástico creció durante todo el siglo XVIII.

Este artículo revalúa varias de estas ideas en, al menos, tres aspectos. Primero, muestra que el crecimiento de la producción de oro alimentó la circulación mercantil de Zaragoza como nodo de conexión en el nordeste de la provincia y parte integrante del complejo de puertos del bajo Magdalena, conformado por Mompox, Magangué y Majagual. Segundo, el oro en polvo facilitó los intercambios que promovían la mercantilización de excedentes agrícolas y manufacturas, incentivando a los comerciantes del bajo Magdalena a internar bienes de la tierra a la provincia por la vía fluvial del río Nechí. Finalmente, se sostiene que la formación de un mercado local de bienes de la tierra alentó un circuito comercial cuyo principal mayorista lo constituía el complejo portuario del bajo Magdalena, que centralizaba la producción agrícola de la región y el oriente del virreinato para introducirla a otras provincias, entre ellas, el nordeste antioqueño. Esta especialización regional hizo de la producción de oro una actividad más eficiente.

El bajo Magdalena de la segunda mitad del siglo XVIII es objeto del aporte de Herrera (2002), quien analiza la búsqueda de control en el espacio geográfico por parte del reformismo borbón mediante la fundación de varios centros poblados. En términos económicos, esta autora plantea una región Caribe con una población mayormente alejada de los mercados coloniales,<sup>4</sup> que fueron el blanco de la coerción y el control del reformismo Borbón. Esta visión de la región contrasta con la de Daza (2009, 2016), quien analiza a un actor económico, el marqués de Santa Coa, que tejió redes comerciales de largo alcance a mediados del siglo XVIII alrededor de esta zona del bajo Magdalena. Sánchez (2010, 2012) muestra una región con un sector agrícola ascendente gracias a los incentivos generados por el mercado de Cartagena y Santa Marta.

Frente a este escenario, surgen cuestiones por resolver: ¿Cuál era la magnitud del comercio de bienes de la tierra que fluía por este circuito? ¿Dónde se producían estos bienes? ¿Existía una especialización regional del trabajo? ¿Cuál era la dirección que tomaba el oro en polvo una vez que entraba al circuito de estos comerciantes del complejo portuario del bajo Magdalena? ¿Cuál era el rol de Zaragoza en el funcionamiento de este circuito comercial?

El artículo se divide en cinco partes. La primera realiza una breve descripción de la magnitud de la producción de oro y la población de la provincia de Antioquia. Esta parte también analiza las características del manejo del ramo de alcabalas en la región del nordeste. La segunda sección presenta los resultados del análisis de la entrada de bienes de la tierra al nordeste antioqueño. La tercera, a continuación, describe el comportamiento del comercio que se dirigía desde Mompox a Zaragoza. La cuarta, aborda las salidas efectuadas desde Zaragoza para conectar otras zonas del nordeste. La quinta, analiza la red comercial desde una perspectiva del medio de transporte y los tiempos de desplazamiento entre nodos de la red fluvial. Por último, se presentan las conclusiones más relevantes de la investigación.

## **ZARAGOZA: ORO, PUERTOS Y ALCABALAS**

En el contexto antioqueño, Zaragoza poseía una economía y población bastante singular. La densidad poblacional de esta zona era relativamente

---

4 Para profundizar la perspectiva de un mermado sector agrario, consultar los trabajos de McFarlane (1997, p. 86), quien plantea la existencia de un mercado solo para quienes accedieran al río Magdalena, y Meisel (2011a), quien sostiene que la dinámica comercial se centraba en el puerto de Cartagena.

baja frente a aquella de la provincia. Esta situación puede verse en los censos de 1784 y 1788, que son los únicos que incluyen a Zaragoza. Los datos con los que trabajaremos fueron extraídos de Tovar-Pinzón y Tovar-Mora (1994) y se sintetizan en la tabla 1.

**Tabla 1.**  
Población de Zaragoza (1784-1788)

Grupo social	1784		1788	
	Cantidad	Ponderado	Cantidad	Ponderado
Eclesiásticos	2	0,17 %	2	0,1 %
Blancos	63	5,45 %	98	2,8 %
Indios	2	0,17 %	46	1,3 %
Libres de todos los colores	865	74,83 %	3.000	85,6 %
Esclavos de varios colores	224	19,38 %	358	10,2 %
<b>Total</b>	<b>1.156</b>	<b>100 %</b>	<b>3.504</b>	<b>100,0 %</b>

Fuente: Tovar-Pinzón *et al.* (1994).

Las cifras presentan una jurisdicción cuya población aumentó 67 % en un periodo de cuatro años. La mayor parte de la variación la componía el sector de “libres de todos los colores”, el cual había logrado más que triplicarse, aumentando su participación a un 85 % durante este lapso.<sup>5</sup> Si tenemos en cuenta el aporte a la producción de oro en la provincia de los “libres de todos los colores”, que componían el sector de los mazamorreros (Twinam, 1982), así como sus particulares características en el proceso de extracción de oro, entendemos el entorno socio-económico en el que se establece la circulación de bienes.<sup>6</sup> Igualmente, los esclavos lograron participar del mercado gracias a una actividad de explotación de los aluviones en los días libres (Torres, 2013).

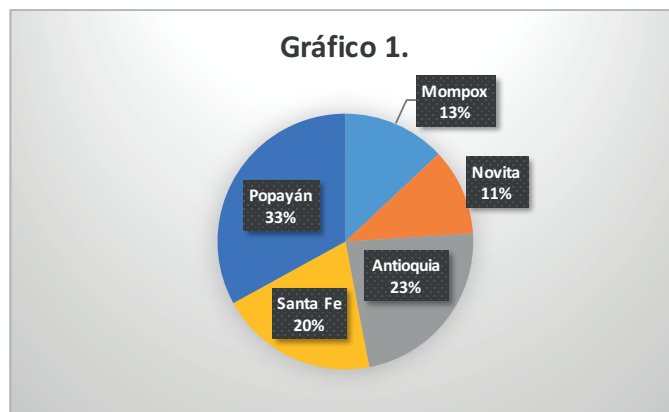
Si bien la población de Zaragoza incrementó de 2,37 a 6,04 % frente a la población de la provincia de Antioquia, su papel seguía siendo marginal en términos poblacionales. Esta presentación de la composición poblacional debe seguirse de cerca durante todo el argumento del presente trabajo, puesto que la hipótesis del circuito comercial propuesta en este trabajo se basa, principalmente, en la existencia de esta capa de la población que demandaba bienes de consumo a cambio de su producción de oro en polvo.

En términos económicos, la cifra de entradas de oro en polvo a la casa de fundición de Mompox puede formar una idea de la magnitud del

5 El censo de 1788 fue más efectivo. Partiendo de esto, suponemos una población de 4.000 habitantes en los años 90.

6 Para una descripción detallada y un análisis económico del mazamorrero, consultar el trabajo de Torres (2013).

consumo en el nordeste antioqueño.<sup>7</sup> Entre 1778 y 1786 se fundieron en promedio 194.286 pesos plata en Mompox. Esta cifra es importante si se contrasta con el promedio de Novita, que fue de 176.935 pesos plata.<sup>8</sup> Llama la atención que en 1790 Mompox solo aportaba 1 % del oro amonedado por particulares en Santa Fe, mientras que, Novita aportaba el 23 % (Torres, 2012). Una cifra posterior estima para 1807 unos 540.000 pesos plata de oro fundido en Mompox (Patiño, 2011, p. 267), aunque esta fundición de tan alta magnitud es improbable, si muestra una tendencia al alza de la producción aurífera en el nordeste antioqueño. Lo anterior sugiere que el destino del oro, una vez llegado al bajo Magdalena, era el Caribe. Con todo, las cifras de la gráfica 1 permiten apreciar que el rol de Mompox en la circulación de oro neogranadino no era marginal, como usualmente supone la historiografía. Investigaciones posteriores, entonces, deben incluir las cifras momposinas al momento de medir la producción de metal amarillo neogranadino.<sup>9</sup>



**Gráfico 1.**  
Promedio de fundición de oro en la Nueva Granada (1778-1786)

Fuente: AGN-AA II. Paquetes, Real Hacienda. Caja 152,2.

Para describir el mercado interno de Zaragoza las fuentes usadas son los libros manuales de alcabalas.<sup>10</sup> Se analizan dos tipos impuestos o ramos: el derecho de alcabala de entrada y el derecho de alcabala de salida. Antes de presentar cualquier tipo de cifra, es necesario dedicar unos párrafos a la explicación de la fuente para comprender el manejo que se le dio a la base de datos y el sentido de sus resultados.

7 AGN-C. Aduanas. T.13:8 fs. 57-60. Sobre la libertad para transportar oro en pasta y amonedado de Mompox a Santa Fe.

8 AGN-AA II. Paquetes, Real Hacienda. Caja 152,2. Estado general de fundición de oro en las Cajas del Reino, 1778-1786. Sin folio. Frente al tema de los lingotes en el comercio internacional, consultar el trabajo de Smith (2006 [1776], p. 390).

9 Estas cifras también encuentran respaldo en Daza (2016). Las cuentas del Marqués de Santa Coa son una buena referencia de las transacciones realizadas en oro en polvo desde la década de 1760.

10 La administración de alcabala en Zaragoza no dependía de Antioquia o Medellín, sino de Mompox.

Primero, se debe decantar la diferencia entre el derecho de alcabala y derecho de puertos, este último con escasas menciones en la historiografía. El derecho de alcabala tiene sus orígenes desde el periodo de los Habsburgo, en el siglo XVI. Colmenares (1997) explica que correspondía a un arancel de un tomín por arroba de mercancía que desembarcara en los puertos del río Magdalena. En 1622, el presidente de la Audiencia concedió una disminución de este arancel, pagando solo dos tomines cada diez arrobas, con el fin de estimular el comercio con el Caribe.

El derecho de Puertos durante el gobierno Borbón se constituyó el 20 de abril de 1720 con una Real Cédula dada en Madrid. En ella, se realiza la siguiente precisión: “los derechos que se deben exigir de los caudales y géneros que bajaron desde el nuevo reino de Granada a Cartagena se observe la misma proporción de uno por ciento por el oro y tres por ciento de la plata y géneros”.<sup>11</sup> En 1789 se observa cierta desinformación sobre el cobro, pues la definición manifestada en la Real Cédula no era clara y provocó que se usaran múltiples nombres para designarlo.<sup>12</sup> Según Ezpeleta (1989, pp. 42-242), en 1796 el Virrey se refería a este ramo con abierta hostilidad.<sup>13</sup> Para la jurisdicción de Mompo, se pudo comprobar que el Derecho de Puertos era de 3 % sobre el avalúo de las mercancías y se pagaba una única vez. Es decir, era diferente a la alcabala de 2% que se pagaba por la venta de bienes de la tierra; esta última debía satisfacerse cuantas veces tuviera lugar la venta del producto.

En este orden de ideas, en adelante, se llama alcabala de entrada al derecho de 2 % que se cobraba sobre los géneros que se internaron en la jurisdicción de Zaragoza. Por su parte, la alcabala de salida<sup>14</sup> constituye un gravamen que en principio se cobraba en los puertos sobre río Magdalena, pero que reunió otras arterias fluviales como el Nechí y el Cauca. Este registraba el 3 % de los bienes de la tierra por una única vez al salir del puerto o, a su entrada, si no habían satisfecho el pago en el lugar de salida.<sup>15</sup>

11 AGN-C. Alcabalas t. 1. - f63r. También véase AGN-C. Aduanas t.10 fs.255-256v fs. 935-936.

12 La confusión se aprecia en AGN-Alcabalas t.9 fs.80v-81r.

13 Ezpeleta (1989 [1796] p. 241-242).

14 En adelante se sigue llamando alcabala de salida, pues describe la naturaleza de la transacción mercantil objeto del gravamen.

15 Los datos presentados fueron depurados debido a que los libros manuales contenían entradas de mercancías que no habían satisfecho el derecho en otros puertos, lo que hacía que los sumarios del ramo no fuesen suficientes para analizar el comportamiento económico. Por ello, se identificó el tipo de transacción para dar de manera lógica con cifras que describieran exclusivamente el análisis en cuestión.

Existe una situación particular para el uso de estos libros manuales como indicadores del comercio de bienes de tierra. Los registros solo muestran las transacciones que a juicio del alcabalero debían cobrarse. Por esto, el orden de ellos refleja directamente el comportamiento fiscal de la jurisdicción, pero no necesariamente el comportamiento de la economía regional. Sin embargo, estas fuentes fiscales nos proveen una banda mínima del valor transado en la economía como indicador del comercio.

La Aduana de Mompox contó con un administrador bastante avezado, que se mantuvo en el cargo entre 1789 y 1806.<sup>16</sup> En este periodo logró organizar de manera excepcional dicha administración. Su manejo de registros fue claro, todos en pesos plata, las sumas exactas y el año contable estuvo coordinado con el año calendario. Esta situación no evitó múltiples conflictos entre el administrador y los principales comerciantes.<sup>17</sup>

Zaragoza fue una secuencia de administraciones intermitentes y de pleitos entre comerciantes y capitanes aguerra<sup>18</sup> que generaron una discontinuidad en el registro de los libros manuales. Por ejemplo, el año contable de los libros de salida es entre el 1 de octubre y el 30 de septiembre del año siguiente; esto si antes no se veía interrumpido el registro por cuenta del cambio del administrador de alcabalas. Por este motivo, la información hallada sobre Zaragoza fue más escasa y fragmentaria, sin dejar de ser interesante para plantear nuevas perspectivas de análisis. En esta administración las cuentas se llevaban a cabo en pesos oro. Para el presente análisis, todas las cuentas fueron convertidas en pesos plata a razón de 2 a 1 y pasadas a un sistema de base diez.<sup>19</sup>

Por último, es importante resaltar la hostilidad que tenían los funcionarios de la corona en la provincia antioqueña por las relaciones entre el nordeste y el bajo Magdalena. El gobernador Francisco Silvestre sugería instalar de nuevo la casa de fundición en Zaragoza para evitar defraudaciones a la Real Hacienda por el comercio con Mompox.<sup>20</sup> Por su parte, Mon y Velarde planteó que en esta subregión "aunque el terreno es feracísimo y pudiera

16 Daza (2016) explica las ventajas para la real hacienda de este funcionario. Sobre el fin de la administración de Pupo, consultar AGN- Anexo III. Alcabalas. 2790c. Fs. 60-60v-216-216v.

17 Los siguientes expedientes permiten entender mejor la esencia de estos conflictos: AGN-C. Alcabala t.1 fs.35-174; t.9 fs.1-118; t.13 fs.15-19; t.22 fs.550-740; t.23 fs.780-81; y AGN-C. Aduanas t. 4 fs. 109-112; t 5 fs.300-395; t.10 fs.255-278; t.25 fs.5-13.

18 Ver AGN-Colonia t.14 fs.517r-539v.

19 Un peso oro son dos pesos plata en el momento del rescate en la zona minera. No obstante, el rescatista obtenía 2,40 pesos en casa de moneda (en promedio) por oro antioqueño (Torres, 2013, p. 136-137).

20 Francisco Silvestre (2011 [1784] p, 266-267).

producir todo género de frutos” se mantiene “la insaciable codicia del oro”,<sup>21</sup> lo que tenía a sus habitantes completamente desentendidos de producir los productos básicos para su manutención teniendo que recurrir al activo comercio con el bajo Magdalena y no con el interior de la Provincia. Ambos propusieron una serie de reformas para integrar a la economía de la provincia una región que miraba hacia el norte y no hacia el occidente.

## ENTRADAS DE BIENES DE LA TIERRA

La base de datos de entrada cuenta con solo 4 libros manuales, cuyos años contables corresponden a los años calendario, excepto para el año de 1792, que cuenta con dos libros manuales diferentes, uno para el primer semestre y otro para el segundo; situación que evidencia el cambio de administración durante este periodo.<sup>22</sup> Por tal motivo, el análisis solo contiene una breve serie de tres años cuya información debe ser aprovechada sustancialmente. La razón por la que no existen libros manuales después de 1794 es porque en la jurisdicción de Mompox se dejó de cobrar los derechos de alcabalas de entrada como consecuencia que un conflicto entre los comerciantes y el administrador de la aduana que dejó, sorprendentemente, sin piso este cobro.<sup>23</sup>

La información disponible arrojó la Tabla 2. Las dos columnas de la serie expresan lo anteriormente comentado sobre el tratamiento de los datos. En este caso, la filtración corresponde a los registros que contabilizaron en múltiples ocasiones entradas de efectos extranjeros como el aguardiente de España, Holanda, ginebra, vino, pasas y hasta canela de la China. Por ello la información que importa es la segunda columna que excluye estos registros cuya relación no cumple con el criterio de ser entradas de bienes de la tierra que es el objetivo de este análisis.

**Tabla 2.**  
Entradas de bienes de la tierra a Zaragoza (1791-1794)

<b>Año</b>	<b>Total entradas bienes de la tierra (pesos plata)</b>	<b>Total de alcabala sin depurar (pesos plata)</b>
1791	50.705,375	50.873,375
1792	52.208,4875	58.017,4875
1794	40.728,725	42.489,225

Fuente: AGN, A.A III; Alcabalas. 2067c; 2111 c; 2066c. A.A. II; administración Alcabalas. Caja 40,1.

21 Juan Antonio Mon y Velarde (1954 [1785] p,314).

22 Ver AGN- Anexo III; Alcabalas, 2111c. Anexo II; Administración de Alcabalas, caja 40,1.

23 Para entender el conflicto en Mompox, revisar: AGN-C. Alcabalas t.1 fs.35-174; AGN-C; Aduanas t.10 fs.255-278; fs.929-944; t.13 fs.57-60. Sobre la motivación de los comerciantes de Medellín para tener la misma exención, ver AGN-C. Alcabala t.18 fs.653-773v.

Nominalmente, en promedio, entraron a la ciudad-puerto de Zaragoza 48.000 pesos plata con una tendencia decreciente para esta corta serie. El año de 1794 muestra una ruptura al descenso en la tendencia respecto al bienio 91-92. Las importaciones a la región fueron dominadas por el comercio de cerdos, que llegó a una cuarta parte del total de transacciones, ascendiendo en promedio a 13.300 pesos plata. La carne de res también fue un bien de importancia para los años 1791 y 1792, alcanzando un promedio de 15,5 % del valor de las importaciones. Extrañamente, para 1794 el registro deja de ser tenido en cuenta por el alcabalero, pues se presentan a penas 8 pesos plata de carne y se registra, en cambio, las reses vivas con 1.380 pesos plata y un bien denominado "carne de reventa", cuyo monto ascendió a 328 pesos. Esta cantidad de proteína animal en la zona minera delinea una primera aproximación a la importancia del mercado del complejo portuario del bajo Magdalena para el abasto de la población del nordeste antioqueño, la cual se dedicaba a la producción de oro.

Las cantidades que se reportan en la tabla 3 son un indicador de la demanda de proteína en la ciudad. Como se observa, entre 1791 y 1792 entraron en promedio 67 toneladas de carne de res por año. Para el mismo bienio, el ingreso de cerdo correspondió a 1.715 unidades, en promedio, terminando con una fuerte alza en 1794, con 2.130 unidades;<sup>24</sup> es decir, unas 14.910 arrobas, algo más de 186 toneladas, tomando 7 arrobas como el mínimo de carne aprovechable por cerdo, una vez alcanza, aproximadamente, 10 arrobas al momento del degüello.<sup>25</sup> Estos indicadores señalan una demanda considerable de proteína que sirve para sustentar la creciente dependencia de la producción minera de otras regiones (Torres, 2013).

<b>Año</b>	<b>Cerdos (unidades)</b>	<b>Carne (toneladas)</b>
1791	1.742	61,7
1792	1.688	72,9125
1794	2.130	2,7375

**Tabla 3.**  
Entradas de Proteína a  
Zaragoza

Fuente: AGN, A.A III; Alcabalas. 2067 c; 2111c; 2066c. A.A. II; administración Alcabalas. Caja 40,1.

24 Las entradas, naturalmente, pudieron haber sido mayores, pues siempre hubo resistencia legal en pagar este derecho por estos bienes. Para Mompox, los expedientes AGN-C. Aduanas t.6:39 fs.665-666; t.5 fs.300-395; t.13 fs.13-23; 688-692 ilustran el tema. Para Magangué, el expediente AGN-C. Alcabalas t.13:9 fs.98-102.

25 Las 10 arrobas de peso que alcanza cada animal y las 7 arrobas de carne aprovechable una vez realizado el degüello son cifras mínimas construidas con base en entrevistas de campo realizadas en la zona del norte del Tolima actual. Las comunidades campesinas de esta zona tienen su origen en la colonización antioqueña de inicio del siglo XX y finales del siglo XIX. Por tanto, estas cifras son un supuesto para el análisis económico con una fundamentación empírica considerable.



Teniendo en cuenta las cifras anteriores, se pudo estimar los kilogramos disponibles para consumo per cápita de carne de res y de cerdo en Zaragoza. El cálculo se realizó utilizando como población un mínimo de 4.000 habitantes para inicios de la década de 1790 y los resultados se muestran en la tabla 4. Los kilogramos disponibles para el consumo per cápita de carne de res son la mitad de la cantidad disponible para Bogotá [37,9 kg]<sup>26</sup> (Muñoz & Torres, 2013, p. 190) y Santiago de Chile [30,9 kg] (Martínez, 2019, p. 25). No obstante, la diferencia principal entre estos espacios se encontraba en la ausencia del consumo de ovinos en la Nueva Granada y la escasa presencia de cerdos en Santiago de Chile. En este sentido, la notable cantidad de kilogramos de cerdo disponibles para consumo per cápita permite completar una ingesta de proteína significativa en Zaragoza, en comparación con otros espacios económicos.

**Tabla 4.**  
 Consumo per cápita de carne de res y de cerdo en Zaragoza (1791-1794)

Año	Kg disponibles para consumo per cápita	
	Res	Cerdo
1791	15,43	38,11
1792	18,23	36,93
1794	0,68	46,59

Fuente: AGN, A.A III; Alcabalas. 2067c; 2111c; 2066c. A.A. II; administración Alcabalas. Caja 40,1.

Los siguientes bienes en importancia eran el queso, el jabón y las velas, los cuales, como bienes con valor agregado derivados de la obtención de proteína animal, eran parte fundamental del comercio en la zona minera. El queso es un alimento con una capacidad de conservación extraordinaria, fuente importante de calorías para las actividades de la zona minera, que al ser transportado grandes distancias difícilmente pierde sus propiedades alimenticias. Por tanto, este era un producto ideal para los mazamorreros que se internaban por los afluentes de la provincia a sacar oro de los lechos de los ríos en sus bateas. Las cifras plantean para 1791 y 1792 una participación promedio de 7 % de las entradas, con un aumento para 1794 que llegó a 11 % del total del mercado; este último hecho muestra la importancia creciente de este bien en la alimentación de los pobladores de la provincia. El jabón y las velas, en este artículo, se aglutinan en un solo rubro, pese a que en los libros de alcabalas se ofrecen registros individuales de estos bienes y también en compañía, “jabón y velas”. La demanda de estos bienes se mantuvo durante el periodo en 11,3 %, en

26 La cifra per cápita toma las 5.460 cabezas de ganado con un peso en canal de 125 kg cada animal y una población mínima de 18.000 habitantes.

promedio, mostrando la relevancia de la higiene y la iluminación para el mantenimiento de labores mineras.

En cuanto a otros bienes agrícolas con valor agregado, la panela alcanzó una participación relativa promedio de las entradas de 8,5 %, ascendiendo su valor total promedio a 4.080 pesos. El azúcar, por otra parte, alcanzó un promedio de 1.041 pesos plata para el bienio de 1791 y 1792, cayendo en 1794 a 566 pesos, un descenso que representó casi la mitad de las entradas previas. Por último, entre los bienes más representativos se encuentra el cacao, con un promedio de 3,5 %, el arroz (2,6 %), el maíz (2,25 %) <sup>27</sup> y la harina (4,3 %). <sup>28</sup> Estos bienes completan la base de consumo de los habitantes de esta ciudad y su jurisdicción. El resto de los bienes transados comprenden una variedad de productos manufacturados (sombrosos de todo tipo, esteras y alpargatas) y herramientas de trabajo (bateas, hachas, machetes y almocafres).

Es importante resaltar la existencia de otras fuentes de proteína como pescado, gallinas, huevos, piscos y camarones. La demanda de estos últimos sugiere que el ingreso minero en una capa de la población era lo suficientemente importante para pagar desde Mompo y Magangué unas pocas fanegas, en promedio 10, a un alto precio de 6 pesos cada una. Por otro lado, la circulación de gallinas representó en promedio 759 unidades para el bienio de 1791/92. El año de 1794 muestra un aumento inusitado de los registros, los cuales sumaron en total 2.353 unidades procedentes de Chiriguana y otras economías agrarias de la provincia de Santa Marta estudiadas por Sánchez (2010, 2012). El precio por docena era de 4,5 pesos, es decir, dos veces el valor de una arroba de carne de res cuando esta última estaba en su cotización más alta. La gallina no solo tenía mercado, sino también era un sustituto de la habitual proteína animal. Complementario a esto, los huevos también entraron a este dinámico comercio, llegando a ser transados hasta por 58 pesos en 1794, unas 232 docenas. Este caso es una oportunidad para apreciar la importancia y singularidad del comercio de bienes que se suele pensar eran monopolio de la economía del autoconsumo. Para el caso de Potosí, Assadourian ya había señalado la importancia de estos bienes, "cuyo

27 La cifra de este bien plantea que el transporte fluvial en la región permitía movilizar productos de bajo valor con relación a su volumen. Otra aclaración es que en el libro manual del segundo semestre de 1792 se registra el maíz libre de derechos, argumentando que este entraba no para la venta en la ciudad sino para alimentar a los cerdos.

28 Es importante recalcar que la harina "corre libre" pues se encuentra exenta del derecho de alcabala. No obstante, los administradores realizaban el registro para efectuar el cobro de la sisa. Para 1794, Manuel Pérez omite su registro en los libros manuales, impidiendo el seguimiento de este bien en el comercio de Zaragoza. La presente cifra solo corresponde al bienio 1791 y 1792.

activo comercio, sin documentos de cuentas, apenas deja filtrar unas pocas huellas cuantitativas" (1982, p. 145).

¿De dónde provienen esta gran variedad de bienes? Las cifras plantean que el principal origen de los bienes es el puerto de Mompox, seguido por Majagual y Magangué, que se disputan el segundo lugar en importancia. Si analizamos los resultados, se aprecia como este complejo portuario envió en promedio un 72,5 % (es decir, 35.000 pesos plata) del total de las entradas, haciendo de este complejo una parte fundamental dentro del rol productor de oro del nordeste antioqueño. La otra cuarta parte de las entradas de bienes de la tierra es de una procedencia variada: Ayapel, Nechí, Ojo Largo, Algarrobo, El Retiro, Caimito, Chiriguaná, El Banco, Tamalameque, Palmarita, Pancequita, Tiquisio, Tenerife, Tetón, Saloa, Loba, San Benito de Abad, Simaña, Santiago, Puerto Botijas, Guamal y Achí. Dicho de otro modo, el nordeste antioqueño tenía una relación económica más fuerte con el bajo Magdalena y el Caribe que con las otras poblaciones de la provincia de Antioquia.

Luego de esta radiografía surgen asuntos por aclarar: ¿Corresponden estas entradas de bienes de la tierra a Zaragoza en un mercado de consumo? ¿Qué parte de las entradas de bienes son consumidas y qué cantidad transita a otras jurisdicciones de la provincia? ¿Cuáles son los destinos de estos bienes? Antes de pasar a este punto, es importante, a falta de libros de entradas de Zaragoza, analizar las salidas de Mompox a Zaragoza entre 1789-1809, aprovechando el orden del administrador de la aduana y la importancia de este puerto como el principal importador de bienes de la tierra a la provincia a través de Zaragoza.

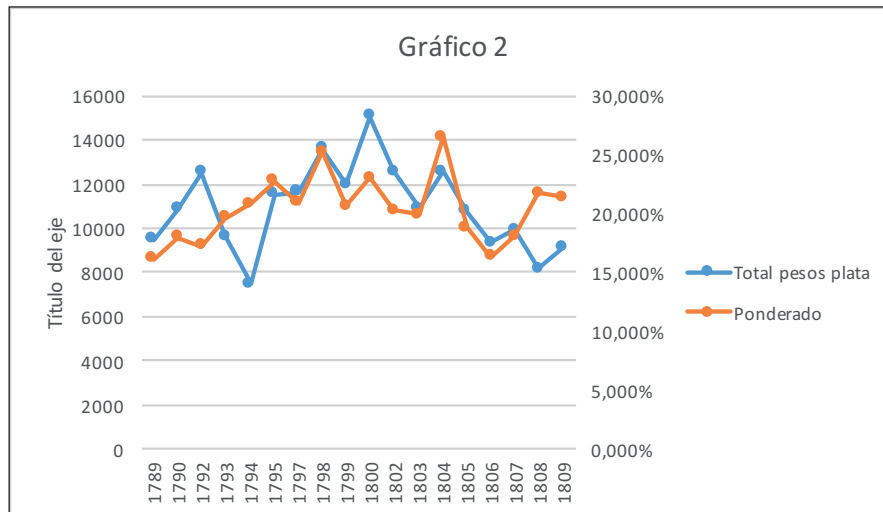
## ZARAGOZA DESDE LAS SALIDAS DE MOMPOX

Esta sección aborda los libros manuales de los derechos de salida de la administración de Aduanas de Mompox. El periodo de análisis es 1789-1809 correspondiente a 18 de estos libros.<sup>29</sup> Su importancia radica en que cubren una muestra significativa del periodo de estudio y que permite establecer una continuidad en la tendencia de entradas de bienes de la tierra a Zaragoza como puerto de tránsito y consumo al nordeste de la provincia.

Los resultados de esta pesquisa son interesantes. La primera, es la trascendencia de Zaragoza para el puerto de Mompox, que llega a absorber un máximo de 25 % en 1804 y un mínimo en 1789, con 16 % del total de

<sup>29</sup> Solo se tomaron aquellos registros con dirección a Zaragoza, Nechí y La Llana.

exportaciones. Aun así, el promedio de toda la serie es de 20,4 %, logrando posicionar al puerto antioqueño con una quinta parte del comercio total de la villa de Mompox. El coeficiente de correlación entre el total comercializado con destino a Zaragoza y el total comercializado por todo el puerto de Mompox es 0,667, lo que refuerza dicha importancia. Las relaciones comerciales entre estos dos puertos del complejo fueron producto del éxito de la red comercial que se consolidó en el bajo Magdalena (gráfica 2).



**Gráfica 2.**  
 Salidas de Mompox a la jurisdicción de Zaragoza (1789-1809)

Fuente: AGN-AAII, Real Hacienda Cuentas, 140,3;265,3;178,2. AGN-AAIII. Alcabalas: 2143c; 2867c;2098c; 2710c;1604c; 2365c;1937c; 1966c;2748c; 2750c;2836c; 2753;2790c;2762c;2669c.

Antes de pasar a la descripción de los bienes que salían de Mompox a Zaragoza, es importante realizar una prueba en las cifras aprovechando que tenemos las salidas desde Mompox a Zaragoza y de entradas a Zaragoza desde Mompox. La verificación nos muestra que para 1792 salieron de Mompox 12.497 pesos plata y entraron a Zaragoza desde Mompox 20.323 pesos plata; si restamos de la primera cifra las salidas a Nechí y la Llana tenemos 11.251 pesos.<sup>30</sup> Realizando el mismo ejercicio con el año de 1794 obtenemos resultados similares, mercancías con un valor de 7.320 pesos plata llegan a Zaragoza avaluadas en 16.173 pesos plata. Esta diferencia entre el valor de las mercancías en Mompox y el valor en Zaragoza pueden constituir un proxy somero del diferencial de precios entre ambos mercados. Este diferencial debe ser mayor que los costos de transacción y transporte para generar una ganancia efectiva en el comerciante. Uno de los determinantes de este excedente es la diferencia entre los medios de pago que hay en este

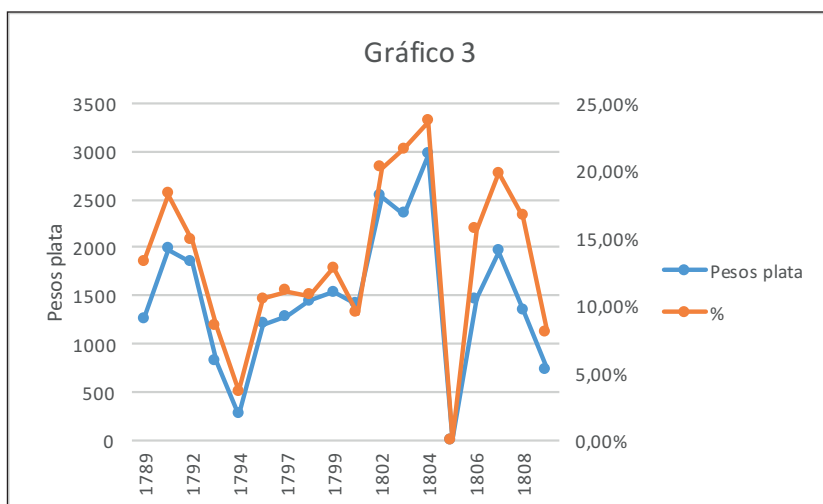
30 Es necesario hacer una salvedad. En el segundo semestre de 1792 (AGN: A.A.II., Administración alcabalas caja 40,1) se registran junto a las guías de Mompox mercancías adicionales por un valor que no supera los mil pesos. Es decir, bienes que no fueron aforados en Mompox sino en el trayecto. Esta precisión no cambia el análisis anterior.

comercio regional. Tierras de oro y de plata realizaban una cotización de los precios idéntica, donde la ganancia se hallaba en recibir oro en polvo como medio de pago. Sobre el tema del transporte volveremos más adelante.

El papel de la carne en la producción minera es especial, puesto que su comercio representó en promedio 15 % del total de exportaciones. Al observar la gráfica 3 se evidencia la tendencia de las salidas de carne con destino a Zaragoza, las cuales tuvieron un comportamiento inicial significativo, pero en 1793 y 1794 presentaron bajas en los registros. Sin embargo, no se considera para este bienio una disminución del comercio de carne sino el reflejo del conflicto entre comerciantes y administrador de la aduana.<sup>31</sup> Del segundo resultado no se halló el motivo de la baja en los registros en el libro manual, puesto que en 1805 solo se presentó una sola transacción de carne para todo el comercio de la Aduana de Mompox. Teniendo en cuenta la tendencia del trienio anterior, que tiene el promedio más alto de toda la serie (22 %), se puede advertir que el comercio de carne prosiguió al margen del registro en el sistema fiscal.

**Gráfica 3.**  
Salidas de carne de Mompox a Zaragoza (1789-1809)

Fuente: AGN-AAII, Real Hacienda Cuentas, 140,3;265,3;178,2. AGN-AAIII. Alcabalas: 2143c; 2867c;2098c; 2710c;1604c; 2365c;1937c; 1966c;2748c; 2750c;2836c; 2753;2790c;2762c;2669c.



Los otros bienes de importancia son: la panela, con un promedio de 13,3 % en participación del mercado entre 1789-1799 y 14,6 % entre 1800-1809; el azúcar, con un promedio de 5,8 % para 1789-1799 y un 4,5 % para la década de 1800-1809;<sup>32</sup> el cacao, con un promedio de 8 %, mostrando una demanda a las zonas mineras de este bien exportable; la sal, con 2,5 % en

31 Para el tema dos expedientes ilustran la situación: AGN- C. Alcabalas: t.1 fs.35-274; t.9 fs.1-118.

32 Estas cifras muestran la importancia de los trapiches y la transformación del jugo de la caña con destino al comercio en regiones distantes

promedio para la serie y un aumento en su participación entre 1800-1807 que llega a 4 %. Este último bien provenía desde la ciénaga de Santa Marta y era indispensable para la conservación de la carne, el pescado y los camarones.

El jabón y las velas tienen una gran importancia si se consideran juntos, como se justificó previamente. En este caso, el papel de los bienes es de gran relevancia, logrando un promedio del 13,5 % entre 1789-1799 y aumentando a 19,6 % entre 1800-1809. Estos bienes corresponden en promedio al 76 % del total transado por año y dejan ver que existe una especialización de Mompox con el mercado de bienes de valor agregado.

La otra parte del comercio corresponde a una amplia variedad de bienes: casabe, cerdo, frijol, arroz, lienzos, mantas, ajos, bizcochos, esteras cordobanes, tablas, cabuyas, sombreros de todo tipo, balsas de madera, bateas, hachas, machetes, almocafres, zapatos, conservas de naranja, guayaba, palma, apio, cal, anís, arequipe, pimienta de tabasco, hamacas, loza, pescado, almidón, babuchas, rosarios de coco, papas, pan, romanas, mochilas, lana, escobas, viravira, aceite canime, cebolla, quinua, cebada, candeleros, municiones, baúles y ladrillos, entre otros. Esta diversidad de bienes muestra un mercado con amplia canasta de bienes que se aprecia en la complejidad de la demanda del nordeste antioqueño.

¿Dónde son producidos estos bienes? ¿Es Mompox y sus laderas el origen de la producción? Para dar luces sobre esta cuestión se consultó un libro manual de Alcabala de Entrada de Mompox para 1790,<sup>33</sup> cuyos resultados son importantes para establecer el flujo del circuito. El cacao en este año provino principalmente de Girón (44,3 %), Ocaña (25,1 %) y Puerto Botijas (18,7 %), por lo tanto, parte de esta producción fue primero a Mompox y finalizó en la plaza de Zaragoza. El caso de la panela es más claro, ya que 80 % de ella provenía de Ocaña. El azúcar compartía este mismo porcentaje con una pequeña participación de la producción de Honda (7 %). En conclusión, la red comercial que internaba bienes a las "tierras de oro" no tenía su origen en estas tierras bajas, sino que conectaba la producción del oriente de la Nueva Granada teniendo como nodo intermedio el puerto de Mompox.

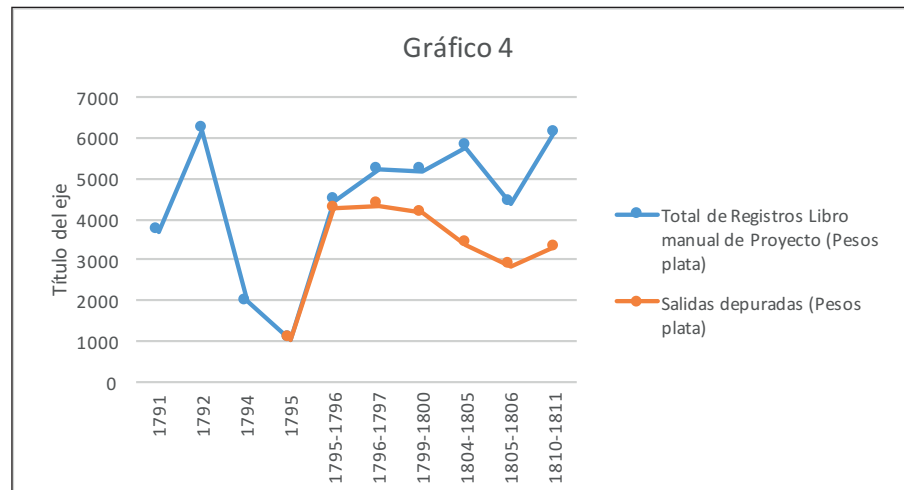
## **SALIDAS DE BIENES DE LA TIERRA**

Para esta sección poseemos siete libros manuales entre 1795 y 1811. La serie de la gráfica 4 fue extendida hasta 1791 gracias a los sumarios del

33 AGN-A.A.III- Alcabalas. 2029c. Las entradas netas de este año fueron 119981,88 pesos plata, luego de excluir de las cuentas registros de composiciones que afectaban el sumario general hecho por el alcabalero.

ramo de proyecto del libro general de cargo y data. No podemos saber los por menores de los registros par estos tres años y si cumplen con las características mercantiles de ser una salida de Zaragoza. Usualmente, los resultados del sumario deben ser corregidos para que puedan ser útiles para un análisis de tipo económico y no meramente fiscal.

**Gráfica 4.**  
Salida de bienes de la tierra desde Zaragoza (1791-1811)



Fuente: AGN: A.A. II (Administración de Alcabalas; 140,1; 140,2; 24,1; 30; Real Hacienda Cuentas; 222,1b; 202,2; 205,5

En la gráfica 4 la línea naranja corresponde a las salidas de Zaragoza más las entradas de bienes de la tierra provenientes de Nechí y La Llana.<sup>34</sup> La caída del año 1795 se explica en que el libro manual solo contiene el manifiesto del comercio entre el 1 enero y el 22 de agosto, dejando sin evidencia contable la última tercera parte del año, por tanto, la baja cantidad de salidas para el año en mención. Haciendo esta salvedad, observamos en la tendencia un pico de 6.200 pesos plata en 1792 con un descenso hasta 1794. La pendiente retoma valores positivos en el periodo contable de octubre de 1795 a septiembre de 1796, entrando en este último lustro del siglo en un descenso que se hace más marcado entre 1804 a 1806, con una breve recuperación en 1811; pese a que el comportamiento fiscal encuentra múltiples vicisitudes al presentarse cambios de administrador que conducen a periodos de anormalidad en los registros.<sup>35</sup> Esta diferencia permite apreciar que Zaragoza era principalmente un puerto de consumo y de manera marginal de tránsito. Dada la gran diferencia encontrada entre entradas y salidas del comercio del nordeste antioqueño.

34 Frente a la relación Zaragoza y La llana ver AGN-C. Aduanas t.19 fs.737-753.

35 Sobre los conflictos del cambio de administración en Zaragoza ver AGN-C. Alcabalas; t. 14 f 517-539.

Continuando con los bienes que salen de Zaragoza, la tabla 5 ilustra la base de las salidas desde este lugar. Los resultados depuran las entradas provenientes de La Llana y Nechí para dejar solo los bienes de la tierra que se extraen de la jurisdicción. Los cinco bienes que se presentan (carne, cerdo, quesos, sal y jabón/velas) corresponden en promedio a 85 % del total transado, exceptuando el periodo de 1799-1800, donde la participación de estos cinco bienes solo llega al 62 %.

El resto del mercado lo componen el comercio de otros bienes, como maíz, azúcar, arroz, frijol, gallinas, pita, alpargates, sombreros de todo tipo, conservas, pescado, mochilas, comino, ajos, harina, cacao, aguardiente y machetes; es decir, los bienes que se produjeron en lugares tan distantes como la sal de Ciénaga de Santa Marta, la panela, el azúcar y el cacao de Ocaña y Girón, y el ganado del bajo Magdalena.

**Tabla 5.**  
 Principales bienes reexportados pro Zaragoza (1795 – 1811)

Año	Carne		Cerdo		Quesos		Sal		Jabón y velas	
	Pesos plata	Ponderado (%)	Pesos plata	Ponderado (%)	Pesos plata	Ponderado (%)	Pesos plata	Ponderado (%)	Pesos plata	Ponderado (%)
1795	351,75	33,40	312	29,63	116	11,02	32,5	3,09	153	14,5
1795-1796	1688,25	39,67	657	15,44	513,25	12,06	185,5	4,36	543,5	12,8
1796-1797	1833,25	42,28	652	15,04	413,375	9,53	219,75	5,07	488,5	11,3
1799-1800	739	17,76	1452	34,89	147,75	3,55	56,625	1,36	193,5	4,6
1804-1805	702,5	20,70	868	25,57	552,625	16,28	483,1	14,23	324,375	9,6
1805-1806	849,75	29,77	435	15,24	316,65	11,09	441,65	15,47	408	14,3
1810-1811	948	28,72	899	27,24	352	10,66	226,75	6,87	361,25	10,9

El destino de estas transacciones, entonces, dibuja una red comercial que parte desde Zaragoza en el nordeste de la provincia de Antioquia. Las cifras son contundentes al posicionar a Remedios como el principal destino de bienes, absorbiendo en promedio el 93,6 % de este comercio, incluyendo los minerales de Mata, Coco y la Honda ubicados en su jurisdicción. El resto de las transacciones corresponden a Cancán (6 % en promedio) y Yolombó, con una aparición en el periodo 1804-1805 con el 2,27 % del total de bienes comerciados. Estas cifras refuerzan la idea de Zaragoza como puerto de consumo, pero también, en menor medida, como lugar de tránsito de los bienes de consumo por vía terrestre rumbo a Remedios, obviando la intermediación del puerto de Mompox.<sup>36</sup>

*Fuente:* AGN: A.A. II (Administración de Alcabalas; 140,1; 140,2; 24,1; 30,1) (Real Hacienda Cuentas; 222,1b; 202,2; 205,5)

36 AGN-C. Alcabalas t.5 fs.607-642.



## **LA RED COMERCIAL: UNA VISIÓN A TRAVÉS DE LOS TIEMPOS DE DESPLAZAMIENTO**

Se pudo corroborar la presencia de una cadena de distribución comercial que iniciaba para productos como la panela, el azúcar y el cacao en Girón y Ocaña, para luego proseguir a Mompox como nodo redistribuidor hacia Zaragoza y culminando, una parte de ellos, en la ciudad de Remedios jurisdicción fiscal de la Villa de Honda. Para otros bienes como carne, cerdo, gallinas y sus derivados, el recorrido inicia en el bajo Magdalena por medio del complejo portuario, que usa a Zaragoza como nodo en el nordeste de la provincia antes de llegar a Remedios por vía terrestre. Por último, una de las ramificaciones más curiosas de la red trae sal desde la ciénaga de Santa Marta a Mompox, pasando a Zaragoza y culminando, una parte, en Remedios. Este desarrollo de intercambios comerciales giraba en torno a los incentivos comerciales y monetarios generados a los comerciantes del complejo portuario por tranzar en las tierras productoras de oro.

La red de distribución sugiere, entonces, la existencia de una espacialización regional del trabajo que giró en torno a la producción de la mercancía dinero, como lo postuló Assadourian (1978), solo que en este caso no hubo mita minera que condujera a una monetización de la economía, sino un aumento de la producción de oro por parte de mazamorreros que luego llevaban el polvo extraído para comprar bienes de subsistencia.

La relación comercial que permite la red debe necesariamente sortear con éxito las condiciones geográficas. Surge entonces el problema del tiempo del desplazamiento y los costos del mismo; más cuando se trata de mercancías voluminosas. El estudio de los tiempos de desplazamiento no tiene antecedentes muy alentadores debido a que la historiografía se limita a citar fuentes bastante circunstanciales, como diarios de campo y opiniones de observadores de la época. Generalmente, los especialistas concluyen que las distancias y las condiciones geográficas eran un obstáculo del espacio económico de la Nueva Granada que impidió el desarrollo de un mercado interno.

La propuesta es utilizar una metodología menos circunstancial para estimar el tiempo de los desplazamientos entre los nodos de la red, con el fin de entregar evidencia empírica cuantitativa y, de esta manera, entender el impacto de la "tiranía del espacio" en el comercio regional (Romano, 2004, p. 325). La información de los libros manuales de entrada de Zaragoza contiene información adicional a la normalmente inventariada. Nos referimos

a las fechas de expedición de las guías de salidas de las mercancías. Esta información comparada con el registro de llegada arroja una muestra considerable, no supeditada a una sola experiencia, del tiempo estimado de desplazamiento entre el complejo portuario y el nordeste antioqueño.

Antes de analizar los promedios, es necesario tener en cuenta que un viaje por el complejo dependía de la mano de obra especializada en el desplazamiento fluvial, es decir, los bogas. Estos podían presentar bastantes comportamientos que podían retrasar los viajes sin que lo comerciantes pudiesen hacer mucho, como describe Peña (1988). Mediando estas dificultades junto con otras de tipo climático, como expresa Herrera (2002), se tiene que los resultados manifiestan un promedio que excluyó aquellas observaciones que mostraban retrasos sin justificación y tiempos exagerados entre la expedición de la guía y la entrada de las mercancías a Zaragoza. Los resultados del ejercicio son presentados en la tabla 6.

**Tabla 6.**  
 Tiempo y distancia de los desplazamientos entre el nordeste antioqueño y el complejo portuario del bajo magdalena

Trayecto	Distancia (aprox.)	1791		1792		1794	
		Días promedio	Nro. observaciones	Días promedio	Nro. observaciones	Días promedio	Nro. observaciones
Nechí-Zaragoza	92 km	3,1	6	4,5	14	3,9	26
Majagual-Zaragoza	170 km	8,7	41	9,4	50	8,2	71
Magangué-Zaragoza	274 km	14,7	37	11,9	54	12,6	41
Mompox-Zaragoza	>300km	18,3	39	17,7	112	16,3	48

La información presentada en la tabla 6 es un resumen de las estimaciones, pero requiere de algunas precisiones. El primer trayecto presenta un recorrido mínimo de 3 días para 1791, 2 días en 1792 y 1 día en 1794. El segundo fue recorrido en mínimo 5 días en 1791, 6 días en 1792 y 3 días en 1794. El tercer trayecto se efectuó en mínimo 7 días en 1791, 7 días en 1792 y 5 días en 1794. Por último, el cuarto trayecto registró un menor tiempo de desplazamiento: 9 días en 1791, 6 en días 1792 y 7 días en 1794. Estos mínimos muestran la agilidad que comerciantes, pilotos y bogas podían llegar a tener en sus desplazamientos cuando la diligencia apremiaba.<sup>37</sup> En la mayoría de los casos, se observó un comercio durante el

*Fuente:* AGN: A.A. II (Administración de Alcabalas; 140,1; 140,2; 24,1; 30,1) (Real Hacienda Cuentas; 222,1b; 202,2; 205,5)

37 Es importante aclarar que los tiempos registrados en los libros de alcabala corresponden a tiempos fiscales, es decir, en la práctica, los desplazamientos pudieron ser menores que los estimados en el presente ejercicio. Esto refuerza aún más la idea que se concluye del mismo, según la cual la geografía no fue un impedimento crucial en el desplazamiento de mercancías por vía fluvial.

trayecto que ocasionaba demoras adjudicadas a incentivos económicos<sup>38</sup> y no a problemas climáticos o geográficos, como sugeriría el trabajo de Herrera (2002). En conclusión, las estimaciones refuerzan el planteamiento inicial de que la geografía y las distancias no representaron un obstáculo significativo para el comercio de la red. Naturalmente, se trata de un tema que debe ser investigado más a fondo.

## CONCLUSIONES

En el norte del Virreinato de la Nueva Granada existieron, al menos, dos grandes especializaciones regionales del trabajo destinadas al abastecimiento de la plaza de Zaragoza entre 1789 y 1811. Por un lado, la especialización en la región de Ocaña y Girón en la producción de panela, azúcar y cacao para ser consumidos en las “tierras de oro”. Por otro lado, la región del bajo Magdalena se especializaba en la cría de ganado, cerdos, gallinas y sus derivados, los cuales terminaban entrando en este circuito comercial hasta Remedios usando a Zaragoza como puerto de tránsito. En esta última parte es importante resaltar la presencia de un activo comercio de gallinas, puesto que tradicionalmente se excluyen estos animales como bienes de comercio, asumiendo que toda unidad familiar producía las necesarias para su consumo. Nuestra evidencia muestra que no se trata de un fenómeno prosaico. El precio relativo de la gallina frente a la carne la hacía un sustituto viable en la elección del consumidor.

La hipótesis es que este circuito comercial se configuró alrededor de los incentivos generados por la producción y circulación de oro en polvo en la provincia de Antioquia. Estímulos que fueron canalizados principalmente por Mompox, que contaba con una infraestructura urbanística<sup>39</sup> y de servicios para consolidarse como nodo. Pero también, y contrario a lo normalmente pensado, por Majagual y Magangué. Es decir, este complejo portuario respondía a la demanda del nordeste antioqueño por bienes agrícolas y manufacturados, necesarios a su vez para continuar con el proceso de producción de oro en polvo.

38 AGN-A.A. (III): Alcabalas, 2111c. En este libro se registran 15 entradas con guías conjuntas entre Mompox y Magangué. Las guías cuentan con una semana de diferencia de su expedición entre Mompox y Magangué y suman 3.044 pesos plata. Esta situación da a entender que los comerciantes tenían incentivos para transitar por estos dos puntos del complejo portuario antes de internar los bienes al nordeste antioqueño. Sobre este tipo de decisiones de elección de transporte y trayecto que incluyen estímulos económicos, consultar los trabajos de Del Valle (1993) y Palomeque (1983).

39 Sobre las ventajas del puerto consultar a Daza (2009) y para la arquitectura colonial del puerto de Mompox y la distribución del espacio urbano ver a Corradine (1969).

El concepto de complejo portuario, trabajado para el Río de la Plata por Jumar (2012), es el más acertado para interpretar los intereses e incentivos comerciales que consolidaron económicamente a esta región del bajo Magdalena, porque permite analizar en conjunto la relación de diferentes puntos de comercio sobre una arteria fluvial. La existencia de la feria de Magangué (Herrera, 2002) en medio del complejo lograba dinamizar el circuito comercial integrando mercados, tal como describe Ibarra (1994), guardando las proporciones, para el caso de San Juan de Los Lagos, Nueva España. Esta vinculación de la red dependió fuertemente de la cercanía de las ciudades a los ríos, sin embargo, como demostramos, y contrario a lo planteado por Colmenares (1997), el circuito comercial no era solo Nare-Mompox-Zonas Mineras.

Para el siglo XVIII la cordillera oriental estaba conectada con el nordeste antioqueño a través del complejo portuario del bajo Magdalena como nodo central del comercio. En este entramado, basta agregar que Zaragoza funcionaba también como puerto de tránsito, donde parte de las mercancías se desplazan ahora a lomo de mula hasta Remedios. En conclusión, la región consolida su propio mercado por el que circula el producto de sus minas dada la creciente demanda de bienes agrícolas y manufacturas. Por este motivo, económicamente, el nordeste antioqueño está más relacionado con el bajo Magdalena que con el resto de la provincia.

La red se estimulaba por dos tipos de incentivos: el primero, de tipo comercial, como se pudo constatar a través de las diferencias en el total en pesos plata de bienes exportados en Mompox frente al monto total en pesos plata de estos mismos productos puestos en la plaza de Zaragoza; el segundo, corresponde a un incentivo de tipo monetario que se producía en esta economía bimetalica como resultado del rescate en las zonas mineras, para el caso de Antioquia, donde un peso de oro rendía 2,4 pesos plata, una vez era puesto en casa de la moneda. El oro proveniente de Zaragoza llegó a tener un valor adicional por parte de los comerciantes de Bogotá. Es decir, el oro en polvo, con su función monetaria (Torres, 2013), generaba una circulación interna de metal amarillo con destino a Mompox.

Nuestra evidencia señala que el impacto de la geografía en los intercambios debe superar los lugares comunes de las fuentes circunstanciales. Los trayectos entre unas partes de la red podían hacerse en tiempos relativamente menores a los que normalmente suponen historiadores y sin restricciones evidentes que dependan de la fecha del año y su régimen de lluvias. Por el contrario, las observaciones que mostraron despla-

zamientos lentos incluían gran cantidad de bienes, sugiriendo un interés comercial en este tipo de retraso, pues la función de producción muestra que era rentable aumentar los inventarios durante la ruta río arriba. Por ejemplo, sorprenden algunas observaciones por la brevedad y diligencia en su desplazamiento, lo que les permite avanzar una distancia mayor a 300 kilómetros entre Mompox y Zaragoza en seis días río arriba. Este ejercicio es un llamado a explorar otras fuentes para la estimación del tiempo de comunicar una región con otra. Los relatos de diarios de viaje y opiniones de observadores de la época, que por diferentes razones pudieron tener un viaje engorroso que tardara más de lo normal, no pueden ser la evidencia a partir de la cual se concluyan imposibilidades de comunicación entre las regiones del espacio económico neogranadino.

Finalmente, y para concretar todas las aristas, esta red de circulación de bienes de la tierra dependía de la producción de oro y del uso monetario del metal no amonedado para mediar los intercambios. De otra manera, un comercio de esta envergadura, no podría llevarse a cabo en situación de economía natural; la variedad de bienes, agentes económicos y la complejidad del circuito así lo confirman.

## REFERENCIAS

- Álvarez, C. (2006). Mercados o redes de mercaderes: el funcionamiento de la feria de Portobelo. En *International Economic History Congress*. Helsinki, Finland, 21-26 August.
- Assadourian, C. (1978). La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. *Revista de economía*, 1(2), 224-292.
- Assadourian, C. (1982). *El sistema de la economía colonial. Mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Assadourian, C., Bonilla, H., Mitre, A., & Platt, T. (1980): *Minería y espacio económico en los andes. Siglos XVI-XX*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Colmenares, G. (1997). *Historia económica y social de Colombia. 1537-1719*. Tomo I. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Corradine, A. (1969). *Santa cruz de Mompo: estudio histórico y crítico sobre su arquitectura colonial*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Daza, V. (2009). *Los Marqueses de Santa Coa. Una historia económica del Caribe colombiano, 1750-1810*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- Daza, V. (2016). *Los libros de contabilidad del Marques de Santa Coa, Mompo, provincia de Cartagena, siglo XVIII*. Bogotá: Banco de la República.
- Del-Valle, G. (1993). El Camino de Orizaba: comercio y problemas para financiar su conservación. 1759-1795. En Ludlow, L. & Silva, J. (eds.). *Los negocios y las ganancias de la colonia al México moderno* (pp. 176-191). Ciudad de México: Instituto Mora.
- Ezpeleta, J. (1989). Relación del gobierno del Excmo. Señor José de Ezpeleta en este Nuevo Reino de Granada [1796]. En G. Colmenares (ed.). *Relaciones e informes de los gobernantes de la Nueva Granada* (pp. 153-311). Bogotá: Banco Popular.
- Gascón, M. (2000). Comerciantes y redes mercantiles del siglo XVII en la frontera sur del virreinato del Perú. *Anuario de Estudios Americanos*, LVII, 413-448. <https://doi.org/10.3989/aeamer.2000.v57.i2.242>
- Gelman, J. (1989). Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión de un gran comerciante en el Río de la Plata del siglo XVIII. *Boletín del instituto de Historia argentina y americana*, 1(1), 51-69.

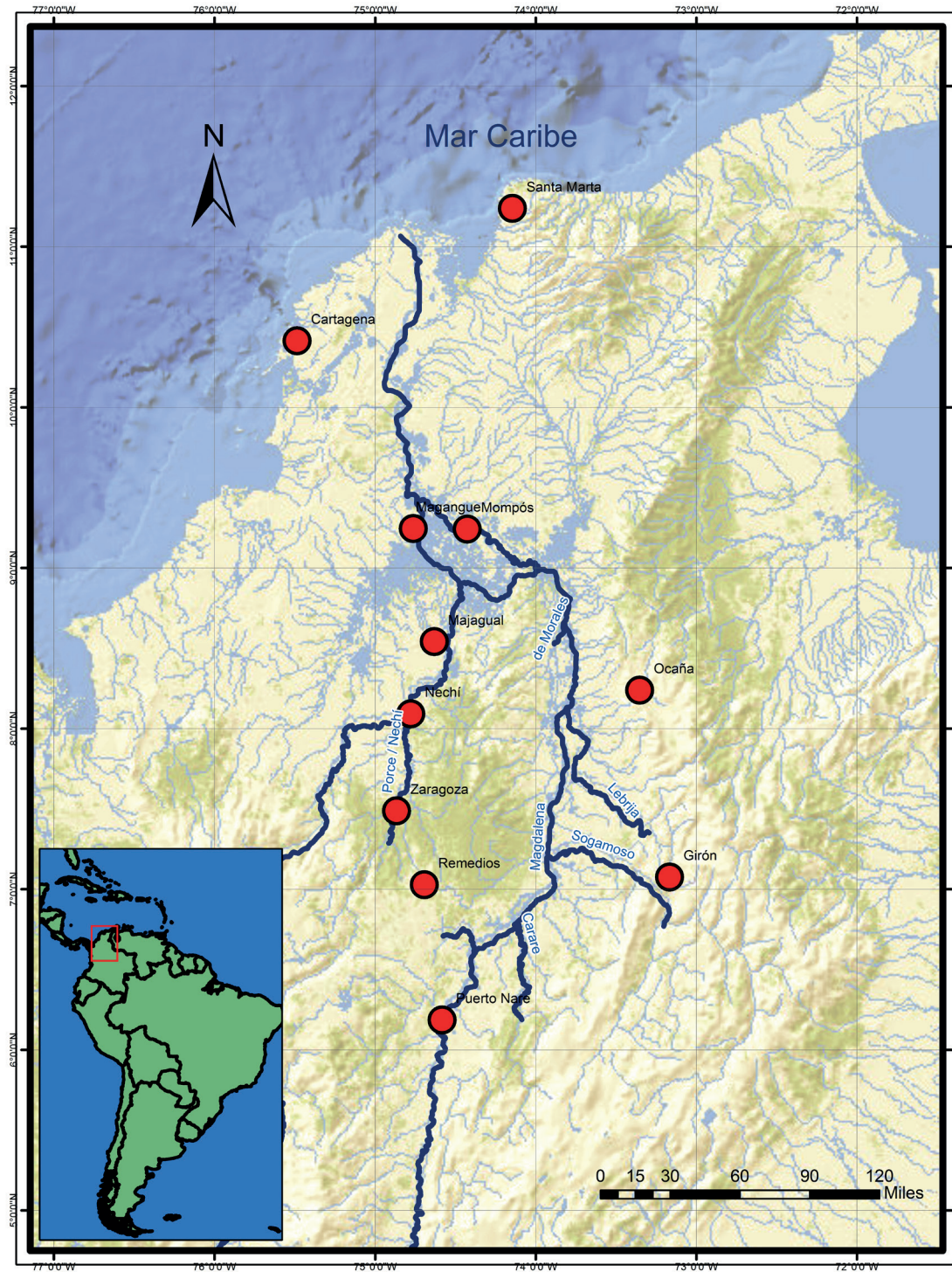
- Grafe, R., & Irigoien, A. (2012). A Stakeholder Empire: The Political Economy of Spanish Imperial Rule in America. *The Economic History Review*, 65(2), 609-651. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0289.2010.00581.x>
- Herrera, M. (2002): *Ordenar para controlar. Ordenamiento espacial y control político en las llanuras del Caribe y en los Andes centrales neogranadinos. Siglo XVIII*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- Ibarra, A. (1994). Circulación de mercancías en el espacio regional de Guadalajara (1803). Visión cuantitativa a través del derecho de alcabala. *Cuadernos de Historia Regional*, 16, 111-135.
- Jumar, F. (2012). La región del Río de la Plata y su complejo portuario durante el antiguo régimen. En R. Fradkin (ed.). *De la conquista a la crisis de 1820* (pp. 123-157). Buenos Aires: UNIPE/EDHASA.
- Lane, K. (2004). Unlucky Strike: Gold and Labor in Zaruma, Ecuador, 1699-1820. *Colonial Latin American Review*, 13(1), 65-84. <https://doi.org/10.1080/1060916042000210828>
- Martínez, J. (2019). Comercio de mercancías locales en Santiago de Chile 1773-1778. *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin América Economic History*, en prensa, 1-31. <https://doi.org/10.1017/S0212610919000156>
- Marulanda, J. (2016). Instituciones eclesiásticas y crédito en Antioquia, siglo XVIII. *Historia y Sociedad*, 31, 171-203. <https://doi.org/10.15446/hys.n31.55433>
- Mazzeo, C. (2002). El comercio y los comerciantes peruanos durante la época de las reformas borbónicas. Fuentes e historiografía.» *América Latina en la Historia Económica*, 9 (17-18), 111-126. <https://doi.org/10.18232/alhe.v9i17/18.294>
- McFarlane, A. (1997). *Colombia antes de la independencia. Economía, sociedad y política bajo el dominio borbón*. Bogotá: Ancora Editores.
- Meisel, A. (2011a). Puertos vibrantes y sector rural vacío: el Caribe neogranadino a fines del período colonial. En ¿Por qué perdió la Costa Caribe el siglo XX? (pp. 113-131). Bogotá: Banco de la República.
- Meisel, A. (2011b). Crecimiento, mestizaje y presión fiscal en el virreinato de la Nueva Granada, 1761-1800. *Cuadernos de Historia económica y empresarial*, 28, 1-77.

- Milletich, V. (2006). La formación del capital de un comerciante porteño: Juan Esteban Anchorera, 1750-1775. *Anuario IEHS*, 21, 311-330.
- Mon y Velarde, J. (1954). *Bosquejo biográfico del Señor Oidor Juan Antonio Mon y Velarde, Visitador de Antioquia, 1785-1788*. Bogotá: Banco de la República.
- Muñoz, E., & Torres, J. (2013). La función de Santafé en los sistemas de intercambio de la Nueva Granada. *Fronteras de la Historia*, 18(1), 165-210. <https://doi.org/10.22380/2027468850>
- Sánchez-Mejía, H. (2010). De esclavos a campesinos, de la "roza" al mercado: tierra y producción agropecuaria de los "libres de todos los colores" en la Gobernación de Santa Marta. *Historia Crítica*, 43, 130-155. <https://doi.org/10.7440/histcrit43.2011.08>
- Sánchez-Mejía, H. (2012). Composición, mercedes de tierras realengas y expansión ganadera en una zona de frontera de la gobernación de Santa Marta: Valledupar (1700-1810). *Anuario de Historia social y de la Cultura*, 19(1), 81-117.
- Silvestre, F. (2011). *Relación de la provincia de Antioquia/Francisco Silvestre [1784]*. (David J. Robinson, transcripción). Medellín: Secretaría de Educación y Cultura de Antioquia.
- Smith, A. (2005). *Investigación sobre la naturaleza y causa de las riquezas de las naciones [1776]*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Sovarzo, J. (2016). La Región de la Plata y sus relaciones comerciales con Mendoza y los mercados del Pacífico sur americano 1779-1783. *Revista Dos Puntas*, 7(14), 217-256.
- Palomeque, S. (1983). Loja en el mercado interno colonial. *Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social*, 2, 33-47.
- Patiño, B. (2011). *Riqueza, pobreza y diferenciación social en la Provincia de Antioquia durante el siglo XVIII*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- Peña, D. (1988). *Los bogas de Mompox: Historia del zambaje*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Romano, R. (2004). *Mecanismo y elementos del sistema económico colonial americano. Siglos XVI-XVIII*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Tandeter, E., Milletich, V., & Schmit, R. (1994). Flujos mercantiles en el Potosí colonial tardío. *Anuario IEHS*, 9, 97-126.



- Torres, J. (2012). La minería neogranadina en la trayectoria de Colonia a República, 1780-1839. En H. Bonilla (ed.) *Consecuencias económicas de la independencia* (pp. 45-76). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Torres, J. (2013). *Minería y moneda en el Nuevo Reino de Granada. El desempeño económico en la segunda mitad del siglo XVIII*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- Torres, J. (2018). Entre el oro y la plata. Quito, el suroccidente de la Nueva Granada y el movimiento de mercancías norandino a fines del siglo XVIII. *Colonial Latin American History*, 27(1), 114-139. doi: <https://doi.org/10.1080/10609164.2018.1448540>
- Torres, J. (2019). Bullion and Monetary Flows in the Northern Andes: New Evidence and Insights, 1780-1800. *tiempo&economía*, 6(1), 13-46. <https://doi.org/10.21789/24222704.1430>
- Tovar-Pinzón, H., Tovar-Mora, J. A., & Tovar-Mora, C. E. (1994). *Convocatoria al poder del número: censos y estadísticas de la Nueva Granada (1750-1830)*. Bogotá: Archivo General de la Nación.
- Twinam, A. (1985). *Mineros, comerciantes y labradores: Las raíces del espíritu empresarial de Antioquia 1763-1801*. Medellín: Fondo Rotatorio de Publicaciones FAES.

**Anexo I.**  
Mapa de la geografía y los principales centros de comercio del Bajo Magdalena



Fuente: Elaboración propia en ArcGIS map.

**Anexo II.**  
Fuentes base de datos de  
Zaragoza

<b>Entradas 2 %</b>	
<b>Año</b>	<b>AGN</b>
<b>1791</b>	A.A.III (Alcabalas) ref:2067c
<b>1792 (I)</b>	A.A.III (Alcabalas) ref:2111c
<b>1792 (II)</b>	Anexo II (Administración de alcabalas) caja 40 carpeta 1
<b>1794</b>	A.A.III (Alcabalas) ref:2066c
<b>Salidas 3 %</b>	
<b>Año</b>	<b>AGN</b>
<b>1795</b>	Anexo II (Administración alcabalas) caja 140 carpeta 1
<b>1795-1796</b>	Anexo II (RHC) caja222,1b
<b>1799-1800</b>	Anexo II (RHC) caja202,2
<b>1804-1805</b>	Anexo II (RHC) caja208,5
<b>1805-1806</b>	Anexo II (Administración alcabalas) caja140,2
<b>1810-1811</b>	Anexo II (Administración alcabalas) caja24,1

**Anexo III**  
 Fuentes base de datos  
 de Mompox

<b>Alcabala de Salida(AGN)</b>		
<b>Año</b>	<b>Sección</b>	<b>Referencia</b>
1789	A.A.III (Alcabalas)	2143c
1790	A.A.III (Alcabalas)	2867c
1792	A.A.III (Alcabalas)	2098c
1793	A.A.III (Alcabalas)	2710c
1794	A.A. II (RHC)	caja140,3
1795	A.A.III (Alcabalas)	1604c
1797	A.A.III (Alcabalas)	2365c
1798	A.A.III (Alcabalas)	1937c
1799	A.A. II (RHC)	Caja 265,3
1800	A.A.III (Alcabalas)	1966c
1802	A.A.III (Alcabalas)	2748c
1803	A.A.III (Alcabalas)	2750c
1804	A.A.III (Alcabalas)	2836c
1805	A.A.III (Alcabalas)	2753c
1806	A.A.III (Alcabalas)	2790c
1807	A.A.III (Alcabalas)	2762c
1808	A.A.III (Alcabalas)	2669c
1809	A.A II (RHC)	caja178,2
<b>Entrada 2 %</b>		
1790	Anexo III (Alcabalas)	2029c

**Sugerencia de citación:** Quejada-Camacho, J. C. y Carreño-Tarazona, C. I. (2020). Estrategias para conectarse con el mundo: puertos del Caribe, redes agenciales y redes marítimas desde Valle del Cauca y Santander (Colombia) durante la segunda mitad del siglo XIX. *tiempo&economía*, 7(1), 69-96. doi: 10.21789/24222704.1551

**DOI:**  
10.21789/issn.2422-2704.1551

# Estrategias para conectarse con el mundo: puertos del Caribe, redes agenciales y redes marítimas desde Valle del Cauca and Santander (Colombia) durante la segunda mitad del siglo XIX

## Strategies for a World Connection: Caribbean Ports, Agency and Maritime Networks from Valle del Cauca and Santander (Colombia) during the Second Half of the 19th Century

**Juan Carlos Quejada-Camacho**

Historiador y estudiante de Maestría en Historia de la Universidad del Valle, Colombia  
juan.quejada@correounivalle.edu.co  
<https://orcid.org/0000-0002-6961-7549>

**Clara Inés Carreño-Tarazona**

Doctora en Historia de la Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho  
Docente asociada de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Boyacá, Colombia  
cicarreno@uniboyaca.edu.co  
<https://orcid.org/0000-0002-2617-7360>

## RESUMEN

Este trabajo analiza las estrategias de los comerciantes de Santander y Valle del Cauca (Colombia) para conectarse con el mundo durante la segunda mitad del siglo XIX. El análisis parte de la hipótesis que ambas regiones no se encontraban aisladas, pese a estar lejos del mar, sino que ambas superaron esa barrera con estrategias tendientes a crear redes mercantiles nacionales e internacionales. A partir del concepto de redes mercantiles de Reinhard Liehr, identificamos: los comerciantes, la forma de conectarse a los puertos del Caribe y las redes agenciales y marítimas que construyeron. Finalmente, presentamos una comparación entre ambas regiones, la cual da cuenta de una integración comercial permanente a base de redes que eliminó el aislamiento. Las fuentes de consulta empleadas son: aduanas, manifiestos de importación, periódicos, publicaciones oficiales y registros notariales.

**Palabras clave:** redes mercantiles, comerciantes, Santander, Valle del Cauca, Siglo XIX, historia económica.

## ABSTRACT

This paper studies the strategies used by merchants from Santander and Valle del Cauca (Colombia) to connect with the world during the second half of the 19<sup>th</sup> century. The analysis is based on the hypothesis that both regions were not isolated despite being located far from the sea, but that both regions overcome that barrier with strategies to create national and international commercial networks. From Reinhard Liehr's concept of commercial networks, we identified: merchants, the way they connected to the Caribbean ports, and the agency and maritime networks they built. Finally, we compare both regions, showing a permanent commercial integration based on networks that eliminated isolation. Customs, import manifests, newspapers, official publications, and notarial records were used as sources of information for this research.

**Keywords:** Mercantile networks, merchants, Santander, Valle del Cauca, 19th century, economic history.

## INTRODUCCIÓN

El presente artículo se inscribe en el periodo comprendido entre la segunda mitad del siglo XIX e inicios del siglo XX, en el cual se originó una fuerte integración a base de intercambios comerciales entre Colombia, Europa y Estados Unidos que confluyó en intereses de comerciantes nacionales y extranjeros (Ocampo, 1984; Posada, 1918; Posada, 2015). A partir de ese contexto, el objetivo del presente artículo será demostrar que, contrario a lo que pueda pensarse, esta integración no solo se dio desde los espacios del Caribe (Barranquilla, Cartagena o Santa Marta) sino también desde regiones “aisladas” por barreras geográficas, sin vías de comunicación y lejanas al mar, como Santander y Valle del Cauca, gracias a que comerciantes nacionales y extranjeros construyeron redes de comercio que terminaron superando el aislamiento y generando una integración, como se ha demostrado para otros casos (Ibarra 2007; López, 2019; Rothschild, 2014; Sánchez, 2007).<sup>1</sup>

Ubicando los contextos, para el caso del Valle del Cauca de fines del siglo XIX, Cali era una ciudad del interior sobre un valle fértil en medio de dos cordilleras, siendo parte de una división político-administrativa de tres niveles distinta a la actual: nivel macro regional (conocido como el Gran Cauca), nivel regional (Valle del Cauca) y nivel local (Distrito de Cali). Según el análisis y en comparación con otras plazas, a finales del siglo XIX Cali era la principal plaza comercial del Gran Cauca porque logró articular tres funciones: (i) ser productor de bienes, (ii) ser centro de acopio y de distribución de productos locales e importados y (iii) ofrecer servicios internos y externos a los comerciantes (Diario Oficial, 1877-1902; El Ferrocarril, 1878-1898). Además, su comercio operaba como ciudad de integración regional (Miño, 2006; Quejada, 2019b).

Para ejemplificar lo anterior, debemos mencionar el seguimiento a fuentes como *El Ferrocarril*, *El Diario Oficial*, *Notaría Primera* y *Segunda de Cali*, las cuales demuestran que el comercio de Cali fue el más dinámico del suroccidente del país por los factores<sup>2</sup> descritos a continuación: (i) su posición geográfica estratégica entre Buenaventura (principal puerto colombiano del Pacífico) y el interior del Gran Cauca (rica región con mercados de producción y consumo de bienes); (ii) el desarrollo de cuatro niveles de

1 Cabe advertir a los lectores que, pese a la bidireccionalidad del proceso, nos concentramos en estudiar el papel de los comerciantes nacionales, dejando el estudio de los comerciantes extranjeros para próximos trabajos.

2 Algunas referencias del comercio: Colmenares (1983), Rodríguez (1988), Valdivia (1992) y Valencia (1993).

comercio (local, regional, nacional e internacional); y (iii) la articulación de distintos circuitos a su influencia: *hinterland*,<sup>3</sup> Buenaventura, poblaciones caucanas (Palmira, Buga, Jamundí, Quilichao, Popayán, y Manizales), circuitos nacionales (Panamá, Bogotá y Antioquia) y circuitos internacionales (Pacífico suramericano [Ecuador y Perú], el Caribe [Cuba], el Atlántico norte [Estados Unidos] y Europa [Inglaterra, Alemania, Francia e Italia, entre otros]).

En el caso de Santander, la trayectoria de este departamento es el resultado de una red de negocios de varias sociedades comerciales involucradas en diversas operaciones mercantiles de la región, que tomaron como centro la ciudad de Bucaramanga. Sus estrategias se observaron en diferentes fases, iniciando con la articulación del comercio local con los centros comerciales de las Antillas y los mercados extranjeros, para luego ir fortaleciendo las actividades de exportación e importación entre los centros de mercado de Santander y la costa Caribe colombiana, a la vez que implementaba estrategias para agruparse y facilitar el control sobre la región y otros circuitos (Carreño, 2013, 2015).

Llegados a este punto, es necesario establecer un estado de la cuestión entre dos posturas contrarias, la del “aislamiento regional” y la de “integración regional”. El aislamiento regional parte del debate suscitado desde el proyecto de construcción del Estado-Nación colombiano, donde se buscó constantemente una salida económica de las regiones, partiendo de la legislación sobre la apertura de caminos y la construcción de ferrocarriles (Vergara-Velasco, 1901, p. 799). Esto ha repercutido en la historiografía posterior, en la que varios autores concluyeron que, en las regiones, la producción económica se encontraba limitada a pequeños espacios dependientes de vías de comunicación reducidas y en mal estado, dejando los aspectos económicos más significativos a regiones geográficamente más aptas y dinámicas, por su cercanía a puertos marítimos y fluviales (Gutiérrez, 2012; Ramírez & Pachón, 2006; Safford, 2010; Vargas, 2002).

Por su parte, la integración regional parte de recientes estudios (Carreño, 2015; López, 2019; Mejía, 2014; Quejada, 2019a, 2019b) sobre los vínculos entre los empresarios del Caribe con el interior de Colombia, demostrando que “los fenómenos de interconexión entre las economías regionales” han sido dominantes (Mejía, 2014, p. 188), quizá por falta de interés

---

3 *Hinterland* es un término que significa “zona de influencia”. Se utiliza para designar territorios cercanos bajo la influencia comercial de una ciudad. Por ejemplo, el *hinterland* de Cali eran las zonas de Menga, Aguablanca, Paso del Comercio y el sur actual de Cali que va hacia Jamundí, entre otras.



y la ausencia de estudios regionales que demuestren, a partir de fuentes primarias, las redes comerciales tejidas dentro de las regiones interiores (Casanare, Boyacá, Santander, Valle y otras) para conectarse paulatinamente con regiones cercanas, el país y luego con el mundo. Lo anterior permite observar que poco se ha resuelto sobre la necesidad de conectar los estudios locales e independientes a un estudio mayor e interconectado que permita, como afirma Mejía (2014), desvirtuar aquellos estudios que señalan que la actividad económica de algunas regiones colombianas se encontraban “incorporadas como cuerpos satelitales de la dinámica de las grandes regiones” (p. 187).

Teóricamente, con el propósito de analizar esas estrategias a partir de la construcción de redes, tomamos el concepto de “redes mercantiles” propuesto por Reinhard Liehr (1998), con el que metodológicamente analizamos la forma en que los comerciantes regionales se conectaron a redes mayores, combinando relaciones de parentesco, intereses y asociaciones comerciales y favoreciendo los intercambios a largas distancias del comercio transatlántico (López, 2019). En este sentido, se trabajan transversalmente fuentes documentales como las aduanas, los manifiestos de importación, periódicos, publicaciones oficiales, registros notariales y crónicas de viajeros, localizados en los archivos históricos regionales de Santander y el Valle del Cauca, así como en el Archivo General de la Nación, en Bogotá.

Este trabajo tiene la siguiente estructura: (i) se identificará la conducta de los comerciantes (independientes y especialmente de casas comerciales); (ii) se describirá su conexión con los puertos del Caribe colombiano; (iii) se caracterizará el proceso de construcción de redes agenciales y marítimas; y (iii) se presentará una comparación de los resultados.

## **PRIMERA ESTRATEGIA: CONECTARSE CON LOS PUERTOS DEL CARIBE**

### *La conexión de Cali con el lejano puerto de Colón en el Caribe*

La primera estrategia del comercio de Cali para participar de manera más competitiva en el mercado mundial fue lograr establecer una conexión estable con un puerto sobre el Caribe que permitiera servirle como punto de partida y de llegada para Norteamérica, Antillas y Europa, que eran los lugares de mayor tráfico y comercio del mundo. Conforme las fuentes lo han

mostrado, se ha realizado la reconstrucción de esta conexión Cali-Colón de 866 kilómetros, como se muestra en la tabla 1.<sup>4</sup>

**Tabla 1.**  
 Recorrido de la conexión Cali-  
 Puerto de Colón, 1879-1900.

Paso	Recorrido	Distancia en km	Medios de transporte*	Objetivo
1	Llegar a Cali	-	A, B	Acopio de mercancías en Cali
2	De Cali a Juntas	40	A, B	Primer transporte/bodegaje
3	De Juntas a Córdoba	60	A, B	Segundo transporte/bodegaje
4	De Córdoba a Buenaventura	25	A, B, C	Tercer transporte/bodegaje/embalaje ferrocarril
5	Descargue del ferrocarril	-	-	Trasbordo mercancías del ferrocarril al vapor
6	Manejo en Buenaventura	-	-	Acopio de mercancías/bodegaje/ trámites aduaneros/trasbordo mercancías del tren al vapor
7	De Buenaventura a Panamá	664	D	Cuarto transporte/llevar las mercancías al istmo para cruzarlo/descargar en Panamá
8	Trasbordo del vapor al ferrocarril de Panamá	-	-	Acopio de mercancías/bodegaje/ trasbordo de mercancías
9	De Panamá a Colón	77	C	Quinto transporte/cruzar istmo del Océano Pacífico al Atlántico en ferrocarril
10	Manejo en Colón	-	-	Acopio de mercancías/bodegaje/ trámites aduaneros/trasbordo de mercancías
11	De Colón a Norteamérica, el Caribe y Europa	Distancia variable	D	Alcanzar los mercados directos de exportación, importación, oferta de créditos y servicios

\*Medios de transporte: arriería (A); navegación fluvial (B); ferrocarril (C); navegación marítima (D).

Como se observa, la conexión que se estableció entre Cali y Colón fue sumamente compleja. ¿Cuáles fueron las motivaciones para paulatinamente ir estableciendo esta conexión? A partir de las citadas fuentes, es posible establecer que esta motivación partió de tres actores: (i) comerciantes que viajaban a vender y adquirir mercancías a Panamá, Kingston o la Habana, (ii) altos funcionarios estatales regionales y nacionales y (iii) comerciantes extranjeros. Esta motivación de impulsar el comercio fue bidireccional en todo momento, conjugando intereses de nacionales (generar riqueza, salir del atraso y la crisis) y extranjeros (abrir mercados para sus productos) (Hyland, 1983; Valencia, 1990, 1993; Posada, 1918).

*Fuente:* autores a partir de A.H.C., F.N., N.P.C y N.S.C. (1850-1900); A.G.N., Sección República, Fondo Aduana Buenaventura (1862-1894); El Ferrocarril (1878-1899); Diario Oficial (1877-1900); Díaz (1997); Eder (2004); Hettner, 1976; Posada (1918); Rivera & Garrido (1946).

4 AHC, FN, NPC, Tomos 27-105 [1882-1900] y NSC, Tomo 38- Tomo I de 1905 [1877-1905]; AGN, Sección República, Fondo Aduana Buenaventura (1862-1894); El Ferrocarril, No. 1 – No. 829, (1878-1899); Diario Oficial, No. 1 – No. 11.783, (1864-1902); Díaz, 1997; Eder, 2004; Hettner, 1976; Posada, 1918; Rivera-Garrido, 1946.

Aunque en la primera mitad del siglo XIX la conexión Cali-Colón funcionaba, las fuentes demuestran que se hizo bajo un estado precario. Para comenzar, ninguna línea de vapores internacionales prestaba su servicio, lo que generaba un sometimiento al uso de embarcaciones independientes que no daban seguridad a carga y pasajeros. Tecnológicamente, los barcos eran de vela y no de vapor y su alcance era limitado, llegando únicamente hasta los puertos de Panamá, Cartagena y Kingston. El trayecto Cali-Buenaventura era difícil, sin ferrocarril, y debía navegarse el peligroso río Dagua para agilizar o seguir la arriería, marchando por días. Estas condiciones generaron un transporte limitando en carga, lento, peligroso y dañino con las mercancías (Molien, 1970).

Al ver todas las dificultades anteriores, junto con las pérdidas ocasionadas, las motivaciones del comercio caleño giraban en torno a condiciones de transporte rápidas, con más capacidad, menos peligros y más baratas; mejores rutas del interior hacía el mar; la obtención de mayores ganancias, aprovechando el creciente y lucrativo comercio internacional (exportando e importando mercancías, usando créditos y servicios); satisfacción en el consumo de bienes importados en número cada vez mayor; y el fortalecimiento de sus negocios en ciudades americanas y europeas. En pocas palabras, los comerciantes sabían que debían aplicar estrategias para mejorar su conexión al mundo (El Ferrocarril, No. 22, 5 de abril de 1878; Valencia, 1990; 1993). La hipótesis es que estos deseos se cristalizaron, en gran parte, durante la segunda mitad del siglo XIX gracias a que los actores involucrados en el comercio de Cali decidieron aplicar una estrategia de conexión estable entre Cali y Colón, expresada en tres cambios profundos.

El primer cambio fue en materia de transporte y alcance, donde la clave fue establecer en Cali sucursales que representaban las líneas de vapores internacionales. Esto hizo que estos medios de transporte prestaran sus servicios a los comerciantes de Cali atracando en Buenaventura, lo cual se dio a partir de 1879.<sup>5</sup> La llegada de estas líneas fue el salto cualitativo. Se trataba de buques de vapor que aumentaron en miles de kilómetros el alcance de los comerciantes caleños, llegando directamente al Caribe, las Antillas, Norteamérica y Europa o el principal comercio del mundo, el Atlántico (Quejada, 2019b).

5 Las líneas de vapores internacionales que sirvieron a Cali fueron al menos nueve: la Pacific Steam Navigation Company de Inglaterra unió Cali-Europa, Cali-Norteamérica y Cali-Suramérica desde 1879; la Compañía de Vapores Trasatlántica Mala Real de Inglaterra conectó regularmente Cali-Europa desde 1882; luego, la Compañía General Trasatlántica Francesa estableció servicio entre Cali-Europa desde 1884; la Hamburg American Packet Co. de Alemania sirvió desde 1891 entre Cali-Europa; por último, la compañía naviera La Veloce (La Veloz) de Italia y la Empresa de vapores alemana Kosmos de Alemania establecieron servicio Cali-Europa desde 1894.

Al igual que los transportes marítimos, el segundo cambio se dio en las rutas desde el interior hacia el mar, o lo que sería, para el caso del Valle del Cauca, la ruta Cali-Buenaventura. Uno de los avances en esta materia fue la construcción del primer tramo del Ferrocarril del Cauca entre Córdoba y Buenaventura, el cual agilizó el trayecto y aumentó la capacidad de carga hacia el puerto. El ferrocarril evitaba navegar el río Dagua con sus problemas (huelgas de bogas, grandes daños a las mercancías, mermaba las pérdidas y permitía controlar el movimiento de los bienes). Otro aspecto de mejora fue el camino de Cali-Buenaventura. Pese a que persistían algunas dificultades, la necesidad de utilizar esta ruta para la construcción del ferrocarril ayudó a que se invirtieran recursos y esfuerzos, representados en zanjas, movimientos de tierras, trabajos de adecuación, entre otras mejoras (González, 2015).

El tercer cambio fue la logística, en la que varios actores e instituciones crearon una red agencial y marítima (que se explica en el próximo apartado). Con esas redes en marcha, se contaba con transporte desde Cali hasta Buenaventura y desde ahí a cualquier parte del mundo. Se trataba de una red compleja de recibos, documentación y trámites que establecía un seguimiento y control a los bienes transportados, varios puntos de bodegaje (Juntas y Córdoba) en caso de percances en el camino, un manejo más ágil en el tránsito de las cargas gracias a combinar la arriería con el uso del ferrocarril y el esmero por utilizar toda clase de empaques (cajas, bultos, barriles, latas) para conservar al máximo el estado de los bienes transportados. En resumen, la logística dio transporte, seguridad y capacidad de traer o llevar intactas las mercancías entre Cali y cualquier lugar del mundo.

Las fuentes señalan entonces los resultados que trajo consigo la aplicación de una primera estrategia, que corresponde a contar con una conexión estable con un puerto en el Caribe, el mencionado puerto de Colón. Este permitió conectar de manera estable a Cali con el mundo, algo que no se había logrado en la primera mitad del siglo XIX. Así mismo, se desarrolló una logística muy minuciosa que permitió movilizar las mercancías entre el interior y el exterior de manera cada vez más eficiente. Parte del éxito de esta estrategia fue agenciar las líneas de vapores internacionales que les dieron los barcos, el alcance y la seguridad en el transporte interoceánico entre Cali y el mundo. Esa conexión dio como resultado el aumento de los negocios internacionales, junto con un incremento de las mercancías importadas de mayor consumo.

### ***Santander y su articulación con los centros comerciales de las Antillas y los mercados extranjeros***

Durante la segunda mitad del siglo XIX, el comercio entre el interior y el Caribe colombiano fue cada vez más ininterrumpido. La conducta de los negociantes funcionaba a partir de la celebración de contratos sobre exportación y la venta de productos agrícolas como quina y café.<sup>6</sup> Con la intención de ampliar el mercado, los comerciantes regionales se valieron de la proximidad con otros comerciantes extranjeros para contratar con casas comerciales internacionales, cuyos representantes se encontraban ubicados en los puertos de Cartagena, Sabanilla y Maracaibo.

El mercado local también contrastaba con los productos manufacturados en el exterior. Si bien la producción era bastante limitada, los comerciantes intentaron despachar sus productos atendiendo a la demanda en otras regiones (AGN, Ministerio de Hacienda, Adm. Aduanas, f. 126, carp. 1, caja 5). Las actividades comerciales de Santander no fueron la excepción, y difícilmente podían desligarse del conjunto comercial con los puertos del Caribe. Ubicada al nororiente de Colombia, esta región concentró una parte importante de comerciantes que terminaron coincidiendo en las prácticas monopólicas al incorporar funciones políticas en el movimiento comercial, así como la generación de un flujo de emigración hacia las zonas más dinámicas de Bucaramanga, Cúcuta y los Andes venezolanos. En los casos analizados se identificó la manera en que las fianzas y las deudas permitieron analizar las conexiones entre los negociantes del interior de Santander con los mencionados puertos.

La amplia geografía de Santander, que incluía Bucaramanga y Cúcuta, conservó durante todo el siglo XIX estrechos vínculos con las regiones del Zulia, Táchira, Mérida y Trujillo, en Venezuela (Suárez, 1994, p. 18). Por su parte, las áreas productivas del sur de la Región Marabina (Maracaibo), San Cristóbal, San Antonio y Cúcuta, las más apartadas de las costas caribeñas, constituyeron el *hinterland* más activo de su circuito agroexportador, sobre el cual sus operaciones de intercambio mercantil presentaron el máximo crecimiento a finales del siglo XIX y principios del siglo XX (Cardozo, 1991, pp. 101, 102). Es precisamente ese circuito el que merece ser analizado a partir de las trayectorias de los comerciantes y mediante la organización de sus redes sociales.

---

6 AHR, Notaria 1, 1886, t. III, n. 537, caja 156, ff. 598r-600r.

Las mercancías enviadas a través de puertos de pequeña escala aumentaron de forma notable a finales del siglo XIX. Las procedentes de Europa se depositaban en consignación en el puerto de Maracaibo, como primer destino, para luego ser enviadas por el río Zulia hasta Encontrados y de allí a los puertos de Los Cachos, Villamizar y por el río Táchira en la frontera a Cúcuta (Laurent, 2008, pp. 379-380, 406). La ruta de acceso para introducir mercancías hacia el interior del país, especialmente hasta Santander, incluía el puerto de Maracaibo y el puerto de Sabanilla. El volumen de mercancías exportadas estaba representado, en parte, con cargas de quina y café remitidas a casa comerciales extranjeras que mantenían vínculos directos con comerciantes localizados en Bucaramanga, eje principal entre el cruce de caminos para el intercambio de mercancías entre Bogotá y la costa Caribe.<sup>7</sup> Aun cuando la aduana representó un volumen de comercio exterior intermedio, esta llegó a registrar también una cantidad considerable de introducciones ilícitas, es decir, contrabando de mercancías extranjeras procedentes de vías terrestres y fluviales, específicamente del río Táchira y de Maracaibo.

Sobre la segunda mitad del siglo XIX algunos trabajos identifican una importante cantidad de conexiones o vínculos entre la región costera colombiana. Los estudios sobre la costa Caribe y la historia empresarial ampliamente difundida en la concentración de un grupo de comerciantes del Caribe, describen las actividades de negociantes extranjeros, principalmente alemanes, franceses, ingleses, sirios y libaneses, recreadas en espacios geográficos con producción de café, quina, cacao y caña de azúcar.

Evidentemente, los comerciantes no solo manejaban el comercio en Barranquilla. En el caso de los alemanes, este grupo extendió sus operaciones a las poblaciones vecinas, además de destacarse como agentes de casas comerciales en el interior. Adicionalmente, estos comerciantes administraron la exportación de tabaco, algodón y café, el transporte fluvial, el comercio mayorista y al detal, la producción ganadera, los negocios por comisión y las agencias de embarque. En concreto, a los comerciantes alemanes se les relacionó comúnmente con el progreso de Barranquilla, como resultado del crecimiento de sus casas comerciales y su interés para la construcción del ferrocarril que unió la ciudad con el puerto de Sabanilla (Posada, 1998, pp. 333-334).

La importancia del puerto fue el resultado de la transformación a partir de su apertura en la bahía de Sabanilla, así como la construcción de la línea

7 AHR, Notaría Primera, 1886, t. III, n. 537, caja 156, ff. 598r-600r.

del ferrocarril de Bolívar, que facilitó la comunicación con Barranquilla. Por otro lado, el puerto fue habilitado para cumplir las funciones de escala marítima y fluvial, además de posibilitar las operaciones para controlar el movimiento comercial y evitar la introducción de mercancías ilegales (Correa, 2012a, pp. 241-242; Laurent, 2008, pp. 413-417).

## **SEGUNDA ESTRATEGIA: CREAR REDES AGENCIALES Y MARÍTIMAS**

### *Redes agenciales y marítimas para el caso de Cali*

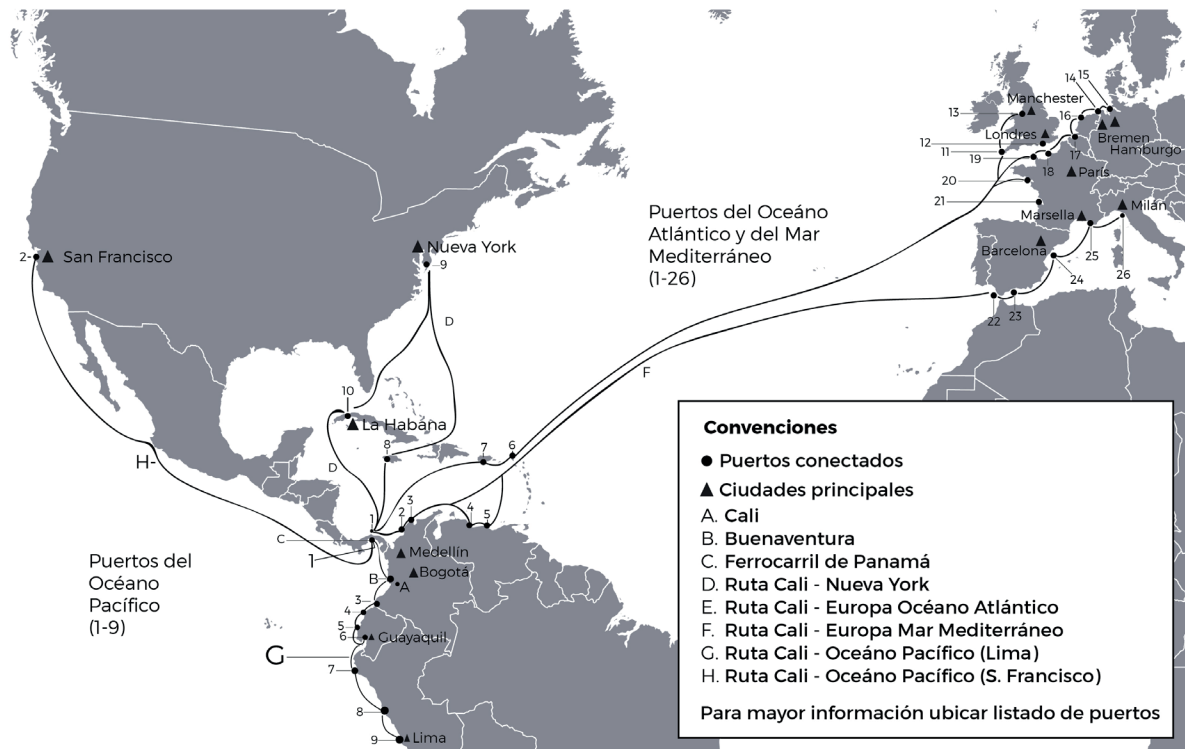
La estrategia de conectarse a los puertos del Caribe fue capitalizada por una segunda estrategia: crear redes agenciales y marítimas (figura 1 y tabla 2). Pero ¿Qué entendemos por red agencial? Se trata de una red conformada por casas comerciales, comerciantes, empresarios de distintos sectores y agentes comerciales nacionales y extranjeros que, interconectados entre sí, realizan negocios de toda clase (compraventas, créditos) o hacen diligencias en cualquier lugar donde se requiera adelantar transacciones, ya sea en espacios locales o internacionales.

¿Dónde se puede apreciar el funcionamiento de esta red para el caso de Cali? En los múltiples negocios registrados en las fuentes. Durante la segunda mitad del siglo XIX, al analizar las escrituras comerciales e inmobiliarias, documentos oficiales, anuncios de los periódicos y estadísticas, se observan múltiples negocios realizados entre comerciantes de Cali con lugares y comerciantes de todos los niveles: locales, regionales, nacionales e internacionales.<sup>8</sup>

En este análisis se encontraron varios elementos que conformaron la red agencial desde Cali, cada uno desempeñando una función determinada. Las casas comerciales, los comerciantes y los empresarios de Cali eran encargados de autorizar el negocio. Los agentes comerciales ejecutaban el negocio previa autorización de los anteriores actores en el lugar donde fuese necesario. Las instituciones (notarías, aduana, juzgado, oficina de registro y la prensa) daban marco legal a toda la negociación, a los comerciantes y a los agentes. Los instrumentos legales (poderes generales y especiales, recibos, escrituras) fueron el soporte legal que fijaba las condiciones de cada negocio, además de inscribirlos dentro de un marco de ley.

8 AHC, FN, NPC, Tomos 27-105 (1882-1900) y NSC, Tomo 38 (1877) - Tomo I de 1905; AGN, Sección República, Fondo Aduana Buenaventura (1862-1894); El Ferrocarril, número 1 a 829, (1878-1899); Diario Oficial, número 1 a 11.783 (1864-1902); Eder, 2004; Posada, 1918; Hettner, 1976.

**Figura 1.**  
 Panorama redes agenciales y  
 marítimas desde Cali, 1850-  
 1900



Nota: los nombres de cada puerto pueden ser ubicados siguiendo la enumeración de la tabla 2.

En cuanto a las características de esta red agencial, destacan las siguientes: (i) la capacidad de hacer negocios dirigidos desde Cali en cualquier lugar, local, regional, nacional e internacional; (ii) la capacidad para hacer cualquier tipo de negocios (compraventas, créditos) y cualquier tipo de diligencias (autorizaciones, representaciones legales, diligencias varias, constituciones o liquidaciones de sociedades); (iii) la disponibilidad para todo aquel que las necesitara, ya sea persona natural o jurídica; (iv) la cobertura de pequeñas o grandes distancias utilizando los medios de comunicación disponibles (telégrafo y correspondencia si estaban en el lugar de interés) y la realización de viajes terrestres con arriería y ferrocarril (en el interior) o de viajes marítimos en barcos a vapor (en el caso de los viajes al exterior); (v) flexibilidad en cuanto a costos bajos y reemplazo de cualquiera de los elementos de manera rápida; (vi) presencia en más de 50 lugares, aunque sus bases de operación fueron Buenaventura, Palmira, Popayán, Ciudad de Panamá, Guayaquil, Nueva York y París.



**Tabla 2.**  
Listado de los puertos  
conectados a Cali, 1850-1900

Puertos Océano Pacífico			Puertos Océano Atlántico y Mar Mediterráneo		
N.º	Nombre	País	N.º	Nombre	País
1	Panamá	Colombia*	1	Colón	Colombia*
2	San Francisco	Estados Unidos	2	Cartagena	Colombia
3	Tumaco	Colombia	3	Sabanilla (Barranquilla)	Colombia
4	Esmeraldas	Ecuador	4	La Guaira	Venezuela
5	Manta	Ecuador	5	Puerto Cabello	Venezuela
6	Guayaquil	Ecuador	6	Saint Thomas	Islas Vírgenes (Inglaterra)
7	Paita (Piura)	Perú	7	Ponce	Puerto Rico (España)
8	Pacasmayo	Perú	8	Kingston	Jamaica (Inglaterra)
9	Callao (Lima)	Perú	9	Nueva York	Estados Unidos
			10	La Habana	Cuba (España)
			11	Plymouth	Inglaterra
			12	Southampton	Inglaterra
			13	Liverpool	Inglaterra
			14	Bremen	Alemania
			15	Hamburgo	Alemania
			16	Róterdam	Holanda
			17	Amberes	Bélgica
			18	El Havre	Francia
			19	Cherburgo	Francia
			20	St. Nazaire	Francia
			21	Burdeos	Francia
			22	Cádiz	España
			23	Málaga	España
			24	Barcelona	España
			25	Marsella	Francia
			26	Génova	Italia

*Fuente:* tanto el mapa como el cuadro son elaboración de los autores a partir de A.H.C., F.N., N.P.C y N.S.C. (1850-1900); A.G.N., Sección República, Fondo Aduana Buenaventura (1862-1894); El Ferrocarril (1878-1899); Diario Oficial (1877-1900); relatos de viajeros (Díaz, 1997); y fuentes contemporáneas: (Posada, 1918).  
\*Nota: recordemos que Panamá fue parte de Colombia hasta el año 1903.

A partir de lo anterior, se proponen los siguientes resultados propios del análisis de esta red. El primero es que la red sostuvo constantemente el ritmo de los negocios para una ciudad que experimentó dificultades constantes de comunicación y de orden público, gracias a que evitaba los desplazamientos y se apoyaba en un marco legal sólido. Segundo, permitieron a Cali ampliar la zona de influencia de su comercio y sus negocios sobre los circuitos próximos como el *hinterland* y las ciudades vallunas y caucanas.

Además, en tercer lugar, conectaron a Cali de manera directamente con los negocios internacionales en ciudades comerciales de gran importancia (París y Nueva York, entre otros) que representaron mayor riqueza al comercio de dicha ciudad.

Por otra parte, conectadas a las redes agenciales anteriormente descritas, el análisis indica que existía una segunda red que complementaba lo hecho por la primera. ¿Qué entendemos por redes marítimas? Es una red conformada por casas comerciales, comerciantes, agentes comerciales, líneas de vapores internacionales e instituciones privadas y estatales que actúan como un engranaje para transportar todas las mercancías, valores, correos y pasajeros involucrados en los negocios entre Cali y el mundo a través del puerto. ¿Dónde se puede apreciar el funcionamiento de esta red marítima para el caso de Cali? En los múltiples movimientos como los anuncios de líneas de vapores internacionales en el periódico *El Ferrocarril*, las estadísticas aduaneras del *Diario Oficial*, y los relatos de viajeros y fuentes contemporáneas, observamos el transporte de diversos tipos de mercancías, valores, correos y pasajeros.<sup>9</sup>

Ahora bien, vale la pena explicar los elementos que conformaron este tipo de red marítima. Las casas comerciales y los comerciantes locales autorizaban los negocios, recibían y despachaban las mercancías, valores y demás, preparándolas para su viaje; en algunos casos, eran también representantes de las líneas de vapores. Los agentes comerciales en su mayoría representaban y respaldaban el servicio de las líneas de vapores internacionales, coordinaban la logística del transporte entre Cali y Buenaventura y realizaban los trámites necesarios en la Aduana. Las líneas de vapores internacionales transportaban todos los efectos desde Buenaventura hasta su destino final, cubriendo todo lo que surgiera en el trayecto (transbordos, uso de transportes terrestres, o averías de las mercancías). Los funcionarios de aduanas y del puerto eran los encargados de legalizar y contabilizar las mercancías y demás bienes. Los instrumentos legales fueron documentos (libros contables, recibos, telegramas, cartas, información estadística) que legalizaban, describían y contabilizaban las mercancías comercializadas. Por su parte, la red de transporte interno fue la encargada de transportar todo lo generado por el comercio entre el interior, Cali y el puerto, combinando transportes terrestres y navegación

9 AGN, Sección República, Fondo Aduana Buenaventura (1862-1894); *El Ferrocarril*, números 1 a 829, (1878-1899); *Diario Oficial*, números 1 a 11.783 (1864-1902); Hettner (1976); Holton (1970, 1981); Molien (1972); Brisson (1989); Posada (1918).

fluvial. La publicidad y los periódicos anunciaron en Cali a los interesados los servicios, destinos, precios, itinerarios y representantes legales de las líneas de vapores.

Estudiando a fondo este tipo de red, las características más destacadas fueron, en primer lugar, el cubrimiento de una gran extensión y el desarrollo de un largo alcance (Suramérica, el Caribe, Norteamérica, Europa atlántica, báltica y mediterránea). En segundo lugar, el resultado de la unión de los intereses de comerciantes caleños con líneas de vapores junto a las instituciones privadas y estatales. Tercero, esta red fue servida por nueve líneas marítimas que prestaron un servicio eficiente, con buques de vapor, atraque en distintos puertos, manejo de varias rutas, conexiones con transportes terrestres, fluviales y marítimos en varios destinos y un sistema de seguros para proteger las mercancías en caso de percances; además, desarrollaron un transporte multiusos (carga, pasajeros, valores y correos).

Los resultados de la red marítima para Cali permiten hacer una serie de consideraciones. Se puede afirmar que esta red fue el complemento a la operación de la red agencial, ya que manejó el transporte de todos los bienes y pasajeros que desde Cali se movilizaban hacia el espacio internacional. La operación de estas redes marítimas permitió al comercio de Cali actuar con mercados internos y más que todo con mercados internacionales. Adicionalmente, su accionar entre los años 1850 y 1900 hizo crecer sustancialmente el comercio exterior de Cali, lo que se tradujo en un aumento del número de negocios, puertos conectados, mercancías y pasajeros movilizados. Así mismo, fue un factor decisivo para que el comercio de Cali articulara tres cosas: (i) su papel productor de bienes, (ii) su rol como centro de acopio y de distribución de productos locales y extranjeros y (iii) el desarrollo de una oferta de servicios internos a comerciantes.

### ***Redes mercantiles como estrategia para conectar los centros de mercado con el Caribe***

Varios puertos regionales fueron determinantes para el comercio nacional hacia mediados del siglo XIX. La amplia franja norte costera estaba delineada por los intereses de comerciantes y productores que confluían en los principales puertos caribeños en tierra: Maracaibo, Puerto Cabello, La Guaira, Carúpano, Sabanilla, Cartagena, Santa Marta, Riohacha y Colón. Los productos agropecuarios y mercancías manufacturadas europeas circulaban por ellos a través de las islas del Caribe, siendo puertos de

tránsito, transbordo y negocios (Aruba, Curazao, Kingston, La Habana, Saint Thomas, Barbados, Pointe à Pitre, Basse Terre, St. Pierre, Ponce, Mayagüez, Puerto Príncipe, Colón y Trinidad, entre otros) (Urdaneta, 2006).

Así mismo, la importación de mercancías adquirió una considerable relevancia mercantil en los puertos más importantes de Colombia (Tumaco, Riohacha, Sabanilla, Buenaventura, Santa Marta, Cartagena y Cúcuta), los cuales fueron destino de embarcaciones procedentes de los puertos de Liverpool, Grimsby, Manchester, Southampton (Inglaterra), El Havre, Saint Nazaire, Marsella, Cherbourg, Bordeaux (Francia), Bremen, Hamburgo (Alemania), Nueva York, New Orleans (Estados Unidos), Málaga, Cádiz, Santander y Barcelona (España), como se muestra en la tabla 3 (Dawson, 1884).

El frecuente comercio entre Europa, los puertos del Caribe y el interior de Colombia se observa a partir de los registros de despachos que se realizaban desde Havre. En su revista consular, se informaba sobre las mercancías enviadas para Santa Marta, Cartagena y Colón. El movimiento indicaba que en un primer momento las mercancías iban a bordo del vapor inglés “Stromboth” para luego hacer transbordo en Liverpool al vapor “St. Thomas”, que continuaría su viaje para los mencionados puertos. En el mismo mes fueron embarcados desde El Havre entre cuatro y cinco vapores que hicieron su escala en Southampton y Liverpool, transbordando a los vapores de las líneas Hamburg-American, West India and Pacific y Royal Mail.

Dentro de las mercancías se destacan los tejidos de seda, lana y algodón, libros, porcelanas, instrumentos musicales, útiles, perfumería, medicamentos, armas, sombreros, productos químicos, entre otros. Así mismo, la revista citaba una lista de precios de artículos que por su composición era de interés para el comerciante colombiano, tales como la concha de tortuga y de nácar, cocos pequeños, bálsamo de tolú y corozos provenientes de las Antillas.<sup>10</sup>

Los intercambios con los países europeos se evidenciaron a partir del ingreso de los vapores transatlánticos y el aumento de nuevas rutas comerciales con Europa (Ocampo, 1984, p. 161). Los vínculos comerciales colombianos, efectuados directa y regularmente con Europa y Estados Unidos, estuvieron asociados con las principales líneas de vapores postales marítimas, como la West India & Pacific Steam Ship Co. Ltd., la Compa-

<sup>10</sup> AHR, Diario Oficial, 1872, n. 2480, pp. 216, 218.

ña General Transatlántica (Compagnie Générale Transatlantique), la línea postal marítima conocida como la Mala Real Inglesa (Royal Mail Steam Ship Packet Co.), la Hamburguesa Americana (Hamburg Amerikan Line), la Harrison Line Co. y la Compañía Transatlántica Española.

La frecuencia de los intercambios y los enlaces con los puertos de escala en el Caribe aumentó de forma considerable a finales del siglo XIX. Así, antes de ingresar en las costas colombianas, los vapores transatlánticos de los puertos europeos transbordaban mercancías en islas caribeñas. En el caso de los puertos de Liverpool y Southampton, en Inglaterra, las escalas frecuentes eran en los puertos de San Vicente, Barbada, Trinidad, Granada, St. Thomas, Puerto Príncipe, Kingston, Antigua, Saint Kitts, Jacmel, Colón, La Guaira, Puerto Cabello, Curazao, para finalmente llegar a Santa Marta y Cartagena.

Las compañías de vapores ingresaban primero a puertos de escala localizados en las Antillas antes de arribar a los puertos definitivos (Sabanilla, Cartagena, Santa Marta y Riohacha). Por su parte, los vapores españoles enlazaban escala en Cuba para luego llegar a Sabanilla (figura 2). En el caso de la aduana de Cúcuta, se enviaron mayoritariamente cargas provenientes del puerto de Maracaibo con destino al puerto de Villamizar, fronterizo entre Colombia y Venezuela, cuyo origen era Nueva York, Curazao, Birmingham, Liverpool, Manchester, París, El Havre, Burdeos, Marsella, Málaga, Génova, Hamburgo, Venezuela y La Habana.<sup>11</sup>

Un evento importante de la década de 1870 fue el ingreso de mercancías extranjeras, hecho que representó una marcada influencia en la circulación del comercio, sobre el cual los alemanes contribuyeron decididamente. Por ejemplo, en una de las facturas de dichos agentes, se declaraba un buen número de artículos de cobre y hierro, entre los cuales llama la atención calderos, clavos, cajas de tachuelas, barras de hierro, planchas de cobre y planchuelas, piedras de afilar y tarros de pintura preparada. Las facturas se encontraban a nombre la Sociedad J. Helm & Cía., una de las sociedades con mayor actividad económica en Barranquilla (Meisel & Vilorio, 2003, p. 515), encargados de recibir las mercancías provenientes de Londres y Alemania (Diario Oficial, 1877, p. 4980).

---

11 AHR, Diario Oficial, 1878, n. 4165, p. 5.697; Diario Oficial, 1890, n. 8125-8126, pp. 685 y 688.

**Tabla 3.**  
 Principales escalas de las  
 líneas de vapores en las  
 Antillas o islas del Caribe  
 durante el intercambio  
 comercial entre Europa  
 y el puerto de Sabanilla  
 (Colombia), 1880-1910

Hamburg- American (Alemania)	West India and Pacific (Reino Unido)		Royal Mail (Reino Unido)		General Transatlantic (Francia)		Atlas (Reino Unido)	Harrinson (Reino Unido)	Transatlantic (España)
	Primer Vapor	Segundo Vapor	Primer Vapor	Segundo Vapor	Primer Vapor	Segundo Vapor	Único vapor	Único vapor	Único vapor
Hamburgo (Ale.) <sup>(1)</sup>	Liverpool (RU) <sup>(1)</sup>	Liverpool (RU) <sup>(1)</sup>	Southamp- ton (RU) <sup>(1)</sup>	Southamp- ton (RU) <sup>(1)</sup>	El Havre (Fr.) <sup>(1)</sup>	Saint Nazaire (Fr.) <sup>(1)</sup>	Nueva York <sup>(1)</sup>	Liverpool (RU) <sup>(1)</sup>	La Habana <sup>(1)</sup>
El Havre (Fr.)	Barbados	Barbados	Barbados	Saint Thomas	Bordeaux (Fr.)	Pointe à Pitre	Cartagena	Barbados	Santiago de Cuba
Saint Thomas	Trinidad	La Guaira	Trinidad	Puerto Prín- cipe	Santander (Esp.)	Basse Terre	<b>Sabanilla</b>	Trinidad	<b>Sabanilla</b>
La Guaira	La Guaira	Puerto Cabello	Carúpano	Jamaica	Pointe à Pitre	St. Pierre	Cartagena	La Guaira	Cartagena
Puerto Cabello	Puerto Cabello	Curazao	La Guaira	Colón	Basse Terre	Fort de France	Colón	Puerto Cabello	Colón
Colón	Curazao	Santa Marta	Puerto Cabello	Cartagena	St. Pierre	La Guaira	Santa Marta	Curazao	Cartagena
Sabanilla	<b>Sabanilla</b>	<b>Sabanilla</b>	Curazao	<b>Sabanilla</b>	Fort de France	Puerto Cabello	Nueva York <sup>(2)</sup>	<b>Sabanilla</b>	<b>Sabanilla</b>
Curazao	Cartagena	Cartagena	<b>Sabanilla</b>	Cartagena	Carúpano	Sabanilla		Cartagena	Santiago de Cuba
Puerto Cabello	Colón	Colón	Cartagena	Colón	La Guaira	Colón		Colón	La Habana <sup>(2)</sup>
La Guaira	Liverpool (RU) <sup>(2)</sup>	New Orleans (EE.UU.)	Colón	Jamaica	Puerto Cabello	Cartagena		New Orleans (EE.UU.)	
Ponce		Liverpool (RU) <sup>(2)</sup>	Cartagena	Puerto Prín- cipe	<b>Sabanilla</b>	<b>Sabanilla</b>		Liverpool (RU) <sup>(2)</sup>	
Mayagüez			<b>Sabanilla</b>	Saint Thomas	Colón	Puerto Cabello			
Saint Thomas			Trinidad	Cherbourg (Fr.)	<b>Sabanilla</b>	La Guaira			
El Havre (Fr.)			El Havre (Fr.)	Southamp- ton (RU) <sup>(2)</sup>	Puerto Cabello	Fort de France			
Hamburgo (Ale.) <sup>(2)</sup>			Londres		La Guaira	St. Pierre			
			Bremen (Ale.) <sup>(2)</sup>		Carúpano	Basee Terre			
					Fort de France	Pointe à Pitre			
					St. Pierre	St. Nazaire (Fr.) <sup>(2)</sup>			
					Basse Terre				
					Pointe à Pitre				
					Santander (Esp.)				
					Bordeaux (Fr.)				
					El Havre (Fr.) <sup>(2)</sup>				

<sup>(1)</sup> Destino inicial/<sup>(2)</sup> Destino final.

Fuente: autores con base en  
 Dawson (1884, pp. 348-349) y  
 Diario Oficial, n. 8125-8126, pp.  
 685 y 688.

**Figura 2.**  
Detalle de la circulación de vapores europeos entre las Antillas y los puertos del Caribe (1880-1910)



Fuente: Elaboración de los autores con base en Dawson (1884, pp. 348-349).

Otro caso conocido fue el del comerciante Louis Gieseken, quien al arribar a Barranquilla, en la década de 1880, fundó con A. Held la compañía Gieseken & Held, formando parte de la firma Schutte, Gieseken & Cía., con sede en Bremen. Años después, en 1892, la compañía exportó algunos géneros del país como pieles, café y tabaco, aprovechando su desempeño como agentes de compañías de vapores fluviales por el río Magdalena y con su propia compañía fundada en 1887. La sociedad da un giro en ese mismo año, cuando el socio Held se retiraba de la compañía, situación que, además, permitió que dos de los miembros de su personal, A. Ringe y G. Strauss, entraran como socios de la firma, remplazando el nombre por Gieseken, Ringe & Cía. (Posada, 1998, p. 515).

En el reporte del cónsul de Estados Unidos en Jamaica, se señalan las importaciones realizadas durante el año 1891, incluyendo en orden de importancia a Reino Unido, Estados Unidos, Canadá, Colombia, Indias orientales británicas, Indias occidentales británicas, Alemania y Francia. Con relación a las exportaciones, el diplomático señala también en orden de importancia a Reino Unido, Estados Unidos, Francia, Alemania, Canadá, Rusia, Indias occidentales británicas, Italia y Holanda (Estes, 1891).

## **CONEXIÓN A LOS PUERTOS DEL CARIBE, REDES AGENCIALES Y REDES MARÍTIMAS: ESTRATEGIAS A PARTIR DE LA TEORÍA SOBRE LAS REDES MERCANTILES**

Al hacer una comparación, las estrategias de las dos regiones hasta los puertos caribeños y desde allí a los mercados internacionales requirieron de una serie de habilidades que dependían, a su vez, de la frecuencia y organización de las sociedades. Para los casos del Valle del Cauca y Santander, se pueden realizar las siguientes comparaciones.

En primera instancia, la base de las dos estrategias, tanto la conexión a puertos caribeños como la construcción de redes agenciales y marítimas, tuvo en las casas comerciales su origen. Así mismo, en Santander y Valle del Cauca, o Bucaramanga y Cali, estas casas comerciales funcionaron de la misma manera: como negocios de acumulación de capitales, sitios para emprender las conexiones (primero a los puertos y centros comerciales del Caribe), así Santander lo hizo, con Barranquilla y Cali con Colón. Otra similitud es que las dos regiones fortalecieron de igual manera sus casas comerciales: fusionaron negocios, se asociaron para traer las importaciones y pagar los derechos aduaneros, se asociaron con comerciantes caribeños y extranjeros, y crearon asociaciones vía matrimonios. La diferencia es que Santander tuvo más opciones para sus casas comerciales, mientras que el Valle solo tuvo a Colón; luego de crear primero fuertes vínculos con Panamá.<sup>12</sup>

En segundo lugar, establecida la base desde las casas comerciales, vino la conexión al Caribe. Una similitud es que ambas regiones primero se preocuparon por llegar a los puertos del Caribe colombiano o venezolano (que operaba para el caso de Santander). Una vez establecidos en dichos puertos, dieron el segundo paso, que era llegar a las Antillas. Posteriormente dieron un tercer y definitivo paso: llegar directamente a Estados Unidos y Europa. De otro lado, una diferencia entre estas regiones es que Santander tuvo un proceso de conexión más rápido, en todos los sentidos, que el Valle, puesto que estaba geográficamente más cerca del Caribe, tuvo menos dificultad para llegar utilizando transportes terrestres y fluviales y contaba con dos opciones, ya fuera en el caso de puertos colombianos o venezolanos. Por su parte, el Valle tenía que combinar trans-

12 Para el caso de las sociedades comerciales en Santander, consultar: AHR, Notaría Primera, 1880, t. 3, caja. 129, n. 546, f.263; AHR, Diario Oficial, 1892, n. 8883, ff. 1015-1016; 1892, n. 9026, 1679; Duque (2005, p. 163). Para el caso del Valle, consultar: AHC, FN, NPC, Tomos 27-105 (1882-1900) y NSC, Tomo 38 (1877), Tomo I de 1905; Diario Oficial, números 1-11.783 (1864-1902); Rodríguez (1988).



porte terrestre, férreo, fluvial y marítimo para llegar hasta el Istmo de Panamá, cruzarlo y, finalmente, llegar a su puerto caribeño en Colón, que era su única opción.

De otro lado, valorando las redes agenciales, tenemos una similitud total entre las regiones a la hora de construir las. Primero, en ambas intervinieron tres grupos: comerciantes nacionales, comerciantes extranjeros y la participación de agentes y funcionarios; aunque fueron los comerciantes los que estuvieron interesados en establecer redes de comercio entre Colombia, Europa y Estados Unidos para hacer negocios de mercancías y acceder a créditos. Segundo, y de igual manera, sus redes agenciales comenzaron en los puertos caribeños para después acceder a los mercados internacionales importantes en Inglaterra, Francia, Estados Unidos y otros países. Tercero, ambas regiones tuvieron el mismo éxito con sus redes agenciales. La única diferencia es que la red del Valle tuvo más alcance, porque no solo operó para mercados del Atlántico, como la santandereana, sino que operó también en mercados del Pacífico, haciendo negocios en Ecuador y Perú, como se muestra en las figuras 1 y 2.<sup>13</sup>

Por último, comparando las redes marítimas, se encuentra más de lo mismo. En Santander y Valle los actores que intervinieron en su construcción fueron semejantes (comerciantes, casas o sociedades comerciales, agentes, líneas de vapores internacionales, instituciones, funcionarios, etc.). Tanto una como otra región tuvieron un largo alcance operando en el Caribe, Las Antillas, Estados Unidos y Europa. Sin embargo, en este punto aparecen las diferencias, puesto que la red marítima del Valle fue más extensa, tuvo más kilómetros, rutas y puertos conectados, al cubrir dos océanos (Atlántico y Pacífico) y, por ende, dos grandes mercados internacionales (figuras 1 y 2).<sup>14</sup>

---

13 Para evaluar las redes agenciales en Santander, consultar: AGN, Ministerio de Hacienda, Administración de Aduanas, 1897, t. 424, f. 331; AHR, Diario Oficial, 1882, n. 5352, p. 10461. Para el Valle, consultar: AGN, Sección República, Fondo Aduana Buenaventura (1862-1894); El Ferrocarril, números 1-829 (1878-1899); Diario Oficial, números 1-11.783 (1864-1902); Camacho (1897, 1923); Eder (2004); Garrido (1946).

14 Para evaluar las redes marítimas en Santander, consultar: AHR, Diario Oficial, 1882, n. 5352, p. 10461; AHR, Notaría Primera, 1883, n. 319, t. III, caja 144, ff. 818r-821v; Dawson (1884, pp. 348-349); Espínola, 2006, pp. 88-104. Para el Valle, consultar: AGN, Sección República, Fondo Aduana Buenaventura (1862-1894); El Ferrocarril, números 1-829 (1878-1899); Diario Oficial, números 1-11.783 (1864-1902); Posada (1918); Correa (2012); González (2015).

## CONCLUSIONES

La primera evidencia que surge del manejo de las fuentes es algo totalmente contrario a lo que postulado anteriormente en Colombia: regiones del interior del país como Santander y Valle, en vez de estar aisladas, se encontraban conectadas al comercio –pese a las dificultades geográficas y de comunicaciones– gracias a dos estrategias: alcanzar puertos en el Caribe y crear redes agenciales y marítimas para sostener esa conexión.

El creciente intercambio comercial entre Colombia y el exterior en la segunda mitad del siglo XIX favoreció el establecimiento de dichas conexiones regionales. Hemos observado que esta coyuntura cruzó los intereses de comerciantes regionales y extranjeros de iniciar a mediados de la década de 1850 e intensificar sus relaciones comerciales en las décadas posteriores, puesto que ambos grupos estaban interesados en abrir mercados para sus productos, acrecentar sus capitales y expandir sus negocios, lo que los llevó a tejer redes comerciales conjuntamente para intercambiar sus productos: manufacturas y productos primarios entre las regiones y el exterior. Por ello, se trata de un proceso bidireccional.

El aislamiento de estas regiones se eliminó gracias a la conexión con los puertos del Caribe colombiano y para ambas concluimos que cumplió una triple función. Inicialmente, fue el primer paso para salir del aislamiento, ya que implicaba recorrer una distancia desde el interior hasta los puertos. Luego, permitió que las redes nacionales extendieran diversas relaciones y negocios con comerciantes en el Caribe (Colón, Barranquilla, Puertos venezolanos). Finalmente, sirvió como punto de apoyo de las redes internacionales durante su acceso a diferentes puertos y ciudades (París, Londres, Nueva York, Bremen y Hamburgo). Al final proponemos que la conexión al Caribe fue decisiva para las regiones del interior, en tanto les permitió entrar en una dinámica de redes y negocios globales al utilizar sus puertos y redes.

Aunque salir del aislamiento era la prioridad, nosotros vamos más allá, considerando un segundo paso, es decir, aquello que sostuvo esa conexión con el Caribe y luego con el mundo, lo cual denominamos “redes agenciales”. Hemos visto que estas redes fueron el resultado de comerciantes, agentes y funcionarios locales y extranjeros, cuyo uso era fuente de información, negocios, mercancías y créditos globales; redes que se extendieron continuamente, accediendo a espacios regionales e internacionales. No hay que olvidar que estas crecieron gracias a una conjugación de otras redes (familiares, sociales y marítimas) agenciadas por diferentes actores y varias estrategias.

Un último paso para salir del aislamiento fue la consolidación de redes marítimas, cuya construcción se dio a partir de la combinación de actores (comerciantes, agentes y funcionarios) e instituciones (casas comerciales y empresas de vapores). En su elaboración, todos los actores que participaron fueron de gran importancia, con un significativo apoyo del servicio de líneas de vapores internacionales inglesas, francesas, alemanas, españolas e italianas, considerando que sus itinerarios cubrieron el transporte desde el interior hasta los puertos del Caribe y desde allí hasta los mercados internacionales. El interés de conformarlas se dio por la necesidad de transportar mercancías, valores y personas entre las regiones y los mercados principales: Europa, Estados Unidos, Las Antillas y Suramérica, recordando que estas redes marítimas fueron parte de una red mayor, que no solo involucraba sino que también dependía de las redes agenciales locales y nacionales.

Por último, advertimos que quedan retos por continuar y espacios abiertos para discusiones futuras respecto a la “integración regional”. Uno de ellos es continuar con investigaciones regionales que estudien los procesos de conformación de redes comerciales explorando fuentes primarias en los copiosos archivos existentes sobre comercio, sociedad y consumo. Lo segundo sería observar que poco se ha emprendido sobre la importancia de conectar los estudios locales e independientes con estudios amplios e interrelacionados, con el fin de debatir aquellas investigaciones que señalan que las actividades económicas de las regiones colombianas se encontraban dependientes y anexas a la dinámica de regiones más desarrolladas.

## REFERENCIAS

### *Fuentes primarias Valle*

#### *Archivos*

**Archivo Histórico de Cali (A.H.C.), Cali, Colombia. Fondo Notarial (F.N.).**

Notaría Primera de Cali (N.P.C.), 1882-1902.

Notaría Segunda de Cali (N.S.C.), 1877-1902.

#### **Archivo General de la Nación (A.G.N.)**

Sección República, Fondo Aduanas Buenaventura, 1862-1894.

Sección República, Fondo Archivo de José Manuel Restrepo, 1856-1863.

### *Periódicos*

Diario Oficial, 1877-1902, Bogotá. En Biblioteca Mario Carvajal, Universidad del Valle, Cali, Colombia.

El Ferrocarril, Periódico Industrial, Literario, Político y Noticioso, 1878-1899, Cali. En Centro de Documentación del Banco de la República, Cali, Colombia.

### *Fuentes primarias Santander*

#### **Archivo Histórico Regional (AHR), Bucaramanga, Colombia**

Notaria Primera

Diario Oficial, 1877-1892

#### **Archivo General de la Nación (AGN), Bogotá, Colombia**

Sección República. Ministerio de Hacienda, Administración de aduanas.

#### **Documentación primaria digital**

United States. Bureau of Foreign Commerce, Consular reports: Commerce, manufactures, etc. Washington. <https://catalog.hathitrust.org/Record/009033184>

## **Referencias**

Brisson, J. (1989). *Viajes por Colombia en Los Años de 1891 a 1897*. Bogotá: Banco de la República.

Camacho, S. (1897). *Notas de Viaje (Colombia y Estados Unidos de América)*. Bogotá: Gannier Hermanos/Librería Nacional.

Camacho, S. (1923). *Memorias de Salvador Camacho Roldán*. Bogotá: Editorial Bedout.

Cardozo, G. (1991). *Maracaibo y su región histórica: el circuito agroexportador: 1830-1860*. Maracaibo: Universidad del Zulia.

Carreño, C. (2013). *Las vías de comunicación entre Santander y los llanos: el camino hacia Casanare, segunda mitad del siglo XIX*. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander.

- Carreño, C. (2015). Puertos locales y bienes de consumo: importación de mercancías finas en Santander, Colombia, 1870-1900. *América Latina en la Historia Económica*, 22(1), 85-114. doi: <https://doi.org/10.18232/alhe.v22i1.600>
- Colmenares, G. (1983). *Cali: terratenientes, mineros y comerciantes siglo XVIII*. Bogotá: Banco Popular/Universidad del Valle.
- Correa, J. (2012a). El ferrocarril de Bolívar y la consolidación del puerto de Barranquilla (1865-1941). *Economía Institucional*, 14(26), 241-266.
- Correa, J. (2012b). *The Panama Railroad Company. O cómo Colombia perdió una Nación*. Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración.
- Dawson, T. (1884). Ocean Steamers at Sabanilla. Report of the United States Consul in Barranquilla. En *Consular Reports on Commerce and Manufactures*, 45, 348-349. <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=uc1.a0001686831;view=1up;seq=358>
- Díaz, J. (1997). *Viajeros extranjeros por Colombia*. Bogotá: Presidencia de la República.
- Duque, M. (2005). Comerciantes y empresarios de Bucaramanga (1857-1885): una aproximación desde el neoinstitucionalismo. *Historia Crítica*, 29, 149-184. <https://doi.org/10.7440/histcrit29.2005.07>
- Eder, P. (2004). *El fundador. Santiago M. Eder. Recuerdos de su vida y acotaciones para la historia económica del Valle del Cauca*. Cali: Manuelita S.A.
- Estes, W. R. (1891). Foreign Trade of Jamaica. Report by Consul of Kingston-Reports from the consuls of the United States. En *Consular reports on Commerce, Manufactures, etc.* No 134, v. XXXVII, n.º 132-153, pp. 321, 349, 356. <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=mdp.39015067314339;view=1up;seq=363>
- Espínola, E. (2006). Christern & Co.: 1876-1899. Formación de una firma alemana en Maracaibo, en Viejas y nuevas alianzas entre América Latina y España. En *XII Encuentro de Latinoamericanistas Españoles*. Santander: Consejo Español de Estudios Iberoamericanos.
- González, J. (2015). *Los trabajadores del ferrocarril del Pacífico 1880-1915*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Gutiérrez, F. (2012). *Las comunicaciones en la transición del siglo XIX al XX en el sistema territorial colombiano*. Medellín, Colombia: Universidad Nacional.

- Hettner, A. (1976). *Viajes por los Andes colombianos (1882-1884)*. Bogotá: Banco de la República, 1976.
- Holton, I. (1970). Valle Del Cauca. En *Viajeros Extranjeros En Colombia. Siglo XIX* (pp. 11-66). Cali: Carvajal y Cía.
- Holton, I. (1981). *La Nueva Granada: Veinte Meses en los Andes*. Bogotá: Banco de la República.
- Hyland, R. (1983). *Sociedad y economía en el Valle del Cauca. El crédito y la economía 1851-1880*. Bogotá, Colombia: Banco Popular/Universidad del Valle.
- Ibarra, A. (2007). Redes de circulación y redes de negociantes en Guadalajara colonial: mercado, élite comercial e instituciones. *Historia Mexicana*, 3(56), 1017-1041.
- Laurent, M. (2008). *Contrabando en el siglo XIX. Prácticas y discursos de resistencia y reproducción*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.
- Liehr, R. (1998). Redes mercantiles y organización empresarial de un comerciante del centro de México. Mercados regionales y atlánticos, 1807-1877. *Am. Lat. Hist. Econ.*, 9(5), 25-39. doi: <https://doi.org/10.18232/alhe.v5i09.216>
- López, E. (2019). Del puerto al altiplano: comerciantes de importación en Santafé de Bogotá a finales del siglo XVIII. *Procesos Históricos*, 36, 60-83.
- Meisel, A., & Vilorio, J. (2003). Barranquilla hanseática: El caso de un empresario alemán. En C. Dávila (Comp.). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes* (pp. 513-547). Bogotá, Colombia: Norma/Uniandes.
- Mejía, J. (2014). Vínculos interregionales en la economía colombiana del siglo XIX: el empresariado de la costa caribe en el interior del país, 1840-1880. *Economía & Región*, 8(1), 185-211.
- Miño, M. (2006). *Núcleos urbanos mexicanos siglos XVIII y XIX. Mercado, perfiles sociodemográficos y conflictos de autoridad*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Molien, G. (1970). Por El Dagua Hacia El Chocó. En *Viajeros Extranjeros En Colombia. Siglo XIX* (pp. 29-45). Cali: Carvajal y Cía.
- Ocampo, J. (1984). *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*. Bogotá, Colombia: Siglo XXI.

- Posada, E. (1998). *El Caribe colombiano: una historia regional (1870-1950)*. Bogotá: Banco de la República/El Ancora Editores.
- Posada, E. (2015). *Colombia. La apertura al mundo. 1880-1930*. Tomo 3. Madrid: Taurus.
- Posada, J. (1918). *Libro Azul de Colombia*. New York: The J.J. Little & Ives Comp.
- Quejada, J. C. (2019a). Procesos de adaptación y cambio. El paso del comercio local al comercio global en la ciudad de Cali (Colombia) a través de las casas comerciales, 1880-1900. En *CLADHE VI*, Santiago de Chile, 23 y 26 de julio.
- Quejada, J. C. (2019b). *La dinámica y las operaciones del comercio regional a finales del siglo XIX: el caso de Cali (1880-1900)* (tesis de maestría). Cali: Universidad del Valle.
- Ramírez, M., & Pachón, A. (2006). *La infraestructura del transporte en Colombia durante el siglo XX: una descripción desde el punto de vista económico*. Bogotá, Colombia: FCE.
- Rivera-Garrido, L. (1946). *Impresiones y recuerdos*. Tomo I. Bogotá: Editorial A.B.C.
- Rodríguez, D. (1988). *Comerciantes del Valle del Cauca siglo XIX* (tesis de pregrado). Cali, Universidad del Valle.
- Rothschild, E. (2014). Isolation and Economic Life in Eighteenth-Century France. *American Historical Review*, 119(4), 1055-1082. <https://doi.org/10.1093/ahr/119.4.1055>
- Safford, F. (2010). El problema de los transportes en Colombia en el siglo XIX. En A. Meisel & M. Ramírez. (Ed.). *Economía colombiana del siglo XIX* (pp. 199-243). Bogotá: FCE/Banco de la República.
- Sánchez, E. (2007). Las incertidumbres del cambio: redes sociales y mercantiles de los hacendados-comerciantes azucareros del centro de México (1800-1834). *Historia Mexicana*, 3(56), 919-968.
- Suárez, M. (1994). *Las haciendas cafeteras y su producción: Valles de Cúcuta y el Táchira, 1840-1900*. Cúcuta: FMPCA.
- Urdaneta, A. (2006). Intereses y rivalidades regionales en la Venezuela Caribeña. *Memorias*, 2(4).
- Valdivia, L. (1992). *Economía y espacio: El Valle del Cauca 1850-1950*. Cali: Universidad del Valle.

- Valencia, A. (1990). Los proyectos económicos de los regeneradores en el Valle del Cauca (1875-1890). *Historia y Espacio*, 4(13), 1-30. doi: <https://doi.org/10.25100/hye.v0i13.6826>
- Valencia, A. (1993). *Empresarios y políticos en el Estado Soberano del Cauca, 1860-1895*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Vargas, H. (2002). De la mula al avión: notas para una Historia Social de la infraestructura de transporte en Colombia. *Estudios Sociales*, 12, 13-21. doi: <https://doi.org/10.7440/res12.2002.01>
- Vergara-Velasco, F. (1901). *Nueva geografía de Colombia. Escrita por regiones naturales*. Tomo I. Bogotá: Imprenta de vapor.



**Sugerencia de citación:** Delgado-Muñoz, B. (2020). ¿Qué hay detrás del café? Transformación agrícola, mercado de tierras y sociedades comerciales en la producción cafetera del Valle del Cauca (1900-1930). *tiempo&economía*, 7(1), 97-124. doi: 10.21789/24222704.1520

**DOI:**  
10.21789/issn.2422-2704.1520

# ¿Qué hay detrás del café? Transformación agrícola, mercado de tierras y sociedades comerciales en la producción cafetera del Valle del Cauca (1900-1930)

## What Lies behind Coffee? Agricultural Transformation, Land Market and Trade Houses in Coffee Production in Valle del Cauca (1900-1930)

**Brayan Delgado Muñoz**

Licenciado y Magíster en Historia de la Universidad del Valle  
Investigador Editorial Gá, Colombia  
brayan.delgadam@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0003-0123-387X>

### RESUMEN

Este artículo busca examinar el crecimiento de la producción cafetera en Valle del Cauca entre 1900-1930. Este fenómeno será estudiado desde los factores que lo hicieron posible en el mercado interno, centrandose su análisis en dos pilares claves: (i) la expansión de la frontera agraria a nivel comercial (mercado de tierra) y (ii) el papel desempeñado por las casas comerciales especializadas en las actividades de producción, procesamiento

y exportación del grano. Los resultados de esta investigación señalan que cada uno de los cambios implementados a nivel regional repercutió en la modernización de la agricultura. Además, se muestra que la exportación de café ayudó a arraigar la conexión con el mercado mundial, lo que a su vez derivó en nuevas oportunidades económicas para los actores (productores, comercializadores y empresarios) al acceder a mercados, créditos, puertos y mercancías. Esta construcción fue posible gracias a la información consignada en las fuentes analizadas dentro del ámbito local y regional, como los protocolos notariales que permitieron detallar las transacciones que efectuaban los actores sobre la tierra y dentro del ámbito de los negocios comerciales, así como las relaciones de crédito existentes; además de la gran variedad de fuentes contemporáneas que entregarían datos sobre el mundo de la economía cafetera.

**Palabras clave:** café, mercado de tierras, circuito económico, sociedades comerciales, siglo XX, historia económica.

## ABSTRACT

This article studies the growth of coffee production in Valle del Cauca between 1900-1930. This phenomenon will be addressed from the factors that made it possible in the domestic market, focusing its analysis on two key pillars: (i) the expansion of the agrarian frontier at the commercial level (land market) and (ii) the role played by the specialized trade houses in the activities of production, processing and export of coffee grain. The results of this research indicate that each of the changes implemented at the regional level had an impact on the modernization of agriculture. In addition, it is shown that coffee exports helped to deepen the connection with the world market, which in turn led to new economic opportunities for the actors (producers, retailers and entrepreneurs) by providing access to markets, credits, ports, and goods. This construction was possible thanks to the information contained in the sources analyzed at the local and regional levels, such as the notarial protocols used to detail the transactions carried out by the actors on the land and within the scope of commercial businesses, as well as the existing credit relationships; in addition to the great variety of contemporary sources that would provide data on the world of the coffee economy.

**Keywords:** Coffee, land market, economic circuit, trade houses, XX Century, economic history.

## INTRODUCCIÓN

La implementación del modelo económico liberal en el siglo XIX terminó formando un sólido vínculo con el mercado mundial –débil hasta ese momento–, lo que forjó oportunidades comerciales para la entrada de bienes intermedios en el país y, asimismo, la salida de productos de explotación primaria hacia el exterior; es decir se crearían oportunidades en una doble dirección.

El funcionamiento de este modelo económico exigió la dotación en infraestructura: comunicaciones, transporte, crédito, organizaciones de servicios/agroindustriales.<sup>1</sup> El país impulsó el sector agrícola y transitó hacia formas de explotación agrícola-comerciales, lo que implicó un dinamismo económico de abajo hacia arriba y propició la aparición de mercados internos conectados a circuitos agroexportadores internacionales (Machado, 2002). Por consiguiente, el sector agropecuario desplegó una serie de factores que llevarían al posicionamiento de Colombia como un país exportador de materias primas, especialmente de café.

La región del Valle del Cauca se insertó en esta dinámica (crecimiento hacia fuera) gracias a su ubicación estratégica como puerta de entrada y salida al océano Pacífico por el puerto de Buenaventura, por lo que este departamento fijó sus intereses hacia la exportación de bienes primarios y convirtió al sector agroindustrial en el motor de crecimiento económico a nivel regional. De esta manera, durante las tres primeras décadas del siglo XX, el sector agrícola fue un elemento clave para promover los principales avances en la modernización del Valle del Cauca y la transición de su economía de un modelo de subsistencia a un enfoque comercial agroexportador. Estas transformaciones fueron estimuladas por la expansión de la economía cafetera, un factor determinante en el progreso del Valle del Cauca.

De esta forma, comprendemos que dicha transformación de la estructura agraria del departamento fue establecida a partir de cambios en la participación de varias esferas: la presencia de condiciones excepcionales para la agricultura, la estructura y la distribución de la tierra, la expansión de la frontera agraria, el mejoramiento de la infraestructura de transporte, la adopción de un modelo económico liberal, la diversificación y la

---

1 Así fue como se logró consolidar una burguesía comercial internacionalista –como lo denominó Marco Palacios–, una clase quizás como ninguna otra en el siglo pasado; fue modernizadora, de orientación internacionalista y volcada a los intercambios y al comportamiento de los volúmenes de negocios que se desprendieron de la exportación y la importación, tanto de manera individual como en sociedad (Palacios, 2009).

especialización de la producción agrícola del departamento,<sup>2</sup> y la estructura de multicultivos desarrollados por parte de los campesinos.

Sin desconocer la lotería de bienes<sup>3</sup> que condicionó el buen desarrollo de la agricultura en la región, las excepcionales condiciones geográficas y climáticas del valle geográfico del río Cauca favorecieron el desarrollo de la producción agrícola. Inicialmente, la disponibilidad de suelos fértiles con un área de 188.160 hectáreas facilitaba el cultivo de diferentes productos (Boletín Estadístico, 1928).<sup>4</sup> La composición del suelo con sustratos ricos en arcilla y minerales le dio una feracidad a la tierra del departamento, lo que permitió obtener varias cosechas en el año (Valdivia, 1992).

Otro aspecto que llevó a la transformación de la estructura agraria del departamento fue la posibilidad de transportar eficazmente los productos cultivados. Estas mejoras se dieron desde finales del siglo XIX con el establecimiento de la primera línea del ferrocarril entre Buenaventura y Córdoba (1878), la inauguración de la navegación a vapor por el río Cauca (1887) y el continuo mejoramiento de los caminos de herradura y de los pasos sobre este mismo río (Vásquez, 2001). Esta tendencia fue mucho más significativa durante la primera mitad del siglo XX: la red ferroviaria se extendió desde Buenaventura hasta Cali, luego a Palmira, después a Buga, Cartago, el viejo Caldas y Antioquia. Así mismo, la navegación a vapor en los primeros 20 años aumentó su flota, organización y capacidad de transporte (Valdivia, 1992). La mejora en el transporte resultó fundamental, puesto que redujo los costos y favoreció que el precio final de los productos fuera más bajo y llegara a más mercados de consumo.

En cuanto al funcionamiento y el desarrollo de la actividad cafetera, este trabajo profundizará en dos aspectos que explicarían por qué se logró producir un alto número de cafetos en la región. De estos aspectos se remarca, en primer lugar, la colonización de nuevos espacios aptos para la

2 Este tema se puede profundizar en el trabajo de Sánchez y Santos (2010), donde se vislumbran los factores que hicieron posible la irrupción del capitalismo agrario en el departamento.

3 Este concepto hace referencia a la posesión que tiene un lugar para generar recursos aptos para los requerimientos de un determinado momento, así como a la capacidad de algunos de ellos de generar eslabonamientos hacia atrás y adelante en el clima, la geografía y, en especial, en los problemas generados por medios de transporte costosos hasta los puertos en un momento en que cambia el contenido y los efectos del comercio internacional. Véase en Gelman (2009).

4 Del total de esta área se tiene que el 22 % hacía parte de la zona plana (4.600 km<sup>2</sup>), 55 % lo componían los terrenos altos (11.270 km<sup>2</sup>) y el terreno restante estaba compuesto por tierras onduladas, islas y arrecifes, entre otras formaciones. Sobre el total de la superficie, el 67 % era utilizado para la agricultura, pastos y dehesas, y el 33 % correspondía a tierras sin explotar que habían permanecido incultas (baldíos y ejidos). Finalmente, se debe mencionar que del total del área cultivada (67 %), 39 % se localizaba en zonas cálidas, 26 % en zonas templadas y 35 % en zonas frías (Boletín Estadístico, 1928).

agricultura, en los que se configuró un mercado de tierras originado en la compra y venta de tierra en el norte de la región, y, en segunda instancia, la especialización de sociedades comerciales cafeteras que funcionaron a nivel regional, estableciendo circuitos económicos que conectaron los mercados internos productores de café con mercados internacionales.

La conjugación de los factores antes mencionados hizo posible impulsar y aumentar la producción de café a nivel regional, donde la transformación agrícola incidió en las ventajas naturales del entorno al adecuarla dicha producción a una frontera agrícola mucho más productiva, gracias al esfuerzo de actores particulares, empresariales y estatales. Por su parte, el mercado de tierras fue un factor esencial para asegurar la presencia de unidades productivas de café con diversos tamaños y propietarios, puesto que estas unidades pudieron legalizar sus derechos de propiedad, generar ganancias, cultivar en mayores cantidades y expandir su frontera agrícola de manera constante. Al considerar los resultados de las sociedades comerciales cafeteras, se constata que estas permitieron canalizar toda la producción hacia los mercados de demanda (nacionales o extranjeros) a través de una serie de innovaciones, redes, créditos, tecnología y una comercialización estable de lo producido internamente.

Abordar esta problemática y preguntarnos sobre los factores que incidieron en el desarrollo cafetero a nivel regional deriva de los vacíos existentes a nivel historiográfico (regional y nacional), donde se ha sido enfático al examinar el impacto económico que ha mantenido el café en términos macroeconómicos, como señalan autores como Monsalve (1927), Arango (1982), Palacios (2002), Machado (1975) y Ocampo (1965) y, en menor medida, analizar este fenómeno desde una perspectiva regional, en la cual destacan las investigaciones de Vilorio (1997), Gordillo (2001) y Ramírez (2004). Varios estudios evidencian un panorama donde el inicio del cultivo de café se dio hacia mediados del siglo XIX y se presentó un crecimiento exponencial a partir del siglo XX, gracias a la favorabilidad de Colombia para producirlo y al estímulo del mercado internacional que lo demandaba, especialmente Estados Unidos.<sup>5</sup>

En líneas generales, esta particular producción historiográfica a nivel macro presentó las novedades en los sectores sociales, económicos y políticos, las transformaciones dadas con relación a los beneficios de la producción,

---

<sup>5</sup> Todo este contexto de oportunidades y de cambios, dinamizados por agentes económicos que hicieron parte del proceso, permitieron una modernización del sector agrícola, que se constituyó en el eje determinante de la integración económica, política y social del país.

la comercialización y la exportación cafetera (Arango, 1982; Pérez, 2013), el estudio de las unidades productivas –sistema de hacienda–, las relaciones de trabajo (Machado, 1975), la formación y la consolidación de la burguesía y las etapas de la vida política (Ocampo, 2015), al igual que la indagación en la intervención estatal y las luchas agrarias (Legrand, 1988).

Referente a los estudios contemporáneos sobre el café, las investigaciones se han inclinado por analizar los factores internos<sup>6</sup> que comprenden la expansión cafetera y los cambios ejercidos a partir de la evolución estructural de cada contexto a nivel regional (Palacios, 2002). Por su parte, este trabajo prestó especial atención a la investigación de unidades productivas y a las formas empresariales cafeteras, haciendo énfasis sobre el sistema de hacienda, las formas de organización y el funcionamiento del régimen laboral entre los siglos XIX y XX, la expansión de la frontera agraria, la distribución y la utilización de baldíos para la consolidación de algunas zonas cafeteras (Ramírez, 1999, 2001; Santos & Sánchez, 2015) y, por último, el papel de la intermediación de empresarios en el establecimiento de circuitos y tejidos productivos (Ramírez, 2008; Viloría, 1998).

De este modo, esta investigación aportó al estudio del desarrollo del sector cafetero en la región en los primeros treinta años del siglo XX, época sobre la cual la producción historiográfica a nivel regional es parcialmente inexistente (Zuluaga, 2009). Este trabajo logró avances en cuanto al conocimiento de innovaciones claves en la economía del departamento del Valle del Cauca, donde se promovió tanto la producción cafetera en manos de miles de campesinos como el surgimiento de una clase empresarial.

A partir de la necesidad de conocer más a fondo estos elementos (mercado de tierras y sociedades comerciales cafeteras), el presente artículo se apoya en un marco teórico que permite conectar la producción de un espacio regional con un espacio internacional y comprender los factores que hicieron posible dicha conexión. Esta teoría corresponde al mercado de factores propuesto por Lewis (2008), quien afirma que la conexión de ambos espacios es posible a través de tres premisas: (i) que el espacio local tenga las condiciones propicias para producir un bien agrícola determinado, en este caso, el café; (ii) que este espacio cuente con la tierra en cantidades

---

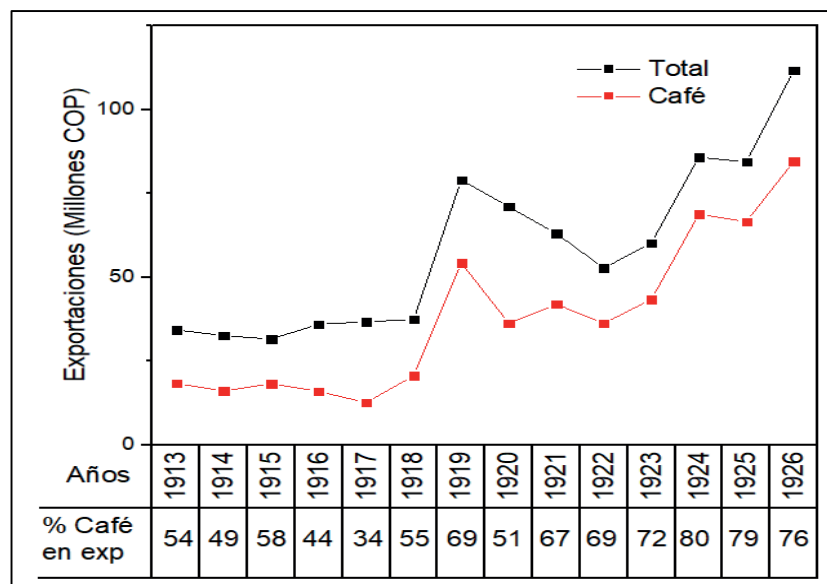
6 Este tipo de investigaciones permitieron la apertura a un mundo de posibilidades sobre el abordaje de una amplia variedad de temas que hasta el momento no habían sido profundizados por la historiografía nacional y que, precisamente, se dieron a partir de un enfoque multidisciplinario de autores como Renzo Ramírez Bacca, Joaquín Viloría y Jaime Vallecilla Gordillo, referentes tanto metodológicos como teóricos; sobre todo en el tratamiento y el procesamiento de las fuentes utilizadas en cada una de sus investigaciones, desarrolladas bajo una perspectiva de la historia local.

abundantes y de buena calidad para producir el mencionado bien agrícola, pero que además logre agenciar un proceso de privatización y de producción exitoso sobre ella, así como una configuración a razón de los registros notariales de un mercado de tierras donde se ve una activa legalización, ampliación y producción de las unidades; y (iii) que consiga crear una fuente de capital que le permita introducir mejoras a la tierra, al cultivo y a las propiedades y, por consiguiente, a incrementar su interés de comercialización, con lo cual puede competir en el mercado a través de la activa presencia de sociedades comerciales cafeteras, llevando el grano hacia los mercados y generando los capitales necesarios para seguir mejorando el negocio.

## LA EXPORTACIÓN DE CAFÉ EN COLOMBIA Y EL VALLE DEL CAUCA

El auge cafetero en Colombia no puede concebirse sin las variables exógenas que influenciarían la demanda del mercado internacional en las primeras décadas del siglo XX. Durante este lapso de tiempo, el crecimiento de la exportación se dio con mayor fuerza sobre la década en 1910, cuando el ritmo de progresión fue elevado y constante, con bajas fluctuaciones negativas ocasionadas por la variación en la elasticidad de los precios del café colombiano en el mercado externo (Palacios, 2002), como se evidencia en la gráfica 1.

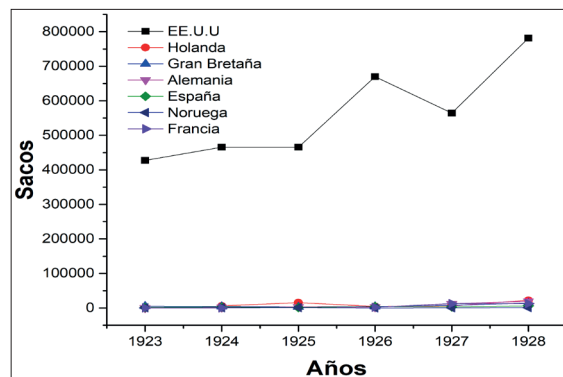
**Gráfica 1.**  
Exportaciones totales  
y de café colombiano  
(1914-1926)



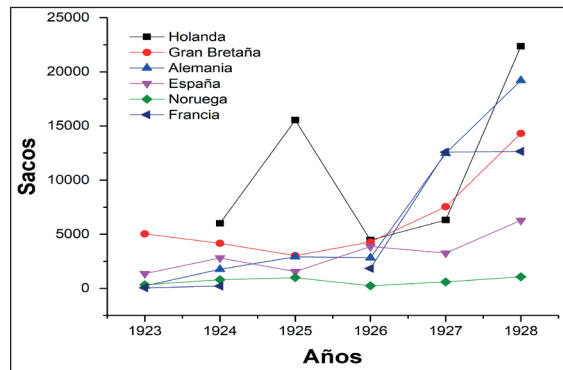
Fuente: elaboración propia a partir con información de boletines estadísticos 1914-1930).

Con estos datos, se evidencia que durante la primera mitad del siglo XX las exportaciones fueron estables y su ascenso fue en promedio de 7,0 % (Ocampo, 1965), manifestando algunos años de regresión en periodos de inestabilidad, como la primera guerra mundial. A pesar de las caídas, también hubo una rápida estabilización y desde 1920 continuó la progresión positiva hasta 1925. Sobre 1926, las exportaciones crecieron con una recuperación rápida y agresiva al acrecentarse en 67 %.

La participación del café colombiano en los kilogramos exportados fue vital en el sostenimiento del modelo agroexportador. Según (Palacios, 2002), el café representó el 17 % del valor de las exportaciones totales del país, aun cuando se presentaron fluctuaciones considerables en la balanza comercial durante el último tercio del siglo XIX. Así mismo, a pesar de la crisis de precios iniciada en 1897, el valor del café ascendió hasta representar 40 % de las exportaciones colombianas. No obstante, este aumento progresivo de las exportaciones del grano fue dependiente de la demanda de los diferentes países que lo consumieron. Durante la década de 1920, el café exportado por Buenaventura llegó al consumo de aproximadamente 18 países, aunque el suministro solo fue constante en cuatro países durante la misma década. En la gráfica 2 se muestra el volumen de los principales países que recibieron el grano producido en la región.



**Gráfica 2.**  
Principales destinos del café colombiano exportado durante 1923-1928



Fuente: elaboración propia a partir de boletines estadísticos (1920-1930).  
Nota: la segunda gráfica no tiene en cuenta las exportaciones a Estados Unidos, lo que permite analizar mejor el comportamiento de los otros países.

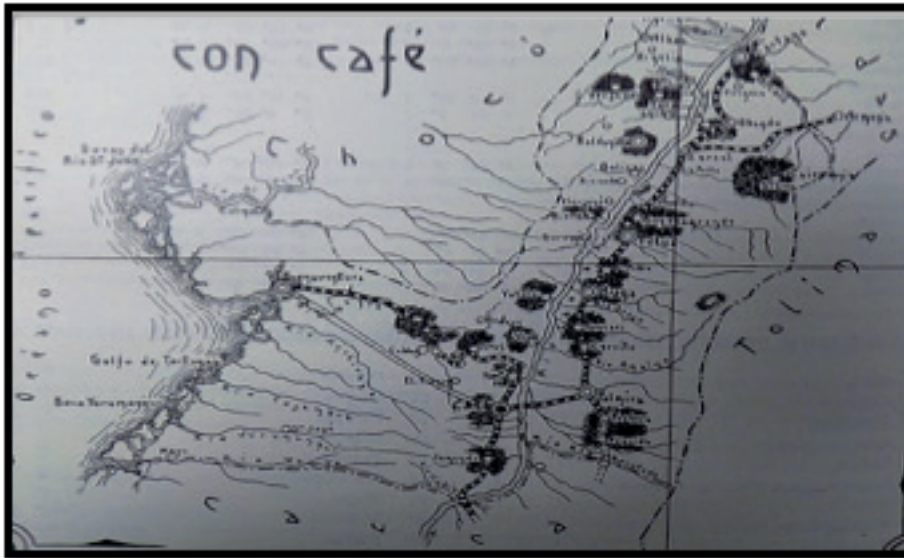


El principal comprador de Colombia fue Estados Unidos, como demuestran los datos antes presentados. El total de las importaciones de café de Norte América y Europa fue abastecido por la producción de América Central y Suramérica, siendo Brasil el primer ofertante, con el 64 % del suministro del total de las importaciones a Estados Unidos, mientras que Colombia participaba con 18,3 % del total del café importado a esta nación (Boletín Estadístico, 1925). La exportación de café crudo del territorio americano subió un poco en 1926, contrastado con el año anterior: 212.590 sacos de café crudo, avaluado en \$ 8.049.810 de oro americano, contra 178.688 sacos en 1925; no obstante, el comercio de café tostado decreció en 250.000 libras, diferenciado con las cifras de 1925, año en que las exportaciones llegaron a 1.371.159 libras por valor de \$ 532.496, contra el año de 1926, cuando fueron de 1.623.183 libras, avaluadas en \$ 570.594 oro americano (Boletín Estadístico, 1925).

## **LA PRODUCCIÓN CAFETERA DEL VALLE DEL CAUCA: PROCESO DE CRECIMIENTO**

La constante demanda internacional generó que los actores se inclinaron a la exportación del grano, lo que exigió un aumento en la producción de café en el entorno regional. Por ello, el café tuvo una progresiva propagación en el departamento del Valle de Cauca, trasladándose desde la zona plana hasta las zonas de ladera, desplazando al auge cacaotero de finales del siglo XIX. De esta manera, la expansión cafetera se inició en la zona plana del territorio hacia el año 1880 y para las primeras décadas del siglo XX se propagó hacia la zona montañosa y el norte de la región (Monsalve, 1927) (figura 1).

Posteriormente, se experimentó un periodo de alza durante las primeras décadas del siglo XX, vinculado al establecimiento de destacadas unidades de explotación agrícola y al surgimiento de una nueva forma de administración y explotación agroindustrial bajo la racionalidad empresarial. En este escenario, las innovaciones no solo se dieron en la producción cafetera, sino que también se manifestaron en el procesamiento de su fruto; fue así como se establecieron negocios comerciales y se crearon fábricas agroindustriales y trilladoras en los principales centros comerciales de este departamento.



**Figura 1.**  
Mapa de las zonas productoras de café en el Valle del Cauca en 1915

Fuente: tomado de Monsalve (1927).

En cuanto a la propagación del grano por el departamento del Valle del Cauca, se tiene en cuenta que el crecimiento del café se dio de 1895 a 1930, cuando aumentó el área de cafetos plantados de 558.000 árboles, a finales del siglo XIX, a 9.050.102, en 1915, es decir, el incremento fue de 1.522 %. Sobre la década de 1930, cuando se llegó al punto más alto, se alcanzó un total de 24.611.730 árboles cultivados, un incremento de 171 % (Monsalve, 1927). En términos generales, el café fue el cultivo de mayor crecimiento en área sembrada en todo el sector agrícola.

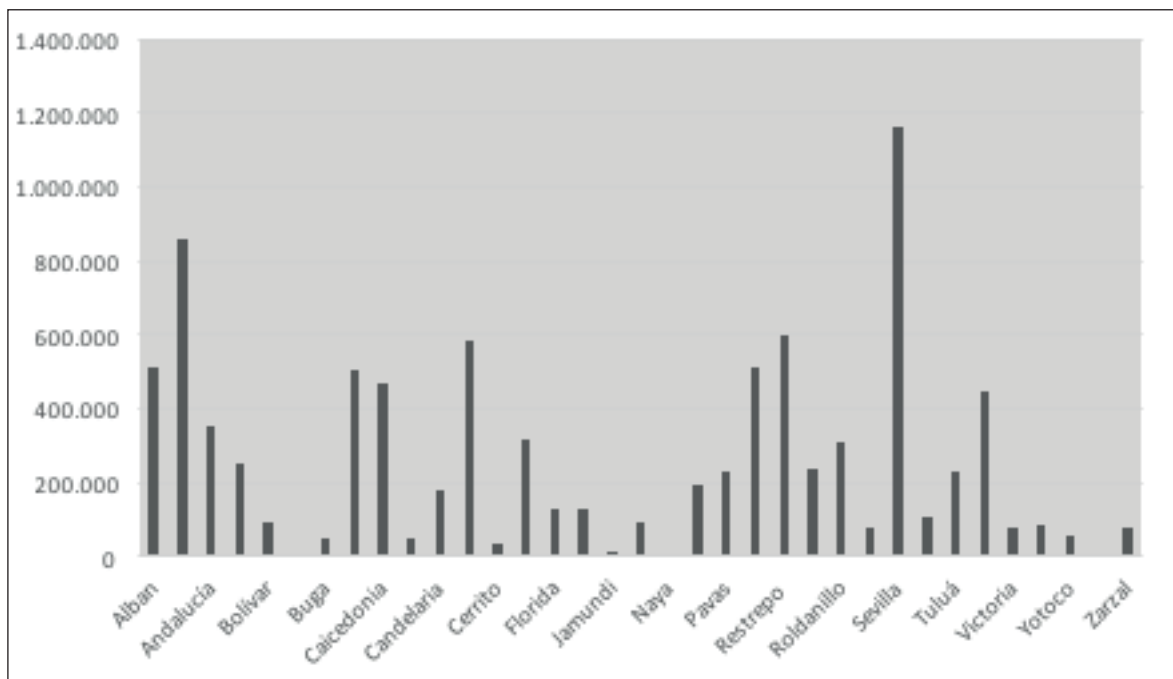
La intensificación en el volumen de la producción cafetera se debió a la asignación y la ocupación de zonas que hasta la primera década del siglo XX no habían sido destinadas a prácticas agrícolas. Fue así como el café se expandió gracias a los esfuerzos en la consolidación y la ampliación de la frontera agraria en la zona norte del Valle del Cauca (Boletín Estadístico, 1928. p. 139). La colonización de las cordilleras para el cultivo de café fue evidenciada por Carlos Durán Castro (1928) en un artículo en el que resalta las bondades del cultivo de café a nivel regional, además de señalar los aspectos que lo harían tener un porvenir brillante:

"El café tiene un porvenir muy brillante y un campo muy grande de expansión debido a que los mercados mundiales van creciendo cada día para el grano colombiano y aunque dispone el departamento extenso y muy adecuados terrenos en ambas cordilleras para su cultivo. Actualmente hay una activa colonización sobre ambas cordilleras hecha

principalmente de café, maíz y pasto. Sobre el porvenir del café se puede ser optimista sin reservas a pesar de las fluctuaciones que necesariamente habrá de soportar su precio (Castro, 1928, p. 135)˘.

Con base en una nueva administración del territorio y la creación de nuevos municipios, se propagó el cultivo de café por todo el departamento, aunque entre 1910 y 1920 no existía ningún municipio en la región que no tuviera cultivos de café, desde la zona plana, alta, caliente y fría (Monsalve, 1927). La gráfica 3 presenta la cantidad de cafetos cultivados en cada municipio del departamento del Valle del Cauca para el año 1927; obsérvese el aumento de la producción de 9.050.102 de árboles en toda la región.

**Gráfica 3.**  
 Municipios productores de café por número de árboles cultivados (1927)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos suministrados por Monsalve (1927, pp. 560-584).

La productividad manifestada de la economía cafetera del país aumentó 200 % en 1930 si se tiene en cuenta que el rendimiento pasó de 1.069 sacos (60 kilogramos) en 1913 a 3.454 a finales de la década de los años veinte. Este esparcimiento repercutió en el aumento de la producción cafetera a nivel regional: en Antioquia se multiplicó por 19,5, en Caldas por 73,4 y en el Valle del Cauca aumentó 5,7 veces, lo que para el Valle del Cauca evidencia un promedio más conservador frente al aumento de los otros departamentos productores.

El auge en la producción cafetera dependió generalmente del esfuerzo de iniciativas campesinas que encontraron en el café la base para subsistir y sacar adelante la economía familiar (Arango, 1977). El progreso de la economía cafetera a nivel regional hizo que para 1913 la producción interna aportara a la producción nacional el 4,6 % del total, mientras que en 1930 esta cifra saltó a 10,2 %. Este incremento de cerca de 6 puntos porcentuales en menos de diez años se dio gracias al volumen obtenido de las cosechas anuales, que siguió su crecimiento como resultado de la ampliación en el área productiva, evidenciado en el crecimiento del área cultivada en la década del veinte. Lo anterior fue el resultado de la introducción de 15 millones de nuevas plantaciones de café esparcidas por todo el territorio del valle geográfico del río Cauca. El resumen de esta economía cafetera entre los años 1915 y 1930 se resume en la tabla 1.

Variable	Cifras
Municipios productores de café	35
Municipios no productores de café	0
Plantaciones	2.987
Cafetos de nueva producción	15.556.478
Cafetos de anterior producción	9.055.252
Total de cafetos	24.611.730
Despulpadores	1.718
Trilladores	3

**Tabla 1.**  
Resumen de la producción de café en el valle del cauca, 1915-1930

*Fuente:* elaboración propia a partir de los datos cuantitativos en Monsalve (1927, p. 581).

Los datos presentados en la tabla 1 legitiman el crecimiento en la productividad en la economía cafetera a nivel regional, donde se superó las cifras de cafetos y el área plantada presentada entre 1880 y 1920 (etapa de despegue). Así, en 1930 la importancia de esta actividad se vio reflejada en la ampliación y consolidación del cultivo del café, puesto que las plantaciones por cafeto aumentaron 160 % en promedio, frente a la década anterior. A su vez, esto llevó a que el sector demandara la implementación de algunas innovaciones (máquinas para el procesamiento, despulpadoras y trilladoras) para facilitar el procesamiento y el beneficio del grano de café.

## TIERRA Y MERCADO

Un elemento clave para la transformación de la producción agrícola que tuvo el departamento se dio a partir de la estructura y la distribución de la tierra. Básicamente, entre 1900 y 1930 el departamento del Valle del

Cauca atravesó un período de fragmentación de grandes extensiones de tierras (indivisos), en continuidad de lo acaecido desde el siglo XIX. Como lo evidencia Londoño:

"A la destrucción de las unidades productivas debemos agregarle las reformas de medio siglo, especialmente la abolición de la esclavitud y la desamortización de bienes de manos muertas. La libertad de los esclavos obligó a los grandes propietarios a implementar otras formas de sujeción de la mano de obra. La alternativa más viable fue el sistema de arrendamiento, que se había comenzado a establecer desde la segunda mitad del siglo XVII y en la nueva coyuntura se volvió imprescindible (Londoño 2003, p. 416)".

La colonización de nuevos espacios, principalmente en zonas de cordillera; la distribución de baldíos nacionales, departamentales y municipales a cultivadores ya asentados en sus respectivos poblados (Quejada, 2016); la venta de tierras y mejoras por parte de compañías colonizadoras (Londoño, 1993); la legalización de derechos de propiedad tanto a colonos como a campesinos ya radicados, al igual que a empresarios, compañías territoriales y entes estatales (Quejada, 2016); y la dinamización del mercado de tierras mediante la existencia de múltiples transacciones de compraventas y traspasos entre los actores particulares, generaron una movilización de la tierra importante en la región ante el cambio de la antigua estructura de la tenencia de la tierra.<sup>7</sup>

Lo anterior indica que el factor tierra era sumamente móvil en aquellos años, lo cual permitió ampliar de forma constante la frontera agrícola, hacer posible la presencia de distintos tipos de unidades y, a su vez, de distintos tipos de actores (colonos, empresarios, comerciantes, Estado, etc.). Por su parte, la dinamización del movimiento de tierras fue un factor fundamental para la expansión de la frontera agraria. En este proceso intervinieron dos clases de estímulos: (i) la necesidad de buscar sustento y asegurar un bien por parte de miles de campesinos provenientes de Antioquia y del viejo Caldas y (ii) la posibilidad de generar excedentes económicos a partir de la venta de productos agrícolas y pecuarios, tanto a mercados locales como a sociedades comerciales que los direccionaban hacia el exterior.

Uno de los procesos más relevantes de expansión de frontera agraria fue el acontecido en la zona norte del departamento (Sevilla, Caicedonia y

7 Esta movilidad puede ser observada a través de la revisión de la fuente empírica en el Archivo Histórico de Cali y las Notarías Primera de Sevilla y de Zarzal (Valle del Cauca).

Zarzal), derivado de los procesos de colonización Antioqueña, donde la ocupación del espacio se desarrolló de manera espontánea y dirigida. Con ello, además, se fundaron varios centros poblacionales (Londoño, 1993). Esto se dio como resultado de contar con tierras disponibles (entre terrenos baldíos y terrenos privados bajo grandes concesiones territoriales) en distintos pisos térmicos y con abundantes recursos naturales que asegurarían subsistencia e ingresos (Valdivia, 1992). Otro aspecto fue la posibilidad de acceder y, principalmente, conservar los derechos de propiedad en forma de títulos sobre las tierras por parte de los actores, gracias a la presencia del Estado, de una compañía colonizadora –Burila– y de la creación de un órgano de control, repartición y deslinde de tierras como la Junta Pobladora de Sevilla (Quiceno, 2007). No obstante, el motor de la expansión de la frontera agrícola –particularmente en Sevilla– que se dio con la expansión del cultivo de café, fue el hecho de que la demanda del producto se hizo continua y aumentó de manera constante.

La economía de municipios como Sevilla empezó a girar en torno a este producto debido a la favorabilidad de cultivarlo en los pisos térmicos fríos y a las ganancias derivadas de la compra del grano por parte de casas comerciales ubicadas en Sevilla, Cali o Manizales, que, a su vez, daban acceso a dos cosas importantes para sus cultivadores: mercancías y crédito<sup>8</sup>. Recordemos que el café producido en Sevilla además fue beneficiado por los intentos del Estado por mejorar la agricultura departamental en investigación, mejora de terrenos, abonos y capacitación (Santos & Sánchez, 2010), el establecimiento de circuitos comerciales y de transporte para la movilización de los productos cultivados hacia el eje de procesamiento y el almacenamiento del grano en Cali y hacia la puerta de salida al exterior, que era el puerto de Buenaventura (Monsalve, 1927).

Del proceso de apertura en la colonización de estos territorios se creó un mercado de tierras en el municipio de Sevilla durante el periodo de 1912-1926, el cual fue bastante dinámico, variado, monetizado, flexible y dotado de crédito (2.409 transacciones). Si se observa este mercado a nivel general, se obtienen tres puntos básicos de interés: (i) su existencia a partir de un proceso de colonización, explotación y legalización de la propiedad del suelo; (ii) la presencia del cultivo del café y un interés constante por cultivarlo; y (iii) la presencia de actores de diversa procedencia y diferente

8 Protocolos notariales de hipoteca y de venta de mercancías en Notaría Primera de Sevilla (en adelante NPS), Notaría Única de Zarzal (en adelante NUZ) y de Notaría Única de Caicedonia (en adelante NUC).

poder adquisitivo en función de los movimientos del mercado –compra o venta–, siempre en procura de obtener una propiedad para aquellos que no la tenían, ensanchar y mejorar la propiedad para los que la tuvieran o lograr ganancias al hacer operaciones de compra, venta o de préstamos de dinero sobre hipoteca.

Este mercado contó con cuatro actores principales: la Empresa Burila, la Junta Pobladora de San Luis (posteriormente de Sevilla), los colonos y los comerciantes. Cada uno intervino en una o más tipos de operaciones, comprando o vendiendo; sin embargo, también se situaron en el punto intermedio, que era conceder créditos para que unos actores hicieran compra o venta. Para estos últimos, el interés que primaba era la ganancia o el mejoramiento de la propiedad, buscando aumentar su productividad, especialmente de los cultivos de café. Estos actores generaron varios tipos de operaciones dentro de este mercado, profundizando en tres: compraventa, crédito hipotecario y adjudicación. Cada una de estas operaciones fue significativa dentro del mercado y fueron similares en algunas cuestiones (tipos de propiedades que manejaron, utilización del dinero y del crédito) y diferentes en otras (actores involucrados, ritmo de crecimiento o decrecimiento). Así mismo, cada uno de estos actores tuvo dinámicas y características propias. En todas estas operaciones se tiene la presencia de distintos actores y valores; los ciclos que comparten son parecidos y se distancian en el tiempo, algunas operaciones cayeron y otras aumentaron. Todas estas operaciones se apoyaron en un elemento común: la seguridad de los derechos de propiedad, como se puede analizar en los diferentes tipos de operaciones presentados en la tabla 2.

De esta manera, el mercado de tierras permitió la base sobre la cual se pudiera legalizar la propiedad, ampliar la frontera agrícola y aumentar la producción de café en Sevilla. Claramente, dentro de esta dinámica se puede inferir que el acceso a la tierra fue un proceso democrático, no exclusivo de empresarios territoriales, que logró evidenciar una frontera abierta para acceder a los derechos de propiedad y un mercado abierto a todos los actores (colonos, Burila, Junta Pobladora y comerciantes), en donde cada uno orientó sus intereses al mercado (interés de ganancia, acceso a la propiedad o de acceso a fuentes de crédito) sin entrar en conflictos y obteniendo bienestar.

**Tabla 2.**  
Total de operaciones del mercado de tierras en Sevilla, 1912-1926

Año	Compraventa	Crédito hipotecario	Adjudicaciones	Permutas	Total
1912	20	-	19	-	39
1913	4	-	4	-	8
1914	6	-	-	-	6
1915	32	-	2	-	34
1916	180	-	1	1	182
1917	137	12	22	2	173
1918	143	13	1	1	158
1919	378	12	5	6	401
1920	354	11		2	367
1921	98	33	6	7	144
1922	84	22	9	7	122
1923	80	23	15	7	125
1924	162	49	18	4	233
1925	175	47	3	8	233
1926	134	41	1	8	184
<b>Total</b>	<b>1987</b>	<b>263</b>	<b>106</b>	<b>53</b>	<b>2.409</b>
<b>% total</b>	<b>81</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>

*Fuente:* elaboración propia a partir: protocolos notariales de Notaría Primera de Sevilla (NPS), Notaría Única de Zarzal (NUZ) y de Notaría Única de Caicedonia (NUC).

## LA AGENCIA DE LAS SOCIEDADES COMERCIALES

En el anterior aparte se abordó el proceso de crecimiento del café en el departamento del Valle de Cauca y el impacto a partir del factor tierra durante las primeras décadas del siglo XX. Otro factor a considerar en este proceso fue la amplia gama de actores vinculados a la producción y comercialización del café, quienes dentro de la producción cafetera tenían diversa procedencia, capital y ocupaciones. Estos actores dieron inicio a actividades comerciales con la caficultura y encontraron significativas fuentes de renta-



bilidad en relación con las oportunidades derivadas de la actividad global, las cuales iban desde las dinámicas en el inicio de la producción hasta la terminación del proceso mediante la exportación del grano.

En efecto, fue precisamente la variedad de agentes económicos vinculados al sector caficultor lo que contribuyó a jalonar el crecimiento de la producción de café a un ritmo vertiginoso. Por ello, se evidencia que en el proceso de consolidación no intervinieron pocos actores, sino que se trató de una cadena mucho más compleja. A lo largo de este apartado se tratará de caracterizar el proceso, al identificar las principales actividades y los actores económicos que intervinieron en la puesta en marcha de la comercialización cafetera de la región, tanto para su venta interna como para la salida hacia el exterior.

Las innovaciones presentadas en términos organizacionales fueron, de hecho, el resultado del papel ejercido por las sociedades comerciales en el funcionamiento de circuitos mercantiles a nivel regional, tanto de la comercialización de las importaciones como la salida de bienes agroexportables en todo el territorio. De una u otra forma, el despliegue de las actividades comerciales desde el conocimiento del sistema de información, brindaron la experiencia operacional en la conexión entre el mercado local y el internacional. Este enlace entre ambos mercados fue posible a través de las sociedades comerciales que tenían conexión directa con distintas sociedades en el extranjero. Otra estrategia desplegada fue el rol de los agentes locales establecidos en los mercados internacionales, donde se tejieron vínculos comerciales a través del eslabonamiento de casas matrices, sucursales, agentes comerciales, comisiones, acopiadores y productores, factores que terminaron articulando la producción con la comercialización y la logística de envío en el interior y el exterior.<sup>9</sup> Entre las sociedades comerciales especializadas en la exportación cafetera o en el procesamiento de café molido –agroindustrial–, concurren organizaciones impulsadas por algunos de los individuos destacados de los centros comerciales de la región: Cali, Palmira, Buga y Sevilla; empresarios, sociedades y comerciantes diversificaron su capital e incursionaron en la exportación del grano (Delgado, 2014).

---

9 A finales del siglo XIX existía en Cali una considerable cantidad de negocios comerciales. Los registros notariales pueden dar fe de ello, con la constitución de un número relevante de empresas a principios del siglo XX: 84 casas comerciales en funcionamiento. Este número simbolizaba la sólida inserción de Cali en el modelo económico mundial, pues la ciudad situó al comercio y a la producción de materias primas naturales o minerales, o de productos agropecuarios, como su principal actividad comercial y uno de los sectores más dinámicos en el entorno regional.

Aquel proceso –que de acuerdo con lo analizado en este estudio fue exitoso– se aseguró a partir del despliegue de circuitos comerciales y redes extendidas, tanto a nivel regional como interregional, las cuales fomentaron la facilidad en la salida de la producción cafetera de los mercados internos. De lo anterior se desprende que en la línea de producción cafetera intervienen varios procesos que ratifican el posicionamiento comercial del producto final en el mercado internacional. Entonces, ¿cómo se organiza este intercambio económico? Esta inquietud lleva a la necesidad de reconstruir el circuito económico establecido entre el Valle del Cauca y otros departamentos.<sup>10</sup>

Por otra parte, las casas de comercio que no participaron en la comercialización directa al exterior, sino que dirigieron sus esfuerzos aún mercado y una actividad muy puntual, el procesamiento en el mercado local y a nivel internacional, buscaron la tercerización del suministro de café con sociedades extranjeras que jugarían un rol determinante en la distribución. El mecanismo utilizado fue establecer contratos de exclusividad con la sociedad contratante del suministro de café en los que estipularon ciertas obligaciones que debían cumplirse, como la cantidad específica sobre tiempos, limitados con vigencia en promedio de entre seis y un año de lapso de entrega.

Ya sobre la década de 1920 se cuenta con varias casas comerciales y con contratos internacionales de la tan anhelada materia prima: Posada Tobón, Aristizábal y Piedrahita, Alfonso Vallejo y la compañía Vallejo de Industria y Comercio. Si bien, se fijaron contratos con casas extranjeras –lo cual permitió acceder a capital líquido internacional, es decir, pesos oro americanos–, se creó un vínculo dependiente entre los exportadores nacionales a través del suministro de crédito a los comisionistas. En este contexto, el papel de la banca nacional e internacional para la intermediación de las transferencias de suministro de créditos, cobros, giros de pago, etc. (Palacios, 2002), fue fundamental. La tabla 3 presenta las firmas con las que se acordaron los contratos.

---

10 Análisis que no ha sido tenido en cuenta por la historiografía regional y en el cual se tiene la necesidad de ir avanzando poco a poco. Por ende, este trabajo se apoyará en el estudio de las redes de intermediarios y las funciones de la intermediación económica y considerará de manera general todos los aspectos y los actores que contribuyeron dentro de la línea de la producción interna y la comercialización en los países demandantes de café.

**Tabla 3.**  
Contrato entre sociedades  
comerciales: Cali-Nueva York,  
1920-1930

Otorgante	Sociedad extranjera	Contrato
Juri y Cobo	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas con café
G. Lalinde G y Cía.	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Alfonso Vallejo	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Bohomer y Lizen	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Tobón y Cía.	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Caicedo Hijos	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Compañía Alvallejo de Industria y Comercio	E. Canalizo y Company Incorporated	Cuentas de café/crédito
Compañía Industrial Cafetera de Palmira	Banco de Londres y América del Sur	Cuentas de café/crédito
Aristizábal y Piedrahita	The Vásquez Correa y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito

*Fuente:* elaboración propia con información de A. H. C., Ns, Escrituras n.º 634,725; 1924: n.º 306, 498. 1925: n.º 170. 1927: n.º 2231. 1928: n.º 625,1845, 2232. 1928.

Los nueve convenios firmados en la década de 1920 son una radiografía del fuerte vínculo con el mercado de los Estados Unidos, una de las conexiones más sólidas durante las primeras décadas del siglo XX, resultado de la presencia de firmas norteamericanas que hacían contratos en Colombia y estrechaban la relación comercial entre ambos países.<sup>11</sup>

Por otra parte, la estrategia de lograr estas alianzas comerciales entre ambos países se fundó por la inyección de capital a la economía local, ratificando el suministro de capital líquido que respaldaba los contratos firmados entre las partes. Las sociedades comerciales presentadas ofrecían ventajas, por ejemplo, el crédito conferido manejaba una tasa de interés bajo, comparado con la tasa crediticia de las instituciones bancarias en el país. Sin embargo, fueron créditos a corto plazo, más limitados sobre el pago; variaba de seis meses a un año de plazo, correspondiente al tiempo límite en la entrega de la producción cafetera.

Este suministro de capital líquido a nivel internacional se dio de manera vertical desde los contratos establecidos con casas comerciales extranjeras, las cuales inyectaron capital líquido al mercado nacional y a la firma

<sup>11</sup> En los registros notariales consultados no se encontró este tipo de contratos especializados en el suministro de café con otros países en el mundo.

exportadora de café. De allí, el capital se desplegó a los principales mercados internos a fin de afirmar las transacciones entre exportadores y productores de café, lo que garantizaría el constante suministro de café a los empresarios por parte de campesinos. Este esquema fue otro tipo de alianza necesaria para cumplir con la demanda establecida de los contratos entre las partes. Además, este tipo de contrato de pago por comisión entre campesinos y empresarios se renovaba año a año y eran asegurados con hipotecas. La tabla 4 muestra algunos contratos que evidencia este tipo transferencias en el mercado de Sevilla.

**Tabla 4.**  
Ejemplo de contratos de proveedores de café en Sevilla 1920-1926

Vendedor o contratado	Contratante o comprador	Objeto del contrato	Valor	Interés	Hipoteca
Ignacio García	Marco A. Rodríguez (representación de Rafael Jenaro Mejía de Manizales)	Contrato de suministro de café	200 pesos oro	No aplicó	Hipoteca una casa en el Jardín
Juan Ceballos	Torres, Gómez y Cía.	Contrato de dos años, suministro de café	100 pesos oro	1 %	Hipoteca unas mejoras, en la Raquelita
Felipe Ruíz	Marco A. Rodríguez	Contrato de café	40 pesos por arroz	No aplicó	Una finca territorial, punto el Manzanillo
Ramón Arias	Marco A. Rodríguez	Contrato de café	262 pesos oro	No aplicó	Una finca de mejoras, situada en esta jurisdicción
Evangelista Vargas	Marco A. Rodríguez	Contrato de café	872	No aplicó	Mejoras sobre el punto llamado "Alegrías"

A partir de los contratos presentados anteriormente se pueden identificar algunos aspectos generales, como quiénes eran los medianos y los grandes propietarios que suministraban café a comerciantes exportadores, así como quiénes tenían acceso a crédito para financiar el sostenimiento de sus plantaciones y cosecha, lo que daba posibilidad de obtener precios razonables por el producto (Arango, 1977). Se reconoce la influencia de casas comerciales del departamento de Caldas y del Valle del Cauca en la inyección de capital líquido por café o el trueque realizado por mercancías.

*Fuente:* elaboración propia a partir de Notaría Primera de Sevilla (1916-1926).

El crédito era otorgado antes de recibir la cosecha, ante las necesidades básicas del agricultor para emprender tareas: comprar semillas o contratar algún peón. Así mismo, los intereses fueron bajos (oscilaban entre 1 y 3 %) y el promedio del valor prestado era entre 500 y 1.000 pesos oro, lo que ayudó a la dinamización de la economía campesina (Notaria Primera de Sevilla, Tomo 3, Escritura 205, 1925). De hecho, la extensión de crédito del exportador al productor o del pequeño negociante intermediario ha sido una parte esencial del sistema de mercado desde los primeros tiempos. El otorgamiento de crédito fue la estrategia principal para la compra de café. De este modo, el crédito circuló en la economía cafetera ante la carencia de formas institucionales bancarias en los mercados rurales.

## **MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

Por otra parte, la reducción de los costos de transporte y comunicación se lograrían a partir de las mejoras viales y fluviales realizadas.<sup>12</sup> El desarrollo subsecuente de ferrocarriles y de transporte marítimo promovió el comercio y estimuló su concentración en los principales centros de mercado a medida que fue promovido por desarrollos institucionales, incluida la progresiva estandarización de las prácticas comerciales y el crecimiento de las organizaciones comerciales (Delgado, 2014).

Este mejoramiento fue la clave en el establecimiento de circuitos económicos creados y agenciados en conexión con los mercados internos de la región. Claramente, la optimización de la red de transporte permitió el vínculo de los centros de producción especializados, como las zonas cafeteras ubicadas en el norte de la región y en Caldas, las cuales estaban conectadas con los puertos fluviales y marítimos. Por ejemplo, el puerto de Buenaventura permitió la salida de la producción cafetera del suroccidente colombiano, con lo que departamentos como Cauca, Caldas y, principalmente, el Valle del Cauca consiguieron despachar el café por la aduana de este puerto. Un ejemplo de la conexión interregional se ve desde el despacho del grano de la región de Caldas, como se muestra en la tabla 5.

---

12 Un factor determinante para Casson y Lee (2011), dentro de los componentes que regulan el mercado, son los medios de comunicación.

<b>Año</b>	<b>Bultos</b>	<b>Kilos</b>
1920	254.111	17.787.770
1921	422.821	29.577.470
1922	242.641	16.964.870
1923	360.150	25.210.500
1924	355.152	24.860.640
1925	234.611	16.422.770
1926	184.181	12.892.670
<b>Total</b>	<b>2.053.667</b>	<b>143.716.690</b>

**Tabla 5.**  
Café procedente del departamento de Caldas transitando hacia el puerto de Buenaventura (1921-1926)

Fuente: A. H. C., Anuario Estadístico (1926).

Estas condiciones, a su vez, permitieron establecer un circuito comercial integrado por el mejoramiento y la ampliación de la red ferroviaria que logró enlazar los mercados regionales a un gran mercado nacional. Por su parte, el alto volumen de carga que representó el transporte del café, unido al flujo comercial que generó la actividad exportadora, constituyeron una porción fija del producto que alimentó la red de comunicación a nivel interregional en el país (Toro, 2013); esfuerzos que condescendieron en la interconexión comercial de la producción y la distribución de los departamentos en el suroccidente colombiano (Cauca, Caldas y Valle del Cauca) con el Puerto de Buenaventura. Así mismo, la red de transporte mejoró notoriamente el intercambio entre las capitales y los centros urbanos, convirtiendo a Cali en una capital regional y punto de llegada comercial de la producción de tres departamentos con destino hacia el puerto de Buenaventura y desde allí al mercado mundial.

Para el funcionamiento de estas redes no solo fue necesario la estructura de comunicaciones, sino que además debía existir toda una red de organizaciones desplegadas por el territorio en pro de la organización de la logística necesaria para mover el café de las zonas donde se cosechaba. De esta forma, los intermediarios (sociedades/comerciantes) agenciaron toda la logística para generar una frecuencia de comercialización de todo tipo de bienes (despache de la carga de café y el envío de otros enseres) entre la región norte del Valle y Caldas. Las sociedades comerciales que prestarían esta logística fueron Garcés Patiño y Cía. y Llanos y Cía., desde su carácter individual o en representación de otros agentes económicos (Notaria Primera de

Cali, Tomo, 4, escritura 594, 1924). Este tipo de sociedades tenían su centro de operaciones a lo largo de los principales puertos de la región<sup>13</sup> (Notaría Primera de Cali, Tomo 10, escritura 1021, 1924).

Las mismas firmas recibían el cargamento, ya fuera en Puerto Isaac o en Puerto Mallarino, donde desplegaban toda la operación por medio de representantes de la firma y oficinas en los principales puertos en la ruta de navegabilidad y aseguraban el despacho y la descarga de los bultos de café de varios empresarios. Esto se puede verificar a partir del viaje realizado en 1924, donde zarpaba de Puerto Mallarino el Vapor Cabal en su viaje número 43 con llevaba 673 bultos de carga de varios puertos y pertenecientes a varios empresarios cafeteros (cuadro 1). El cuadro 1 evidencia de nuevo la importancia de los comisionistas que facilitaban el envío del café a lo largo del circuito. Así mismo, demuestra la agencia de sociedades comerciales cañenas conectadas con los centros de producción de Caldas y Antioquia y la presencia de café proveniente de Medellín, que también era despachado por el puerto de Buenaventura.

**Cuadro 1.**

Características de la carga en el viaje de caldas a Cali, 1924

60 sacos de café almendra, marca Bank Trust New York, Andes, Armenia. Excelso por cta. de Banco del Ruíz de Manizales y también embarcado por Garcés Patiño & Co. y a la orden de los mismos en Puerto Isaac.
138 sacos café almendra marca Gonzalo fantasía, Medellín New York y 10 sacos marca Gonzalo consumo New York, total 148 sacos cta. de Rafael Genaro Mejía y despachado también por Garcés Patiño & Cía. a los mismos en Puerto Isaac.
60 sacos de café almendra sin escoger por cuenta de Caicedo Puente & Co. Despachados por los mismos y a su orden de Puerto Mallarino.

Fuente: Notaría Segunda de Cali, Tomo 10, Escritura 1021, 1924.

Una de las líneas vitales del tejido interregional fue trazada por el Ferrocarril del Pacífico en la conexión sur-norte, la cual enlazó los departamentos del Cauca y del Valle del Cauca y vinculó a sus capitales, Cali y Popayán, que se encontraban a 159 kilómetros de distancia; esto también permitió la movilidad de mercancías con el departamento del Cauca. Internamente, el Ferrocarril del Pacífico desembotelló de manera eficiente al Valle del Cauca y para 1930 había conseguido integrar toda la economía local desde el sur hasta el norte. Así mismo, la conexión interna de los mercados regionales consiguió movilizar y comercializar la producción de cada uno de los

13 Puertos como La Virginia, Puerto Caldas, Puerto de Toro y Puerto Mallarino.

municipios a nivel regional, creando una red de comercio tanto de materias primas como de mercancías manufacturadas.

Precisamente, la ruta más importante del ferrocarril fue Buenaventura-Cali-Cartago, puesto que integró toda la zona centro del departamento con el puerto –de oeste a este–, bajando desde Tuluá, Buga, Yumbo y La Cumbre hasta Dagua, Cisneros y Córdoba, para finalmente llegar a Buenaventura (figura 2). La tercera línea férrea articuló todo el departamento con la zona norte y arrancó en la estación de Zarzal, a 304 kilómetros de Buenaventura, penetrando el territorio de Caldas y las estribaciones del flanco occidental de la cordillera central o del Quindío de manera ascendente (Monsalve, 1927).

**Figura 2.**  
Ruta del ferrocarril del Pacífico Caldas-Buenaventura, año 1930



De esta manera, las actividades desplegadas a nivel interregional convirtieron a Cali en un lugar estratégico que concentraba la llegada y la salida de gran volumen de mercancías y la producción de bienes agrícolas con destino al comercio exterior. En este sentido, la estación del Ferrocarril del Pacífico en Cali fue la más importante de la toda la ruta ferroviaria, en doble vía: en cuanto al movimiento de mercancías derivadas de las importaciones llegadas al puerto de Buenaventura que, posteriormente, eran introducidas hacia el interior del departamento y en lo relacionado con las exportaciones realizadas a nivel interregional.

Fuente: (Monsalve, 1927).



## CONCLUSIONES

El estímulo y desarrollo de la producción cafetera en el Valle del Cauca fue inducido bajo una demanda constante del grano a nivel internacional que conllevó al volcamiento de diferentes actores al vincularse a los frutos y la especulación que generó la actividad cafetera durante los primeros 30 años del siglo XX. Esto permitió que se gestaran una serie de especializaciones dentro del circuito económico creado en la región para lograr la exportación del grano, como sucedió con la producción, el procesamiento y la logística de transporte del producto del cultivo de café. A partir de la conjugación de estas actividades, el modelo agroexportador en la región del Valle del Cauca resultó ser exitoso.

Sin embargo, como se expuso a lo largo del artículo, para que se lograra funcionalidad dentro del sector no solo fue necesario que existiera una demanda del grano, sino que también fue necesaria una organización interna y multifactorial para el desarrollo de la economía cafetera, donde se destacaron dos pilares fundamentales. El primero, dentro del proceso de transformación agrícola del departamento (en niveles productivos), dado a partir de la expansión de la frontera agraria; donde se desarrolló un mercado de tierras con varias operaciones; y segundo el rol jugado por sociedades comerciales cafeteras que se encargaron de comercializar el producto.

En cuanto a la estructura y distribución de la tierra, a partir del mercado de tierras se creó la base sobre la cual se pudo legalizar la propiedad, ampliar la frontera agrícola de la región y aumentar la producción a nivel regional. Dicho mercado demostró condiciones principales que lo hicieron especial, como el hecho de que no fuese exclusivo de empresarios territoriales sino abierto a todos los actores.

Por otra parte, la concurrencia de sociedades comerciales cafeteras permitió la presencia de un actor que facilitaría la comercialización a nivel regional hacia los mercados de demanda. Así, fue posible adelantar tres procesos centrales: (i) innovar en términos estructurales y organizativos; (ii) apoyar la actividad cafetera mediante el establecimiento de redes de comercialización para poder dirigir la producción local hacia los mercados de consumo nacionales y extranjeros, creando un tejido económico entre Sevilla, Manizales, Cali y Nueva York; (iii) no solo establecer redes de comercialización hacia los clientes, sino que a los cultivadores y los comerciantes locales sevilanos les brindaron, a cambio del café producido, créditos en

forma de dinero, mercancías o créditos hipotecarios para comprar propiedades o mejorar las que tenían.

## REFERENCIAS

### *Archivos y fuentes primarias*

#### **Archivos públicos y bibliotecas**

Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC)

Archivo de la Notaría Primera de Sevilla (NPS)

Archivo de la Notaría Única de Zarzal (NUZ)

Biblioteca Luis Ángel Arango

Biblioteca Mario Carvajal

Biblioteca Nacional de Colombia

#### **Hemerografía y publicaciones seriadas**

Anuario Estadístico del Valle del Cauca, 1938, 1938, 1945.

Boletín Estadístico del Valle del Cauca, 1917.

Boletín Estadístico Municipal Cali, 1920-1930.

## Referencias

Arango, M. (1977). *Café e industria 1850-1930*. Bogotá: Carlos Valencia Editores.

Casson, M., & Lee, J. (2011). The origin and development of markets: A Business History perspective. *Business History Review*, 85, 9-37. <https://doi.org/10.1017/S0007680511000018>

Delgado, B. (2014). *Prácticas empresariales en los negocios de la familia Carvajal Borrero: inicio, desenvolvimiento, consolidación y crecimiento en Cali, 1880-1939* (tesis de pregrado). Departamento de Historia, Universidad del Valle, Cali, Colombia.

Gordillo, J. (2001). *Café y crecimiento económico regional: el antiguo Caldas*. Manizales: Editorial Universidad de Caldas.

Gelman, J. (2009). ¿Crisis postcolonial en las economías sudamericanas? Los casos de Río de la Plata y Perú. En E. Llopis & C. Marichal (coord.). *Lati-noamérica y España, 1800-1850: un crecimiento económico excepcional* (pp. 25-64). Madrid: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.

- Lewis, C. M. (2008). Economías de exportación. En A. Castillero & A. Kuethe (eds.). *Historia General de América Latina*, vol. VII (pp. 79-109). Madrid: Unesco/Trota.
- Londoño, J. (2003). Lisando Caicedo: Un empresario territorial caucano. En C. Dávila-Ladrón-de-Guevara (ed.). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX* (407-441). Bogotá: Norma.
- Londoño, J. (1993). *De San Luis a Sevilla* (tesis de pregrado). Universidad del Valle, Cali, Colombia.
- Legrand, C. (1988). *Colonización y protesta campesina en Colombia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Machado, A. (1975). Relaciones de producción en la economía cafetera, 1930. *Ideología y sociedad*, n. d., 64-86.
- Machado, A. (2002). *De la estructura agraria al sistema agroindustrial*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Monsalve, D. (1927). *Colombia cafetera*. Barcelona: Henrich y Cía.
- Ocampo, J. A. (1965). *Café, industria y macroeconomía, ensayos de historia económica colombiana*. Bogotá: Banco de la República.
- Ocampo, J. A. (2015). *Café industria y macroeconomía: ensayos de historia económica colombiana*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Palacios, M. (2002). *El Café en Colombia 1850-1970 una historia económica, social y política*. Bogotá: Planeta. <https://doi.org/10.2307/j.ctv51304h>
- Posada, J. (1918). *Libro azul de Colombia*. Nueva York: The J. J. Little & Ives Comp.
- Quejada, J. C. (2016). Manejo estatal de baldíos: factor de crecimiento en el departamento del Valle del Cauca, 1910-1920. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 43(1), 135-163. doi: <https://doi.org/10.15446/achsc.v43n1.55067>
- Quiceno, L. A. (2007). *La formación histórica de Sevilla (Valle), 1903-1920* (tesis de pregrado). Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia.
- Ramírez, R. (2001). La Aurora: Modelo de hacienda cafetera agroexportadora. Líbano-Colombia, 1907-1934. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 46, 75-100.
- Ramírez, R. (1999). De la distribución de baldíos a la consolidación de una región cafetera: dinámica comercial y estructuras agrarias en El

Líbano, Tolima, 1886-1897. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 26, 83-114.

Ramírez, R. (2004). *Formación y transformación de la cultura laboral cafetera en el siglo XX*. Medellín: La Carreta Histórica

Ramírez, R. (2008). *Historia laboral de una hacienda cafetera: La Aurora, 1882-1982*. Medellín, La Carreta Editores.

Santos, A., & Sánchez, H. (2015). Tierras públicas y privadas para la cría de ganado y cultivos de café en una zona de frontera del Caribe colombiano: Valledupar (Magdalena), 1920-1940. *Memorias. Revista Digital de Historia y Arqueología desde el Caribe*, 11(27), 244-275.

Santos, A., & Sánchez, H. (2010). *La irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca*. Cali: Universidad del Valle.

Toro, J. (2013). *Economía cafetera y el desarrollo económico en Colombia*. Bogotá: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

Vásquez, E. (2001). *Historia de Cali en el siglo 20: sociedad, economía, cultura y espacio*. Cali: Universidad del Valle.

Valdivia, L. (1992). *Economía y espacio en el Valle del Cauca*. Cali: Universidad del Valle.

Viloria, J. (1998). Café en la Sierra Nevada de Santa Marta: aspectos históricos. En L. Martínez & H. Sánchez (eds.). *Indígenas poblamiento, política y cultura en el departamento del Cesar* (n. d.). Valledupar: Ediciones Unicesar.

Zuluaga-Jiménez, C. (2012). Historiografía empresarial e industrial sobre el Valle del Cauca, 1950-2007. *Revista de Historia Regional y Local*, 4(8), 316-366. <https://doi.org/10.15446/historelo.v4n8.31962>

**Sugerencia de citación:**  
Bonet-Morón, J. y Ricciulli-Marín,  
D. C. (2020).  
Historia del ordenamiento  
urbano de Valledupar.  
*tiempo&economía*, 7(1), 125-153.  
doi: 10.21789/24222704.1555

**DOI:**  
10.21789/issn.2422-2704.1555

# Historia del ordenamiento urbano de Valledupar\*

## History of Urban Planning in Valledupar

**Jaime Bonet Morón**

Director del Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER),  
Banco de la República. Cartagena, Colombia  
jbonetmo@banrep.gov.co

**Diana Carolina Ricciulli Marín**

Investigadora del Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER),  
Banco de la República. Cartagena, Colombia  
driccima@banrep.gov.co

### RESUMEN

Los estudios de caso sobre desarrollo urbano en Colombia se han concentrado en dos de las ciudades más pobladas: Bogotá y Medellín (Castrillón & Cardona, 2014; Beuf, 2012). Mientras tanto, el éxito en la planificación de otras ciudades con menor población ha sido menos visible. El objetivo de este documento es reconstruir las diferentes etapas de la planificación urbana en Valledupar utilizando cartografía, archivos históricos, periódicos, entrevistas, documentos e imágenes. El periodo analizado corresponde a la segunda mitad del siglo XX. En su conjunto, la experiencia de Valledupar señala la importancia de formular y hacer cumplir los planes de desarrollo urbano. Igualmente, destaca el fortalecimiento institucional como un aspecto clave para el progreso local.

\* Una versión inicial de este documento fue publicada en Cuadernos de Historia Económica No. 51, disponible en [http://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9735/CHE\\_51.pdf?sequence=8&isAllowed=y](http://repositorio.banrep.gov.co/bitstream/handle/20.500.12134/9735/CHE_51.pdf?sequence=8&isAllowed=y)

**Palabras clave:** planificación urbana, desarrollo local, Colombia, Valledupar.

**Códigos JEL:** H70, N96, R58.

## **ABSTRACT**

Most of the studies on urban development in Colombia have concentrated in two of the biggest cities: Bogotá and Medellín (Castrillón & Cardona, 2014; Beuf, 2012). Meanwhile, the success of other smaller cities remains less visible. The aim of this paper is to reconstruct the different stages of urban planning in Valledupar using cartography, historical archives, newspapers, interviews, documents, and images. The period under study comprises the second half of the twentieth century. In the aggregate, the experience of Valledupar points out the importance of formulating and enforcing urban development plans. In addition, strengthening of institutions appear to be of utmost importance for local progress.

**Keywords:** Urban planning, local development, Colombia, Valledupar.

**JEL Codes:** H70, N96, R58.

## INTRODUCCIÓN

Al igual que en el resto de Colombia, el crecimiento acelerado de la población en Valledupar se vivió con mayor intensidad en la segunda mitad del siglo XX. De acuerdo con los censos de población del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), en el periodo intercensal 1912-1938, el crecimiento promedio anual de la población fue de 2,4 %, mientras que en los tres periodos siguientes (1938-1951, 1951-1964 y 1964-1973) la tasa de crecimiento promedio anual de su población fue de 7,6 %, 11,5 % y 11,0 %, respectivamente. Valledupar tuvo la tasa de crecimiento más alta entre las capitales de la región Caribe, pasando de tener aproximadamente 16.000 habitantes en 1938 a cerca de 160.000 en 1973.

La llegada masiva de población a Valledupar resultó en cambios importantes en su estructura urbana, entendiendo esta última como las relaciones espaciales, económicas y sociales entre los distintos sectores que componen la ciudad (Levy, 2017). Por un lado, algunos grupos de inmigrantes constituyeron las primeras invasiones de terrenos en el sur de la ciudad, específicamente en lo que hoy son los barrios Primero de Mayo, Siete de Agosto, San Martín y Doce de Octubre (Cuello, 2015). Adicionalmente, el crecimiento poblacional y la aparición de nuevos asentamientos se dio sin un progreso similar en acceso a servicios públicos básicos. De acuerdo con el censo de población y vivienda de 1964, entre las capitales de la región Caribe, Valledupar era la segunda con menor acceso a servicios públicos después de Riohacha. El porcentaje de viviendas con disponibilidad de agua, sanitario, baño y luz en este año era de solo 32, 21, 25 y 25 %, respectivamente.

Este crecimiento desordenado, sin soluciones en materia de acceso a servicios públicos, llevó a la administración pública a tomar acciones frente a la planeación urbana del territorio. Los esfuerzos en esta dirección se vieron materializados en un primer plan de desarrollo urbano presentado por el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC) en 1969 y en el primer plan maestro de acueducto y alcantarillado de 1975. Así mismo, el éxito en la formulación y ejecución de estos planes estuvo ligado al trabajo y la influencia de distintos actores e instituciones que se vieron involucrados en el proceso de planeación urbana de la ciudad.

Como resultado de la buena gestión y planeación, Valledupar logró coberturas de servicios públicos superiores a las de otras capitales de la región Caribe colombiana (Ochoa, 1998). De acuerdo con el censo de

población y vivienda del DANE de 1993, Valledupar era la capital costeña con menor privación en acceso a servicios públicos básicos y la segunda con menor déficit cualitativo de vivienda después de Barranquilla. Además, la ciudad alcanzó un importante reconocimiento en Colombia y toda Latinoamérica. En 1998, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) destacó el caso de Valledupar como una experiencia exitosa en gestión del desarrollo urbano en América Latina (Rojas & Daughters, 1998). Además, de acuerdo con Angell, Lowden y Thorp (2001), la capital cesarense fue considerada como una de las ciudades intermedias mejor planificadas de Colombia en el año 2000.

Este documento estudia la historia del desarrollo urbano de Valledupar durante la segunda mitad del siglo XX, permitiendo extraer lecciones importantes que resultan aplicables a otros contextos del país y la región. A través de cartografía histórica, documentos, imágenes, archivos históricos y prensa, se reconstruyen las etapas que guiaron el desarrollo urbano de esta ciudad y que la llevaron, en la década de 1990, a alcanzar un importante reconocimiento en el país y toda Latinoamérica. El trabajo se enriqueció igualmente con entrevistas realizadas a expertos que participaron activamente del proceso de ordenamiento urbano en la ciudad.<sup>1</sup>

En relación con la temática abordada, Fernández (2011) presenta un breve análisis desde la sociología del crecimiento urbano en Valledupar en el periodo 1950-2000. Por su parte, García (1999, s.f.) analiza algunos aspectos del desarrollo urbano de la ciudad en el siglo pasado. De manera similar, IDOM (2015) estudia el crecimiento de la huella urbana en la cabecera municipal a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Por su parte, Findeter (2017) y el Programa de Expansión Urbana de NYU (2016) analizan los patrones de expansión urbana y realizan propuestas concretas para lograr un crecimiento planificado y sostenible en los próximos años.

El documento está conformado por cuatro secciones. La historia del desarrollo urbano de esta ciudad se divide en dos grandes etapas que se abordan a través de la segunda y tercera sección. La primera estudia las bases para el ordenamiento del territorio que surgieron a mediados del siglo XX, mientras que la tercera presenta los planes de desarrollo crea-

1 Los autores agradecen la colaboración brindada por el alcalde Augusto Ramírez Uhía, los exalcaldes Rodolfo Campo Soto, Elías Ochoa Daza y María Clara Quintero, y por Heriberto Mendoza, Carlos García Aragón, Raúl Villegas Ochoa, Sonia Gómez Taboada, Carmen Mause, Aurora Pachón, Eugenio Cortés, Magdalena Pradilla, Felipe Castro, Rosa Monsalve, Juan Manuel Ortiz, Jorge Maestre Jaraba, Blanca Zapata, Amparo Bello, Fernando Chalarca y Miguel Villazón Blay.



dos en el marco de las leyes nacionales sobre ordenamiento territorial que guiaron el crecimiento de la ciudad por el resto del siglo. La cuarta sección presenta las reflexiones finales.

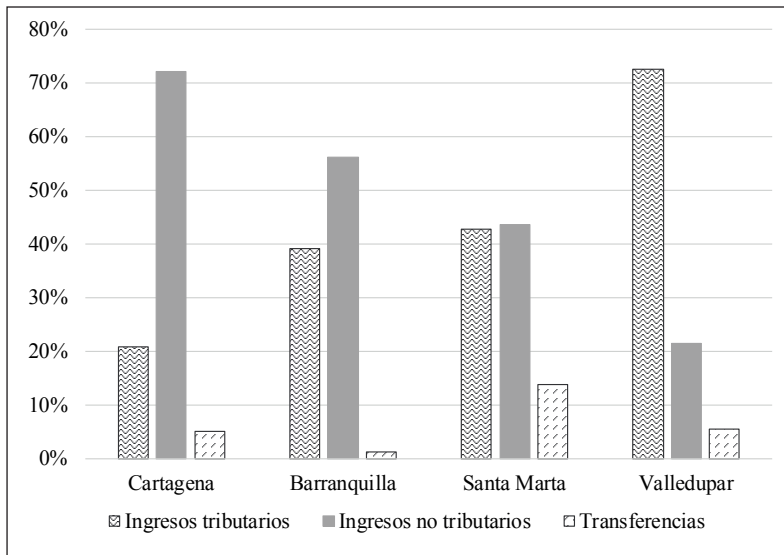
## **BASES PARA EL ORDENAMIENTO URBANO**

A pesar de que el primer plan de desarrollo urbano para la ciudad de Valledupar data de 1969, sus orígenes se remontan a algunos años antes, cuando se llevaban a cabo acciones de mejora en la administración pública local. Inicialmente, a principios de la década de los sesenta, la Alcaldía Municipal trabajó en el fortalecimiento de la hacienda pública. Por una parte, por medio del acuerdo 27 del primero de octubre de 1963, se creó la Contraloría Municipal, con la cual se establecieron un conjunto de normas en materia de organización, administración, disposición, control y fiscalización de los ingresos municipales. Así mismo, se expidió el estatuto orgánico de hacienda y tesoro municipal, el cual contemplaba todo lo relacionado con el régimen presupuestario y la forma como se debía realizar su vigilancia y control (Dangond, 2002).

Por otro lado, y en línea con estas nuevas medidas, el acuerdo 7 de 1964 autorizó el cobro de una tarifa de predial equivalente al dos por mil con una sobretasa de 10 % sobre el capital e intereses del mismo impuesto (Pachón, 1983). De acuerdo con Pachón (1983), como resultado de estos cambios, los predios dentro del perímetro urbano no edificado llegaron a pagar hasta una tarifa de ocho por mil.

En su conjunto, estas políticas contribuyeron a un aumento de la participación del recaudo de tributos en los ingresos totales del municipio. De acuerdo con el DANE, en 1969 los ingresos tributarios alcanzaron a representar más del 70 % de los ingresos totales de Valledupar, por encima de la participación observada en las capitales con mayor población y actividad económica de la región: Cartagena (21 %), Barranquilla (39 %) y Santa Marta (43 %) (gráfica 1). En contraste, los ingresos no tributarios y las transferencias de Valledupar contaban con una participación de 21 y 5 %, respectivamente.

Paralelo al fortalecimiento de las instituciones fiscales y en relación directa con la planeación urbana, el acuerdo 32 de 1963 aprobó un plan de desarrollo integral para el municipio, el cual tendría un plazo máximo de 10 años a partir de 1964. Este incluía entre otras propuestas: la construcción de vías carreteables y caminos de penetración; la ejecución de un plan de



**Gráfica 1.**  
Participación principales  
fuentes de ingreso (1969)

*Fuente:* series estadísticas de algunas variables socio-económicas de 30 ciudades principales e intermedias 1965-1972 (DANE) y cálculos de los autores.

vivienda para obreros, campesinos y clase media; la construcción y ampliación de locales escolares, hospitales y centros de salud; la ampliación del acueducto y alcantarillado de la cabecera municipal; la electrificación urbana y rural; y el arreglo y pavimentación de calles (Dangond, 2002). Además de lo anterior, el plan de desarrollo de 1963 contempló la elaboración de un plano regulador de la cabecera municipal. Para este propósito, se contrataron los servicios del arquitecto cubano Manuel Carrerá, quien fue contactado por el señor Delio Cuello Gutiérrez, hermano de Manuel Germán Cuello (concejal en ese entonces) y amigo de Carrerá, quien era su vecino en el edificio García en Barranquilla (Bell, 2016).

Carrerá, nacido en 1909, había estudiado arquitectura en la Universidad de Columbia, Nueva York, y contaba con estudios de posgrado en planeación de la misma universidad. A mediados de la década de 1930, había llegado a Barranquilla contratado por la compañía constructora barranquillera Corneliessen y Salcedo para el desarrollo de algunos proyectos en esta ciudad. Años más tarde, entre 1945 y 1959, regresó a La Habana para desempeñarse como funcionario en el Ministerio de Obras de Cuba, en donde asumió los cargos de jefe de planeación y jefe encargado de hospitales (Bell, 2016).

En las labores que desempeñó, Carrerá se destacó por proponer soluciones a los principales problemas urbanos y arquitectónicos de la primera mitad del siglo XX. En relación con la arquitectura, se caracterizó por la simplificación formal y su estilo *art deco*, que quedó plasmado en diversas construcciones en las principales capitales de la región Caribe. Entre ellas

se encuentran: el Teatro Cartagena, el Hotel Caribe y el edificio Ganem en Cartagena; el edificio García y el Teatro Murillo en Barranquilla; y el Hotel Tayrona en Santa Marta (hoy gobernación del Magdalena) (Bell, 2016).

En relación directa con la planificación, el arquitecto dejó su legado en el trazado urbano de Valledupar. De acuerdo con Cuello (2015), luego de haber sido contratado en 1963, el arquitecto llegó a la ciudad para conocer de cerca las necesidades de esta población; recorrió las tierras invadidas, se reunió con voceros de la administración pública y las comunidades, y expuso sus ideas sobre el trazado urbano más conveniente para la ciudad. En la proyección del futuro urbano de Valledupar, el arquitecto tomó como base sus principios rectores en materia de planificación, los cuales se remontaban a la reforma urbana de París del siglo XIX y a la influencia de su profesor en la Universidad de Columbia, Sir Raymond Unwin, precursor de la Ciudad Jardín (Bell, 2016).

Siguiendo sus principios rectores, Carrerá levantó planos y trazó las principales avenidas de Valledupar. De acuerdo con Cuello (2015, p. 24): “Carrerá trazó lo que hoy son las avenidas Simón Bolívar, Pastrana, la avenida que sale del terminal de transporte a encontrarse con la carretera que va a Valencia y demás poblaciones que bien conocemos, el tramo de la avenida Salguero hasta el terminal”. Además, dialogó con los invasores para que estos colocaran sus viviendas en el sitio más adecuado para dejar calles amplias (Cuello, 2015). En general, toda la influencia de Carrerá quedó plasmada en el primer Plan Piloto de Desarrollo Urbano (PPDU) realizado por el IGAC en 1969, que, aunque no fue aprobado por el Concejo Municipal, fue aplicado parcialmente por la oficina de planeación (García, 1999; Pachón, 1983).

El PPDU incluyó propuestas en distintas áreas enfocadas a guiar el crecimiento ordenado de la ciudad. En línea con el movimiento de Ciudad Jardín, en la mayoría de sus apartes se recomendó la arborización para lograr mejores condiciones de vivienda y trabajo. Además, el plan presentó una propuesta sobre la delimitación del perímetro urbano y sus áreas de expansión. Lo anterior, teniendo en cuenta las proyecciones en cobertura de servicios públicos básicos principalmente acueducto y alcantarillado (IGAC, 1969).

Con relación al diseño del plan vial, se propuso la arborización de la mayoría de las vías para solucionar la falta de protección solar. Además, para facilitar el flujo continuo de tráfico, propuso la construcción de glorietas en las intersecciones. Como parte de las propuestas, se presentó un plan vial exclusivo para el centro, determinando la ubicación de zonas verdes,

parqueaderos y el ancho de los andenes para facilitar el flujo peatonal en esta zona de la ciudad (IGAC, 1969).

Finalmente, un último tema clave del PPDU fue una propuesta de zonificación que se encargó de determinar los mejores usos de la tierra y de separar usos incompatibles de la misma. En esta sección se presentó un esquema de sectorización que dividió el territorio con fines político-administrativos, identificando los núcleos urbanos que conformaban la ciudad y las distintas agrupaciones de barrios. Esto último sería de gran utilidad para la descentralización de ciertos servicios, así como para la concentración de otros de carácter comunitario (IGAC, 1969).

Un mapa realizado por el IGAC en 1970 presenta el trazado existente en la ciudad un año después de la formulación del PPDU (figura 1, panel A). Este último, permite identificar además los barrios que conformaban la huella urbana de la ciudad en ese entonces (figura 1, panel B). En particular, la ciudad contaba con 20 barrios. En el suroccidente ya estaban presentes algunos que eran resultado de las primeras invasiones (Primero de Mayo y San Martín), así como las importantes avenidas trazadas por Carrerá. También se podían apreciar algunas de las principales obras de infraestructura en la ciudad: al norte, el Club Valledupar; más al centro de la ciudad, la plaza Alfonso López, el cementerio central, el Instituto Técnico Pedro Castro Monsalvo (antes la Escuela de Artes y Oficios) y el Hospital Rosario Pumarejo de López; por su parte, hacia el sur, se podían apreciar la plaza de mercado, el estadio municipal, el Instituto de Fomento Algodonero, la Federación Nacional de Arroceros y la plaza de ferias y exposiciones.

### ***Insfopal y el primer plan maestro de acueducto y alcantarillado***

La optimización de la cobertura de servicios públicos se constituyó en otro de los cimientos claves para lograr el desarrollo urbano exitoso en la ciudad. Distintas propuestas en torno a este tema fueron abordadas por el plan de desarrollo integral de 1963, el PPDU del IGAC en 1969 y, más concretamente, por el plan maestro de acueducto y alcantarillado de 1975. No obstante, su ejecución estuvo determinada por la capacidad técnica de las instituciones encargadas de llevarlas a cabo (García, 1999).

El Instituto de Fomento Municipal (Insfopal), creado en 1950, fue una de estas instituciones. En particular, en 1957, el Insfopal quedó encargado de la construcción, operación y mantenimiento de los acueductos y alcantarillados de la ciudad. Así mismo, se le asignaron facultades para fijar tarifas

de servicios públicos. En el desarrollo de estas nuevas funciones nacieron las Sociedades de Acueductos y Alcantarillados (ACUAS), conformadas con participación del departamento, los municipios y el Insfopal, con la finalidad de administrar y conservar las obras que este último realizara en las poblaciones afiliadas (Vélez, 2013).

Como resultado de esta reorganización, en 1961, el acueducto construido en Valledupar en 1942, que desde ese entonces era administrado por las Empresas Municipales de Servicios Públicos, pasó a manos de la Empresa de Acueducto y Alcantarillado del Magdalena Acuadelma (Empodupar, 1984). Una transformación que marcó el comienzo de una nueva etapa en la administración de los servicios públicos en la ciudad.

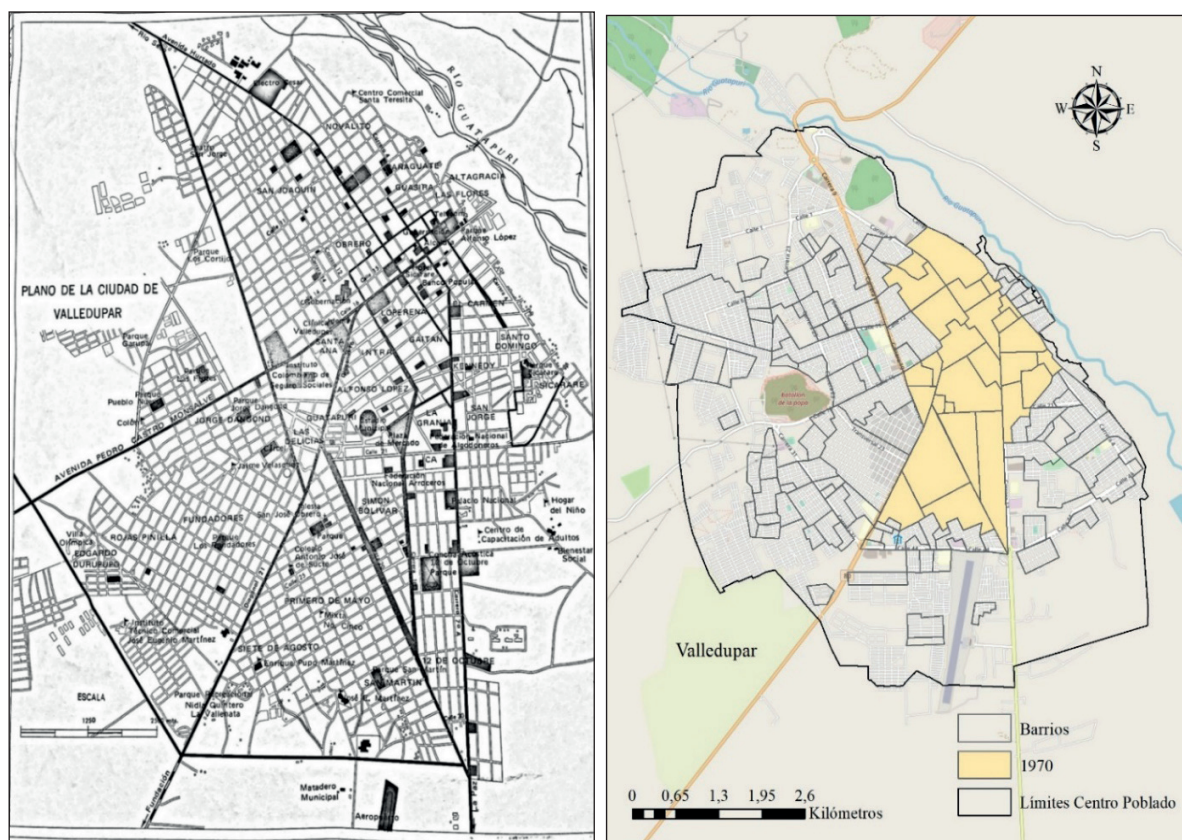
En primera instancia, Insfopal presentó en 1961 un proyecto completo para una planta de tratamiento de aguas potables para el acueducto de Valledupar. En ese entonces, el sistema de acueducto funcionaba con aguas procedentes del río Guatapurí. Estas llegaban a un tanque construido de ferroconcreto que servía como decantador primario, reteniendo las arenas y materiales pesados que arrastraban las aguas. Del tanque de decantación se derivaba una canalización que llevaba las aguas a un tanque de almacenamiento que al final distribuía las aguas sin ningún tipo de tratamiento (Insfopal, 1961).

El nuevo proyecto de 1961 incluyó una propuesta para el tratamiento completo de las aguas, la cual comprendía: (i) la decantación preliminar por simple gravedad aprovechando el desarenador ya construido; (ii) la aplicación de coagulantes a las aguas crudas; (iii) la floculación mecánica aprovechando equipos accionados por motores eléctricos en tanques especiales; (iv) la clarificación del agua floculada en tanques de sedimentación; y (v) la filtración del agua sedimentada. El presupuesto calculado para la ejecución total de esta obra, incluyendo tanques, filtros y tuberías, fue de 816.481 pesos, cifra equivalente al 73 % de los ingresos totales de Valledupar en 1961 (Insfopal, 1961).

De acuerdo con García (1999), en 1962 y 1963, Acuadelma construyó las primeras estructuras de concreto para el tratamiento preliminar del agua. A su vez, y paralelo a estas obras, se construyeron nuevas redes de distribución que reforzaron las existentes y sirvieron para abastecer a algunos de los nuevos barrios producto de las invasiones a mediados de siglo como Primero de Mayo, 12 de Octubre y Simón Bolívar (García, 1999).

Una segunda etapa en la administración de los servicios públicos inició luego de la creación del departamento del Cesar en 1967. En particular, en 1969, el acueducto y alcantarillado pasó a ser administrado directamente por Insfopal, entidad que estableció una dirección seccional en la nueva capital para administrar los servicios del nuevo departamento (Empodupar, 1984). Bajo esta nueva directriz, en 1970 tuvo lugar la culminación de la primera etapa de la planta de tratamiento. Además, en relación con el sistema de alcantarillado, se construyó el colector de aguas negras del barrio Novalito (García, 1999).

**Figura 1.**  
Planos de Valledupar (1970)



A. Plano del IGAC (1970)

B. Crecimiento huella urbana por barrios

El conjunto de obras y cambios mencionados hasta el momento condujeron a un importante aumento en la cobertura de acueducto en la ciudad. Como se puede observar en la gráfica 2, entre 1964 y 1973, Valledupar presentó el mayor aumento en cobertura de este servicio dentro de las capitales de la región Caribe. De acuerdo con los censos de población del DANE, la cobertura de este servicio pasó de 20 % en 1964 a 73 % en 1973, ubicándose en este último año como la cuarta ciudad con mayor cobertura

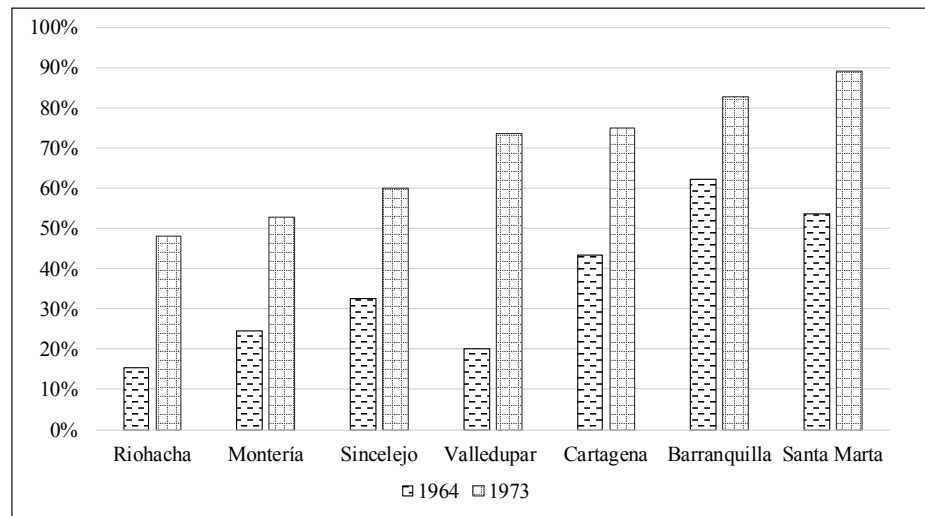
*Fuente:* Cartografía histórica Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC) y elaboración de los autores a partir de información de la Secretaría de Planeación de Valledupar e IDOM (2015).

con una cifra muy cercana a la de Cartagena (gráfica 2).

Los avances logrados en la década de los sesentas e inicios de los setentas continuaron en los años siguientes y fueron igualmente precedidos por cambios en la administración de los servicios. En 1974, se independizó la administración de los servicios de la ciudad, creándose la Empresa de Acueducto y Alcantarillado de Valledupar, Acuadupar (Empodupar, 1984). Por otra parte, en 1977, el vallenato Alfonso Araújo Cotes fue nombrado director general del Insfopal, cargo desde el cual impulsó el desarrollo de obras importantes para la capital del Cesar (García, 1999).

**Gráfica 2.**  
Cobertura de acueducto  
1964 y 1973

*Fuente:* Censo Nacional de Población y Vivienda 1964 y 1973 DANE; cálculos de los autores. Nota: La cobertura de acueducto en 1964 es calculada con base en el número de viviendas con disponibilidad de agua dentro del hogar, la cual puede ser entendida como una cota superior de la cobertura de este servicio.



Bajo la nueva administración, en 1974, Acuadupar recibió un préstamo otorgado por el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF), por intermedio del Insfopal, por 31,2 millones de pesos (11.000 millones de pesos en precios constantes de 2019). Estos recursos fueron destinados a la financiación de obras para la optimización de la infraestructura de acueducto y alcantarillado y el diseño del primer plan maestro de acueducto y alcantarillado de la ciudad, propósito para el cual se contrataron los servicios de la firma Hidrotec Ltda. (García, 1999).

Algunas de las obras ejecutadas con los recursos del préstamo del BIRF incluyeron la optimización completa de la planta de tratamiento, la instalación de tuberías para la provisión del servicio en nuevos barrios, un análisis de alternativas para el tratamiento de aguas negras y el diseño de colectores principales y secundarios. Sobre el impacto de estas obras, Abel

Darío Giovanetti, gerente de Acudupar en 1975, comentó en entrevista con el periódico Antena del Cesar: "Mientras Valledupar contará dentro de diez años con servicios de acueducto con cubrimiento del 100 %, las perspectivas de construcción de alcantarillado son remotas, si se tiene en cuenta que el déficit de este servicio es del 70 %, y requiere inversiones en el orden de 150 millones de pesos".<sup>2</sup>

En los años que siguieron a estas obras continuaron los cambios en la administración de los servicios públicos. En 1977, dando cumplimiento a los decretos 2804 y 1157 de 1976, se reorganizó Insfopal y se crearon las Empresas de Obras Sanitarias (EMPOS), Acudupar se transformó entonces en la Empresa de Obras sanitarias de Valledupar, Empodupar. Esta última, con potestad de manejar, además de los servicios de acueducto y alcantarillado, los de aseo público, mataderos, y plazas de mercado (García, 1999). En este caso, Empodupar se encargó de administrar tres servicios básicos para la ciudad: acueducto, alcantarillado y aseo público (Empodupar, 1984).

Con Empodupar, en los años ochenta se realizaron otro conjunto de obras, para lo cual se acudió igualmente a un préstamo del BIRF por intermedio del Insfopal. Algunas de estas incluyeron: la construcción de cuatro colectores de aguas residuales y dos emisarios finales, con sus respectivas redes secundarias e instalaciones domiciliarias, y la construcción de la laguna de estabilización para el tratamiento de aguas residuales antes de su vertimiento en el río Guatapurí (García, 1999).

Heriberto Mendoza, gerente de Empodupar durante el periodo 1979-1985, resalta la importancia que tuvo el cumplimiento de los planes maestros de acueducto y alcantarillado por aquellos años. De acuerdo con Mendoza, los diseños propuestos eran respetados por los dirigentes y el crecimiento urbano iba de la mano de la ampliación de la infraestructura de servicios públicos. Además, de acuerdo con la opinión del exgerente, existía un gran compromiso de los dirigentes locales con la ciudadanía, el cual se ha perdido en la actualidad; el último plan maestro ya no incluye diseño y además no es respetado a cabalidad.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Periódico Antena del Cesar, 10 de marzo de 1975.

<sup>3</sup> Entrevista con Heriberto Mendoza, Valledupar, 21 de junio de 2019.



La buena gestión de la empresa durante la década de los ochenta fue destacada en un estudio sobre el estado de todas las Empos y Acuas en el país presentado por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) en 1987. En este se resaltó a Empodupar como una de las entidades del sistema Insfopal con mayor eficiencia, mejor balance financiero y buenas perspectivas. La empresa fue clasificada como tipo A, mientras que otras como Empocesar y Empogira se ubicaron en tipo B, es decir, empresas en muy mala situación en cada una de las áreas evaluadas. Además, dentro de las empresas que operaban en la región Caribe, Empodupar fue la única que figuró dentro del primero grupo con mejor desempeño (El Diario Vallenato, 1987).<sup>4</sup>

En suma, la solidez de las instituciones locales durante esta primera etapa facilitó el desarrollo urbano de la ciudad, el cual comenzó a ser guiado por los primeros planes: el PPDU y el plan maestro de acueducto y alcantarillado. Por su parte, el fortalecimiento de las instituciones fiscales, así como la solidez financiera y la capacidad de ejecución de Empodupar, permitieron la realización de obras importantes para la optimización de la infraestructura de servicios públicos básicos.

## **VALLEDUPAR EN EL MARCO DE LAS LEYES NACIONALES SOBRE ORDENAMIENTO TERRITORIAL**

Las directrices del arquitecto Manuel Carrerá, el primer plan de desarrollo urbano y el plan maestro de acueducto y alcantarillado fueron el inicio de una larga tradición en planificación de la ciudad. Al PPDU del IGAC le siguieron en su orden: el Plan Integral de Desarrollo Urbano de Valledupar (PIDUV) de 1983, el Plan de Desarrollo de Valledupar Siglo XXI (PDVS) de 1990 y el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de 1999. Los tres formulados en el marco de leyes nacionales que exigían su elaboración. En particular, y a pesar de que únicamente la Ley de Desarrollo Territorial (1997) incluyó directrices específicas con relación al ordenamiento del territorio, Valledupar abordó estos temas desde su primer plan (Alcaldía de Valledupar, 1999). Los apartados a continuación presentan los planes que siguieron al PPDU, así como los actores e instituciones que jugaron un papel clave en su ejecución.

### ***Ley Orgánica de Desarrollo Urbano y PIDUV 1982-1983***

El artículo tercero de la Ley Orgánica de Desarrollo Urbano de 1978 estableció que todo núcleo urbano con más de 20.000 habitantes debía

<sup>4</sup> El Diario Vallenato, 7 de septiembre de 1987.

formular su respectivo plan integral de desarrollo. Siguiendo esta reglamentación, el acuerdo 3 de mayo 7 de 1981 autorizó a la Alcaldía de Valledupar a contratar un empréstito con el Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (Fonade) para financiar la realización de este estudio para la ciudad (Alcaldía de Valledupar, 1999). En entrevista realizada el 4 de diciembre de 2018, la doctora María Clara Quintero (alcaldesa de Valledupar 1981-1982) manifestó que al llegar a la alcaldía se enfrentó a la necesidad de gestionar recursos ante el gobierno nacional, en donde le exigieron que se necesitaba de un plan integral aprobado para poder tener acceso a los fondos. Su elaboración inició en 1982, bajo la dirección de la arquitecta Aurora Pachón, y en 1983 este fue aprobado por el Concejo Municipal, durante la administración municipal de Alfredo Cuello Dávila. De acuerdo con María Clara Quintero, Valledupar fue la tercera ciudad intermedia en Colombia en contar con un plan de desarrollo integral, que en este caso fue más conocido como el PIDUV.<sup>5</sup>

Uno de los temas abordados por el PIDUV fue el desarrollo físico de la ciudad. A principios de la década de 1980 se observaba un crecimiento urbano en dirección sur y suroccidente. La figura 2 presenta un mapa realizado por el IGAC en 1984 y el crecimiento de la huella urbana entre 1970 y 1984. En efecto, el mayor desarrollo se observa en la dirección suroccidente; los barrios Jorge Dangond, Fundadores, Rojas Pinilla y Edgardo Pupo fueron algunos de los nuevos asentamientos que aparecieron en la cartografía de 1984 (figura 2). Se observa también la consolidación de algunos barrios en el norte de la ciudad, como el Novalito, el Conjunto Residencial del Norte y los Campanos. Así mismo, se empieza a llenar el vacío existente entre el barrio Primero de Mayo y el Aeropuerto, con algunos barrios como la Rueda, la Felicidad y el Prado (IDOM, 2015).

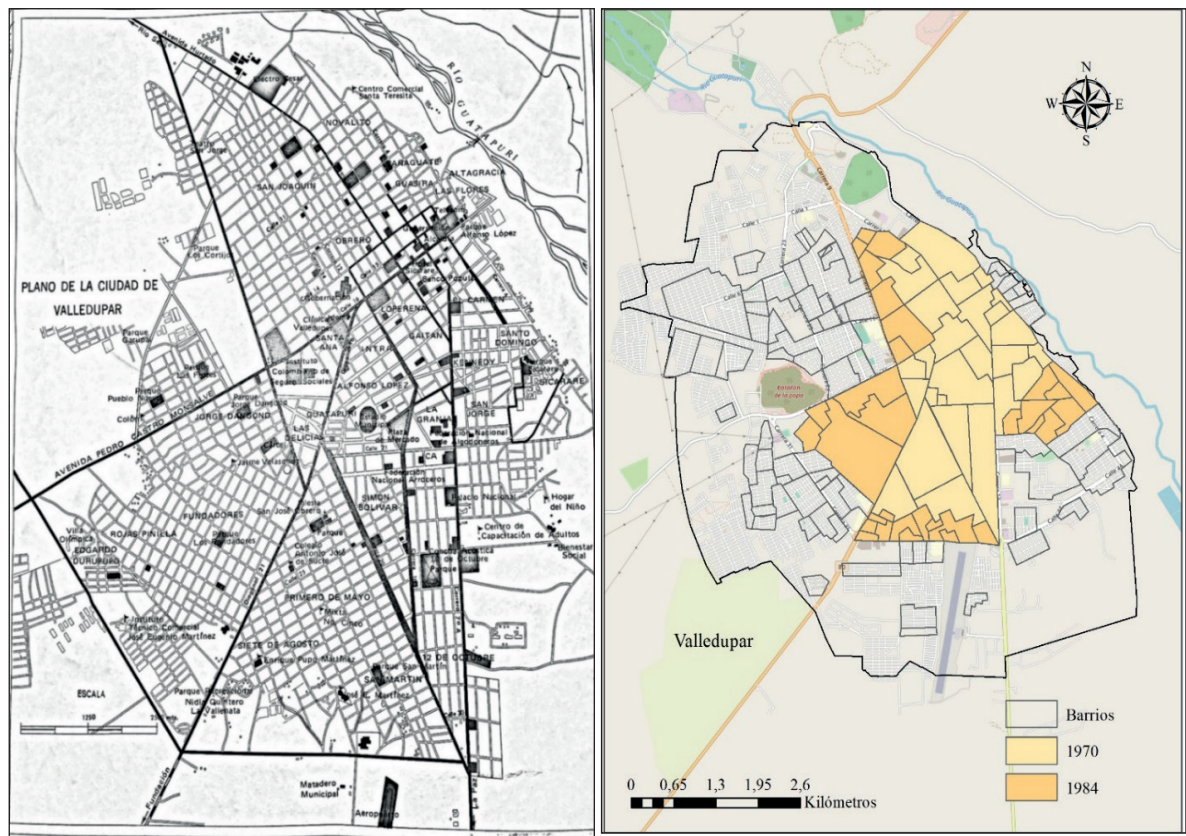
En línea con estos nuevos desarrollos, el PIDUV propuso que el crecimiento se siguiera dando en esta dirección: sur y suroccidental. Primero, teniendo en cuenta que el río Guatapurí en el lado noroccidental constituía una barrera natural que contenía el desarrollo en la dirección opuesta. Por otro lado, los costos en infraestructura y vialidad que implicaba el desarrollo hacia el río serían muy altos e injustificados, teniendo en cuenta que existía una alternativa de expansión. Con base en estas consideraciones, el plan determinó las áreas más convenientes para el futuro crecimiento y desarrollo de Valledupar, fijando un perímetro acorde con la cobertura de servicios públicos básicos y la infraestructura vial presente en la época (Pachón, 1983).

---

5 Entrevista con María Clara Quintero, Valledupar, 4 de diciembre de 2018.

La cobertura de servicios públicos básicos fue otro de los temas abordados por el PIDUV. En este caso, se recomendó a Empodupar iniciar un plan de recuperación de fugas de agua con el objeto de reducir las de 40 a 25%, una cifra que se consideraba aceptable en el medio. Además, se propuso actualizar el estudio del plan maestro de acueducto y alcantarillado de 1975 con el objeto de incluir las nuevas áreas de expansión de la ciudad y estudiar posibles ampliaciones de la infraestructura (Pachón, 1983).

**Figura 2.**  
Planos de Valledupar 1984



Fuente: Cartografía histórica Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC) y elaboración de los autores a partir de información de la secretaria de planeación de Valledupar y IDOM (2015).

A. Plano IGAC (1984)

B. Crecimiento huella urbana por barrios (1984)

En relación específica con el tema de saneamiento básico, una de las principales recomendaciones del PIDUV fue el diseño del alcantarillado de aguas y lluvias de la ciudad (Pachón, 1983). Sobre este proyecto, en los primeros años posteriores a la formulación del plan, algunos líderes políticos consideraban que esta obra no era prioritaria para el desarrollo de la ciudad.<sup>6</sup> Sin embargo, la Sociedad de Ingenieros del Cesar, incluyendo a la arquitecta Aurora Pachón, defendieron esta propuesta hasta convertirla en

<sup>6</sup> El Diario Vallenato, 30 de julio de 1987

realidad.<sup>7</sup> De esta manera, en septiembre de 1987 fue adjudicada la primera fase de esta obra por un valor de 31 millones de pesos (El Diario Vallenato, 1987).<sup>8</sup> Dos años más tarde, en septiembre de 1989, la prensa local reportaba que el alcantarillado pluvial se encontraba funcionando en un 60 % (El Diario Vallenato, 1989).<sup>9</sup>

La obra del alcantarillado pluvial y, en general, todas las propuestas contempladas en el PIDUV, conformaron parte del legado que dejó la arquitecta Aurora Pachón en el ordenamiento de Valledupar. Su labor como asesora de la oficina de planeación se prolongó a lo largo de 20 años, permitiendo una continuidad en las políticas de planeación y desarrollo urbano. En una entrevista, la doctora Pachón manifestó que trabajó durante ese periodo con distintas administraciones de diferentes partidos políticos, manteniendo siempre una discusión técnica sobre los distintos temas. Su vinculación a Valledupar se dio a raíz de un concurso de méritos que vio en un periódico al cual se presentó y fue seleccionada. Pachón recuerda que en Valledupar siempre se dio una discusión técnica con mucha participación de la ciudadanía y de asociaciones de profesionales, como la Sociedad de Arquitectos de Colombia (SAC).<sup>10</sup>

### ***Descentralización y Plan de Desarrollo de Valledupar en el siglo XXI***

A finales de los ochenta y principios de los noventa, Colombia inició un proceso de descentralización política y económica que se vivió con mayor intensidad con la Constitución Política de 1991. Por una parte, por medio del Acto Legislativo 01 de 1986, se reglamentó la elección popular de alcaldes en el país. Adicionalmente, y en relación con las responsabilidades de gasto de las entidades territoriales, la Constitución Política de 1991 otorgó mayores competencias a municipios y departamentos, aumentando a su vez los recursos que estos recibían por concepto de transferencias (Bonet, Pérez, & Ricciulli, 2018).

La descentralización en ingresos y gastos resultó en un importante crecimiento de las transferencias nacionales que recibía Valledupar. De acuerdo con las ejecuciones presupuestales del DNP, durante el periodo 1990-1995 el crecimiento real anual de las transferencias en la ciudad fue de 22,8 % (gráfica 3). Además, y a pesar del crecimiento en esta fuente de recursos,

7 El Diario Vallenato, 6 de agosto de 1987.

8 El Diario Vallenato, 25 de septiembre de 1987.

9 El Diario Vallenato, 18 de septiembre de 1989.

10 Entrevista telefónica realizada el 24 de enero de 2019.

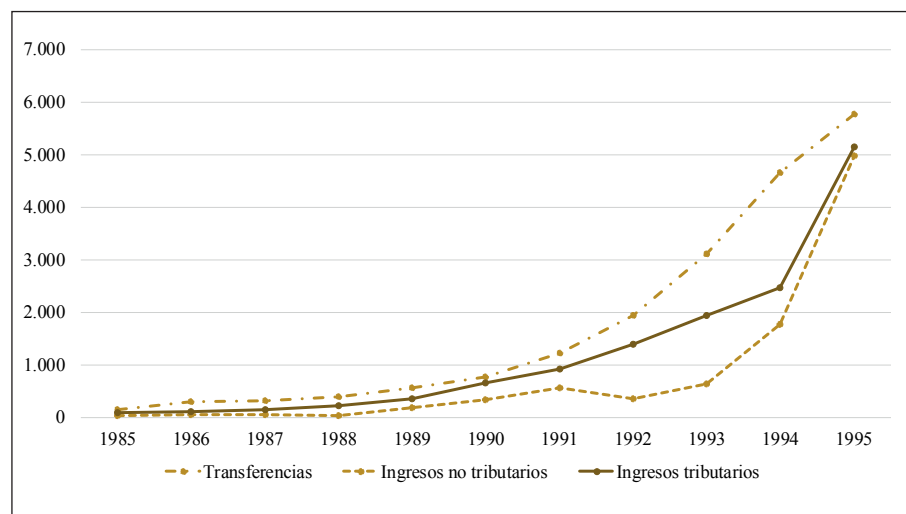
Valledupar aumentó en estos años su recaudo de ingresos propios. En el mismo periodo, los ingresos tributarios y no tributarios lograron un crecimiento real anual superior al de las transferencias: 24,8 y 57,6 %, respectivamente. De hecho, en 1990, Valledupar contaba con la mayor participación de predial e ingresos no tributarios entre de las principales capitales de la región: 18 y 19% de los ingresos totales, respectivamente (gráfica 4).

El fortalecimiento de la gestión pública reflejado en las cuentas fiscales fue resultado de acciones complementarias en distintos frentes. Al respecto, Rodolfo Campo Soto, alcalde de Valledupar en los periodos 1988-1990 y 1992-1994, resalta cuatro pilares que guiaron las administraciones de la época: “pulcritud, honestidad, trabajo y apostolado; participación comunitaria; planificación como norma de gobierno; y mejoría de la hacienda pública”.<sup>11</sup>

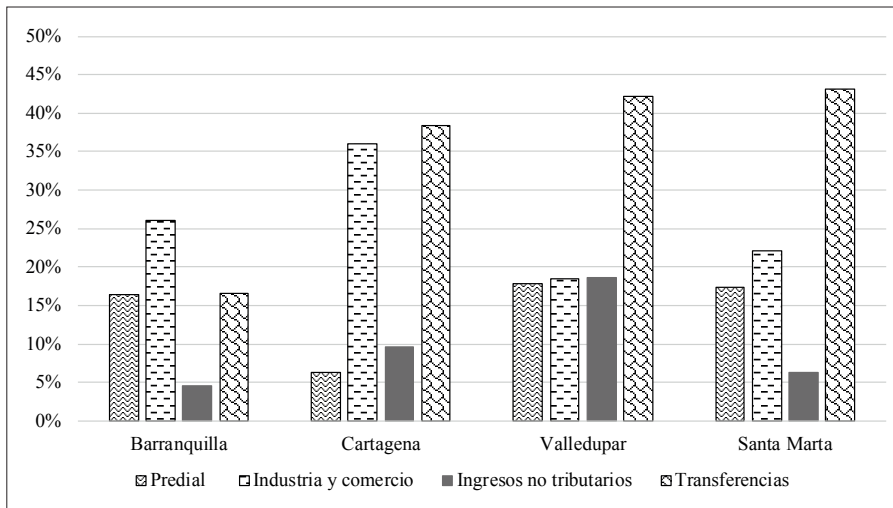
En primera instancia, y en relación con el fortalecimiento de la hacienda pública, la alcaldía, con el apoyo técnico de la Dirección de Apoyo Fiscal (DAF) del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, formuló un código de impuestos municipales y creó un estatuto orgánico de presupuesto. A su vez, y en línea con estas medidas, aumentó la tarifa del predial y adoptó instrumentos como el cobro de una sobretasa a la gasolina de 6 % (Maldonado, 2004). Según Ochoa (1998), la puesta en marcha de estas y otras medidas no solo permitió a la administración pública aumentar sus ingresos propios, sino también contar con una mayor independencia en el gasto de sus recursos.

**Gráfica 3.**  
 Principales fuentes de ingreso  
 en Valledupar (1985-1995)

Fuente: ejecuciones presupuestales DNP y cálculos de los autores.



11 Entrevista, Valledupar, 4 de diciembre de 2018.



**Gráfica 4.**  
Participación fuentes de ingreso Valledupar, Cartagena, Barranquilla y Santa Marta (1990)

Fuente: ejecuciones presupuestales DNP y cálculos de los autores.

En cuanto a la participación ciudadana, uno de los programas destacados fue el de auto pavimentación de calles. En este esquema de ejecución de obras, cada familia beneficiada por la pavimentación de una vía debía aportar el cemento necesario para el frente de su vivienda y la mano de obra directa o contratada equivalente. En el caso de que algún vecino no se vinculara al financiamiento de la obra, se le descontaba por valorización el equivalente al frente de su residencia. Finalmente, y para la ejecución de las obras, el municipio suministraba las herramientas y los equipos necesarios para la construcción, iluminación, arborización y señalización final de las vías (Ochoa, 1998). De acuerdo con Rodolfo Campo Soto, en su primera y segunda administración se pavimentaron por autogestión comunitaria alrededor de 20 y 30 kilómetros de vías, respectivamente<sup>12</sup>.

Otro de los cambios en este periodo fue el aumento de la capacidad técnica del personal en la administración pública. Al respecto, Fiszbein (1997) señala que el número de profesionales pasó de 29 en 1988 a 118 en 1994. Por su parte, la proporción de empleados a profesionales bajó de 12,2 a 4,8. Este último indicador similar al encontrado en Chile, un caso comúnmente citado como ejemplo en fortalecimiento municipal (Campbell, Peterson, & Brakarz, 1991).

Un último frente de trabajo estuvo constituido por la planificación, o como menciona el exalcalde Rodolfo Campo: “la planificación como norma de gobierno”. De esta área hicieron parte el Plan de Desarrollo de Valledupar Siglo XXI (PDVS) y otros planes de más corto plazo, como el Plan de Acción

<sup>12</sup> Entrevista, Valledupar, 4 de diciembre de 2018.

1994-1996. El primero fue formulado en el marco de la ley 9 de 1989 o ley de reforma urbana, la cual estableció que todos los municipios con una población mayor 100.000 habitantes debían formular su respectivo plan de desarrollo. Siguiendo esta reglamentación, en 1989 Valledupar presentó su nuevo plan, el cual fue elaborado por los mismos expertos planificadores del PIDUV liderados por la arquitecta Aurora Pachón (García, 1999).

En cuanto al crecimiento físico de la ciudad, el PDVS estableció que este debía promoverse en dirección sureste, específicamente hacia terrenos que pudiesen incorporarse fácilmente al perímetro de servicios y mantuviesen el desarrollo compacto de la ciudad. El PDVS promovió la conservación y consolidación del espacio público en la ciudad a través de planes más específicos, como el plan vial, el plan centro y el plan de arborización, entre otros. Además, presentó una propuesta para la relocalización de comunidades ubicadas en zonas de riesgo principalmente en los márgenes del río Guatapurí. Estas y otras consideraciones fueron aprobadas por el Concejo Municipal por medio del acuerdo 17 y 18 de 1990 (Asesorías Municipales, 1990).

La ejecución de las propuestas presentadas en el PDVS y sus planes complementarios, inició bajo la administración de Rodolfo Campo y continuó en la administración de Aníbal Martínez Zuleta, alcalde elegido para el periodo 1990-1992. A pesar de que este último contaba con una afiliación política distinta a la del primer alcalde, trabajó igualmente en la ejecución de los proyectos diseñados como parte del PDVS. Entre otros, ejecutó la obra de renovación del mercado viejo, basándose en el diseño de Carlos García y tomando el lote que había sido destinado para este propósito por la administración anterior. Además, continuó con la construcción de canales para la optimización completa del alcantarillado pluvial en la ciudad.<sup>13</sup> Posteriormente, durante la segunda administración de Rodolfo Campo Soto (1993-1994), además de culminarse e inaugurarse el proyecto de la galería, se realizaron nuevos esfuerzos en materia de planeación. En particular, a través de la adopción del método de planificación estratégica situacional (PES) fundado por el economista chileno Carlos Matus. La PES consistía en tomar decisiones por adelantado, eligiendo estratégicamente el mejor camino para solucionar cada problema de la ciudad. Este comprendía la elaboración de programas de acción que establecieran prioridades en la asignación de recursos y tuvieran en cuenta las oportunidades y amenazas que se presentaban en el entorno (Huertas, 1993).

---

13 Entrevista con Rodolfo Campo Soto, 4 de diciembre de 2019.

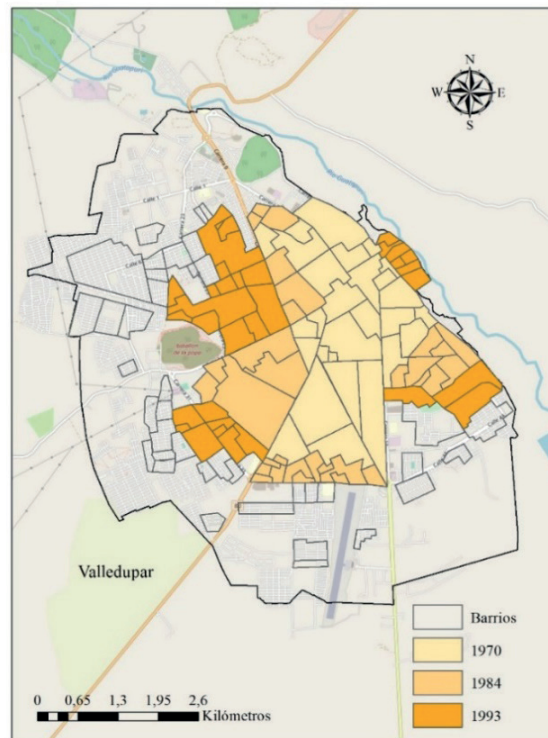
Los esfuerzos en materia de planeación materializados con el PDVS permitieron dar continuidad al crecimiento ordenado de la ciudad. Según el DANE, en 1993, el déficit cualitativo de vivienda en Valledupar era el segundo más bajo de las capitales del Caribe y en la dimensión de acceso a servicios públicos la capital cesarense mostraba el mejor desempeño en la región. De acuerdo con Ochoa (1998), a finales de la década de los noventa, Valledupar contaba con tratamiento completo de sus aguas y 24 horas de servicio a presión. Adicionalmente, para la misma época, la administración estaba poniendo en práctica un nuevo plan maestro de acueducto y alcantarillado, el cual aspiraba a alcanzar un 97 % de cobertura de alcantarillado y mantener las altas coberturas de acueducto.

La figura 3 presenta el crecimiento de la huella urbana a finales de los ochenta y primera mitad de los noventa. Como se puede observar, el crecimiento de la ciudad continuaba siendo relativamente compacto. Se terminan de consolidar en los ochentas los primeros barrios de invasión cerca del río Guatapurí en una zona de importante riesgo de inundación. Algunos de estos barrios son el Once de Noviembre, el Pescadito y la Esperanza Oriente. También se observan nuevos desarrollos hacia el noroccidente con barrios como 5 de enero y 20 de julio. En el suroriente, por su parte, aparecen los barrios Candelaria Sur y Villa del Rosario (IDOM, 2015).

### ***Ley de Desarrollo Territorial y Plan de Ordenamiento Territorial 2000-2007***

El artículo 9 de la ley 388 de 1998 estableció que los distritos y municipios con población superior a 100.000 habitantes debían elaborar y adoptar su respectivo plan de ordenamiento territorial, en el cual se definieran las directrices para orientar y administrar el desarrollo físico del territorio y la utilización del suelo. En el marco de esta ley se elaboró el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Valledupar de 1999. Este último fue revisado mediante el Acuerdo 021 del 16 de diciembre de 2011 y actualizado en el marco del Acuerdo 011 de junio 5 de 2015 (IDOM, 2015).

**Figura 3.**  
Crecimiento huella urbana Valledupar por barrios, 1993



Fuente: autores a partir de cartografía de la Oficina Asesora de Planeación de Valledupar, IDOM (2015) y cartografía histórica IGAC.



A pesar de que la ley de desarrollo territorial fue la primera en incluir directrices específicas sobre el crecimiento físico del territorio y la utilización del suelo, este era un tema que Valledupar ya había abordado en sus planes anteriores y que, por lo tanto, conocía a cabalidad. Al igual que los planes anteriores, la elaboración del POT contó con la participación de la arquitecta Aurora Pachón, permitiendo dar continuidad a las propuestas sobre el ordenamiento de la ciudad. La secretaria de planeación de la administración 1998-2000, Sonia Gómez Taboada, señaló que:

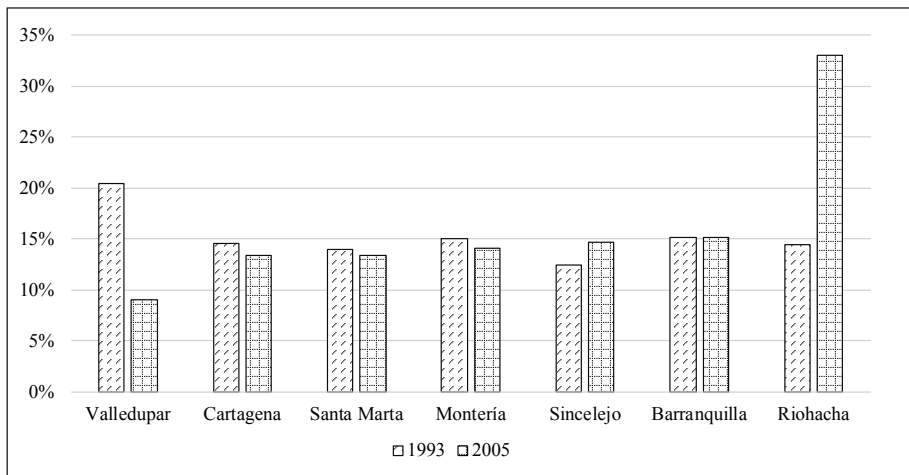
“estando en el cargo debía elaborar el POT siguiendo lo establecido en la Ley 388 de 1998. Se encontró con toda la información que tenía la ciudad y conoció que la arquitecta Aurora Pachón había sido la asesora principal en la materia. La contactó para que continuara con ese trabajo y apoyara en la elaboración del POT, el cual fue fácil de elaborar por la tradición existente en planificación.”<sup>14</sup>

El POT abarcó, además de los temas usuales asociados al desarrollo físico de la ciudad y los usos de suelo, unas líneas de análisis que reflejaban problemáticas particulares de finales de la década de los noventa como: el alto crecimiento de la población debido entre otros a la llegada de desplazados, el elevado índice de desempleo y la precaria conservación del medio natural (Alcaldía de Valledupar, 1999).

En su conjunto, el POT y todos los planes que le antecedieron, permitieron a Valledupar mantener una trayectoria continua de desarrollo territorial ordenado. De acuerdo con los censos de población del DANE, Valledupar fue la ciudad que más avanzó en la reducción del déficit cuantitativo de vivienda en la región Caribe en el periodo 1993-2005. Este indicador pasó de 20 a 9 %, alcanzando el mejor desempeño en toda la región (gráfica 5). De manera similar, el déficit cualitativo de vivienda se redujo de 37 a 25 %, ubicándose como el tercero más bajo en la región después de Barranquilla y Cartagena (gráfica 6).

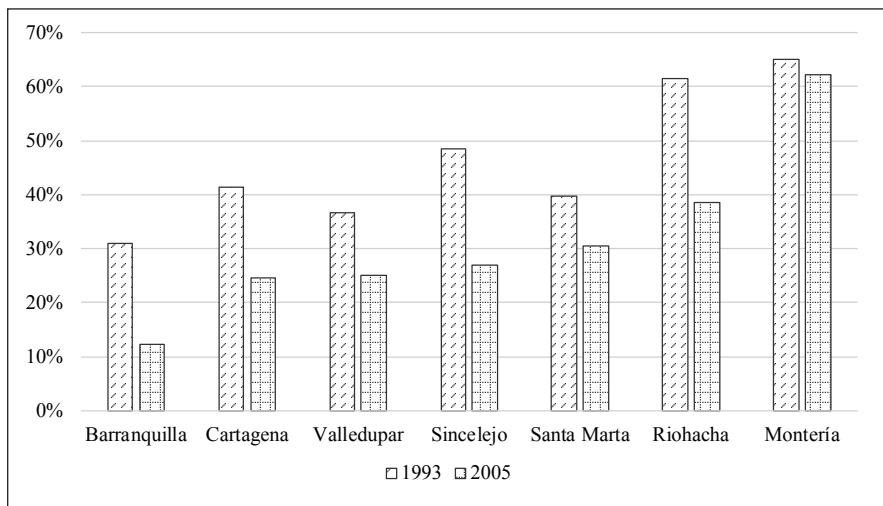
El buen desempeño, reflejado por estos indicadores, llevó a la ciudad a alcanzar un importante reconocimiento en Colombia y Latinoamérica. En 1998, el BID destacó el caso de Valledupar como una experiencia exitosa en gestión del desarrollo urbano en América Latina (Rojas & Daughters, 1998). Además, de acuerdo con Angell *et al.* (2001), la capital cesarense fue considerada como una de las ciudades intermedias mejor planificadas de Colombia en el año 2000.

14 Entrevista con Sonia Gómez Taboada, 24 de enero de 2019.



**Gráfica 5.**  
Déficit cuantitativo de vivienda, 1993 y 2005

Fuente: Censo Nacional de Población y Vivienda 1993 (DANE).



**Gráfica 6.**  
Déficit cualitativo de vivienda, 1993 y 2005

Fuente: censo nacional de población y vivienda 1993 y 2005 (DANE).

## RETOS DEL SIGLO XXI

En los primeros años del presente siglo, el desplazamiento forzoso en Colombia se convirtió en una de las consecuencias más dramáticas de la violencia en el país (Centro Nacional de Memoria Histórica, 2013). De acuerdo con Ibañez y Moya, el desplazamiento aumentó desde mediados de la década de los noventa y alcanzó un número máximo de víctimas en el año 2002. Este fenómeno afectó a cerca del 90 % de los municipios del país, tanto por recepción como por expulsión de personas. Sin embargo, su intensidad se vio concentrada en unos pocos municipios (Ibañez & Moya, 2007).

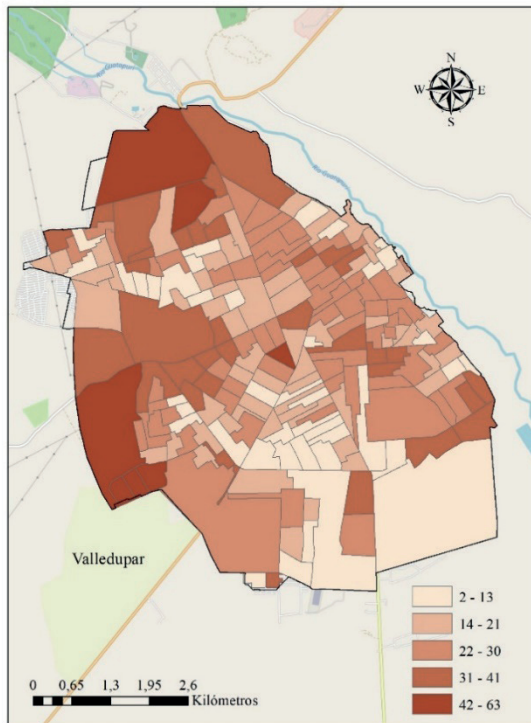
En la región Caribe, una de las zonas más afectadas fue el corredor que une la Sierra Nevada de Santa Marta (Magdalena) con la Serranía del Perijá (Cesar), un lugar estratégico para el tránsito de armas y paso de ejércitos (DNP, 2014). De acuerdo con el Registro Único de Víctimas, Valledupar, una

de las ciudades ubicadas en esta zona, conforma el grupo de las siete capitales con mayor recepción de personas desplazadas como porcentaje de su población en 2005.

Una gran parte de la población víctima del desplazamiento en la zona se concentró en la cabecera municipal de Valledupar. De acuerdo con el censo poblacional de 2005, la capital del Cesar era la segunda capital de la región Caribe con mayor número de inmigrantes (como porcentaje de su población) durante el periodo 2000-2005. Adicionalmente, según esta misma fuente de información, esta población se concentró en el extremo norte y sur occidental de la cabecera municipal (figura 4).

Los nuevos asentamientos en la periferia resultaron en la reconfiguración de la estructura urbana de la ciudad, que hasta la década de los noventa mantenía su forma relativamente compacta. Según IDOM (2015), y como se observa en la figura 5, en 2006 se hace evidente la presencia de un crecimiento disperso con la aparición de barrios completamente desarticulados de la ciudad. En particular, y en concordancia con la localización de la población inmigrante de principios de siglo, el desarrollo de mayor importancia se dio al occidente de la ciudad con barrios como el Divino Niño y La Nevada (IDOM, 2015).

**Figura 4.**  
Porcentaje de inmigrantes por sección urbana en Valledupar (2005)



Fuente: autores a partir de información del Censo nacional de población y vivienda 2005 y cartografía (DANE).

de mayor importancia se dio al occidente de la ciudad con barrios como el Divino Niño y La Nevada (IDOM, 2015).

En la actualidad, Valledupar sigue enfrentando dificultades para atender las demandas en bienes y servicios de grupos poblacionales que se establecen en la ciudad. Recientemente, se ha presentado el caso de la llegada masiva de venezolanos. De acuerdo con Otero, Herrera y Monroy (2019), este grupo poblacional creció de manera importante en el periodo 2012- 2017, pasando de 0,7 por cada 1.000 habitantes a 10,9. El Registro Administrativo de Migrantes Venezolanos indica además que de los 19.978 venezolanos que eligen al Cesar como destino, 56 % se concentra en Valledupar (Otero *et al.*, 2019).

De acuerdo con Findeter (2017), debido a la falta de control y respuesta a todo este crecimiento por parte de la administración local, la ciudad ha ido buscando los espacios para suplir las necesidades de vivienda. Los desplazados

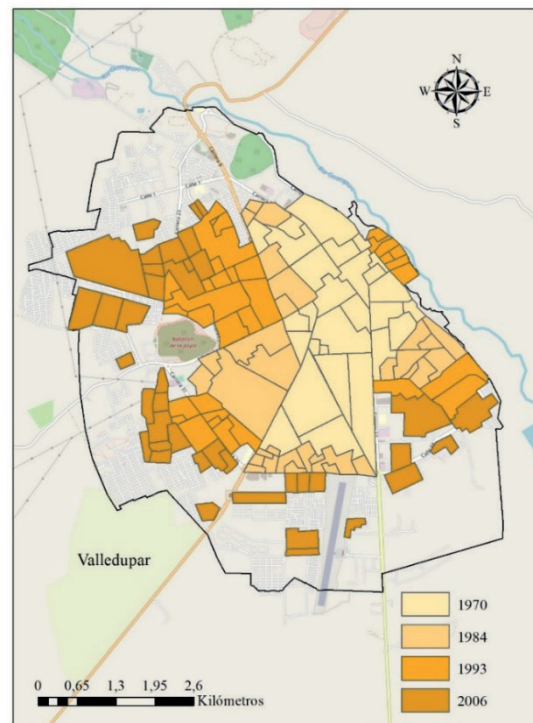
y la población más vulnerable se han asentado en barrios ilegales y de invasión, sin ningún tipo de infraestructura para la provisión de servicios públicos, desarticulados de la ciudad y en algunos casos ubicados en zonas de alto riesgo.

## REFLEXIONES FINALES

La revisión histórica del ordenamiento urbano de Valledupar deja lecciones para los procesos de planificación en ciudades intermedias de países en desarrollo. Un primer aspecto es la importancia de la visión de largo plazo en el diseño e implementación de las estrategias de desarrollo. La capital del Cesar enfrentó el crecimiento poblacional de mediados del siglo XX con la planificación del suelo y la ejecución de los proyectos de infraestructura urbana requeridos para atender adecuadamente la mayor demanda de suelo urbanizable. Un segundo elemento fue el fortalecimiento de la gestión fiscal, el cual ayudó a consolidar unas finanzas públicas sólidas para financiar y ejecutar las obras demandadas por la mayor población. Por su parte, la capacidad institucional local fue clave, reflejándose en una mejora en la razón de empleados a profesionales en la administración pública durante la década ochenta y noventa, así como en una empresa de servicios públicos que fue ejemplo nacional durante ese periodo. Vale la pena también destacar la participación ciudadana a través de los programas de auto gestión comunitaria, lo cual permitió realizar con éxito la pavimentación de distintos barrios en la ciudad.

Un último elemento destacable fue la continuidad en el proceso de planificación a través de las distintas administraciones públicas. Sin importar el partido político que estaba en el poder, las directrices en materia de desarrollo y ordenamiento urbano se mantenían y se respetaban. Un reflejo de esto es el hecho de que la arquitecta Aurora Pachón se mantuvo como asesora del municipio entre 1982 y 2002, con alcaldes designados y por elección popular de distintas afiliaciones políticas. Algo muy particular del

**Figura 5.**  
Crecimiento huella urbana  
Valledupar por barrios, 2006



*Fuente:* Elaboración de los autores a partir de cartografía de la Oficina Asesora de Planeación de Valledupar, IDOM (2015) y cartografía histórica IGAC.

ordenamiento urbano de Valledupar y que permitió que en su momento se le reconociera como la ciudad “Sorpresa Caribe”<sup>15</sup>

En el transcurso del siglo XXI, Valledupar ha tenido que enfrentar nuevos retos asociados al ordenamiento de su territorio. De acuerdo con el Registro Único de Víctimas, Valledupar conforma el grupo de las siete capitales del país con mayor recepción de personas desplazadas como porcentaje de su población en 2005. Además, en años recientes la capital del Cesar ha experimentado la llegada de migrantes venezolanos (Otero *et al.*, 2019). Esta situación impone desafíos a la política pública y en especial al ordenamiento urbano de la ciudad. Existe un POT aprobado hace un par de años y varios estudios recientes que entregan recomendaciones sobre la planeación urbana del municipio. Retomar la tendencia de planeación de largo plazo con instituciones sólidas es uno de los retos que debe orientar las acciones de política pública vallenata en los próximos años.

## REFERENCIAS

- Alcaldía de Valledupar. (1999). *Plan de Ordenamiento Territorial- Componente Urbano*. Valledupar: Alcaldía de Valledupar.
- Angell, A., Lowden, P., & Thorp, R. (2001). *Decentralizing Development: The political economy of institutional change in Colombia and Chile*. Oxford University Press.
- Asesorías Municipales. (1990). *Plan de Desarrollo Valledupar Siglo XXI*. Valledupar: Alcaldía de Valledupar.
- Bell, C. (2016). *Ruta Carrerá*. Barranquilla: El Heraldito.
- Beuf, A. (2012). Concepción de centralidades urbanas y planeación del crecimiento urbano en la Bogotá del siglo XX. En *XII Coloquio Internacional de Geocrítica*. Bogotá, mayo 7-11.
- Bonet, J., Pérez, G., & Ricciulli, D. (2018). ¿Hay pereza fiscal territorial en Colombia? *Revista de Economía del Rosario*, 21(2), 247-307. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/economia/a.7196>
- Cabeza, A. (2004). Ordenamiento territorial: experiencias internacionales y desarrollos conceptuales y legales realizados en Colombia. *Revista Perspectiva Geográfica*, 4, 7-75.
- Campbell, T., Peterson, G., & Brakarz, J. (1991). *Decentralization to Local Government in LAC: National Strategies and Local Response in Planning*,

15 Periódico El Pílon, 6 de octubre de 2014.

*Spending and Management*. Latin America and the Caribbean Technical Department Regional Studies Program.

Centro Nacional de Memoria Histórica. (2013). *BASTA YA Colombia: Memorias de guerra y dignidad*. Bogotá: Departamento para la Prosperidad Social.

Castrillón, A., & Cardona, S. (2014) El urbanismo y la planeación moderna. Glocalidades en la formación de la modernidad urbana de Medellín. *Historia y Sociedad*, 26, 17-51. <https://doi.org/10.15446/hys.n26.44383>

Cuello, M. G. (2015). *Mis Recuerdos 1915-2003 Conversaciones con Jaime Calderón Brugés*. Valledupar.

Dangond, J. (2002). *Renacimiento de Valledupar*. Barranquilla: Casa Editorial Antillas.

Empresa de Obras Sanitarias de Valledupar [Empodupar]. (1984). *Informe de Actividades 1984*. Valledupar: Ministerio de Salud Pública/Insfopal.

Empresa de Servicios Públicos de Valledupar [Emdupar]. (2018). *Estados Financieros Consolidados a diciembre de 2018*. Valledupar: Emdupar.

Fernández, L. G. (2011). *Crecimiento urbano y cambio social en Valledupar 1950-2000*. Valledupar: Universidad Popular del Cesar.

Financiera del Desarrollo [Findeter]. (2017). *Planeando Ciudades Sostenibles Crecimiento urbano, gestión del riesgo y cambio climático*. Bogotá: Findeter.

Fiszbein, A. (1997). The Emergence of Local Capacity: Lessons from Colombia. *World Development*, 25(7), 1029-1043. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(97\)00020-X](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(97)00020-X)

García, C. (1999). Valledupar, ciudad entre ciudades. *Cuadernos Regionales*, 6, 455-480.

García, C. (s.f.). *De aldea a ciudad*. Manuscrito sin publicar.

Huertas, F. (1993). *El método PES Planeación Estratégica Situacional. Entrevista a Carlos Matus*. Ecuador: CEREB.

Ibañez, A., & Moya, A. (2007). *La población desplazada en Colombia: Examen de sus condiciones socioeconómicas y análisis de las políticas actuales*. Bogotá: DNP.

- IDOM. (2015). *Estudios base municipio de Valledupar. Programa de ciudades sostenibles y competitivas. Módulo 3: Estudio de crecimiento urbano*. Bogotá: Findeter.
- Instituto Geográfico Agustín Codazzi [IGAC]. (1969). *Plan Piloto de Desarrollo Urbano de Valledupar 1969*. Valledupar: IGAC.
- Instituto Nacional de Fomento Municipal [Insfopal]. (1961). *Acueducto de Valledupar Proyecto de Plan de Tratamiento de Aguas Potables*. Valledupar: Lobo Guerrero & C.S. De Santamaría Ltda.
- Levy, J. (2017). *Contemporary Urban Planning*. New York: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315619408>
- Maldonado, A. (2004). Tax Mangement in the Municipalities of Valledupar and Manizales, Colombia. En W. Bank, T. Campbell, & H. Fuhr (eds.). *Leadership and Innovation in Subnational Government* (pp. 99-121). Washington, DC: WBI Development Studies.
- Ochoa, E. (1998). La gestión municipal en Valledupar. En E. Rojas & R. Daughters (eds.). *La ciudad en el siglo XXI: experiencias exitosas en gestión*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Otero, A., Herrera, F., & Monroy, J. (2019). *Análisis de la pobreza y condiciones de vida en Valledupar*. Bogotá: Banco de la República.
- Pachón, A. (1983). *Plan Integral de Desarrollo de Valledupar*. Bogotá: FONADE.
- Programa Expansión Urbana NYU. (2016). *Proyecto: Iniciativa de Expansión Urbana en Colombia - Resumen Ejecutivo*. Bogotá: CAF.
- Richert, E., & Lapping, M. (1998). Ebenezer Howard and the Garden City. *Journal of the American Planning Association*, 64(2), 125-127. <https://doi.org/10.1080/01944369808975966>
- Rojas, E., & Daughters, R. (eds.). (1998). *La ciudad en el siglo XXI: experiencias exitosas en gestión del desarrollo urbano en América Latina*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Salazar, J. (2007). La planeación de Bogotá: un sistema híbrido de desarrollo progresivo. *Revista Bitácora Urbano Territorial*, 11(1), 208-219.
- Vélez, L. (2013). *Evolución de las empresas de agua y saneamiento de Medellín y Cali en Colombia: ¿vidas paralelas?* Nota Técnica. Banco Interamericano de Desarrollo Sector de Infraestructura y Medio Ambiente.

### ***Archivos históricos y entrevistas***

Entrevista con Heriberto Mendoza, Valledupar, 4 de diciembre de 2018.

Entrevista con María Clara Quintero, Valledupar, 4 de diciembre de 2018.

Entrevista con Rodolfo Campo Soto, Valledupar, 4 de diciembre de 2018.

Entrevista con Sonia Gómez Taboada, Bogotá, 24 de enero de 2019.

Entrevista con Aurora Pachón, vía telefónica, 24 de enero de 2019.

Entrevista con Carlos García Aragón, 5 de diciembre de 2018.

Entrevista con Augusto Ramírez Uhía, 28 de febrero de 2019.

### ***Prensa***

Periódico Antena del Cesar, 21 de diciembre de 1975.

Periódico Antena del Cesar, 10 de marzo de 1975.

El Diario Vallenato, 7 de septiembre de 1987.

El Diario Vallenato, 1 de agosto de 1987.

El Diario Vallenato, 30 de julio de 1987.

El Diario Vallenato, 6 de agosto de 1987.

El Diario Vallenato, 25 de septiembre de 1987.

El Diario Vallenato, 18 de septiembre de 1989.

El Tiempo, 9 de febrero de 1994.



**Sugerencia de citación:**

Carrasco-Weston, J. M. (2020). Un sol naciente en el Perú (1900-1945): Inmigrantes empresarios. Los casos de Nikumatsu Okada y Cintaro Tominaga. *tiempo & economía*, 7(1), 153 -168.  
doi: 10.21789/24222704.1556

**DOI:**  
10.21789/issn.2422-2704.1556

# Un sol naciente en el Perú (1900-1945): Inmigrantes empresarios. Los casos de Nikumatsu Okada y Cintaro Tominaga

## A Rising Sun in Peru (1900-1945): Immigrant Entrepreneurs. The Cases of Nikumatsu Okada and Cintaro Tominaga

**José Manuel Carrasco Weston**

Historiador de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú  
Miembro del Grupo de Investigación de Historia Económica y Social del Instituto Seminario de Historia Rural Andina (ISHRA)  
<https://orcid.org/0000-0003-1133-4383>  
[jmcarrascow@gmail.com](mailto:jmcarrascow@gmail.com)

### RESUMEN

La relación empresario-inmigración es un fenómeno que en el Perú cuenta con una larga historia. Durante las primeras décadas del siglo XX, este país vivió un periodo de crecimiento y cambios estructurales en diversos ámbitos, en el cual, además, se dio inicio al proceso migratorio de extranjeros provenientes de diversos lugares del globo. Particularmente, este artículo se centra en el análisis de la trayectoria empresarial de los inmigrantes japoneses Cintaro Tominaga y Nikumatsu Okada en el Perú (1900-1945). Este trabajo está relacionado con la historia empresarial, rama de la historia

## RESUMEN

La relación empresario-inmigración es un fenómeno que en el Perú cuenta con una larga historia. Durante las primeras décadas del siglo XX, este país vivió un periodo de crecimiento y cambios estructurales en diversos ámbitos, en el cual, además, se dio inicio al proceso migratorio de extranjeros provenientes de diversos lugares del globo. Particularmente, este artículo se centra en el análisis de la trayectoria empresarial de los inmigrantes japoneses Cintaro Tominaga y Nikumatsu Okada en el Perú (1900-1945). Este trabajo está relacionado con la historia empresarial, rama de la historia económica, que en los últimos veinte años ha producido estudios importantes en América Latina.

**Palabras clave:** inmigración, japonés, emprendedor, Perú, siglo XX, historia económica.

**Códigos JEL:** N80, N86, N85.

## ABSTRACT

The entrepreneur-immigration relationship is a phenomenon with a long history in Peru. More precisely, during the first decades of the 20th century this country lived a period of growth and structural changes in various areas, that began with the migration process of people from different parts of the world. Particularly, this article focuses on the analysis of the business trajectory of Japanese immigrants Cintaro Tominaga and Nikumatsu Okada in Peru (1900-1945). This work is related to business history, a branch of economic history that has produced important studies for Latin America during the last two decades.

**Keywords:** Immigration, Japanese, entrepreneur, Peru, 20th century, economic history.

**JEL Codes:** N80, N86, N85.

## INTRODUCCIÓN

El presente texto tiene como principal objetivo analizar la trayectoria empresarial de Nikumatsu Okada (1878-1945) y Cintaro Tominaga (1877-1923) en el Perú durante el periodo 1900-1945.<sup>1</sup> Estos dos personajes son parte de las primeras oleadas de inmigrantes japoneses que arribaron al Perú a finales del siglo XIX. Destaca su calidad de inmigrantes en una sociedad tan ajena a ellos, a la que, sin embargo, supieron adaptarse, llegando posteriormente a iniciar un proceso de acumulación de capitales. Como fase previa al desarrollo de los estudios de caso que serán presentados, este trabajo abordará, a manera de antecedentes, la manera en que se llevó a cabo el proceso migratorio nipón al Perú.

Okada y Tominaga representan dos casos de una trayectoria exitosa de inmigrantes japoneses en suelo peruano, que los llevaría de ser peones de hacienda a convertirse en reconocidos empresarios de su tiempo. Estamos convencidos de que visibilizar el accionar empresarial de los antes mencionados ayudará a comprender de una manera más amplia los aportes y el papel que desarrollaron los ciudadanos japoneses en la sociedad peruana durante las primeras décadas del siglo XX.

La metodología empleada para este trabajo es el estudio de caso, puesto que al adoptar un enfoque histórico de caso dejamos de lado la posibilidad de un análisis simultáneo de otros empresarios más importantes, ya que estos tienen ubicaciones temporales diversas, tanto en su fase de gestación como en su despegue (Vásquez & Reaño, 1986, p. 110). Es decir, a través del estudio de un solo "agente o individuo histórico" en un contexto y espacio de tiempo determinado, podremos obtener una aproximación más real a cómo se dio el proceso de acumulación de capitales de dicho individuo.

Emprender la tarea de reconstruir la fortuna y las inversiones de Tominaga y Okada implica acudir a fuentes que apunten más allá de la referencia anecdótica o el dato aislado sobre los negocios de estos inmigrantes. En tal sentido, nuestra fuente principal la componen los expedientes sucesorios<sup>2</sup> de Nikumatsu Okada y Cintaro Tominaga, los cuales no han sido considerados en la realización de otros estudios. Estos documentos contienen

1 Este trabajo presenta los primeros resultados de una investigación más amplia que tiene como fin el análisis de la presencia de empresarios de origen asiático en el Perú durante el periodo 1900-1930.

2 Expedientes ubicados en el Archivo General de la Nación, Archivo de Sucesiones de Lima (ASL). Respecto al ASL, véase el estudio de Portocarrero (2013).

certificados de matrimonio, balances patrimoniales, lista de activos y pasivos, certificados de compra y venta, entre otros, lo cual permitió dilucidar la magnitud de las inversiones y de la fortuna alcanzada por estos inmigrantes al momento de su deceso.

El texto está compuesto por tres partes: la primera se centra en el proceso migratorio de japoneses al Perú durante finales del siglo XIX y comienzos del XX; la segunda destaca la importancia y el papel jugado por los empresarios inmigrantes en el desarrollo de la economía nacional; la última parte está constituida por un estudio biográfico y un recuento de la trayectoria empresarial de Okada y Tominaga.

## **LOS PRIMEROS INMIGRANTES JAPONESES EN EL PERÚ**

Al tratar el tema de las relaciones entre Perú y Japón es necesario remontarse a la segunda mitad del siglo XIX, cuando en agosto de 1873 se firmó en la ciudad de Yedo (Japón) un tratado diplomático entre ambas naciones (Morimoto & Araki, 2004, p. 253), el cual sería ratificado mediante la resolución legislativa del 15 de setiembre de 1874. Dicho tratado permitió la navegación y el comercio entre las dos naciones, convirtiendo a Perú en el primer país Sudamericano en establecer relaciones diplomáticas con el país asiático.

Luego del establecimiento de relaciones bilaterales y dentro de un contexto favorable respecto a la inmigración al Perú,<sup>3</sup> el fenómeno de la migración en el país buscó poner fin al estancamiento y el retroceso experimentado tras la guerra-desorden político de los primeros años del siglo XX y la guerra con Chile (Paz-Soldán, 1971, pp. 30-31), así como suplir la escasez de mano de obra para la agricultura. En este contexto, y durante el gobierno de Nicolás de Piérola, en 1897 se realizaron las primeras tratativas para la llegada de inmigrantes japoneses en calidad de contratados, con el fin de que estos trabajaran como peones en las haciendas de la costa peruana. Los contratados debían tener entre 20 y 25 años y gozar de buena salud. Por el trabajo realizado se les aseguraba “una paga de dos y media de libras esterlinas mensuales por una jornada de trabajo de diez horas diarias. Además, los hacendados les prestarían alojamiento y asistencia médica” (Padilla-Bendezu, 1971, p. 223).

---

3 A lo largo del periodo 1821-1900, se diseñaron una serie de dispositivos legales por parte de los gobiernos de turno que buscaban la llegada de inmigrantes a territorio peruano. En este periodo, se promulgaron un total de 14 leyes encaminadas a promover la llegada de inmigrantes.

Años más tarde, en 1899, se concretó la primera llegada de un contingente de 750 japoneses, quienes partieron de la localidad de Yokohama y desembarcaron en el puerto del Callao el 3 de abril, después de un periplo de treinta seis días (Rodríguez-Pastor, 2016, p. 42). Durante un lapso de veinte años harían su ingreso al Perú 18.258 japoneses, distribuidos en 2.145 mujeres, 15.887 hombres y 226 niños (Morimoto & Araki, 2004, p. 253), constituyéndose en una de las colonias extranjeras más numerosas del país. Esto último se puso de manifiesto con la creación de instituciones como la Asociación de Japoneses, la Sociedad Japonesa, el Sindicato de Peluqueros de Lima y el Callao, la Asociación Provincial de Okinawa, el Sindicato de anticuarios, la Asociación Provincial de Miyagi y los constantes apoyos dados a hospitales y sociedades de beneficencia (Cosamalón, 2011, p. 78).

Durante estos años, muchos de los inmigrantes japoneses entenderían que cultivando y explotando las tierras de manera independiente podrían obtener mayores ganancias (Padilla-Bendezu, 1971, p. 223) y dar el paso de peones a arrendatarios de vastas extensiones de tierra, lo cual, con el pasar de los años, los convertiría a algunos en propietarios de haciendas, como en el caso de Okada.

A la par de los arrendatarios, otros japoneses decidieron migrar de las haciendas a las ciudades, donde se dedicaron al comercio al menudeo (Morimoto, 1979, p. 66), llegando a contar con un promedio de 3.500 establecimientos de artículos para el hogar y 130 peluquerías, entre otros negocios, hacia los años veinte del siglo pasado. Esta proliferación de negocios establecidos por inmigrantes japoneses va emparentada con el nuevo tipo de inmigración que se instauró a partir de 1923, al respecto, Morimoto y Araki (2004, p. 259) señalan:

Se insertaron nuevos inmigrantes japoneses que llegaban para trabajar como colaboradores de familiares y amigos que habían logrado cierta estabilidad económica y que con la expansión de los negocios requerían de su apoyo... [es decir, los negocios se apoyaban] en la mano de obra fundamental.

La rápida incorporación de los inmigrantes japoneses a la economía peruana se dio gracias a la estrategia de minimización de los costos de sus productos, lo que les permitió obtener ganancias a través de estrategias como la atención personalizada y los horarios extendidos, además de optar por una vida austera de ahorro que, al cabo de unos años, les permitiría dar el salto a otros rubros comerciales más rentables. En síntesis,

estos comerciantes concebían sus negocios familiares como proyectos a largo plazo, en donde los réditos obtenidos de esta actividad, en muchos casos, no serían disfrutados por los fundadores, pero si por las generaciones posteriores.

Es en este contexto, los primeros inmigrantes japoneses pasaron de una experiencia previa como braceros en campos de cultivo a convertirse en propietarios de las tierras que habían laborado o en comerciantes dedicados al mercado interno, en el que Nikumatsu Okada y Cintaro Tominaga iniciaron su proceso de acumulación de capitales e inversiones.

## **EMPRESARIOS INMIGRANTES**

El proceso de reconstrucción nacional posterior a la guerra de Perú con Chile trajo consigo un periodo de crecimiento de la economía nacional como resultado de una etapa de exportación de minerales, algodón, azúcar, caucho y petróleo, la cual permitió el surgimiento de grandes empresas de tipo familiar que se especializaron en la explotación de los sectores antes mencionados (Monsalve, 2015, p. 382). Durante este tiempo, las familias empresarias pasaron a formar parte de la élite empresarial peruana, en la que destacaban varias familias de origen extranjero, las cuales representaban 27,25 % del total de dicha élite (Portocarrero-Suárez, 2013, p. 66). Los asiáticos, específicamente de origen japonés, representaron cerca del 4 % del total de la clase empresarial migrante, siendo los sectores agrícola, industrial y comercio en donde se desenvolverían con cierto éxito. Por lo general, estas “empresas familiares” estaban manejadas por un “patriarca” o jefe de familia, quien era el encargado de tomar las decisiones sobre los negocios que las empresas del clan familiar deberían emprender.

## **ESTUDIOS DE CASO**

En esta parte del texto se analizan las trayectorias empresariales de los inmigrantes japoneses Cintaro Tominaga y Nikumatsu Okada, tomando como referencia principal sus expedientes sucesorios, lo cuales permitieron una aproximación más cercana de la dimensión alcanzada por sus inversiones y de la acumulación de capitales de cada uno de ellos. La reconstrucción de las historias de vida de estos dos inmigrantes japoneses permitirá entender desde otro punto de vista cómo fue su proceso de adaptación a la sociedad peruana, en donde encontraron las condiciones mínimas para desarrollar su capacidad emprendedora. Cabe señalar que a pesar de ciertos

problemas metodológicos que puede generar el género biográfico, son muy importantes para los estudios de historia empresarial, ya que contribuyen a una mejor comprensión de la capacidad emprendedora de finales del siglo XIX y comienzos del XX.

### ***Cintaro Tominaga***

Cintaro Tominaga nació el 9 de octubre de 1877<sup>4</sup> en la localidad Imaharu, de la prefectura de Ehime<sup>5</sup> (Japón), y fue el mayor y único varón de tres hermanos. Desde muy joven destacó como una persona trabajadora, sin embargo, debido a las pocas oportunidades que encontró en su tierra natal, decidió migrar hacia un lejano país de América del Sur llamado Perú. Las únicas noticias sobre Perú con las que podía contar Tominaga eran las buenas referencias dadas por los señores Tanaka y Murota, quienes se mostraron favorables respecto al envío de inmigrantes japoneses luego de una estadía en el país (Cosamalón, 2011, p. 75). Ante esta coyuntura favorable, Cintaro emigraría a Perú a finales del siglo XIX, acompañado de su esposa Iwa Kawai.<sup>6</sup>

De sus primeros años en Perú se tienen pocas referencias, solo que se pudo haber desempeñado como obrero en alguna de las primeras fábricas de construcción instaladas en Lima, oficio que le permitiría adquirir experiencia y cierto capital para iniciar sus propios negocios. Con el dinero obtenido producto de dicho trabajo, Tominaga inició su actividad empresarial en el sector de la construcción con la instalación de una Fábrica de Aserrar Madera de 5.154 m<sup>2</sup> en el distrito de La Victoria,<sup>7</sup> en la cual también funcionaban la oficinas de la empresa Negociación C. Tominaga. Esta fábrica logró un rápido posicionamiento en el mercado limeño debido a la demanda de materiales de construcción producto del proceso de urbanización por el que atravesaba la capital peruana durante el oncenio de del presidente Leguía y por estar equipada con maquinarias de última tecnología, valorizadas en 6.442.900 libras peruanas.<sup>8</sup>

El éxito de este emprendimiento le permitió a Cintaro Tominaga instalar en 1920 la Fábrica de Caucho y Jebes, ubicada en el distrito de La Victoria, en un área de 4.690 m<sup>2</sup>. La importancia de la intervención en este

4 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente No. 2196, Folio 77.

5 La prefectura de Ehime hace parte de la región de Shikoku, Japón, cuya capital y ciudad principal es Matsuyama.

6 Nacida el 14 de marzo de 1877 en la Aldea de Shimokawa, distrito de Gunjo, prefectura de Gifu.

7 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente No. 2196, Folio 19.

8 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente No. 2196, Folio 48.

nicho empresarial radicó en el vacío existente el país en cuanto a la fabricación de manufacturas de jebes y cauchos, tales como tacos, suelas, cinturones, zapatos, pelotas y tubos para irrigación, entre otras, y porque se creía que la implantación de este tipo de negocios podía generar un impulso a la industria peruana, con el objetivo de eliminar paulatinamente la importación de manufacturas provenientes de EE. UU. y Europa (Laos, 1927, p. 609). Esta empresa contaba con 50 trabajadores y maquinaria traída del extranjero valorizada en 2.328.067 libras peruanas.<sup>9</sup> Tras la muerte de Tominaga, su viuda y sus hermanas Numeyo y Yoshi Tominaga, como legítimas herederas, continuaron al frente de la fábrica, cambiando su razón social por Vda. de Tominaga & Hnos. A pesar de esta modificación, la calidad de los productos no se vio afectada, como se demuestra con la obtención de las medallas de oro en la Exposición Nacional de 1924 y la Exposición Internacional por el Centenario de la República Boliviana, en 1925 (Laos, 1927, p. 611).

En simultáneo a sus inversiones en el sector industrial, Cintaro Tominaga incursionaría en el sector de bienes raíces con la adquisición de siete terrenos repartidos entre el Cercado de Lima, La Victoria y Miraflores. Las mencionadas propiedades sumaban 25.833 m<sup>2</sup> y fueron avaluadas al momento de su muerte en 54.728.353 libras peruanas.<sup>10</sup> La importancia de sus inversiones en el sector de bienes raíces no solo estaba asociada con el proceso de urbanización que atravesaba Lima durante la época, sino también con el carácter variable de la economía peruana, puesto que contar con casi un 50 % de sus activos en bienes raíces le servirá como respaldo ante cualquier crisis económica que afectara al país.

Finalmente, es pertinente agregar que además de estos activos en la industria y los terrenos urbanos, al momento de su fallecimiento, Tominaga contaba con activos en efectivo y en bancos como el Alemán-Transatlántico, el Banco Popular del Perú y The National City Bank of New York, así como una póliza de seguros de la Cía. de Seguros El Sol de Canadá, el Banco Internacional del Perú y el Banco Perú y Londres, los cuales sumaban un total de 25.069,68 libras peruanas<sup>11</sup> (gráfica 1; tabla 1).

En este artículo se sostiene que el deceso de Cintaro Tominaga (1923), a la corta edad de 46 años, frenó el crecimiento de la empresa fundada por este a inicios del siglo XX, y que a pesar de que sus herederos continuaron al

9 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente No. 2196, Folio 33.

10 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente No. 2196, Folios 18 al 25.

11 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente No. 2196, Folios 5 al 16.



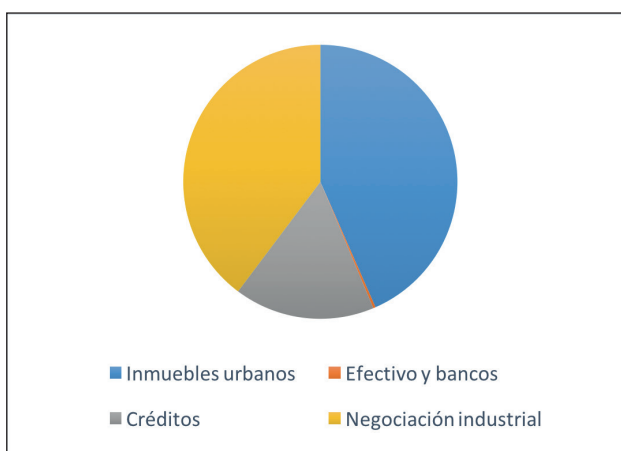
frente de los negocios en los años siguientes a su muerte, estos no lograron expandirse en la dimensión esperada, como ocurrió durante los años en que Tominaga estuvo a la cabeza, en los cuales alcanzó una fortuna considerable para la época, que lo posicionó como uno de los inmigrantes e industriales más exitosos de su tiempo.

**Tabla 1.**  
Activos de Cintaro Tominaga convertidos a soles constantes de 1950

Categoría	Valor en soles
Inmuebles urbanos	2.252.181,00
Efectivo y bancos	14.444,00
Créditos	860.000,00
Negociación industrial	2.062.181,00
<b>Total</b>	<b>5.188.807,00</b>

Fuente: Elaboración con base en el Expediente Sucesorio No. 2196 y Portocarrero-Suárez (2013).

**Gráfica 1.**  
Activos de Cintaro Tominaga según su expediente sucesorio



Fuente: Elaboración con base en el Expediente Sucesorio No. 2196 y Portocarrero-Suárez (2013).

### ***Nikumatsu Okada***<sup>12</sup>

Miembro del primer grupo de inmigrantes japoneses que arribó a Perú a comienzos de 1899, Nikumatsu Okada nació el 1 de abril de 1878 en Hiroshima (Rodríguez-Pastor, 2016, p. 42). Al igual que Tominaga, Okada decidió viajar a Perú, a la edad de 20 años, con el objetivo de labrarse un futuro promisorio. Okada contrajo matrimonio con Yuki Uchino, con quien tendría una hija nacida en Perú, de nombre María Isabel Okada, única heredera de sus bienes al momento de su muerte.

<sup>12</sup> A diferencia del anterior caso, el cual ha contado con pocas referencias en la historiografía peruana, el caso de Okada ha tenido cierta notoriedad dentro de algunos trabajos de historia, como los elaborados por Favre, Delavaud y Matos (1967) y Rodríguez-Pastor (2016), entre otros.

Para inicios del siglo XX, Perú atravesaba una época de crecimiento importante de la exportación de algodón, por lo que se hizo necesario contar con un gran número de personas que suministraran la mano de obra requerida por las plantaciones de este producto en las vastas extensiones de tierra de sembrío del denominado “oro blanco”. Gracias a esto, Okada se trasladaría al Valle Chancay para trabajar como peón en la hacienda Palpa, como señalan Favre, Delavaud y Matos (1967, p. 238):

que ya contaba como una reducida colonia japonesa, [esta] hacienda estaba a cargo de la Sociedad Agrícola de Palpa y el Ferrocarril Muelle de Chancay. Recibía como jornal un sol diario. Cumplió a cabalidad su papel de peón, ganándose la confianza y demostrando su gran capacidad.

A finales de la primera década del siglo pasado, Okada iniciaría su primer emprendimiento en asociación con otro ciudadano japonés, el cual era un negocio dedicado a la venta de carne. Sin embargo, su permanencia en este fue corta. Luego de dicha experiencia en el comercio, Nikumatsu Okada puso dos tambos para la venta de productos de consumo diario, un cinema, una fonda y un hospedaje. Además, pudo adquirir algunas extensiones de tierra producto del yanaconaje en la Hacienda Palpa, atrayendo así a muchos de sus coterráneos que desarrollaron labores en el agro (Favre *et al.*, 1967; Morimoto & Araki, 2004; Rodríguez-Pastor 2016).

Para 1923, Okada iniciaría su aventura empresarial mediante el arrendamiento de la Hacienda La Huaca durante diez años por un monto de 6.000 libras peruanas, con el compromiso de hacer mejoras en las instalaciones y la maquinaria para el mejor desarrollo del cultivo del algodón, para lo cual construiría una carretera y una planta desmotadora de algodón e instalaría servicios básicos en la propiedad (Favre *et al.*, 1967, p. 348-349). Durante estos años, Okada se destacó por su carácter imponente pero de amable trato con sus trabajadores, lo cual hizo que no tuviera ningún problema para el manejo de su personal, a diferencia de lo acontecido con otros hacendados de la época.

El crecimiento de los negocios de Okada en el Valle de Chancay fue notable. Además, este empresario supo aprovechar algunas coyunturas relacionadas con crisis económicas y climáticas para expandir sus negocios. En 1926, producto de las inclemencias del tiempo (Fenómeno El Niño), el señor Manuel Mujica Carassa le arrendó la Hacienda Caqui a Okada; se presume que la inversión por el alquiler del predio, dada la coyuntura, debió ser mucho menor a la inversión en la Hacienda La Huaca. La incursión de Okada en

estas actividades se completaría con los alquileres de las Haciendas Jesús del Valle, Lauri, Miraflores y Jecuan, que lo convertirían en poseedor de un área de extensión de más de 3.000 hectáreas de tierra, las cuales representaban casi 30 % del área de cultivo en el Valle de Chancay, como señala Rodríguez-Pastor (2016). En este punto, es importante señalar que 50 % de las Haciendas del Valle de Chancay estaban controladas por inmigrantes japoneses, lo que pone de manifiesto tanto la importancia del accionar de Okada como el de la colectividad japonesa en esta región (Morimoto & Araki, 2004, p. 258). El grupo de haciendas arrendadas por Okada hacía parte de la razón social Negociación Agrícola Okada y la Sociedad Industrial Japonesa, manejadas por Santiago Allemant, hombre de confianza de Okada, a quien el empresario había conocido en sus años como trabajador en la Hacienda Palpa. El buen manejo de las empresas de Okada, según Rodríguez-Pastor (2016, p. 44), radicaba en:

la imposición de un régimen productivo basado en la conducción indirecta en el esfuerzo individual de los yanacones, pero con un rígido control de producción algodonera, pues este era el interés principal en circunstancias en que para el valle y para la costa peruana el algodón era considerado un oro blanco.

Todo el control de la producción algodonera se concentraba en la moderna desmontadora de la Hacienda Jesús del Valle, la central de operaciones de las empresas de Okada, desde la cual se iniciaba la exportación de este preciado producto para el mercado interno y externo (específicamente el mercado japonés). Durante el periodo 1923-1942, el esplendor de Okada en el Valle de Chancay fue extraordinario. Durante estos años, el empresario no solo pudo sortear los embates de la crisis económica de 1929, sino que se dio el lujo de abrir una fábrica de aceites de pepita. Además, elevó la producción algodonera a índices comparables a los de 1960, como consecuencia de la llegada de nuevas tecnologías para la producción agrícola (Rodríguez-Pastor, 2016, p. 44).

Las inversiones de este próspero hombre de negocios también se dieron en el sector de bienes urbanos, destacando su lujosa residencia ubicada en el distrito de Huaral. La casa de la familia Okada estaba compuesta por dos plantas y una extensión de 886,10 m<sup>2</sup> y fue tasada al momento de su fallecimiento en 161.381,77 libras peruanas.<sup>13</sup>

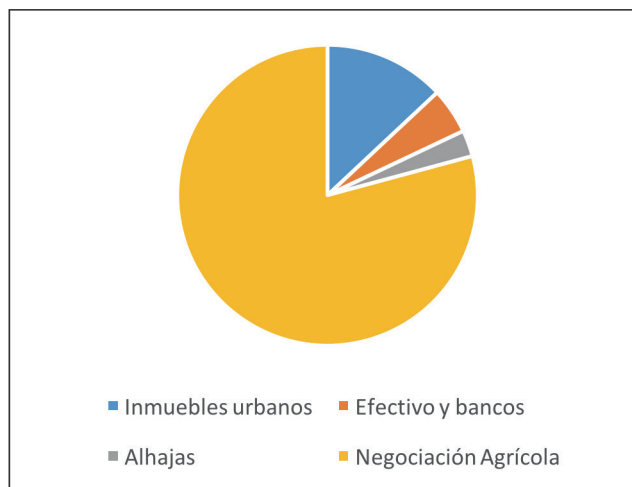
---

13 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente Sucesorio No. 18452, Folio 12.

El éxito empresarial de Okada no solo tuvo eco en sus familiares y allegados, sino también en personas ajenas a su círculo social. Destacan las donaciones hechas a la comunidad para la construcción del local de la escuela japonesa del Valle de Chancay, el Centro Escolar de Varones, el Mercado de Abastos, la Oficina de Asistencia Pública, el puesto de Guardia Civil y el altar de la Iglesia de la Virgen de la Inmaculada Concepción de Huaral (Favre *et al.*, 1967, p. 351).

Okada no solo se erigió como una figura dentro de la comunidad japonesa residente en Perú, sino que traspasó esta circunscripción para convertirse en un hombre respetado en todo el Valle de Chancay, lo que demuestra su intención de echar raíces en la tierra que tantos réditos le había generado, producto de su visión y trabajo. Por estos motivos, fue reconocido por el Imperio del Japón con la máxima condecoración que se le puede otorgar a un civil, la Orden del Listón Verde, en ceremonia realizada en 1941.

En lo que respecta al mercado de valores, Okada contaba con bonos de la Corporación Peruana del Santa, la Deuda Interna Unificada, la Corporación Peruana de Aeropuertos y Aviación Comercial y de la Unidad Vecinal Número 3, por un valor de 756.541,66 soles en valores nominales<sup>14</sup> (gráfica 2; tabla 2).



**Gráfico 2.**  
Activos de Nikumatsu Okada según su expediente sucesorio

Fuente: Elaboración con base en el Expediente Sucesorio No. 18452 y Portocarrero-Suárez (2013).

Todo este proceso de acumulación de capitales fue interrumpido en 1942 durante el gobierno del presidente Manuel Prado Ugarteche, quien declaró la deportación de 1.800 ciudadanos japoneses hacia campos de concentración en EE. UU. como parte de su política pro estadounidense.

14 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente Sucesorio No. 18452, Folio 12

Uno de los ciudadanos deportados fue Nikumatsu Okada, a quien se le confiscó la mayor parte de sus bienes, los cuales fueron repartidos por allegados al presidente Prado, todo esto en un ambiente de protestas en contra de la colectividad japonesa (Klarén, 2008, p. 346).

**Tabla 2.**  
Activos de Nikumatsu Okada convertidos a soles constantes de 1950

Categoría	Valor en Soles
Inmuebles urbanos	447.270,00
Efectivo y bancos	169.737,00
Alhajas	97.076,00
Negociación Agrícola	2.718.532,00
<b>Total</b>	<b>3.432.615,00</b>

Fuente: Elaboración con base en el Expediente Sucesorio No. 18452 y Portocarrero-Suárez (2013).

Okada sería deportado y enviado en la embarcación Shawnee el 15 de junio de 1942, a la edad de 65 años. Esta sería la última vez que pisaba suelo peruano, país al que convirtió en su hogar y del que, por cuestiones netamente políticas, sería expulsado, dejando todos sus bienes, acumulados tras casi cuatro décadas de trabajo. Luego de estar recluido en un campo de concentración en EE. UU., fue liberado y enviado a su natal Hiroshima, donde falleció tres años después de ser deportado desde Perú, el 18 de enero de 1945.<sup>15</sup> De esta manera, se ponía fin a una de las trayectorias empresariales más exitosas de un ciudadano japonés durante la primera mitad del siglo XX en Perú.

## Conclusiones

Los estudios sobre la inmigración extranjera y sus diferentes aportes a la sociedad peruana han sido uno de los temas de investigación que ha contado con notable importancia en ambientes académicos y gubernamentales. Sin embargo, a pesar de este interés, demostrado tempranamente por la "cuestión de la inmigración", Perú aún carece de estudios que aborden de manera particular el desarrollo de trayectorias empresariales por parte de inmigrantes extranjeros. En este sentido, a través la reconstrucción de las historias de vida profesional de los inmigrantes reseñados en el presente texto, podemos tener una aproximación cada vez más completa sobre las peripecias que tuvieron que atravesar los primeros inmigrantes japoneses en Perú, quienes, a pesar de las dificultades, supieron trascender en el ámbito de los negocios, convirtiéndose no solo en empresarios de éxito,

15 AGN, Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente Sucesorio No. 18452, Folio 2.

sino, en muchos casos, como evidencia la historia de Okada, en hombres que supieron retribuir a la sociedad receptora todo lo que esta les había otorgado, mediante la construcción de colegios, mercados, clubes y obras de filantropía, como hizo este último en el Valle de Chancay.

En los que respecta al accionar empresarial, es de señalar que hemos tratado de hacer una reconstrucción total de la obra y el proceso de acumulación de bienes de los empresarios estudiados, lo cual nos permite afirmar, de manera general, que estos fueron hombres de negocios que no tuvieron aversión al riesgo, dado sus humildes inicios. Adicionalmente, es posible afirmar que una de las formas que estos empresarios utilizaron para escalar en la esfera social –considerando su carácter de inmigrantes no europeos– fue el desarrollo de negocios exitosos, proceso en el que no tuvieron problemas para iniciarse en negocios de poco prestigio social. Muestra de ello es Cintaro Tominaga, quien supo acumular capitales a partir de un humilde aserradero que le permitió no solo emprender un nuevo negocio con la Fábrica de Cauchos y Jebes, sino también desarrollar una estrategia de concentración de bienes en el sector de inmuebles urbanos (43 % de sus bienes). Esto último le permitió a Tominaga gozar de estabilidad ante posibles crisis, dado el carácter estable del precio de los predios urbanos en el mercado; estrategia empresarial usada por muchos grupos familiares de éxito en Perú y varios países.

En lo que respecta a Okada, debemos señalar que su enfoque como empresario se desarrolló dentro de un nicho empresarial tradicional como la explotación de la tierra por la vía del cultivo de algodón, sector que tradicionalmente estuvo reservado para la élite nacional y los inmigrantes europeos, en su gran mayoría. Cabe señalar que el éxito de la producción de las haciendas arrendadas por Okada estuvo relacionado con el uso de nuevas tecnologías de base agropecuaria, el aprovechamiento de las áreas de cultivo y, principalmente, el uso racionalizado de los recursos hídricos, así como una integración vertical del cultivo de algodón y la transformación industrial, producto del control de tierra, que se vio capitalizada en su fábrica de aceites; hecho que pone de manifiesto una lógica de manejo empresarial de sus haciendas.

Finalmente, a pesar de su corta carrera como empresarios, tanto Tominaga como Okada lograron una rápida inserción y un posicionamiento en la economía peruana, convirtiéndose en los empresarios más importantes de la colonia japonesa en Perú durante la primera mitad del siglo XX.

## REFERENCIAS

### Fuentes primarias

Archivo General de la Nación, Fondo Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente Sucesorios Número 18452.

Archivo General de la Nación, Fondo Archivo de Sucesiones de Lima, Expediente Sucesorios Número 2196.

Archivo digital la Legislación Peruana. Recuperado de <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/LeyesXIX/1874042.pdf>

### Referencias bibliográficas

Cosamalón, J. (2011). Población y mercado laboral, 1827-1940. En: C. Contreras-Carranza (ed.). *Compendio de historia económica del Perú. Tomo 4. Economía de la Primera Centuria Independiente* (pp.19-92). Lima: BCR-IEP.

Favre, H., Delavaud, C., & Matos, J. (1967). *La hacienda en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Klarén, P. (2008). *Nación y sociedad en la historia del Perú*. Lima: Instituto de Estudios peruanos.

Laos, C. A. (1927). *Lima, "la ciudad de los virreyes": El libro peruano*. Lima: Editorial Perú.

Monsalve, Z. M. (2015). Evolución de la gran empresa familiar peruana 1890-2012. En P. Fernández & A. Lluch (eds.). *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: Una visión de largo plazo* (pp. 381-406). Bilbao: Fundación BBVA.

Morimoto, A. (1979). *Los inmigrantes japoneses en el Perú*. Lima: Taller de Estudios Andinos, Universidad Nacional Agraria, Departamento de Ciencias Humanas.

Morimoto, A., & Araki, R. (2004). Perú. Empresarios nikkei. En Banco Interamericano de Desarrollo. *Cuando oriente llegó a América. Contribuciones de inmigrantes chinos, japoneses y coreanos* (pp. 253-274). Washington, D.C: BID.

Padilla-Bendezu, A. (1971). *La inmigración en el Perú*. Lima: Academia Diplomática del Perú.

- Paz-Soldán, P. (1971). *La inmigración en el Perú*. Lima: Academia diplomática del Perú.
- Portocarrero-Suárez, F. (2013). *Grandes fortunas en el Perú: 1916-1960: riqueza y filantropía en la élite económica*. Lima: Fondo Editorial de la Universidad del Pacífico.
- Rodríguez-Pastor, H. (2016). Poderío del peón y empresario Nikumatsu Okada en el valle de Chancay. *Investigaciones Sociales*, 20(36), 41-54. <https://doi.org/10.15381/is.v20i36.12904>
- Vásquez, E., & Reaño, G. (1986). Dinámica empresarial de un grupo económico en el Perú: El caso Romero (1890-1985). *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 19, 109-120. <https://doi.org/10.21678/apuntes.19.238>



**Sugerencia de citación:**  
Parolo, M. P. (2020). El empleo público en Tucumán (Argentina). Ramos, cargos y salarios durante la construcción del Estado provincial (1815-1854). *tiempo&economía*, 7(1), 169-209  
doi: 10.21789/24222704.1529

**DOI:**  
10.21789/issn.2422-2704.1529

# El empleo público en Tucumán (Argentina). Ramos, cargos y salarios durante la construcción del Estado provincial (1815-1854)

## Public Employment in Tucumán (Argentina). Sections, Positions and Wages during the Construction of the Provincial State (1815-1854)

**María Paula Parolo**

Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán, Argentina  
paula\_parolo@hotmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-5504-190>

### RESUMEN

Este artículo busca examinar el comportamiento de los salarios públicos en una provincia mediterránea enclavada en el noroeste argentino (Tucumán) durante un periodo signado por una coyuntura bélica, altos niveles de conflictividad política y una sostenida crisis económica. A partir de los datos recuperados de las planillas de pago de sueldos de la administración

provincial, es posible acceder a información cuantitativa y cualitativa sobre salarios de un amplio espectro de empleados estatales, lo cual permite, asimismo, aproximarnos a la composición interna y evolución de la escala salarial en la administración pública provincial durante la convulsionada primera mitad del siglo XIX.

**Palabras clave:** empleo público, salarios, Tucumán, Siglo XIX, historia económica.

## **ABSTRACT**

This article seeks to examine the development of public wages in a mediterranean province located in northwestern Argentina (Tucumán) during a period of armed conflict, high levels of political struggles, and a sustained economic crisis. Using data retrieved from the payroll forms of the local administration, it was possible to access quantitative and qualitative information regarding salaries of a wide spectrum of government employees, which also allowed to approach the internal composition and evolution of the salary scale in the provincial public administration during the turbulent first half of the XIX century.

**Key words:** Public employment, wages, Tucumán, XIX century, economic history.

## PRESENTACIÓN

Si bien la producción historiográfica sobre la problemática de los precios, salarios y estándares de vida en Latinoamérica ha cobrado un importante impulso en las últimas décadas, la mayor parte de la literatura se concentra en el periodo colonial y en el siglo XX. El problema de las fuentes no constituye un dato menor a la hora de analizar las razones de la escasez de investigaciones que existe sobre la primera mitad del siglo XIX. En efecto, los procesos de independencia y el consecuente periodo de organización nacional latinoamericano (atravesado por la guerra y la sucesión de administraciones de signos opuestos turbadas por las luchas facciosas) trajeron serias consecuencias en términos de conservación, sistematización y archivo de la documentación. En este sentido, la búsqueda y obtención de datos para el periodo en cuestión se torna sumamente dificultosa. A pesar de ello, en los últimos años la historiografía sobre condiciones de vida durante el siglo XIX experimentó un significativo avance tanto a nivel hispanoamericano, en general, como para la Argentina, en particular.

El caso tucumano –una pequeña provincia enclavada en el corazón del actual noroeste argentino– no constituye una excepción respecto a las dificultades para abordar la problemática ya mencionada. Si bien contamos con algunos estudios sobre condiciones de vida durante los últimos años de la Colonia y las primeras décadas posindependientes (Bascary, 1999; Leoni-Pinto, 2001; López-de-Albornoz, 2002; Novillo, 2006; Parolo, 2008) en ellos se abordan cuestiones como las normativas de trabajo, las estrategias de subsistencia, acceso a los recursos y variados aspectos de la vida cotidiana, pero no se indaga específicamente sobre los estándares de vida ni de bienestar de la población. Asimismo, la historiografía local abordó el estudio de precios y salarios, pero para fines del siglo XIX y comienzos del XX, es decir, durante el auge y expansión de la industria azucarera en la provincia.

En suma, para analizar estos temas resulta imprescindible obtener datos sobre precios al consumidor, salarios y canastas de consumos, cuya recopilación constituye todo un reto para el espacio y periodo seleccionado. Si bien en los últimos años se avanzó en esta línea de investigación –especialmente respecto a cuestiones de inequidad, distribución de la riqueza, pautas de consumo, estimaciones de canastas y evolución de los precios (Fandos & Parolo 2014; Parolo, 2015a, 2016a, 2016b; Parolo & Fandos 2011)–, el análisis de los salarios y los estándares de vida, empero, son dos importantes aspectos que no han sido abordados en profundidad hasta la actualidad.

Este artículo constituye, por lo tanto, un avance en este sentido, puesto que se trata de una primera aproximación al comportamiento de los salarios de empleados públicos en Tucumán entre 1815 y 1854. Para ello, se consultaron las planillas de pago de sueldos de la administración provincial asentadas en los libros Mayores y los Manuales de Contaduría de la Tesorería de la provincia de Tucumán (Archivo Histórico de Tucumán, Sección Hacienda). A partir de esta documentación, fue posible acceder a información sobre salarios de un amplio espectro de empleados estatales que inicialmente se hallaban agrupados en tres ramos (sueldos de hacienda, políticos y militares). Con el correr del siglo y del avance del proceso de construcción del Estado provincial, asistimos a una multiplicación de cargos. Así, a los tres ramos iniciales se agregaron los de gobierno, justicia, policía, instrucción pública, imprenta, culto religioso, correos y legislatura. La jerarquía de cargos al interior de cada uno de estos rubros permite, asimismo, aproximarnos a una vasta escala salarial que atraviesa a diferentes sectores sociales urbanos del Tucumán decimonónico.

En ese marco, se elaboró una serie de salarios nominales y reales de los diferentes cargos en el corto plazo y se estimaron las ratios de bienestar de cada una de estas categorías en aquellos años en los que existe información acerca del costo de la canasta alimenticia (1816, 1819, 1827 y 1832).

## **ESTADO DE LA CUESTIÓN**

La década de 1990 marcó un importante avance de los estudios sobre las independencias americanas del siglo XIX –particularmente las consecuencias económicas del proceso–, los cuales adquirieron mayor relevancia, representada en una multiplicación de publicaciones colectivas e individuales (Allen, Murphy & Schneider, 2012; Arroyo-Abad, Davies & Van Zenden 2012; Coastworth, 1992; Maluquerde-Motes, 2013). Así, nuevos actores, nuevas fuentes, nuevas preguntas y nuevos métodos de análisis permitieron reconstruir buena parte de los aspectos económicos de la coyuntura revolucionaria que se hallaban silenciados. En términos generales, los resultados de estas investigaciones advierten que la desarticulación de las estructuras económicas coloniales, así como la marcha de los sucesos políticos y económicos, fueron comunes a toda Hispanoamérica, pero repercutieron de manera diferente en cada uno de los espacios del imperio colonial español.

Además, en ese mismo marco de renovación historiográfica y revitalización de los estudios económicos, la producción sobre desigualdad y estándares de vida en Latinoamérica cobró un importante impulso durante las últimas décadas. La preocupación de los científicos sociales por la problemática del crecimiento económico moderno y la distribución de la riqueza, así como los debates en torno a las divergencias y convergencias de diferentes regiones en el largo plazo, multiplicaron los estudios sobre precios y salarios; indicadores fundamentales para analizar, directa o indirectamente, los niveles de vida y de desarrollo. Los debates historiográficos surgidos a partir de la confrontación entre estas lecturas sobre el crecimiento económico y el nivel de vida en América Latina, estimularon una vasta producción de estudios de base sobre salarios reales en diversas ciudades del espacio latinoamericano. Investigaciones como las de Llorca-Jaña y Navarrete-Montalvo (2015) sobre Santiago de Chile, Moraes y Thul (2017) sobre Montevideo, Gelman y Santilli (2014a, 2014b, 2016) sobre Buenos Aires, Challú y Gómez-Galvarriato (2015) sobre México, y Riveros (1987) sobre Chile, entre otros, no solo sumaron evidencias empíricas, sino que aportaron nuevas críticas respecto del uso de las variables de análisis.

A pesar de la centralidad del proceso revolucionario en la región y del enorme impacto que supuso el paso de la guerra por las provincias del actual norte argentino, hasta hace unos años la historiografía local no había reparado lo suficiente en sus consecuencias económicas y sociales. Sin embargo, en los últimos años –en sintonía con las remozadas perspectivas de investigación a las que hicimos referencia– se multiplicaron las investigaciones de caso sobre el tema. En este sentido, los avances desde las diferentes provincias dan cuenta de las diversas trayectorias posrevolucionarias que ensayaron cada una de ellas. De este modo, a pesar de los inconvenientes para reconstruir series de salarios en un periodo tan mezquino, en lo que a disponibilidad de fuentes se refiere, la historiografía rioplatense avanzó –con dispar ritmo y resultados según las regiones– en los estudios sobre niveles de vida durante el siglo XIX. A los trabajos pioneros sobre salarios bonaerenses de Johnson (1990) y Barba (1999) se sumaron posteriormente los aportes de Garavaglia (2004) y, más recientemente, las investigaciones de Cuesta (2012), Gelman y Santilli (2014a, 2014b, 2015, 2016, 2018) y Venecio-Conti & Cuesta (2016). Significativos avances sobre la temática se registraron también para Santa Fe (Frid, 2016, 2017; Djenderedjian & Martirén, 2015a, 2015b, 2016) y Mendoza (Bragoni & Olguín, 2014).

El caso tucumano no constituye una excepción respecto a las dificultades para abordar la problemática en cuestión. Tal como lo adelantamos en páginas precedentes, la historiografía local abordó el estudio de precios y salarios para fines del siglo XIX y comienzos del XX (Balán, 1976; Campi, 2004; Correa-Deza & Campi, 2009; Schleh, 1956). Sobre la problemática específica de los sueldos en Tucumán durante la primera mitad del siglo XIX, el único aporte del que disponemos hasta el momento es un estudio publicado recientemente sobre el poder adquisitivo de los salarios y los niveles de vida de trabajadores calificados y no calificados del ámbito privado en la ciudad de Tucumán entre 1812 y 1833 (Parolo, 2019a).

Conscientes de la necesidad de ampliar el universo social y el arco temporal de análisis para obtener resultados más significativos, este artículo examina la evolución de la escala salarial de los empleados de los diferentes ramos de la administración provincial durante un lapso de 40 años.

## FUENTES Y METODOLOGÍA

Los libros de hacienda de la provincia de Tucumán durante la primera mitad del siglo XIX muestran las falencias propias de la documentación oficial en una época de conmoción política y de coyuntura bélica. Los vacíos de información en algunos años, los cambios en las modalidades en el asiento de la información y la práctica recurrente del pago de haberes “a buena cuenta” (es decir, el pago escalonado y al ritmo de la escasa e irregular disponibilidad de los recursos fiscales), hicieron difícil la obtención de datos fiables respecto de los sueldos mensuales o anuales estipulados para cada cargo en cada año examinado. De allí que el relevamiento de información no se limitó a las planillas de pago de sueldos volcadas en los libros de hacienda (manuales y mayores de contaduría), sino que la búsqueda debió ampliarse a otros fondos documentales, como las escasas reglamentaciones o leyes sobre salarios (sección administrativa), los esporádicos presupuestos anuales del gobierno provincial (actas capitulares del cabildo y actas de la Sala de Representantes) y los libros de Toma de Razón (en los que se registraban novedades de todo tipo en lo que respecta a las cuentas fiscales de la provincia, como los reclamos por deudas impagas, ya sea de empleados o proveedores del Estado).

A pesar de los obstáculos que presentan las fuentes, logramos recopilar salarios mensuales de catorce cargos de las ramas de gobierno (gobernador, ministro, ayudantes, ordenanza y portero), hacienda (tesorero,

guarda, oficiales, auxiliares, comandante de resguardo, ordenanza) y militar (oficiales, suboficiales y soldados). A partir del haber promedio de cada uno de estos cargos, los agrupamos según una escala salarial de cuatro niveles (o rangos) según su relación con el costo de las canastas de subsistencia y de manutención. A fin de analizar la evolución de los sueldos de cada una de las categorías en el tiempo y su comportamiento relativo, deflactamos los salarios nominales promedio de cada nivel de la escala por el índice de precios del ganado vacuno (principal alimento de la canasta del periodo y único bien del que disponemos de una serie completa y confiable). Finalmente, con el objetivo de estimar ratios de bienestar de cada uno de los segmentos del universo analizado, utilizamos las canastas de subsistencia calculadas para cuatro años del periodo (Parolo, 2015a) y, siguiendo la metodología de Arroyo-Abad (2013), calculamos los cocientes entre los salarios nominales promedio y el costo de las canastas de subsistencia y de manutención, multiplicándolos por 3,25 para así contemplar el consumo familiar.<sup>1</sup> Este indicador permitió determinar el poder adquisitivo del salario nominal respecto a un nivel mínimo de subsistencia y analizar comparativamente la evolución de los niveles de bienestar y del poder adquisitivo entre los diferentes segmentos salariales durante el periodo bajo estudio.

## **TUCUMÁN EN EL SIGLO XIX. CONTEXTO SOCIAL, POLÍTICO Y ECONÓMICO**

Desde 1782, Tucumán dependía de la Intendencia de Salta, ubicada al norte del Virreinato del Río de la Plata. Era una ciudad pequeña pero densamente poblada, donde vivían alrededor de 4.000 habitantes. Entre 1811 y 1819 alojó alrededor de 2.000 soldados que se apostaron en ella como retaguardia del Ejército Auxiliar del Perú. En septiembre de 1812 fue el campo de la batalla en la que el general Belgrano doblegó a las tropas realistas que iniciaron su repliegue hacia el Perú. Gracias a la heroica participación de la población tucumana en la guerra, en 1814 se creó por decreto la provincia con el mismo nombre de la ciudad. En 1816 fue elegida sede del Congreso que declaró la Independencia de las Provincias Unidas en Sudamérica, lo que le valió las denominaciones de “cuna de la independencia” o “jardín de la república”, que perduran hasta la actualidad.

---

<sup>1</sup> Sobre la base de estudios previos sobre la estructura socio-ocupacional y la composición de los hogares en el periodo de análisis, que arroja un promedio de 2,5 hijos por familia, multiplicamos el costo de las canastas por 3,25 (dos adultos, dos menores que equivaldrían a un adulto, y medio menor o sea 0,25 adulto).

Desde la colonia, Tucumán constituyó un nexo que articulaba las relaciones comerciales intra e interregionales, vinculando a la ciudad minera de Potosí con el puerto de Buenos Aires. Tras la crisis producida por la independencia disminuyó el tráfico ascendente de mercadería y la consiguiente provisión de mulas para el transporte de montaña, pero se mantuvieron lazos comerciales con algunas ciudades peruanas.

En el corto plazo, la desestructuración económica producida por la interrupción del tradicional funcionamiento de los circuitos comerciales, la prolongada presencia del Ejército Auxiliar del Norte, el alistamiento de los hombres en las filas del ejército, el elevado costo fiscal de la guerra y la acción demoledora de las tropas, habrían dejado a la economía de la provincia en un estado financiero desesperante, a un importante segmento de las clases mercantiles diezmadas y al *stock* ganadero prácticamente agotado. Una verdadera "orgía de destrucción de la riqueza colectiva", como calificó Halperín-Donghi al devastador paso de la guerra por las provincias del norte (2010, p. 35).

Este panorama desolador pudo ser revertido paulatinamente a partir de la década de 1830, gracias a una política abiertamente proteccionista a favor de las actividades productivas tradicionales, especialmente la explotación ganadera.

A pesar de los inconvenientes que debió enfrentar en las primeras décadas del siglo XIX, el comercio ciudad siguió desempeñando el rol más destacado entre las actividades económicas de Tucumán. Con la llegada del gobernador Alejandro Heredia al poder en 1832, y gracias al reordenamiento político operado por entonces, las transacciones mercantiles recuperaron su ritmo. El circuito de comercialización de mayor intensidad y dinamismo siguió siendo el que se vinculaba con la ciudad puerto, desde y hacia donde los envíos eran regulares todo el año. Así mismo, Córdoba se mantuvo como uno de los principales mercados receptores del tabaco tucumano y los contactos con la región cuyana y las provincias del norte abrieron paso a la entrada de los productos de la provincia en los mercados trasandinos y boliviano, respectivamente.

La diversidad productiva que caracterizó a la economía de la provincia desde la época colonial hasta bien entrado el siglo XIX quedó plasmada en los resultados del censo provincial de 1845, en el que se consignaron como principales rubros la producción de azúcar, aguardientes y productos azucarados, tabaco, otros productos agrícolas (arroz, trigo, maíz, alfalfa, hortalizas



y legumbres), industria forestal, ganadería y sus derivados. No obstante, a pesar de la diversidad de la que hablamos, esta provincia fue –hasta mediados del siglo XIX– predominantemente ganadera, donde el cuero desempeñó un papel bastante importante debido a sus múltiples usos y destacada comercialización en los circuitos mercantiles que unían a Tucumán con el puerto de Buenos Aires.

La década de 1850, tan notable en transformaciones institucionales, no marcó un cambio sustancial en la vida económica de la región. Sin embargo, ciertas innovaciones como la supresión de aduanas interiores y la reformulación del sistema impositivo de las provincias, entre otras, favorecieron el incremento de las actividades mercantiles y el fortalecimiento de las bases de un proceso de acumulación de capitales que, dos décadas después, fueron claves para la reconversión productiva de la economía tucumana. En este marco de dinamización de los circuitos comerciales y del rol de la ciudad de Tucumán como centro de operaciones comerciales de la región, se observa un marcado crecimiento de las actividades manufactureras y, entre ellas, la azucarera (Campi, 2002, p. 59).

En suma, el comercio se mantuvo durante toda la primera mitad del siglo XIX como la principal actividad económica de la ciudad. Este dominio se tradujo, en el plano de las relaciones sociales, en la hegemonía que los grandes mercaderes mayoristas (comerciantes a “larga distancia”) ejercían sobre los minoristas (pulperos y tenderos) y de ambos sobre los productores, quienes de manera conjunta conformaban el sector más dinámico de la economía provincial. Si bien el abasto del mercado local se encontraba de alguna manera supeditado a los mercaderes mayoristas, los bienes de primera necesidad eran producidos dentro de la jurisdicción provincial y comercializados en el mercado (en la plaza principal) o en las pulperías (taberna/almacén de venta al menudeo). Aun así, la dinámica de la circulación mercantil y los mecanismos de abastecimiento y funcionamiento del mercado local no pueden entenderse si no examinamos la cuestión monetaria que emergió como consecuencia de la desestructuración del espacio económico peruano tras el estallido revolucionario.

Por otra parte, en Tucumán coexistían diversos tipos de moneda acuñados por diferentes instituciones e individuos y de variada calidad. En principio, durante los primeros años posteriores a la independencia, circuló la moneda de plata colonial, a la que se sumaron posteriormente la moneda federal, la güemes y la feble. En la documentación del periodo se en-

cuentran indicios de que la circulación monetaria era muy fluida y su utilización habría permeado varios sectores sociales y actividades económicas. En muchos casos el uso de moneda coexistía con el trueque y el pago diferido basado en un mercado informal de crédito al consumo (consumo a fiado), pero la utilización de metálico no era excepcional y se tomaba como algo cotidiano en muchas instancias del día a día; es decir, el dinero efectivo no solo circulaba entre los sectores mercantiles, sino que también lo hacía con bastante fluidez entre los sectores populares, tanto en las compras al menudeo como en las apuestas de juego, el cobro de salarios, el pago de deudas o empeño de prendas. La “mala” moneda, entonces, no parecía ser un gran problema y, por lo tanto, aparecía mucho más en las transacciones que en la existencia de *stocks*, relacionada mayormente con la acumulación y la preservación de riqueza (Nicolini & Parolo, 2009, p. 92).

En este marco, el universo social que alojaba la ciudad de Tucumán era vasto y diverso y se caracterizaba por una estructura social piramidal en cuya cúspide se encontraba una élite claramente definida, constituida tanto por hacendados, agricultores y terratenientes, como por comerciantes mayoristas, pulperos y troperos. En la base de la pirámide también se definían claramente aquellos sectores que compartían la característica de estar ajenos al mundo del prestigio y el poder, quienes trabajaban en relación de dependencia y sobre los cuales recaían las normativas de disciplina social, moral y laboral (peones, jornaleros, criados, sirvientes). El centro de la pirámide se caracterizaba –a diferencia de la cúspide y la base– por una gran heterogeneidad. Pequeños y medianos criadores y labradores, capataces con tareas de mando sobre las peonadas y algunos maestros artesanos de la ciudad presentaban dentro de su heterogeneidad de caracteres y formas de subsistencia un elemento común: contaban con medios (parcelas de tierra, un taller, un pequeño peculio) que les permitía sustentarse sin caer en la dependencia del trabajo asalariado (Parolo, 2008).

## **LA CONSTRUCCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN PROVINCIAL Y LOS CARGOS PÚBLICOS**

En un contexto político y económico tan convulsionado –y por momentos caótico– como el de las primeras décadas del siglo XIX, el Estado provincial se fue construyendo con gran dificultad. La obtención de recursos fue, sin duda, uno de los principales problemas. Las necesidades del Estado provincial durante las diferentes coyunturas bélicas y políticas generaron

una serie de demandas que determinaron la creación de nuevos ramos en la administración provincial y la multiplicación de cargos en el interior de cada uno de ellos. En efecto, en el transcurso de los casi 40 años aquí analizados, se observa una radical modificación no solo en la nomenclatura sino también en la creación de nuevas dependencias y cargos públicos que fueron acompañados, indefectiblemente, por un mayor gasto en sueldos (ver cuadro 1, anexos).

Durante las tres primeras décadas posrevolucionarias las demandas bélicas colocaron como prioridad a los gastos de guerra y, dentro de ellos, a los sueldos militares. La importancia de estos últimos se pone en evidencia si los comparamos con los porcentajes destinados a los salarios de otras áreas, ya que mientras los sueldos militares absorbían 17 % del total de los gastos del erario provincial, el resto no alcanzaban el 10 % por rubro (los sueldos políticos demandaban 7 % de los gastos, los de hacienda 4 % y los otros sueldos 7 %). Es decir, durante el periodo examinado, los sueldos de la administración provincial importaban alrededor del 35 % de los gastos del fisco provincial.

En 1841 fue elegido gobernador de la provincia el comandante Celedonio Gutiérrez, quien se mantuvo en el poder ininterrumpidamente hasta 1852 gracias –entre otros factores– al tejido de una eficaz red de lealtades militares. Si bien durante su gobierno los gastos de guerra representaron un importante porcentaje de las erogaciones del Estado, estos se redujeron paulatinamente hasta llegar a porcentajes por debajo de 60 %. Entre 1848 y 1851 la tendencia fue aún más decreciente (alrededor de 20 %), acompañada por un notable incremento porcentual de gastos en sueldos no militares. Producto de una profunda reforma fiscal y administrativa, a partir de 1842 se multiplicaron los rubros de gastos en sueldos (al incorporarse los de justicia, policía, instrucción pública, legislatura, etc.) y “desaparecieron” de los registros los gastos de guerra y los sueldos militares. En realidad, estos últimos se encuentran registrados, durante ese lapso, bajo un nuevo ramo denominado “gastos de gobierno” u “órdenes del gobierno para objetos”, que siguió acaparando el grueso de los gastos provinciales (Parolo, 2016a).

Finalmente, entre 1848 y 1853 se observa cierta regularidad en la clasificación de gastos que se concentraron en siete ramos: (i) sueldos (con un altísimo nivel de desagregación, puesto que aparecen en los listados los sueldos percibidos por cada uno de los funcionarios, desde el gobernador hasta el oficial suplente de tesorería), (ii) gastos de oficina, (iii) gastos de

culto, (iv) gastos de etiqueta, (v) gastos de guerra, (vi) gastos extraordinarios y (vii) gastos en obras públicas.

En síntesis, la sencilla estructura del gasto público evidenciada en las cuentas de la Hacienda de la provincia durante las guerras por la independencia y primeras décadas de vida independiente (1816-1830), se fue complejizando junto con el proceso de construcción del Estado provincial. En 1831 y 1840 se advierten dos momentos de inflexión en lo que a la estructura de gastos fiscales se refiere. Aunque los gastos de guerra siguieron liderando el esquema de egresos de fondos públicos, las necesidades propias de la construcción de un aparato político-institucional provincial (justicia, policía, gobierno, aduana, etc.) impactaron dicho esquema, con la consecuente multiplicación de ramas y cargos en la administración pública, lo cual redundó en una mayor proporción del presupuesto destinado a estos.

## **RAMOS, CARGOS Y SUELDOS**

Como se mencionó previamente, entre 1816 y 1839 los sueldos de la administración provincial se limitaban a tres grandes rubros: políticos, militares y de hacienda. A partir de 1840, la proliferación de dependencias, oficinas y cargos multiplicó los tres rubros iniciales al dividir los sueldos políticos entre "Gobierno" y "Secretaría de Gobierno", e incorporarse siete nuevas partidas: justicia, policía, instrucción pública, imprenta, culto religioso, correos y secretaría de la legislatura. A pesar de la propagación de cargos que supuso cada una de estas nuevas dependencias, en este trabajo examinamos solo los tres rubros iniciales (políticos, militares y de hacienda) y solo 14 cargos dentro de ellos, en la medida que revisten continuidad en todo el periodo y permiten construir una muestra (aunque fragmentaria y con cortes temporales) de la evolución de sus salarios.

Entre los sueldos políticos pudimos examinar los cargos de gobernador y el de asesor, secretario o ministro general, cuyos sueldos se encontraban a la cabeza de todas las reparticiones, con un promedio mensual de \$ 250 en el primer caso y de \$ 137 en el segundo (ver cuadro 2, anexos).<sup>2</sup>

Los empleados del ramo de hacienda eran más numerosos –probablemente por la acuciante necesidad de fiscalización del cobro de impuestos, fuente casi exclusiva de los ingresos provinciales– y existía una mayor

---

2 Si bien existían distintos tipos de moneda acuñadas por diferentes instituciones e individuos y de variada calidad, durante los primeros años posteriores a la independencia circuló todavía la moneda acuñada durante el periodo colonial, de allí que todos los precios y salarios aquí referidos están expresados en pesos plata de ocho reales.

jerarquía de cargos en este, lo que permitió acceder a una escala salarial más desagregada. Encabezaba esta “oficina” el ministro general y/o tesoro, con un salario promedio de \$ 97. Un escalón por debajo se encontraba el comandante de resguardo (encargado del control de aduanas de la provincia), con una asignación promedio de \$ 43, seguido de los oficiales (primero y segundo), que percibían alrededor de \$ 28,1 mensuales, los guardas de aduanas, con salarios de \$ 16, auxiliares y porteros, cuyas retribuciones alcanzaban tímidamente \$ 10 por mes y, finalmente, los ordenanzas, con un salario mensual de \$ 7.<sup>3</sup>

Los sueldos percibidos por cada uno de los grados militares existentes fueron agrupados en tres categorías sobre la base de la clasificación utilizada en los pie de lista y presupuestos de la época: jefes y comandantes (general, coronel y teniente coronel), oficiales (mayor, capitán, teniente y subteniente), suboficiales (sargento, cabo, clarín y tambor) y tropa (soldados). Los sueldos promedios de la cúpula militar (\$ 104,1 mensuales) eran equiparables a los del secretario asesor y del tesorero; el salario de los oficiales (\$ 32,3) cercano al de los oficiales de hacienda y los ayudantes de gobierno; los suboficiales (\$ 7,2) ganaban como un ordenanza; y los soldados se ubicaban en la base de la escala salarial (\$ 6,1).

Aunque la muestra obtenida puede resultar poco representativa, considerando que se analizó un universo de empleados “de oficina” que no habría superado los 50 individuos entre los cargos de hacienda y gobierno, los cargos militares otorgan a nuestro recorte un peso relativo nada despreciable. La coyuntura bélica que atravesó todo el periodo de estudio multiplicó las levadas forzadas, las cuales convirtieron a una importante proporción de la población masculina económicamente activa en soldados.<sup>4</sup> Si partimos del censo provincial levantado en 1845, que arrojó la cifra de 3.959 hombres mayores de 14 años residentes en la ciudad, y tomamos el recuento más bajo de uniformados (registrado en 1819, que contabilizaba 300 efectivos en la guarnición de la Plaza), sumado a un promedio de 50 empleados en los ramos de hacienda y gobierno, la representatividad de la muestra alcanzaría un 8,8 % de la población económicamente activa (PEA) masculina del

3 Auxiliares, porteros y ordenanzas también son cargos que se encuentran registrados entre los sueldos políticos, los que fueron promediados con los de hacienda.

4 En octubre de 1810, con la llegada del Ejército auxiliar del Perú a la provincia, se calculaba la presencia de alrededor de 6.000 efectivos entre oficiales y tropa. En 1813, esta cifra se habría reducido a 3.500. En 1816 se estimaba una guarnición compuesta por 1.500 hombres, mientras que en 1819, tras el repliegue del Ejército hacia Córdoba, la plaza militar de la ciudad rondaba los 300 soldados (Parolo, 2015b).

momento.<sup>5</sup> Pero más allá de la representatividad cuantitativa de la muestra, la riqueza de los datos obtenidos radica en la amplitud de la escala y las brechas salariales observadas entre las categorías o los diferentes cargos. Nuestro interés está puesto, entonces, en explorar las formas que adoptó la desigualdad en la distribución de los ingresos y en la asignación de recursos en un segmento de trabajadores que, aunque reducido y limitado a la administración pública, nos ofrece datos empíricos suficientes para mensurar la desigualdad entre las disímiles categorías de trabajadores e identificar las tendencias divergentes en lo que a niveles de bienestar se refiere, en una sociedad fuertemente estratificada, como la sociedad tucumana del siglo XIX.

## **EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS Y EL COSTO DE LAS CANASTAS DE CONSUMO**

No contamos aún con un índice general de precios para el periodo debido a los vacíos de información para la mayoría de los bienes, a excepción del ganado, para el que pudimos construir una serie para el periodo 1816-1854. Para el resto de los bienes alimenticios (maíz, azúcar, arroz, sal y aguardiente) y no alimenticios (leña, carbón, suela, tela, papel) disponemos de series incompletas que, sin embargo, nos permiten observar la tendencia general de los precios durante el periodo de análisis (Parolo, 2016b).

Aunque la evolución de los precios presenta situaciones poco homogéneas debido a que algunos productos se vieron más afectados que otros a raíz de las diferentes coyunturas, es posible advertir una tendencia general en el comportamiento de cada uno de los bienes examinados. Nos referimos a las alzas observadas en casi todos los productos durante los convulsionados años 20 (enfrentamientos interprovinciales a nivel “nacional” y luchas facciosas a nivel provincial), cuyo pico se registró entre 1823 y 1827. Sin duda, la guerra ocupó un lugar destacado en este proceso. El mantenimiento de los ejércitos provinciales supuso un fuerte incremento en la demanda de bienes y servicios e impactó la oferta de bienes agropecuarios debido –entre otros factores– a la “falta de brazos y descuido de campos” por causa del enrolamiento militar. Así mismo, la crisis monetaria implicó dificultades para la circulación de moneda de “buena ley”, así como la depreciación y posterior extinción de la moneda Federal en 1824, profundizando los problemas de intercambio comercial. Las cuestiones climáticas colaboraron especialmente en el incremento de los precios agrícolas y ganaderos,

5 Censo provincial ordenado por el gobernador Celedonio Gutiérrez. Archivo Histórico de Tucumán, Sección Administrativa, Vol. 63, Tomo 2, año 1845.

junto con las prácticas mercantiles de Antiguo Régimen asentadas en la especulación y búsquedas de mejores oportunidades por parte de las clases comerciales, en desmedro del consumidor. Sumado a ello, en un contexto de inestabilidad institucional y confrontación política, las tímidas medidas de control de precios y de abasto de la plaza local no lograron frenar, hasta comienzos de la década de 1830, la tendencia alcista en los precios de productos tanto locales como importados.

Los años 30 del siglo XIX muestran una tendencia a la baja y una relativa estabilidad en los precios, con picos esporádicos y selectivos (1830 en el papel, 1831 en el arroz y el aguardiente, 1833 en la carne) producto de inclemencias climáticas, los enfrentamientos interprovinciales durante los primeros años de la década o de las prácticas mercantiles especulativas. La reactivación de los enfrentamientos armados a comienzos de la década de 1840 (levantamiento de la Liga del Norte contra el gobernador de Buenos Aires, Juan Manuel de Rosas), junto con una etapa de sequías y escasez (entre 1843 y 1847), habrían elevado el nivel de precios del ganado y de los productos agrícolas, sin afectar otros bienes de la canasta de consumo, los cuales mantuvieron una tendencia al descenso. A finales de este periodo (1853), una vez más la guerra, la conflictividad política y la movilización de las tropas, alterarán la economía tucumana, que reaccionó con una nueva alza registrada, principalmente, en el precio del ganado.

En este contexto y en sintonía con el comportamiento de los precios, se observan variaciones en las canastas de subsistencia (alimentos) y de manutención (total). La canasta alimentaria tucumana se conformaba principalmente por el pan y la carne, los cuales, en conjunto, absorbían más del 70 % de los gastos de subsistencia. Las compras de ambos productos eran diarias, junto con la adquisición de la grasa que acompañaba casi indefectiblemente a la carne.

Aunque no para el mismo periodo, estudios sobre otros espacios rioplatenses arrojan resultados similares respecto del tipo de alimentación. Los datos proporcionados por los libros de cuentas del Colegio Apostólico San Carlos Borromeo y del Convento de Santa Ana (Santa Fe) analizados por Carina Frid, dan cuenta de la importancia del pan, la carne y la yerba en la dieta diaria (Frid, 2016). Del mismo modo, en los registros de gastos de los conventos regulares de San Francisco, La Merced, Santo Domingo y de la Compañía de Jesús (también en Santa Fe), se constata la preeminencia del consumo de carne y trigo, que cubrían por sí solos dos mil calorías

diarias por persona. Junto a ellos, la alimentación se complementaba con grasa, sal, azúcar, yerba y vino (Djenderedjian & Martirén, 2015a), tal como observáramos para el caso tucumano. A pesar de la particular fertilidad del suelo de Buenos Aires y de su perfil productivo agro-ganadero por excelencia, la canasta alimenticia tampoco se apartaba demasiado del patrón de alimentación de Tucumán o Santa Fe. La carne, el trigo, la grasa y la sal eran, también, los bienes de consumo más frecuentes registrados en los libros de cuentas del Convento Dominicano de San Telmo durante el siglo XVIII (Cuesta, 2007). Entre 1810 y 1870, los bienes de consumo básico de la población porteña seguían siendo mayoritariamente la carne y el trigo, a los cuales se sumaban, en menores proporciones, el azúcar y la yerba (Gelman & Santilli, 2014a).

En resumen, si bien la fertilidad del suelo tucumano permitía una variada producción de frutas, verduras y legumbres, la carne constituía uno de los ingredientes fundamentales de la dieta.<sup>6</sup> El azúcar, el arroz, y la sal (que conformaban cerca del 20 % de la canasta alimenticia) se compraban por cantidad (una arroba de azúcar o de arroz, un pan de sal), se almacenaban y se utilizaban fraccionadamente. El maíz, por lo general, era de producción doméstica para el autoconsumo. El aguardiente completaba la dieta y era utilizado tanto como bebida como para curaciones. Con base en esta información, podríamos afirmar que la composición de la canasta alimentaria tucumana se encontraba, sin mayores diferencias, dentro de los patrones de consumo de la época y del espacio rioplatense (Parolo, 2015a).

Además de los alimentos, la ropa y el calzado representaban alrededor del 6 % de los gastos de un consumidor promedio. Se reducían a compras de zapatos, zoquetes, camisas y géneros varios (elefante, bramante, ponteví, lienzo) para la confección de calzones, chaquetas y polleras. Entre otros gastos, se encontraban las velas, el jabón y la leña (13 % de la canasta de consumo), esta última se compraba por carrada o carretada,

6 El análisis de los libros contables del Convento Dominicano de Tucumán entre 1815 y 1832, indican que se consumía un promedio de 1,7 kg de carne persona/día, lo que representaba más del 80 % de las calorías diarias ingeridas. Estos cálculos pueden parecer exagerados a la luz de los parámetros de consumo actual de estos alimentos; sin embargo, las fuentes son coincidentes y contundentes en sus referencias al consumo de carne diario. Una de las tantas menciones al respecto alude a las raciones de carne entregadas a soldados estipuladas en medio real por día, lo que importaba –según el precio y el momento del año– entre 3 y 5 libras (1,3 y 2,2 kg, aproximadamente). Así mismo, en 1801, ante una demanda de abastecedores por las matanzas de animales en domicilios, cuya carne se vendía clandestinamente, el Cabildo estipuló que en casa de familia la matanza peculiar no exceda las 6 a 8 reses que indica el abasto anual. Es decir, se estimaba un promedio de 7 reses para alimentar a una familia en un año. Si ensayamos una serie de cálculos a partir de los indicios que nos brinda esta fuente, podemos afirmar que se estimaba un consumo promedio de 1 kg de carne persona/día (Parolo, 2019b).



observándose una mayor frecuencia de compras durante los meses de invierno (Parolo, 2015a).

El análisis desagregado de las canastas de consumo en cuatro momentos del periodo abordado no arroja cambios sustantivos en su composición. El predominio del consumo de la carne y del pan se mantiene en los cuatro casos. Asimismo, la composición de la canasta total tampoco muestra demasiadas variaciones. Los resultados del análisis comparativo entre las canastas obtenidas para 1815, 1819, 1827 y 1832 permitirían afirmar, entonces, que en el transcurso de las tres primeras décadas posindependientes los hábitos, niveles y estructura del consumo no habrían presentado modificaciones de peso. Lo que sí sufrió cambios –como ya lo adelantáramos– fue el costo de las canastas, el cual disminuyó paulatinamente a medida que avanzaba el medio siglo. Mientras que en 1815 una unidad familiar necesitaba \$ 17,06 para cubrir la canasta alimenticia y \$23,15 para la manutención general, en 1832 el costo disminuyó a \$ 8,53 y \$ 13,40 respectivamente (ver cuadro 4, anexos).

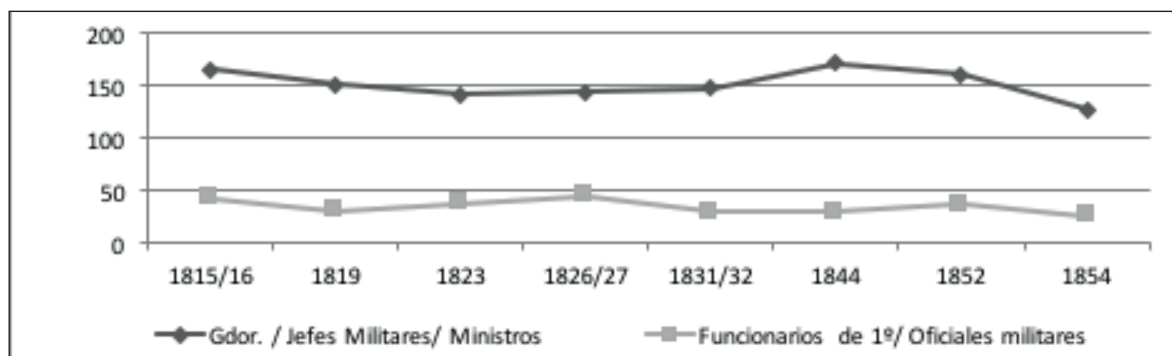
## **RATIOS DE BIENESTAR Y NIVEL ADQUISITIVO**

A partir de los datos sobre precios y costos de consumo del periodo, agrupamos los salarios de los empleados del Estado en cuatro categorías (ver cuadro 3, anexos). La más baja corresponde a aquellos cargos con baja calificación, cuyas retribuciones se encontraban por debajo del nivel de subsistencia (porteros, ordenanzas, suboficiales y soldados), en tanto sus salarios se encontraban entre \$ 5 y 12; en promedio \$7,1, poco más que la mitad de la canasta alimentaria familiar, la cual ascendía a \$ 13,4). Por encima de ellos, agrupamos los sueldos que alcanzaban a solventar la canasta básica para un grupo familiar. Ayudantes, guardas y auxiliares (de gobierno y de hacienda) percibían un salario promedio de \$ 13,2 que llegaba a cubrir la alimentación mensual de una familia. En un tercer nivel agrupamos los sueldos que superaban el costo de manutención total de una unidad familiar (calculado en \$ 18,2) ya que sus ingresos se encontraban entre \$ 20 y 40 mensuales (comandante de resguardo, oficiales del ejército). El escalafón más alto, correspondiente a gobernador, ministros y jefes militares, superaba holgadamente los costos de subsistencia y manutención. Los salarios de este segmento de empleados públicos equivalían a cuatro sueldos del escalón inmediatamente anterior, a 11 del siguiente y a 21 sueldos de los empleados de menor calificación.

A pesar de lo anterior, las brechas entre las cuatro categorías salariales antes descritas no se mantuvieron constantes durante los casi cuarenta años examinados. Si desagregamos por año la proporción entre los sueldos de mayor rango y los de las otras tres categorías salariales (ver cuadro 5, anexo), advertimos que la relación entre los sueldos de las dos primeras categorías (autoridades político-militares/funcionarios, oficiales del ejército) no experimentó variaciones significativas entre 1816 y 1854 (se mantuvo entre 3,9 y 5,9). Por el contrario, la equivalencia entre los ingresos de los primeros y las tercera y cuarta categorías (auxiliares y suboficiales/porteros, ordenanzas, suboficiales, soldados) sufrió un paulatino alejamiento a partir de 1823, marcando un pico máximo en 1842/44, años en los que el salario de la cúpula dirigente superaba 34 veces el de un empleado de menor rango.

Las curvas de los salarios nominales de las diferentes jerarquías de empleados públicos (gráfica 1a) permiten observar que si bien a las dos primeras categorías las separaba una gran distancia salarial, estas siguieron una tendencia similar a la baja entre 1815 y 1819 y una suerte de meseta o leve incremento en los años 20. En los años 30 y 40, empero, sus ritmos se diferencian, mostrando la primera categoría un marcado ascenso (cuyo pico se observa en 1844, con el máximo promedio salarial de \$ 171,7) y luego un leve descenso en 1852 (a \$ 161). El dibujo de la curva del segundo rango de funcionarios públicos, por el contrario, desciende entre 1826 y 1844 (a \$ 29,1) y se recupera levemente en 1852 (\$ 35,5). El movimiento entre ambas curvas vuelva a sintonizarse luego de ese año, notándose una tendencia decreciente que toca el punto más bajo del periodo analizado (\$ 127 en la primera categoría y \$ 25,1 en la segunda).

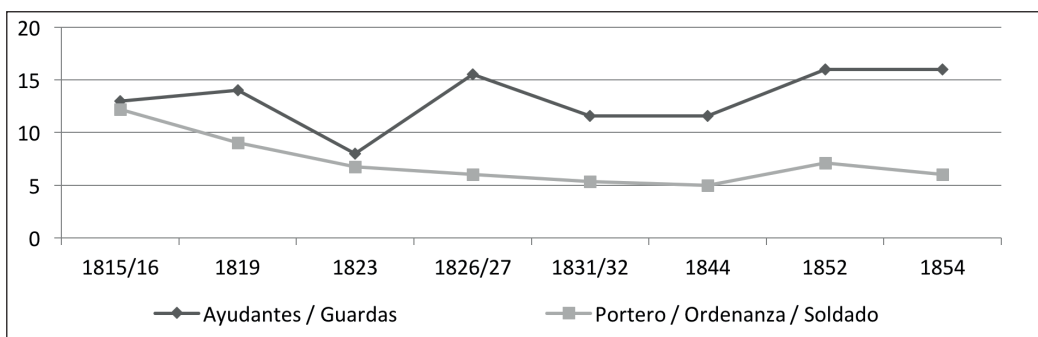
**Gráfica 1a.**  
Evolución de los salarios nominales por categorías de empleados (I)



Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Planillas de pago de salarios. Libros de Contaduría (Mayores y Manuales), años 1816-1854.

Del mismo modo, los dos rangos inferiores de empleados públicos presentan movimientos divergentes (gráfica 1b); aunque parten de valores muy próximos en 1815 (\$ 13 los ayudantes, guardas y auxiliares y \$ 12,2 porteros, ordenanzas, etc.). A partir de 1819, los salarios de ayudantes/guardas/auxiliares se alejan de la tendencia a la baja registrada en los porteros y ordenanzas y el movimiento de la curva toma un carácter errático al marcar un abrupto descenso en 1823 (año de crisis y suba generalizada de precios en Tucumán), una también abrupta (y extraña)<sup>7</sup> recuperación en 1826, un nuevo descenso en los años 30, una meseta en los 40 y una recuperación en 1852 que se mantiene hasta 1854. La última categoría, por el contrario, registra un claro descenso del salario hasta 1844. A partir de 1852 la curva asciende ligeramente, sin recuperar el nivel de 1815, año que registró el salario máximo de todo el periodo (\$ 12,2) para el rango más bajo de empleados del Estado.

**Gráfica 1b.**  
Evolución de los salarios nominales por categorías de empleados (II)



Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Planillas de pago de salarios. Libros de Contaduría (Mayores y Manuales), años 1816-1854.

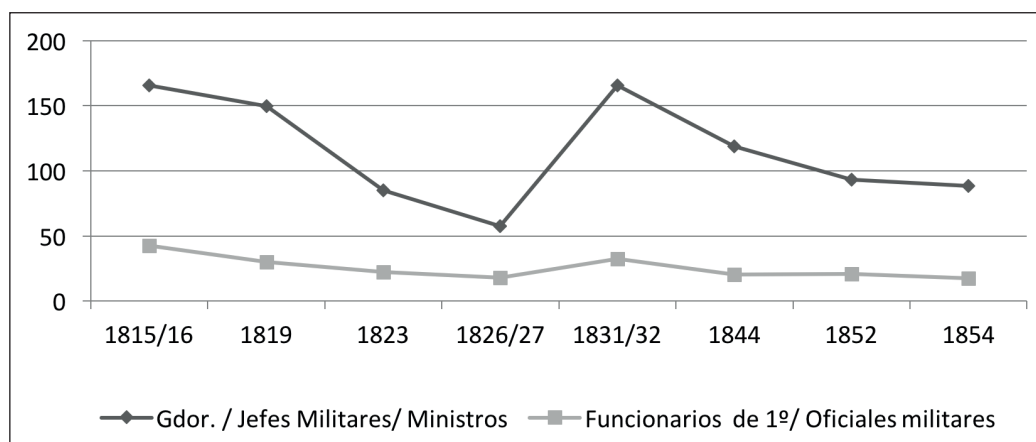
Si incorporamos al análisis el impacto de los precios sobre los diferentes rangos salariales (gráficas 2a y 2b),<sup>8</sup> las brechas entre las categorías se acentúan, pero los movimientos de las curvas se correlacionan. Con diferentes grados de intensidad en sus alzas y bajas, los salarios reales de las cuatro categorías de empleados públicos muestran a comienzos del periodo (década de 1810, signada por la conmoción de la guerra y suba de precios) salarios iniciales relativamente altos y, posteriormente, una tendencia decreciente (mucho más acentuada en los extremos, es decir, en

7 Resulta extraña esta alza de salarios, puesto que se trata de años críticos en la economía tucumana, en los que ninguna de las otras categorías registra aumento de sueldo. Posiblemente, pueda tratarse de errores de registro de la fuente.

8 Para estimar los salarios reales se utilizó el índice de precios de la res (base 100 = año 1815) ya que no disponemos de un índice general de precios para el periodo. La única serie de precios completa y confiable es la del ganado vacuno. Esta decisión metodológica se respalda en la importancia de la carne en la dieta tucumana, que representaba más del 50 % de los gastos en alimentación (Parolo, 2016b, pp. 119-120)

la primera y cuarta categorías de empleados). En los años 20 (atravesados por enfrentamientos facciosos y fuertes incrementos de precios), los salarios reales de todas las categorías se desploman, para luego recuperarse notablemente durante la década de 1830, etapa de estabilización política y de reordenamiento de la administración provincial; proceso acompañado de una significativa baja de precios, especialmente de la carne. Promediando los años 40, los salarios reales experimentaron un nuevo descenso producto de la reactivación de los enfrentamientos armados y de una etapa de sequías y escasez que habrían elevado el nivel de precios. A partir de entonces, los salarios se mantienen relativamente estables hasta 1854. La excepción se encuentra en la evolución de los salarios reales de la tercera categoría (gráfica 2b), en la que observamos un comportamiento diferente, marcado por una abrupta caída entre 1819 y 1823, así como una llamativa subida a final del periodo (1852-1854).

**Gráfica 2a.**  
Evolución de los salarios reales por categorías de empleados (I)

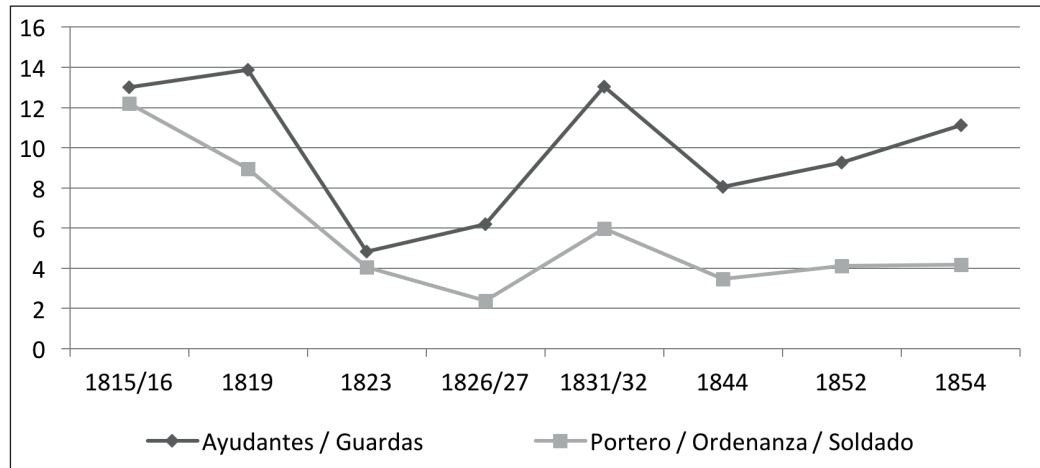


Por lo hasta aquí analizado, es posible inferir que el comportamiento de los precios afectó de manera disímil los niveles de bienestar y la capacidad adquisitiva de los trabajadores del Estado. En efecto, si examinamos los resultados de las ratios de bienestar obtenidos para cada una de las categorías en cuatro cortes temporales del periodo,<sup>9</sup> es posible advertir la distancia entre las diferentes categorías salariales y la ampliación o reducción de brechas según el momento y el rango del que se trate (gráfica 3).

Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Planillas de pago de salarios y de gastos de guerra (precios de reses), años 1816-1854.

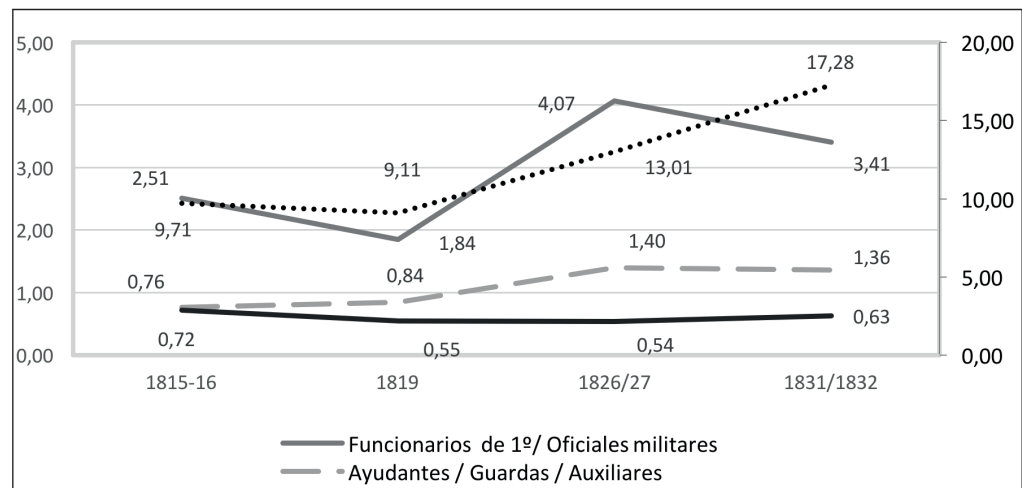
<sup>9</sup> Los *welfare ratios* (WR), o niveles de bienestar, se estimaron a partir de la definición de las canastas mínimas de supervivencia (alimentos) y la canasta total o respetable (alimentos más otros bienes básicos como lumbre, vestido, combustible, alquiler) para una familia de cuatro individuos (dos adultos y dos niños) y su relación con los ingresos (salarios nominales/costo canastas). Es decir, se calculó cuántas canastas se podían comprar con los salarios de las diferentes categorías de empleados. Se estimó, de este modo, una suerte de "capacidad adquisitiva" de los distintos rangos salariales en diferentes momentos del periodo, lo que permitiría mensurar la desigualdad entre salarios e identificar las tendencias (convergentes y/o divergentes) en lo que a niveles de bienestar se refiere.

**Gráfica 2b.**  
 Evolución de los salarios reales por categorías de empleados (II)



Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Planillas de pago de salarios y de gastos de guerra (precios de reses), años 1816-1854.

**Gráfica 3.**  
 Ratios de bienestar por etapa según categoría salarial (canasta alimenticia)



Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Haciendas (SH). Planillas de pago de salarios. Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Años 1816-1854 y Archivo Domiciano de Tucumán. Libros de Procura, Tomo I (1781-1876).

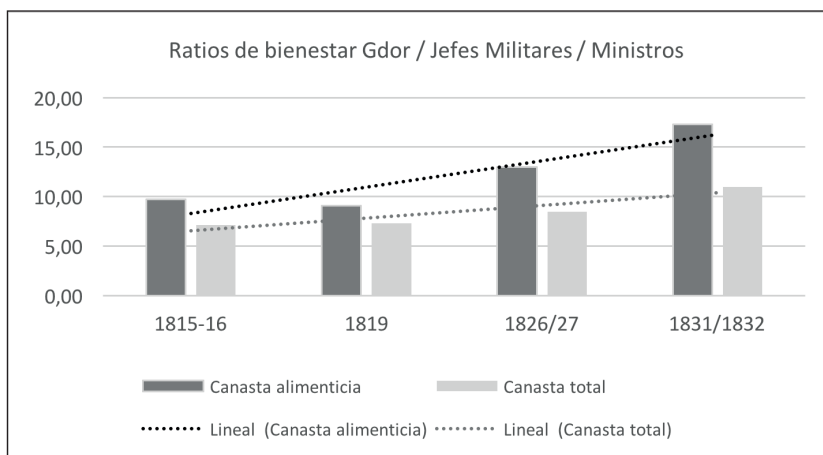
La gráfica 3 permite apreciar las distancias entre los rangos salariales, en lo que respecta a su capacidad adquisitiva, durante el transcurso de las tres primeras décadas del siglo XIX. La primera de las categorías salariales, correspondiente a los altos cargos de la administración provincial (línea punteada trazada sobre el eje secundario del gráfico), se encuentra a una gran distancia del resto, en tanto registra ratios de bienestar que superan entre nueve (en 1816 y 1819) y 17 veces (en 1831-1832) el costo de la canasta alimenticia del periodo. Aunque la curva que arrojan los *welfare* ratios (WR) –también conocidos como niveles de bienestar– de la segunda categoría (en la que agrupamos funcionarios de primer rango y oficiales militares) se encuentra muy alejada de la de los gobernadores y ministros. Esta categoría se mantuvo durante todo el periodo por encima del costo de la canasta, es decir, su poder adquisitivo fluctuó entre un mínimo de dos canastas (en 1815-1816 y 1819) y un máximo de cuatro canastas (1826). En ambos casos, si bien experimentaron leves descensos en 1819, sus ratios se recuperaron en las décadas subsiguientes, superando ampliamente los niveles de bienestar registrados para 1815.

La curva de la tercera categoría (correspondiente a ayudantes, guardas y auxiliares) arroja resultados diferentes. En los dos primeros registros (1815 y 1819), los ingresos salariales no lograron cubrir el costo de la canasta alimenticia de un núcleo familiar (con ratios de 0,76 y 0,84, respectivamente); situación que se revierte recién en los cortes de 1826 y 1832, años en que superan en 1,40 y 1,36, respectivamente, el costo del nivel de consumo de subsistencia. El escalafón más bajo de la escala salarial (porteros, ordenanzas, suboficiales, soldados) es el que exhibe un deterioro significativo durante todo el periodo examinado, con una ratio promedio de 0,54, lo cual indica que el salario nominal de estos empleados no alcanzaba para adquirir la mínima cantidad de productos para mantener a un grupo familiar. La leve mejoría que presenta el indicador a comienzos y a final del periodo (con ratios de 0,72 y 0,63, respectivamente), no fueron suficientes para alcanzar el costo mínimo de subsistencia del momento. Este desempeño disímil de los niveles de bienestar entre las diferentes categorías de asalariados se profundiza aún más si examinamos su capacidad adquisitiva general, utilizando como referencia el costo de la canasta total de manutención, es decir, alimentación, vestimenta, combustible.

En la primera categoría (gráfica 4) resulta más que evidente la tendencia creciente de la capacidad adquisitiva de ambas canastas durante todo el periodo. En el caso de la segunda categoría (gráfica 5), si bien el poder adquisitivo se mantuvo por encima del costo de la canasta de consumo general, se observa un movimiento inestable del indicador con notables retrocesos en 1819 y 1831/1832 respecto a las mediciones inmediatamente anteriores. Por su parte, el tercer escalafón (gráfica 6) también muestra una tendencia creciente –aunque más suavizada que la que se observa en las curvas precedentes–, registrando una ínfima mejora entre uno y otro año. Sin embargo, sus salarios no alcanzan a cubrir el costo de la canasta total en ningún momento.

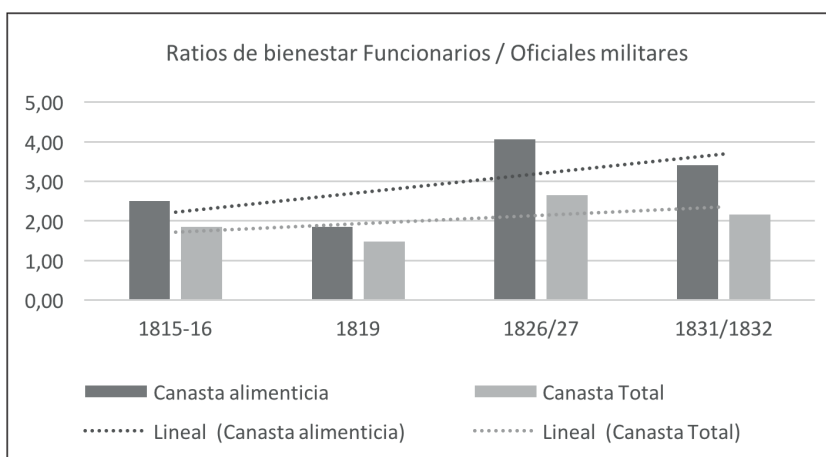
**Gráfica 4.**  
 Evolución de la capacidad adquisitiva (canasta alimenticia y total)

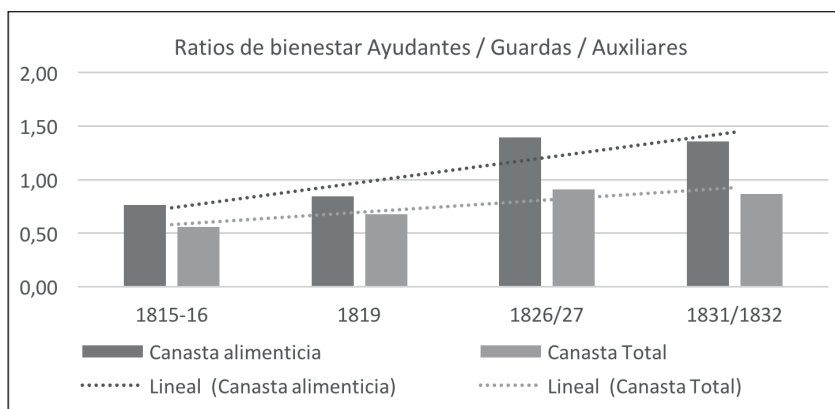
*Fuente:* Archivo Histórico de Tucumán (AHT, Sección Hacienda (SH), Libros de Contaduría (Mayores y Manuales), planillas de pago de salarios (1816-1854) y Archivo Domiciano de Tucumán, Libros de Procura, Tomo I (1781-1876).



**Gráfico 5.**  
 Evolución de la capacidad adquisitiva (canasta alimenticia y total)

*Fuente:* Archivo Histórico de Tucumán (AHT, Sección Hacienda (SH), Libros de Contaduría (Mayores y Manuales), planillas de pago de salarios (1816-1854) y Archivo Domiciano de Tucumán, Libros de Procura, Tomo I (1781-1876).

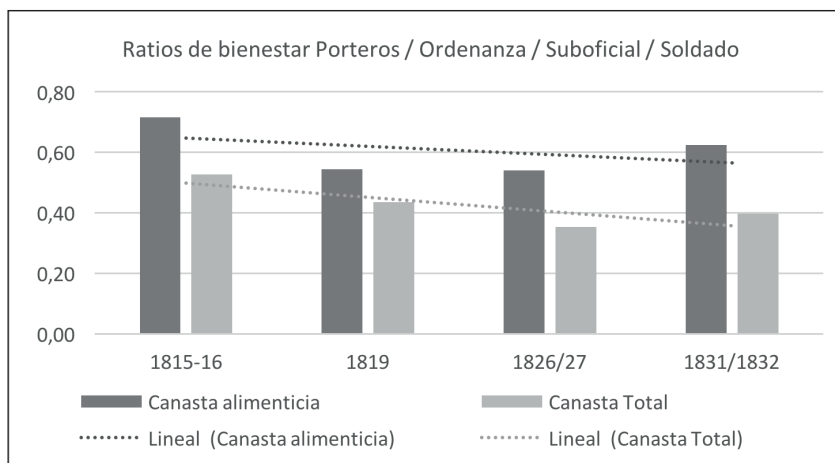




**Gráfica 6.**  
Evolución de la capacidad adquisitiva (canasta alimenticia y total)

Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT, Sección Hacienda (SH), Libros de Contaduría (Mayores y Manuales), planillas de pago de salarios (1816-1854) y Archivo Domiciano de Tucumán, Libros de Procura, Tomo I (1781-1876).

Por último, las ocupaciones menos calificadas, en contraste con las tendencias observadas en las tres categorías de salarios analizadas anteriormente, registran una paulatina depreciación de su capacidad adquisitiva de la canasta total. En 1815, el salario promedio de un portero, ordenanza o soldado alcanzaba para cubrir solo media canasta ( $WR = 0,53$ ), su capacidad de compra descendió a 0,44 en 1819, se desplomó a 0,35 en 1826/1827 y se mantuvo en 0,40 en 1831/1832 (gráfica 7).



**Gráfica 7.**  
Evolución de la capacidad adquisitiva (canasta alimenticia y total)

Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT, Sección Hacienda (SH), Libros de Contaduría (Mayores y Manuales), planillas de pago de salarios (1816-1854) y Archivo Domiciano de Tucumán, Libros de Procura, Tomo I (1781-1876).

## LOS SUELDOS DE LOS EMPLEADOS PÚBLICOS EN PERSPECTIVA COMPARADA

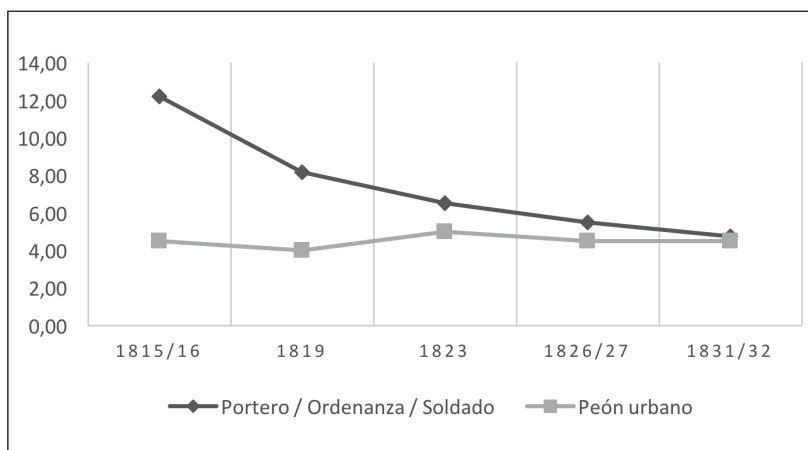
A pesar de que la problemática en torno a los salarios urbanos en Tucumán no ha sido aún analizada de manera completa para el periodo que nos ocupa, un estudio reciente sobre las retribuciones a peones jornaleros de la construcción en el convento de Santo Domingo (Parolo, 2019a) arroja algunos datos que permiten poner en perspectiva comparada los resultados



hasta aquí obtenidos. El análisis de los datos proporcionados por las fuentes conventuales indica que el salario nominal promedio de un peón de albañil rondaba los \$ 6 mensuales. Puesto en escala con las retribuciones nominales percibidas en la administración provincial (ver cuadro 3, anexos), se advierte que estamos ante un segmento de trabajadores cuyos ingresos se encontraban por debajo de los percibidos por el escalafón más bajo de empleados del Estado (ordenanzas, porteros, suboficiales y soldados), quienes percibieron entre 1815 y 1832 un sueldo nominal promedio de \$ 7,1 mensuales.

Si observamos el comportamiento de los ingresos de los peones urbanos en las tres primeras décadas del siglo XIX (gráfica 8), la curva indica que, a pesar de una aparente tendencia de los ingresos de los peones a mantenerse sobre la media (\$ 5) y de las esporádicas y leves subidas, los salarios nominales habrían descendido 31 % en todo el periodo. Puestos en paralelo con los sueldos del escalafón más bajo de la administración provincial, se advierte que estos últimos experimentaron un deterioro mucho más significativo. Al inicio de la serie los salarios de la cuarta categoría de empleados estatales (porteros, guardas y soldados) triplicaban el valor de los salarios de peones, sin embargo, a medida que avanza el tiempo, la brecha entre ambos disminuye hasta igualar sus ingresos con los de peones urbanos en 1831/1832.

**Gráfica 8.**  
Evolución del salario nominal  
en los segmentos más bajos  
de la escala salarial

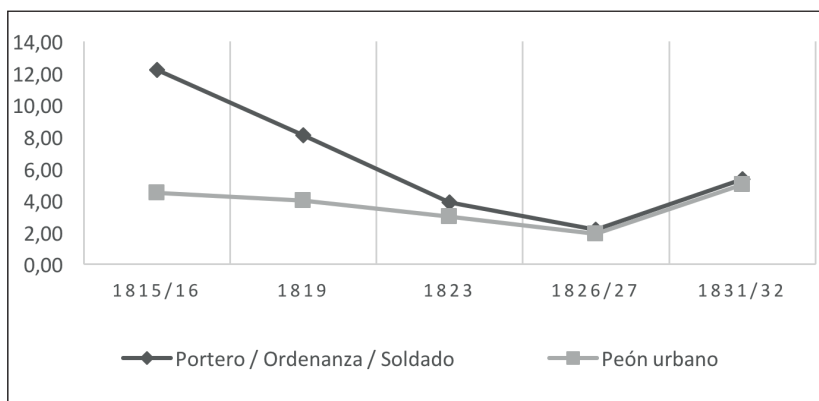


Fuente: Parolo (2019a, p. 14).

Un movimiento similar, pero mucho más abrupto, dibuja la curva de salarios reales, que, si bien acompañó el comportamiento de los salarios nominales, muestra mayor proximidad entre ambas curvas desde mediados de los años 20 (gráfica 9).

En definitiva, los datos sobre salarios de peones albañiles urbanos abonan la hipótesis que adelantáramos sobre el impacto divergente de las coyunturas económicas por las que atravesó la provincia sobre los diferentes

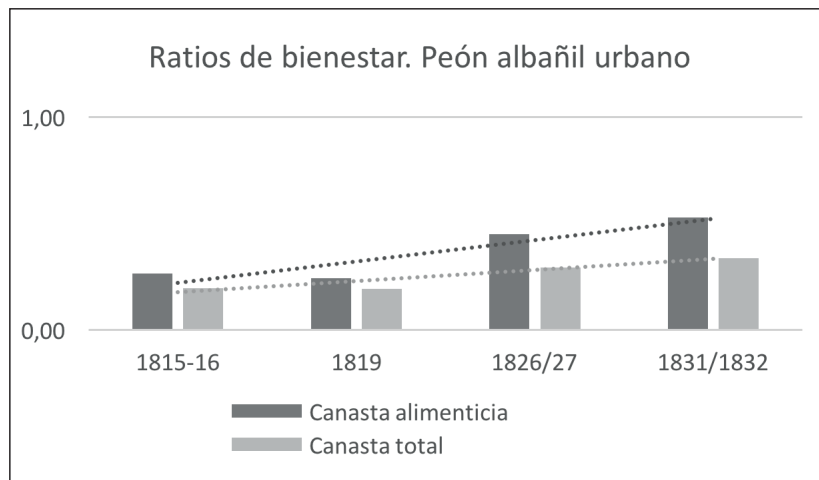
segmentos de asalariados. Tanto los empleados públicos de baja o nula calificación como los peones-jornaleros, registraron un franco deterioro en sus salarios (nominales y reales) hasta finales de los años 20, así como una leve recuperación al despuntar la década del 30. No obstante, el movimiento de ambas curvas marca claras diferencias de ritmo e intensidad.



**Gráfico 9.**  
Evolución del salario real en los segmentos más bajos de la escala salarial

Fuente: Parolo (2019a, p. 14).

Mientras los porteros, ordenanzas y soldados experimentaron una abrupta caída de sus ingresos entre 1815 y 1827, los ingresos reales de los peones albañiles fueron disminuyendo de manera paulatina. Puesto en términos de niveles de bienestar (es decir, cantidad de canastas que podían adquirir las diferentes categorías de trabajadores examinadas), constatamos una vez más la vulnerable situación que compartían los empleados del escalafón más bajo de la administración y los peones de la construcción. Si bien la capacidad adquisitiva de este segmento laboral parece haber aumentado entre comienzos y finales del periodo examinado, no alcanzó a cubrir más de media canasta alimentaria y un tercio de la canasta total de un grupo familiar promedio.



**Gráfico 10.**  
Evolución de la capacidad adquisitiva (canasta alimentaria y total)

Fuente: Parolo (2019a, p. 14).

Ordenanzas, porteros, soldados y peones se encontraban, entonces, por debajo de toda capacidad de manutención de una unidad familiar. Se impone, en este punto, el interrogante en torno a cómo logró el segmento peor remunerado del mundo laboral hacer frente al sostén de una familia. Si bien solo un abordaje más amplio de la dinámica y fuentes de ingresos de la economía doméstica familiar podría darnos la respuesta, es posible ensayar una hipótesis tentativa asociada al perfil social de estos trabajadores que, en su amplia mayoría, eran hombres jóvenes y solteros, por lo que es factible suponer que las retribuciones que percibían eran suficientes para la subsistencia personal. En efecto, si aplicamos el cálculo de los ratios de bienestar sobre la canasta per cápita, resulta que los empleados públicos de más bajo rango alcanzaban a cubrir más de dos canastas en los primeros años del periodo, mientras el salario de un peón no llegaba a cubrir ni siquiera una. Recién a fines de la década del veinte y comienzos de la del treinta, los ingresos de los peones alcanzaban para más de una canasta de subsistencia. Trasladando el análisis a la adquisición de la canasta total de bienes, la brecha sigue manteniéndose en la medida que los empleados estatales peor remunerados (portero, soldado, etc.) logran cubrir más de una canasta en todos los cortes temporales examinados, mientras que los sueldos de los peones cubren tan solo la mitad de ella en 1815 y 1819, y alcanzan tímidamente a cubrirla recién en 1831 (Parolo, 2019a, p. 15).

En otro plano de análisis, resulta interesante poner en perspectiva comparada los resultados obtenidos para el caso tucumano con los de otros espacios rioplatenses. Los estudios de Gelman y Santilli sobre salarios y desigualdad en la provincia de Buenos Aires entre 1810 y 1870, permiten advertir que la importante distancia entre el salario del oficial y el de suboficiales y soldados que encontramos en Tucumán se replicaba también en el caso bonaerense. Además de esta brecha (que se mantuvo durante todo el periodo), los salarios militares en Buenos Aires también se desploman hacia 1826, producto de la desvalorización del papel moneda que, evidentemente, afectó a todas las provincias del Río de la Plata (Gelman & Santilli, 2014a, p. 102).

En los años 30, los salarios se recuperan tanto en uno como en otro espacio, producto de la baja de precios que parece, también, haber sido generalizada. La comparación entre salarios militares y los del peón rural arrojan algunas similitudes con el comportamiento y relación entre salarios que observamos en Tucumán entre la categoría más baja de empleados estatales (en la que suboficiales y soldados ocupan un lugar mayoritario) y los peones

urbanos (gráficas 8 y 9). En ambos casos, se observa que a comienzos del periodo (1810-1820) los salarios militares estaban a significativa distancia (por encima) de los de los peones, producto, probablemente, de la extrema militarización y la necesidad de soldados. A partir de los años 20, el aluvión inflacionario, la necesidad de mano de obra y la disminución de presión de las levas, habría borrado las diferencias, igualando los valores hacia abajo. En el caso tucumano, se igualan desde 1823 hasta 1833; en Buenos Aires, en cambio, a partir de los 30, la remuneración de los asalariados rurales saca ventaja a la de sus pares del ejército, distancia que se va a mantener en las siguientes décadas (Gelman & Santilli, 2014, p. 102).

De igual forma, los estudios de Carina Frid (2015) sobre los salarios en Santa Fe durante el mismo periodo, abonan las tendencias generales que observáramos en la relación entre remuneraciones militares y privadas en Buenos Aires y en Tucumán. Más allá de las particularidades y ciclos propios de cada caso, teniendo en cuenta la evolución de los salarios y de la canasta de bienes que se reconstruyeron, es posible afirmar que tanto en Santa Fe como en Tucumán los salarios monetarios alcanzaron a cubrir, con mayor o menor margen, según el periodo, la subsistencia de solo uno o dos de los miembros del grupo familiar. Por otra parte, los datos para la provincia del litoral también dan cuenta de la brecha entre salarios de soldados y de peones (rurales y urbanos) que se extiende hasta comienzos de la década de 1830, cuando las distancias entre unos y otros se acortaron, aunque manteniendo siempre la ventaja de las retribuciones de los asalariados rurales sobre las de los militares de más baja graduación.

En suma, más allá de las diferencias en los derroteros salariales de ambos segmentos de asalariados en las tres provincias, podemos inferir que los salarios más bajos de la sociedad, percibidos por la mayor parte de los asalariados en ambas regiones, se seguían muy de cerca entre sí y estuvieron fuertemente afectados en su relación con la moneda y los *shocks* inflacionarios,<sup>10</sup> a diferencia de los salarios de las otras categorías que pudieron hacer frente a las crisis económicas y mantener una capacidad adquisitiva por encima del nivel de subsistencia.

10 La escasez de brazos por el alistamiento militar (explicitada en las fuentes en reiteradas oportunidades) explicaría la subida de ambos en 1818. La crisis de la moneda federal podría tener relación con el incremento registrado en 1825, mientras que el descenso del salario real observable entre 1825 y 1827 respondería al incremento generalizado de precios que se registró a mediados de la década. Asimismo, los años 30 se inician con una notable alza de los salarios reales que supera al salario nominal, movimiento que podría responder a la baja de precios registrada en 1831 y 1832. La subida de precios en 1833, producto de sequías y trastornos climáticos, marca, igualmente, una caída del salario real que no se reflejó con la misma intensidad en la curva del salario nominal.

## CONCLUSIONES

La primera evidencia que surge del procesamiento de los datos analizados es la amplitud de la escala salarial existente entre los cargos públicos y la gran distancia entre los sueldos de la cúpula dirigente (gobernador, ministros y jefes militares) respecto del resto de los cargos que componían la administración provincial.

Por otra parte, advertimos que la mayor proporción de trabajadores (que ocupaban los cargos que agrupamos en la tercera y cuarta categoría según su retribución mensual) no lograban cubrir con sus ingresos la canasta básica de subsistencia, aumentando aún más esta proporción si consideramos la canasta de manutención general, que solo podían solventar las dos primeras categorías de empleados (que comprendían a una minoría). ¿Cómo explicar este fenómeno? ¿Cómo subsistía la mayoría de la población tucumana que conformaba el universo de soldados y peones con ingresos por debajo del costo mínimo de la canasta de consumo? Además de la hipótesis respecto al perfil social de este segmento de asalariados (jóvenes y solteros), podríamos encontrar respuestas a este interrogante cuestionando algunos conceptos y herramientas de análisis utilizadas por la historiografía. En este sentido, habría que replantear el uso de la categoría “peón albañil” como representativa del trabajo asalariado urbano, así como revisar la simplificación y generalización de una misma canasta de consumo para todos los segmentos sociales o relativizar la utilidad del salario real como indicador válido de niveles de bienestar en sociedades preindustriales, entre otros aspectos.

Sin duda, el abordaje de los salarios en etapas pre-estadísticas o pre-modernas agrega al problema de las fuentes un verdadero desafío de interpretación, puesto que supone la incorporación de una serie de variables de análisis –como la porción de población que recibía sueldos, otros ingresos familiares no salariales, la composición metálica y no metálica de las retribuciones, entre otras– que, debido a la fragmentaria y escurridiza información de las fuentes del periodo, no siempre es posible determinar. De este modo, tal como aseguran Djenderedjian y Martirén, resulta indispensable definir el significado social del salario para un determinado momento y lugar, así como reformular su uso como herramienta útil para construir estándares de vida comparables entre regiones e, incluso, entre provincias dentro de una misma región (Djenderedjian & Martirén, 2015a, 2015b). En efecto, entre fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, el salario se encontraba menos

vinculado a la idea de pago regular por la fuerza de trabajo que al sentido de un premio, retribución o recompensa (generalmente irregular y esporádica) por trabajos o tareas específicas de corta duración. Además, no se debe perder de vista que el salario era solo una parte de los ingresos de una familia o grupo doméstico, y no siempre la más importante. Por todo ello, para el periodo tardo-colonial y posindependiente no resultan de gran utilidad los datos brutos sobre salarios si no se contempla –más allá de los montos monetarios– su composición, modalidad de pago y la periodicidad del trabajo (Djenderedjian & Martirén, 2016). Todo esto requiere de una ardua tarea empírica que permita recuperar los alcances del salario en el periodo y espacio bajo estudio y que los convierta en indicadores válidos de ser comparables con otros momentos y regiones, en términos de capacidad adquisitiva.

A pesar de las limitaciones en el alcance de los resultados aquí obtenidos y reconociendo que lo hasta aquí analizado es válido solo para un segmento de asalariados que, es sabido, no son representativos de todo el universo de trabajadores, es posible formular algunas reflexiones en torno al comportamiento de los salarios y la desigualdad entre los trabajadores de la administración provincial a partir del análisis de la evolución de las distancias relativas entre los diferentes cargos o categorías salariales.

La estimación de ratios de bienestar y capacidad adquisitiva de los diferentes rangos salariales en diferentes momentos del periodo permitió mensurar la desigualdad entre las diferentes categorías de trabajadores e identificar las tendencias divergentes en lo que a niveles de bienestar se refiere. Se detecta, de este modo, que los cargos con mayor remuneración experimentaron un sistemático incremento en su capacidad de consumo en las primeras décadas posindependientes, mientras que los de menor categoría vieron estancadas –y en el caso de los cargos de menor remuneración, disminuidas– las posibilidades de satisfacer sus necesidades básicas de subsistencia.

En suma, las primeras décadas de vida independiente significaron para el universo de empleados estatales de la ciudad “Cuna de la Independencia” un impacto diferencial que se tradujo en un marcado crecimiento del poder adquisitivo de los empleados más calificados, un paulatino incremento de la distancia salarial entre estos últimos y los menos calificados, así como un sostenido deterioro del bienestar de los asalariados comprendidos en los escalafones más bajos de la administración provincial.

Finalmente, al comparar los resultados sobre los niveles de bienestar obtenidos para la categoría más baja de trabajadores en esta pequeña ciudad norteña con los de otras regiones del mismo espacio rioplatense, es preciso mencionar que Tucumán se encontraba entre las posiciones más bajas. Mientras que en 1835 Buenos Aires y Santa Fe registraban ratios de bienestar de 1,50 y 1,18,<sup>11</sup> respectivamente, Tucumán se ubicaba muy por debajo de ellos, con un ratio de 0,63 hacia 1832.

Si bien aún no estamos en condiciones de afirmarlo –en tanto el universo salarial examinado en este trabajo se encuentra reducido al empleo público urbano–, podríamos formular a manera de hipótesis que los indicadores aquí analizados no hacen sino abonar la tesis de Jorge Gelman sobre los efectos económicos de la independencia, la cual sostiene que luego de 1810 las cosas cambiaron dramáticamente al producirse ritmos de crecimiento muy disímiles en las regiones, a la vez que un amplio conjunto de provincias permaneció estancado o en declive por largos periodos. El gran distanciamiento entre el crecimiento de Buenos Aires y el litoral respecto al de las regiones del interior y, sobre todo, el atraso del viejo Tucumán colonial, se explicaría, entonces, por el cambio de paradigma económico (Gelman, 2010).

## REFERENCIAS

- Allen, R., Murphy, T., & Schneider, E. (2012). The Colonial Origins of the Divergence in the Americas: A Labor Market Approach. *The Journal of Economic History*, 72(4), 863-894.
- Arroyo-Abad, L., Davies, E., & Van Zenden, J. L. (2012). Between conquest and Independence: Real wages and demographic change in Spanish America, 1530-1820. *Explorations in Economic History*, 49(2), 149-166.
- Arroyo-Abad, L. (2013). Inestabilidad, costo de vida y salarios reales en Venezuela en el siglo XIX. *América Latina en la Historia Económica*, 20(3), 114-137. <http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v20i3.551>
- Balán, J. (1976). Migraciones, mano de obra y formación de un proletariado rural en Tucumán, Argentina, 1870-1914. *Demografía y economía*, X(29), 201-229. <http://dx.doi.org/10.24201/edu.v10i02.337>

---

11 La ratio de bienestar para Buenos Aires fue estimada por Gelman y Santilli (2016) a partir del salario del albañil no calificado. Para Santa Fe, se calculó el *welfare* ratio a partir del salario promedio de peones, albañiles y soldados; datos volcados en los cuadros 1 y 2 del trabajo antes citado de Carina Frid (2016).

- Barba, F. (1999). *Aproximación al estudio de los precios y salarios en Buenos Aires desde fines del siglo XVIII hasta 1860*. La Plata, Argentina: Ediciones Universidad Nacional de la Plata.
- Bascary, A. M. (1999). *Familia y vida cotidiana. Tucumán a fines de la colonia*. Tucumán/Sevilla: Editorial Universidad Pablo de Olavide y Facultad de Filosofía y Letras Universidad Nacional de Tucumán.
- Bliss, H. W. (1973). *Gastos e ingresos públicos de la provincia de Tucumán en el periodo 1822-1854*. Tucumán: Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán.
- Bragoni, B., & Olguín, P. (2014). Salarios y precios en Mendoza durante la gran transformación, 1870-1914. *Jornada de Debate: Propiedad, salarios y precios en la Argentina del siglo XIX*, Ciudad de Buenos Aires.
- Campi, D. (2002). *Azúcar y trabajo. Coacción y mercado laboral. Tucumán, 1856-1896*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid, España.
- Campi, D. (2004). La evolución del salario real del peón azucarero en Tucumán (Argentina) en un contexto de coacción y salario arcaico (1881-1893). *América Latina en la Historia Económica*, 22, 105-128. <http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v11i2.344>
- Challú, A. E., & Gómez-Galvarriato, A. (2015). Mexico's real wages in the age of the great divergence, 1730-1930. *Revista de Historia Económica*, 33(1), 83-122.
- Coatsworth, J. H. (1992). Historia económica e Historia de los precios en Latinoamérica colonial. En L. Johnson & E. Tandeter (eds.). *Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo XVIII* (pp. 31-44). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Correa-Deza, M. F., & Campi, D. (2009). La evolución del salario real del peón azucarero tucumano, 1881-1927. En *VIII Congresso Brasileiro de História Econômica e 9ª Conferência Internacional de História de Empresas. Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica (ABPHE)*. Campinas, São Paulo.
- Cuesta, M. (2007). Precios y mercados en buenos aires en el siglo XVI-II. *América Latina en la Historia Económica*, 28, 27-58. <http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v14i2.314>



- Cuesta, M. (2012). Precios y salarios en Buenos Aires durante la gran expansión (1850-1914). *Revista de Instituciones, Ideas y Mercados*, 56, 159-179. [http://www.eseade.edu.ar/files/riim/RIIM\\_56/riim56\\_cuesta.pdf](http://www.eseade.edu.ar/files/riim/RIIM_56/riim56_cuesta.pdf).
- Djenderedjian, J., & Martirén, J. L. (2015a). Precios, producto agrario y niveles de vida en las fronteras rioplatenses, 1700-1810: una nueva mirada sobre el crecimiento económico tardocolonial. *Revista de Historia Económica*, 33(1), 123-152. <https://doi.org/10.1017/S0212610915000051>
- Djenderedjian, J., & Martirén, J. L. (2015b). Are salaries a so useful tool to build up comparable standards of living? Some caveats concerning salary elements, available currencies, debts and credit in pre-modern Rio de la Plata region, 1770-1830. In *XVII World Economic History Congress*. Kyoto, Japan.
- Djenderedjian, J., & Martirén, J. L. (2016). Measuring living standards. Some caveats concerning salary elements in pre-modern Rio de la Plata region, 1770-1830. En *XV Congreso de Historia Agraria de la SEHA*. Lisboa, Portugal.
- Fandos, C., & Parolo, M. P. (2014). Riqueza personal y rubros de inversión. Tucumán (Argentina), 1860-1870. *América Latina en la Historia Económica*, 21(2), 199-232. <https://doi.org/10.18232/alhe.v21i2.573>
- Frid, C. (2016). La evolución de los salarios en una economía en crisis: Santa Fe en la primera mitad del siglo XIX. En *Old and New Worlds: The Global Challenges of Rural History, International Conference*. Lisbon, ISCTE-IUL, 27-30 January.
- Frid, C. (2017). Precios y crisis en una economía rioplatense. Santa Fe (1790-1850). *América Latina en la Historia Económica*, 24(2), 59-92. <http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v24i2.746>
- Garavaglia, J. C. (2004). La economía rural en la campaña de Buenos Aires vista a través de sus precios (1756-1852). En R. Fradkin y J. C. Garavaglia (Comps.). *En busca de un tiempo perdido. La economía de Buenos Aires en el país de la abundancia 1750-1865*. Buenos Aires: Prometeo.
- Gelman, J. (2010). La gran divergencia. Las economías regionales en Argentina después de la Independencia. En S. Bandieri (compiladora). *La Historia Económica y los procesos de independencia en la América hispana* (pp. 105-129). Buenos Aires: Prometeo.

- Gelman, J., & Santilli, D. (2014a). Los salarios y la desigualdad en Buenos Aires, 1810-1870. *América Latina en la Historia Económica*, 21(3), 85-115. <http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v21i3.579>
- Gelman, J., & Santilli, D. (2014b). Mar de fondo. Salarios, precios y los cambios en las condiciones de vida de los pobladores de Buenos Aires en una época convulsa, 1810-1870. En D. Santilli, J. Gelman & R. Fradkin (compiladores). *Rebeldes con Causa. Conflicto y movilización popular en la Argentina del siglo XIX*. (pp. 121-147). Buenos Aires: Prometeo.
- Gelman, J., & Santilli, D. (2015). Salarios y precios de los factores en Buenos Aires, 1770-1880: una aproximación a la distribución funcional del ingreso en el largo plazo. *Revista de Historia Económica*, 33(1), 153-186. <https://doi.org/10.1017/S0212610915000075>
- Gelman, J., & Santilli, D. (2016). ¿El paraíso de los asalariados? La canasta de consumo y el nivel de vida de la plebe de Buenos Aires, siglos XVIII y XIX. En *Old and New Worlds: The Global Challenges of Rural History. International Conference*. Lisbon, ISCTE-IUL, 27-30 January.
- Gelman, J., & Santilli, D. (2018). Wages and standards of living in the 19th century from a comparative perspective. Consumption basket, Bare Bone Basket and welfare ratio in Buenos Aires, 1825–1849. *Economic History Research*, 14, 94-106. <https://doi.org/10.1016/j.ihe.2016.09.001>
- Halperín-Donghi, T. (2010). Comentarios. En S. Bandieri (compiladora). *La historia económica y los procesos de independencia en la América hispana* (pp. 35-44). Buenos Aires: Prometeo
- Johnson, L. (1990). Salarios, precios y costo de vida en el Buenos Aires colonial tardío. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 2, 133-157.
- Leoni-Pinto, R. [1998] (2007). *Tucumán y la región noroeste. Periodo 1810-1825*. Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán.
- Llorca-Jaña, M., & Navarrete-Montalvo, J. (2015). The real wages and living conditions of construction in Santiago de Chile during the later colonial period, 1788–1808. *Economic History Research*, 11, 80-90. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2014.04.003>
- López-de-Albornoz, C. (2002). *Los dueños de la tierra. Economía, sociedad y poder en Tucumán (1770-1820)*. Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán.

- Maluquerde-Motes, J. (2013). La inflación en España. Un índice de precios de consumo, 1830-2012. *Estudios de Historia Económica*, 64, 1-146. <https://studylib.es/doc/6601251/la-inflaci%C3%B3n-en-espa%C3%B1a.-un-%C3%ADndice-de-precios-de>.
- Moraes, M. I., & Thul, F. (2017). Los salarios reales y el nivel de vida en una economía latinoamericana colonial: Montevideo entre 1760-1810. *Revista de Historia Económica*, 36(2), 185-213. doi:10.1017/S021261091700012X
- Nicolini, E., & Parolo, M. P. (2009). La circulación de moneda en el norte argentino luego de la Independencia: el caso de Tucumán entre 1820 y 1850. *Revista de Historia Económica*, 27(1), 75-102
- Novillo, J. (2006). *La población negra en Tucumán (1800-1820). Con especial referencia a los cuarteles urbanos y a los curatos de Los Juárez y Río Chico* (tesis de maestría). Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional de Tucumán, Argentina.
- Parolo, M. P. (2008). *Ni súplicas, ni ruegos. Las estrategias de subsistencia de los sectores populares en Tucumán en la primera mitad del siglo XIX*. Rosario: Prohistoria.
- Parolo, M. P. (2015a). Canastas de consumo y costos de subsistencia en Tucumán durante la primera mitad del siglo XIX. *Revista Población & Sociedad*, 22(2), 27-59.
- Parolo, M. P. (2015b). Las demandas de la guerra. Evolución y estructura de los gastos militares en Tucumán, 1816-1825. *Prohistoria*, 18(23), 21-46. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=380143531002>
- Parolo, M. P. (2016a). La construcción de la fiscalidad provincial en la primera mitad del siglo XIX. Tucumán, 1814-1854. En M. P. Parolo & C. Herrera (coordinadoras). *Estado, impuestos y contribuyentes. La construcción del sistema fiscal en Tucumán en el siglo XIX*, PROHISTORIA, Rosario.
- Parolo, M. P. (2016b). La evolución de los precios en Tucumán durante la primera mitad del Siglo XIX. *Folia Histórica del Nordeste*, 26, 96-124. <http://dx.doi.org/10.30972/fhn.0312913>
- Parolo, M. P. (2019a). Ganarse la vida en tiempos de guerra. Los salarios en Tucumán en la primera mitad del siglo XIX. *Quinto Sol*, 23(2), 1-23. <http://dx.doi.org/10.19137/qs.v23i2.2708>
- Parolo, M. P. (2019b). Los desafíos teóricos y metodológicos en la construcción y estimación de canastas de subsistencia. El caso de la ciudad de

Tucumán (Argentina) durante el siglo XIX. En *IV Congreso de Historia Económica de la APHE*. Agosto 5-7, Universidad de Piura, Perú.

Parolo, M. P., & Fandos, C. (2011). Tierra, ganado y giro comercial. La distribución de la riqueza en la "próspera" Tucumán de la década de 1860. En J. Gelman & D. Santilli (compiladores). *El mapa de la desigualdad en Argentina, siglo XIX* (pp. 261-301). Rosario: Prohistoria.

Riveros, L. A. (1987). Evolución de los precios en el siglo XIX. *Estudios Públicos*, 27, 257-292. [https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184238/rev27\\_riveros.pdf](https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184238/rev27_riveros.pdf).

Schleh, E. (1956). Los salarios en la Industria Azucarera. *Revista de La Industria Azucarera*, LXI(750), n.d.

Vence-Conti, A., & Cuesta, E. M. (2016). Prices and Wages in the 1890 Crisis in Buenos Aires. *Revista de Historia Económica*, March, 1-28. <https://doi.org/10.1017/S0212610915000257>

## ANEXOS

**Cuadro 1.**  
Ramos de gasto público por etapas. Tucumán, 1816-1854

Ramos	1816-1839	1840-1854
<b>Hacienda en común</b>	Hacienda en común	
<b>Diezmos</b>	Diezmos	
<b>Sueldos</b>	Políticos	Gobierno
		Secretaría de gobierno
	Hacienda	Hacienda
	Militares	Militares (1842-47 s/d)
		Justicia
		Policía
		Instrucción pública
		Imprenta
		Culto religioso
		Correos
<b>Gastos de guerra</b>	Gastos de guerra	Gastos de guerra (1842-47 s/d)
	Gastos extraordinarios de guerra	Gastos extraordinarios de guerra
<b>Empréstitos</b>	Empréstitos	Empréstitos
<b>Otros gastos</b>	Depósito en dinero	Hacienda/tesorería (1841 en ad.)
	Policía (desde 1827)	Departamento de Policía
	Municipal de propios	Secretaría de gobierno
	Gastos de aduana	Gastos de aduana
	Gastos reservados (desde 1828)	Gastos reservados del gobierno
	Gastos extraordinarios	Órdenes del gobierno para servicio público
	Gastos de etiqueta (desde 1834)	Etiqueta
	Censos	Censos
		Dpto. de justicia
		Reservados
		Secretaría de la legislatura
		Comisaría del ejército
		Varios
		Culto
		Instrucción pública
		Jefe del piquete
		Honorable junta
		Ministerio general
	Libranzas del gobierno (1842 en adelante)	
	Guardas de aduana	
	Papel sellado	
	Receptores de campaña	
	Correos	
	Gastos en obras públicas	
	Recompensa de servicios	

Fuente: Elaboración propia según datos de Bliss *et al.* (1973) y libros mayores de contaduría, Archivo Histórico de Tucumán, sección hacienda.

**Cuadro 2.**  
Salarios Nominales de empleados públicos de la provincia de Tucumán (mensuales en pesos plata de 8 reales)

Cargos	1816	1819	1823	1826/27	1831/32	1842/44	1852	1854	Promedio
Gobernador	250	250	250	250	250	250	250	250	250,0
Asesor, secretario o ministro general.	175	100	125	(-)	155	155	125	125	137,1
Oficiales (general, coronel, teniente coronel)	137,5	154	81,6	100	76,4	(-)	(-)	75	104,1
Tesorero o ministro general	100	100	108	83,3	108,2	108,2	108,3	60	97,0
Comandante de resguardo	41,6	(-)	50	50	33,2	33,2	50	(-)	43,0
Oficiales (mayor, capitán, teniente, subteniente)	59,2	36,1	36,2	40,3	33	(-)	33	18,6	32,3
Ayudantes de gob. y hac.	(-)	(-)	29,4	(-)	25	25	30	32,4	28,4
Oficial 1º /2º (hacienda)	27,5	25	33	(-)	25		30	(-)	28,1
Guarda aduana	16	16	(-)	16	16	16	16	16	16,0
Auxiliar de hacienda	10	12	8	15	7,2	7,2	(-)	(-)	10,1
Porteros (hac. y gob.)	16,6	(-)	6	(-)	(-)	(-)	8	8	9,7
Sub-oficiales (sargento, cabo, clarín, tambor)	(-)	8,1	9	8	7	(-)	7,8	4,5	7,2
Ordenanzas (hac. y gob.)	10	10	8	4	5	5	6	8	7,0
Tropa (soldados)	10	9	4	6	4	(-)	6,6	3,5	6,1

Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Planillas de pago de Salarios. Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Años 1816-1854.

**Cuadro 3.**  
Salarios nominales promedios por categoría de empleo (en pesos plata de ocho reales)

Rangos	1815/16	1819	1823	1826/27	1831/32	1844	1852	1854	Promedio
Gobernador/jefes militares/ ministros	165,6	151,0	141,5	144,3	147,0	171,7	161,0	127,0	151,1
Funcionarios de 1º/ oficiales	42,7	30,5	37,1	45,1	29,0	29,1	35,5	25,1	34,3
Ayudantes / guardas/ auxiliares	13,0	14,0	8,0	15,5	11,6	11,6	16,0	16,0	13,2
Porteros / ordenanzas / suboficiales/ soldados	12,2	9,0	6,7	6,0	5,3	5,0	7,0	6,0	7,1

Fuente: Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Planillas de pago de Salarios. Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Años 1816-1854. Años 1816-1854.

**Cuadro 4.**  
Costo mensual de la canasta familiar (en pesos plata)

Años	Canasta alimenticia	Canasta total
1815	17,06	23,15
1819	16,57	20,71
1827	11,10	17,00
1832	8,53	13,40
<b>Promedio</b>	<b>13,40</b>	<b>18,28</b>

*Fuente:* Archivo Domiciano de Tucumán. Libros de Procura. Tomo I (1781-1876).

**Cuadro 5.**  
Relación proporcional entre salarios máximos con el resto de las categorías

Rangos	1815-16	1819	1823	1826/27	1831/1832	1842/44	1852	1854	Promedio
<b>Categoría 1 / Categoría 2</b>	3,9	4,9	3,8	3,2	5,1	5,9	4,5	5,0	4,4
<b>Categoría 1 / Categoría 3</b>	12,7	10,8	17,6	9,3	12,7	14,7	10,1	8,0	11,4
<b>Categoría 1 / Categoría 4</b>	13,6	16,7	20,9	24,1	27,6	34,2	22,7	21,3	21,1

*Fuente:* Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Planillas de pago de Salarios. Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Años 1816-1854.

**Cuadro 6.**  
Salarios reales mensuales por categoría (en pesos plata de ocho reales)

Rangos	1815/16	1819	1823	1826/27	1831/32	1844	1852	1854	Promedio
Gdor. / Jefes Militares/ Ministros	165,63	149,50	85,03	57,77	165,62	118,80	93,12	88,54	115,50
Funcionarios de 1º/ Oficiales militares	42,76	30,27	22,38	18,06	32,64	20,21	20,66	17,72	25,59
Ayudantes / Guardas	13,00	13,86	4,82	6,20	13,03	8,06	9,25	11,11	9,92
Portero / Ordenanza / Soldado	12,20	8,94	4,07	2,40	5,99	3,47	4,10	4,17	5,67

*Fuentes:* Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Planillas de pago de Salarios y de Gastos de Guerra (precios de reses). Años 1816-1854.

**Cuadro 7.**  
Ratios de bienestar por categoría (salario nominal/ canasta básica alimenticia por unidad familiar)

Salarios nominales	1815/16	1819	1826/27	1831/32	Promedio
Gdor. / Jefes Militares/ Ministros	9,71	9,11	13,01	17,28	10,97
Funcionarios de 1º/ Oficiales militares	2,51	1,84	4,07	3,41	2,46
Ayudantes / Guardas / Auxiliares	0,76	0,84	1,40	1,36	0,99
Portero / Ordenanza / Suboficial / Soldado	0,72	0,55	0,54	0,63	0,54

*Fuente:* Archivo Histórico de Tucumán (AHT). Sección Hacienda (SH). Planillas de pago de Salarios. Libros de Contaduría (Mayores y Manuales). Años 1816-1854 y Archivo Domiciano de Tucumán. Libros de Procura. Tomo I (1781-1876).



**Cuadro 8.**  
 Poder adquisitivo por  
 categoría (salario nominal/  
 canasta total por unidad  
 familiar)

<b>Salarios nominales</b>	<b>1815/16</b>	<b>1819</b>	<b>1826/27</b>	<b>1831/32</b>	<b>Promedio</b>
Gdor. / Jefes Militares/ Ministros	7,15	7,29	8,50	11,00	8,04
Funcionarios de 1º/ Oficiales militares	1,85	1,48	2,66	2,17	1,80
Ayudantes / Guardas / Auxiliares	0,56	0,68	0,91	0,87	0,72
Portero / Ordenanza / Suboficial / Soldado	0,53	0,44	0,35	0,40	0,39

*Fuente:* Archivo Histórico de Tucumán (AHT, Sección Hacienda (SH), Libros de Contaduría (Mayores y Manuales), Planillas de pago de Salarios (1816-1854) y Archivo Domiciano de Tucumán, Libros de Procura, Tomo I (1781-1876).

DOI:

10.21789/issn.2422-2704.1518

**Sugerencia de citación:** Anachuri, M. G. (2020). Prestar en tiempos de guerra, cambio institucional y transformaciones sociopolíticas. El crédito notarial en Salta (1810-1835). *tiempo&economía*, 7(1), 210-245.  
doi: 10.21789/24222704.1518

# Prestar en tiempos de guerra, cambio institucional y transformaciones sociopolíticas. El crédito notarial en Salta 1810- 1835\*

## Lending during Wartime, Institutional Change and Sociopolitical Transformations. The Notarial Credit in Salta, 1810-1835

**Marcelo Gabriel Anachuri\*\***

Becado Doctoral por el Consejo de Investigación (CIUNSA)  
Facultad de Ciencias Económicas- Facultad de Humanidades  
Universidad Nacional de Salta, Argentina  
<https://orcid.org/0000-0002-4127-2665>  
gabrielanachuri2016@gmail.com

### Resumen

Este artículo se propone analizar la dinámica crediticia en la ciudad de Salta (Argentina) ante los sucesos revolucionarios de 1810, momento en el cual se asistió a un estancamiento económico y reordenamiento de los

\* Este trabajo recibió el apoyo del Consejo de Investigaciones de la Universidad Nacional de Salta (CIUNSA), Proyecto Tipo A/ N° 2340, del cual el autor forma parte y se desempeña como becado doctoral por dicha institución.

\*\* Agradezco a las y/o los evaluadores por el tiempo invertido en las sugerencias y comentarios efectuados para mejorar la versión preliminar del presente artículo. Se deja en claro que cualquier error, confusión o vacío es responsabilidad propia.

antiguos circuitos comerciales en la región del Tucumán, hasta 1835, año en el cual se evidencia una gradual recuperación. Se propone ahondar en interrogantes sobre los cuales se considera que el crédito notarial arroja luz acerca de la incidencia de la economía local sobre los cambios políticos e institucionales tras el desmoronamiento del orden virreinal y la creciente desigualdad regional en el virreinato del Río de la Plata. Lo anterior permitirá analizar el influjo del cambio, la transformación y las continuidades sobre una economía de Antiguo Régimen, con base en la dimensión estructural-relacional del crédito y su correlación con la dinámica comercial a la cual financió. Se relevó documentación inédita, como la totalidad de compromisos crediticios registrados y las obligaciones de pago ante los escribanos locales resguardadas hoy en el Archivo Histórico de Salta. Por sus características notariales, estas escrituras permite identificar la evolución de aristas fundamentales del crédito, tales como plazos estipulados, destino del préstamo, garantías exigidas, tasas de interés y distribución espacial, así como reconstruir las relaciones sociales desde el universo relacional de los agentes que concentraron mayor transacciones crediticias.

**Palabras claves:** crédito, historia económica, comercio, Salta.

**Códigos JEL:** N51, N14, F1.

## **Abstract**

This article studies the credit dynamics in the city of Salta (Argentina) during the revolutionary events from 1810, a year characterized by an economic stagnation and the rearrangement of the old commercial circuits in the Tucumán region, until 1835, in which a gradual recovery was evidenced. This work intends to delve into questions about which the author considers that the notarial credit sheds some light on the impact of the local economy over political and institutional changes after the collapse of the viceregal order and the growing regional inequality in the Viceroyalty of Río de la Plata. This will allow analyzing the influence of change and transformation over an Old Regime economy, focusing on the structural-relational dimension of credit and its correlation with the commercial dynamics it had previously financed. Unpublished documentation was released as all credit commitments recorded as payment obligations were protected in the Historical Archive of Salta. Due to its notarial characteristics, this works allows to identify the evolution of fundamental credit edges such as stipulated terms, destination of the loan, required guarantees, interest rates, spatial distribution

and reconstruct social relations from the relational universe of the agents that concentrated the greatest deed of credit transaction.

**Keywords:** Credit, economic history, commerce, Salta.

**JEL Codes:** N51, N14, F1.

## INTRODUCCIÓN

La deuda y el crédito son variables fundamentales que dinamizan las economías y estructuran complejas y asimétricas relaciones sociales. Los modos en los cuales se le ofrece sentido a la práctica crediticia y al endeudamiento son plurales. Para comprender efectivamente los flujos crediticios, es necesario ofrecer una visión integradora de los vínculos entre relaciones sociales, universos culturales y tradiciones mercantiles. Las prácticas económicas son parte indispensable de los lazos sociales y se desarrollan en un contexto de relaciones tanto impersonales como íntimas, envueltas en afecto y confianza.

Como práctica social e histórica, el crédito resultó de suma importancia para el desenvolvimiento de las actividades comerciales en la ciudad de Salta (Argentina) a finales de la era virreinal y principios del siglo XIX. En su dinámica intervinieron diversas instituciones, aparatos normativos, jurídicos o contractuales y necesidades de todo tipo que llevaron a los agentes contemporáneos a acudir a su demanda; desde adquirir productos básicos para la alimentación, la construcción o alquiler de una vivienda, hasta el financiamiento de los rubros mercantiles y productivos sindicados como los más relevantes de la plaza salteña, como es el caso del envío de mulas a los polos potosinos y la redistribución de los efectos de castilla importados del comercio exterior. En este sentido, el crédito notarial otorgó los engranajes financieros a la circulación local, regional y transregional, sobre las cuales desplegaron sus negocios actores radicados en Salta, como vecinos, residentes o en tránsito, hacia latitudes regionales.

Como se verá más adelante, al identificar los agentes que concentraron mayor cantidad de obligaciones de pago, se puede apreciar que estos comúnmente complementaron poder económico con cargos políticos y sostuvieron complejos vínculos relacionales, favoreciéndolos al momento de establecer compromisos crediticios, puesto que dispusieron tanto del sustento material, como relacional para afianzar sus operaciones. A pesar que esta práctica consuetudinaria se mantendría tras la revolución, no limitó, la puesta en escena de nuevos agentes en el círculo.

En términos estructurales, la coyuntura revolucionaria afectó considerablemente la dinámica comercial y a sus resortes últimos de financiación, como el crédito. En comparación al periodo tardo-virreinal, el estancamiento tanto en el volumen de valores acreditados como en el número de escrituración de créditos pueden considerarse algunos de los signos con

los cuales la economía salteña participó del proceso de obstrucción en la circulación y creciente desigualdad interregional que se incrementó tras la revolución en el virreinato del Río de la Plata.

De esta manera, los datos recabados y el análisis realizado permiten inferir que la revolución y sus efectos políticos e institucionales, afectaron la fluidez crediticia y las actividades comerciales financiadas por esta. Al analizar las obligaciones de pago también es posible introducir la mirada social desde los actores reconocer la indicencia negativa que tuvo el contexto bélico al momento de otorgar o acceder a compromisos crediticios.

El análisis microanalítico también aproxima a los complejos y asimétricos entramados relacionales del grupo que concentró mayor disponibilidad crediticia. Algunos personajes como Pablo Aleman (el mayor acreedor del periodo analizado), José Hilario Carol o Juan Galo Leguizamón, fueron prósperos prestamistas salteños que estratégicamente sortearon las disquisiciones del momento, se ubicaron políticamente en la comunidad local y pueden ser sindicados parte recambio generacional de una sociedad salteña que transitaba de una fidelidad regia a una fidelidad estatal.

La región de la Intendencia de Salta del Tucumán, particularmente su capital homónima, fue territorio de guerra por más de quince años, situación coyuntural que terminó por ahondar un comportamiento deficitario hacia la baja en los volúmenes acreditados de años anteriores. De esta manera, la revolución y sus consecuencias económicas no produjeron el inicio de la tendencia negativa en los comportamientos crediticios, sino que la profundizaron a niveles muy bajos, dando paso a un periodo estacionario y de paralización de la actividad crediticia (gráfica 1). En suma, tras la revolución, las transacciones crediticias salteñas se caracterizaron por un estancamiento absoluto, tanto en el volumen de los valores acreditados como en la cantidad de obligaciones de pago escrituradas. A pesar de que esta tendencia mejoró gradualmente desde 1825, superado los años de mayor enfrentamiento bélico en el espacio, dichas transacciones no volverían a alcanzar los montos de los últimos años virreinales.

Desde la constitución definitiva de Salta como la capital de la intendencia de Salta del Tucumán, el 7 de enero de 1784, hasta los meses previos al estallido revolucionario, se contabilizaron 563 compromisos crediticios y se transfirió un total de \$ 3.325.189 pesos corrientes de a ocho reales (unidad monetaria que mantendrá a lo largo del trabajo). Tras la revolución y hasta 1835 se relevaron menos de la mitad a este número, solo se escrituraron ante

los notarios públicos 212 compromisos crediticios y un total de \$ 389.055 pesos corrientes de a ocho reales.<sup>1</sup>

El comportamiento estacionario en la actividad crediticia se explicaría por el contexto bélico que atravesó la región y repercutió en los negocios de los agentes financiados por medio del crédito. En casi todos los espacios, la guerra tuvo altos costos sobre la fiscalidad y el comercio para poner fin a los vínculos con la monarquía hispánica. Pero el mapa es complejo, América Latina diversa y las consecuencias económicas múltiples. Lo propio del medio siglo que sigue a la caída del orden virreinal no sería ni la crisis ni el crecimiento, sino una variedad de situaciones en las que algunos de los países en proceso de constitución conocen acerca de declinación económica o estancamiento, mientras que otros crecían más o menos rápidamente (Gelman, 2011, p. 11).

Las diferencias en el proceso revolucionario fueron complejas y se presentaron al interior de cada uno de los antiguos virreinos y entre las regiones y subregiones. Tras el desmoronamiento del orden virreinal, lo particular del virreinato del Río de la Plata fue el incremento de las desigualdades regionales y subregionales. Según Gelman:

“mientras Buenos Aires consolidó su expansión económica debido a la importancia creciente del mercado atlántico, en las economías regionales no hay crisis, pero tampoco crecimiento, sino divergencias. Fueron tiempos en los cuales se ahondaron las desigualdades regionales y la generación de una posterior Argentina macro fálica” (2011, p. 11).

Tomando como punto base las complejidades y diversidades regionales planteadas por la historiografía económica, este trabajo propone ahondar en interrogantes sobre los cuales el autor considera que el crédito notarial arroja luz sobre la incidencia dentro de la economía local de los cambios políticos e institucionales tras el desmoronamiento del orden virreinal y la creciente desigualdad regional en el virreinato del Río de la Plata. Esto permitirá analizar el influjo del cambio, la continuidad y la transformación sobre una economía de Antiguo Régimen, así como centrarse en la dimensión estructural-relacional del crédito y su correlación con la dinámica comercial a la cual financió. Para ello, se relevó documentación inédita como

1 La incertidumbre e inseguridad para establecer créditos de un periodo coyuntural puede advertirse en los propios actores. De hecho, la última operación de crédito previa al estallido revolucionario data del 28 de marzo de 1810. En esa oportunidad, el comerciante salteño Bernardo Arramburu, residente en Salta y vecino de San Carlos, se obligó por un préstamo de 300 pesos al síndico del convento San Francisco (AHS, Sección notariales, caja 23, protocolo 237, Fs 33 r). Luego de este compromiso, asistimos a un vacío de crédito hasta octubre de 1810.

la totalidad de compromisos crediticios registrados como obligaciones de pago resguardada en el Archivo Histórico de Salta (en adelante, AHS).

Las fuentes históricas empleadas permiten identificar la evolución de aristas fundamentales del crédito, tales como plazos estipulados, destino del préstamo, garantías exigidas, tasas de interés y distribución espacial, además de reconstruir las relaciones sociales desde el universo relacional de los agentes que concentraron mayor escrituración de transacción crediticia, sus estrategias, vínculos, redes y dificultades afrontadas para acceder al financiamiento de sus actividades, en un entorno de elevados riesgos, especulación e incertidumbre. La mirada microanalítica propuesta permitirá reconocer el recambio y las continuidades generacionales que trajo la revolución dentro del grupo económica y políticamente dominante en la plaza salteña.

De esta manera, el artículo se estructura en dos apartados. Primero, se propone una contextualización demográfica y geográfica de la Salta de época, la evolución de variables fundamentales del crédito notarial, su correlación con otros indicadores económicos, el impacto de las guerras sobre sus movimientos y las dificultades que atravesaron los actores contrayentes y otorgantes de préstamos. A través de una mirada relacional que prioriza el punto de vista de los sujetos, el segundo apartado analiza la distribución del crédito entre sus agentes, los síntomas y lógicas de asignación, las redes entrelazadas y los vínculos sociales que permiten aproximarse a sus complejas relaciones sociales y al recambio generacional de la élite económica salteña de aquellos años.

## **Crédito, cambio político e institucional en una economía en tránsito a una fidelidad estatal. Salta, 1810-1835**

La Intendencia de Salta del Tucumán quedó instalada definitivamente el 7 de enero de 1784. La ciudad homónima fue nombrada por real cédula capital de esta división administrativa, la cual controló política y administrativamente entre sus límites jurisdiccionales las actuales provincias de Tarija, Jujuy, Catamarca, Tucumán y San Ramón de la Nueva Orán y abarcó una enorme extensión geográfica, así como una heterogénea realidad socioeconómica.

Al momento de caracterizar la ciudad de Salta, Acevedo la describió como “modesta y sencilla, pero con residencias cómodas y espaciosas. Situada al margen de un amplio valle y entre los ríos llamados Arias



y Siancas, tenía su población resguardada de los vientos por una serranía” (1965, pp. 114-115). La población urbana radicada en la plaza salteña (en términos estimativos) osciló desde cerca de 5.000 habitantes en 1784 hasta 40.000 en 1825.<sup>2</sup> Con este nuevo posicionamiento administrativo, la ciudad pasó a ser sede del gobernador intendente y despacho de las cajas reales mayores, a la vez que se benefició por los años de bonanza económica general que atravesó la región en su conjunto por aquella época (Gelman, 2014; Santilli, 2013). Así mismo, se acrecentaron los circuitos comerciales con Buenos Aires, aumentaron las actividades productivas volcadas al espacio peruano y se incrementó la población en las principales ciudades de la flamante intendencia. El mayor dinamismo económico experimentado por la región se vivió entre 1788 y 1793.

La ubicación geográfica de Salta le permitió gozar de ventajas absolutas en cuanto a la circulación virreinal en comparación con otras ciudades colindantes. Salta articuló y se vinculó a dos centros económicos gravitatorios. Por un lado, Potosí, polo minero del cual se extrajo y exportó más del 88 % del material argentífero que circuló e inyectó economías orientales, bálticas, rusas, europeas y asiáticas, al punto que la difusión internacional del peso de plata hispanoamericano lo transformó en lo que podría considerarse un dinero metálico de circulación casi universal (Marichal, 2017, p. 37; Flynn & Giráldez, 1995). Por otra parte, la ciudad aumentó su vínculo con Buenos Aires, centro político y administrativo, constituido desde 1776 en la capital del flamante virreinato del Río de la Plata, polo económico que conectó Salta y otras economías regionales con mercados distantes vía el océano Atlántico, consolidando su rol como núcleo exportador e importador, impulsado, en parte, por la industrialización del norte atlántico (Jumar, 2012, pp. 124-157).

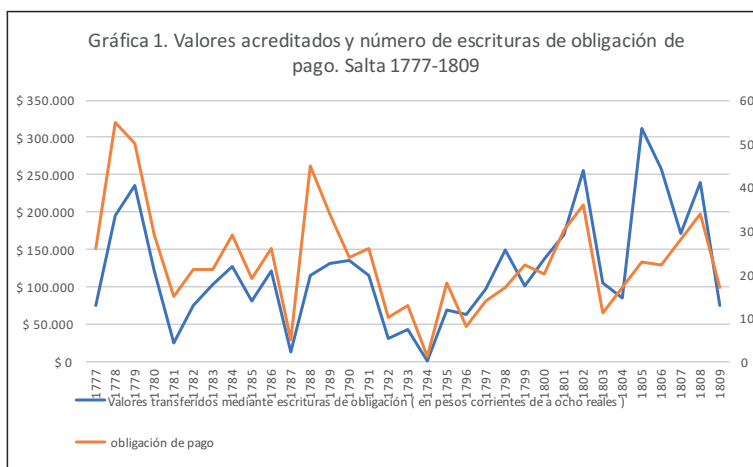
El dinamismo comercial de la plaza salteña de los últimos años virreinales se plasmó en una mayor escrituración de créditos registrados como obligaciones de pago y rubricados por los escribanos públicos locales. Desde 1777 hasta los meses previos a la revolución de 1810 se contabilizaron 777 obligaciones de pago y se transfirieron un total de \$ 4.151.346 pesos y 6 reales. El monto dinerario total transferido a crédito en Salta duplicó al de otros espacios hispanoamericanos del periodo. A modo de comparación, Santiago de Chile registró entre 1759 y 1798 un total de 906 compromisos

---

2 Datos demográficos estimativos extraídos del censo argentino de 1869 y del trabajo de Acevedo (1965, p. 115). Estas cifras son estimativas y no toman en cuenta el número de habitantes de la campaña.

crediticios y transfirió un total de \$ 2.194.444 pesos (Cavieres, 1996). Los volúmenes transferidos a crédito en el caso salteño siguen siendo significativos en relación con otros indicadores macroeconómicos. Según los datos de la caja real de la plaza, en aquellos años los principales ingresos fiscales, como las alcabalas, recaudaron un total de \$ 534.518, mientras que las sisas permitieron recaudar \$ 1.216.934.<sup>3</sup>

Ahora bien, cabe aclarar que el comportamiento en los volúmenes acreditados a través de estas escrituras tendieron a ser muy volátiles. Así mismo, es de advertir que desde 1794 (gráfica 1) hay un quiebre que pareciera modificar el patrón de comportamiento crediticio, probablemente ello se explique por el contexto bélico de la monarquía y la recesión del comercio exterior que impactó en los negocios de los agentes salteños que solicitaban y otorgaban créditos para financiar la venta y redistribución de los denominados efectos de Castilla (Anachuri, 2019a, 2019b). Una vez que alcanzó su máximo histórico en 1805, con algunas oscilaciones, la tendencia a la baja no se detiene, profundizándose tras la revolución de 1810. De ahí en adelante, con algunos momentos de recuperación, ni los volúmenes acreditados ni la cantidad de escrituraciones alcanzarían las cifras de los últimos años virreinales.



**Gráfica 1.**  
Valores acreditados y número de escrituras de obligación de pago. Salta 1777-1809

Fuente: Elaboración propia en base al relevamiento de las obligaciones de pago. Archivo Histórico de Salta sección protocolos notariales, carpeta núm. 147-231, protocolos núm. 147-231.

Los convulsionados sucesos políticos, sociales e institucionales desencadenados con la revolución incidieron directamente sobre algunas de las variables fundamentales del crédito notarial salteño. Esto tiene múltiples y complejas explicaciones que buscaremos reconocer a continuación.

3 Valores referenciados de sisas, alcabalas e ingresos a favor de la Aduana local disponibles en el repositorio estadístico "Cajas de la Real Hacienda de la América española". Disponible en línea y de acceso público en: <https://realhacienda.colmex.mx/>

Respecto a las características propias del proceso político que condujo a la monarquía hispánica a su crisis, implosión y fragmentación no fue el resultado de dos fuerzas opuestas destinadas a enfrentarse como placas tectónicas, sino producto de una suerte de desregularización de las fuerzas que componen la monarquía hispánica, que sintetiza y define como de naturaleza “vertical” y “horizontal”. De este modo, la crisis de la monarquía desencadenó una crisis constitucional que involucró las dos dimensiones de la monarquía. La naturaleza transversal de esta crisis e implosión funcionó como vector de nuevas e imprevistas dinámicas que alimentaron los procesos revolucionarios y que abarcaron el periodo comprendido entre la revolución de los territorios y las independencias de los pueblos y las naciones (Quirós, 2015, p. 1-11).

Al momento de producirse la revolución en Buenos Aires, capital del virreinato del Río de la Plata, la Intendencia de Salta del Tucumán estaba gobernada por Nicolás Severo de Isasmendi, peninsular, comerciante y hacendado, casado con Jacoba De Gorostiaga Rioja, quien juró ante el cabildo local el cargo de gobernador intendente el 29 de abril de 1809 como sucesor de José de Medeiros. Tiempo después, hallándose envuelto en conflictos facciosos con el obispo y el cabildo, Isasmendi se vio obligado a solicitar su relevo y renunciar al cargo el 20 de abril de 1810, tras lo cual el virrey Cisneros designó al teniente de dragones Joaquín Maestre con calidad de interino el 11 de mayo de 1810, ante la imposibilidad legal en la cual se encontraba Isasmendi. No obstante, el militar Maestre nunca llegó a ocupar el cargo real de gobernador de la intendencia, continuando Isasmendi al frente, aunque bajo una situación prácticamente insostenible. Finalmente, la Junta Provisional Gubernativa de Buenos Aires terminó por relevarlo del mando y en su reemplazo nombró al coronel de ejército Feliciano Chiclana el 16 de julio de 1810. Este nombramiento, tanto por la autoridad de la cual provino como por la ruptura de vínculos de dependencia que la Junta estableció, implicó el gradual inicio de una nueva etapa política e institucional (Acevedo, 1965, p. 404).

Las consecuencias económicas de estos cambios trascendentales fueron disímiles para todas las regiones, lo cual también se evidenció al interior de cada una de estas. Mientras que Buenos Aires experimentó una expansión económica debido a la importancia del proceso de atlantización de la denominada primera globalización (Bonialian & Hausberger, 2018), las economías regionales no experimentaron crisis, pero tampoco

crecimiento, sino más bien profundos desequilibrios. La historiografía regional descartó la idea de una crisis generalizada en los antiguos circuitos comerciales que vincularon la región del Tucumán a los polos potosinos. Las articulaciones montadas en tiempos del antiguo régimen subsistieron. Son alteradas, pero no quebrantadas. Aun cuando el estallido de la revolución convirtió la región del Tucumán en zona de guerra por más de quince años, los antiguos caminos comerciales no lograron desestructurarse (Conti & Jumar, 2010).

Al realizar la nomenclatura de las acciones militares que tuvieron lugar en la región, identificamos que los años con mayor grado de enfrentamientos se ubicaron prácticamente en toda la primera década revolucionaria (1810-1818). Estos encuentros bélicos combinaron guerra a campo abierto con guerra irregular e implicaron movilizar recursos para crear y mantener las fuerzas armadas, sin importar la magnitud del número de hombres y de bajas. Entre 1810 y 1825 se produjeron en el espacio un total de 44 enfrentamientos (75 % sobre el total en el territorio del Río de la Plata desarrollados en el periodo). A la vez, los enfrentamientos intercalaron ocupaciones a la ciudad de Salta por tropas fieles al rey: 29 de enero-10 de marzo de 1812; 15 de abril-4 de mayo de 1817, por José de la Serna; 31 de mayo-fines de junio de 1820, por Juan Ramírez Orozco; 7 de junio-14 de julio de 1821 por Pedro Antonio de Olañeta, última invasión y ocupación registrada.

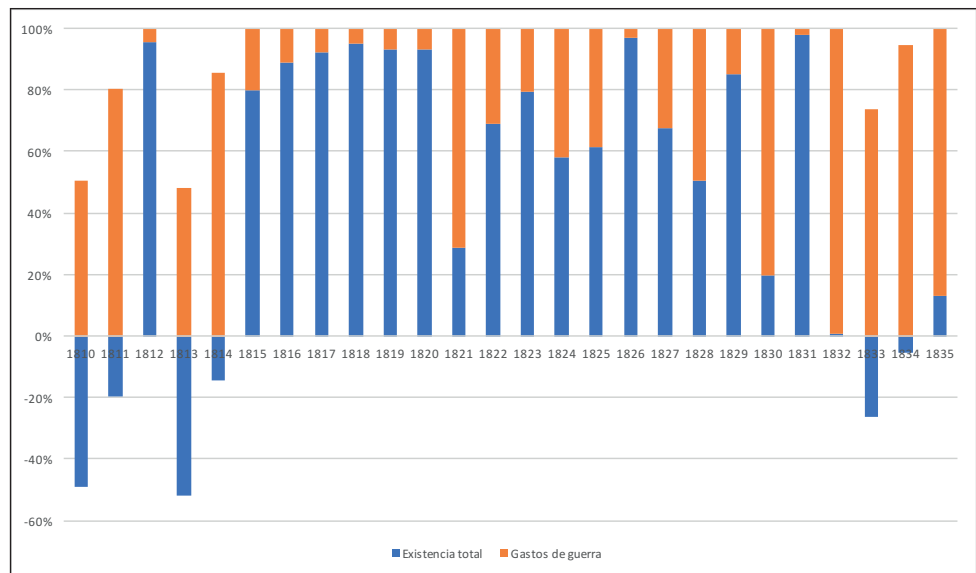
El 97,2 % del total de enfrentamientos se concentró en la primera década posrevolucionaria. Es un momento de posiciones políticas disímiles y apertura de numerosos frentes. Además, la intensidad del conflicto convergió en un gradual proceso de militarización de la sociedad salteña, movilizándolo a sectores urbanos y rurales, lo cual contribuyó a definir identidades y liderazgos políticos en los que el entramado de relaciones se definió a partir de vínculos clientelistas y paternalistas no exentos de conflictos (Mata, 1999, p. 175). Esta coyuntura histórica incidió directamente sobre la economía local y el crédito en una sociedad que comenzó a vivir, literalmente, para la guerra. En términos económicos, hubo una necesidad inevitable por captar mayores recursos para mantener fuerzas por parte de los flamantes estados, situación que alteró las estructuras fiscales vigentes.

Al referirse a la fiscalidad salteña de aquellos años, Justiniano y Tejerina (2011) subrayaron que esta:

“se caracterizó por mantener el esquema impositivo tardo colonial. Las principales fuentes de recursos para la provincia fueron los derechos de alcabala, la sisa, diezmos y las contribuciones, sean estas voluntarias o forzosas. El imperio de la costumbre se convertía en el dispositivo racional sobre el que se pretendía edificar la arquitectura impositiva de los tiempos tempranos de la independencia. Esta apelación a la usanza puede registrarse tanto en los marcos legales y jurídicos como en las misivas de los funcionarios y en las quejas de los contribuyentes. Los gravámenes a la circulación comercial, como alcabalas y sisas, continuaron siendo el principal ingreso de la hacienda salteña” (p. 2).

El estancamiento relativo de la circulación comercial tras los primeros años de la revolución se correlacionó con un comportamiento errático en los volúmenes acreditados por estos principales ingresos fiscales provenientes, justamente, de una actividad mercantil por el momento paralizada. Lo cual limitó la recaudación de las arcas fiscales salteñas y conllevó años de déficit por la caja recaudatoria local (gráfica 2 y anexo 1). En este contexto, se asistió a una necesidad imperiosa del circulante que conllevó aumentar los empréstitos forzosos, levas y desplazamientos de población por avances y retrocesos de las tropas (Conti, 2003). Según Parolo (2016):

**Gráfica 2.**  
Evolución de los ingresos a favor de la hacienda y los gastos de guerra en Salta, 1810-1835 (%)



Fuente: Elaboración propia con base en AHS, Sección: Hacienda. Libros Mayores (1810-1835).  
Nota: valores en términos nominales.

“más allá de los caminos divergentes y de las particularidades de cada uno de los itinerarios fiscales individuales, la región presentaba un aspecto convergente: un periodo de penurias, desequilibrios y déficit hasta 1840 y un lento y disímil proceso de estabilización y recuperación a partir de ese año” (p. 17).

El aumento exponencial en gastos bélicos en el caso salteño alcanzó el 70 % y tuvo que ser sustentado, en su gran mayoría, por fondos locales. Ello se reflejó en años deficitarios para la hacienda local entre 1810 y 1815 (gráfica 2). Es de esperar, entonces, que al disminuir y estancarse la dinámica comercial, el crédito notariado, principal medio de financiación de la circulación, acompañe este ciclo estacionario.

Entre 1810 y 1835 se contabilizaron 212 compromisos crediticios registrados como obligación de pago ante los notarios públicos salteños, transfiriéndose un total de \$ 389.055 pesos en moneda corriente de a ocho reales. En comparación con los últimos años virreinales, esta caída fue profunda y abrió paso a un escenario socioeconómico desigual para la circulación comercial desde múltiples perspectivas. Por un lado, Potosí no reconoció la junta de Buenos Aires, por lo cual suspendieron el envío de dinero a la plaza porteña. Este hecho condicionó las prácticas de apropiación y/o uso de recursos pertenecientes a la monarquía para favorecer el enriquecimiento y los intereses de los grupos de poderes económicos, políticos y sociales locales, puesto que el Real Situado otorgaba una oportunidad para financiar compromisos crediticios de sujetos radicados en ciudades como Salta, por la cual se trasladaban los fondos reales hasta Buenos Aires.<sup>4</sup> En segundo lugar, aumentaron la confiscación de tierras para abastecer al ejército patriota. Las mulas y el ganado vacuno, unas de las ramas más importantes del comercio regional, fueron los principales

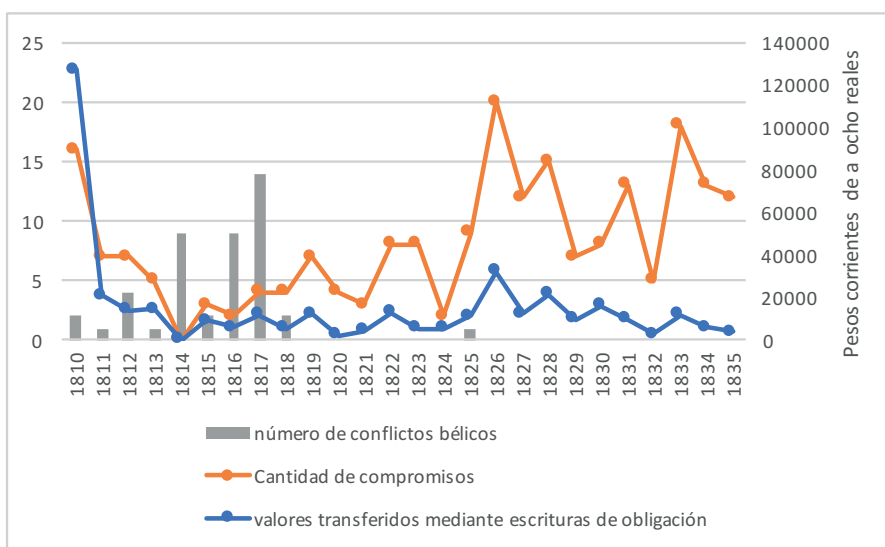
4 Por ejemplo, el 20 de marzo de 1797, Manuel Ortiz Villada, comerciante y vecino de Salta, adquirió un compromiso crediticio por \$ 34.170 a favor de Domingo Funes, comerciante y vecino de Córdoba, para invertir en una partida de mulas. Al momento de establecer la forma y los plazos de cancelación manifestó “(...) remitirá desde la villa del Potosí en el mes próximo de abril con el situado de su cuenta, costo y riesgo a la ciudad de Córdoba y a entregar al contenido Domingo Funes veinte mil pesos en plata sellada doble: seis mil pesos que en los mismos términos remitirá con el situado que deberá salir de dicha villa por el mes de octubre venidero a la ciudad de Córdoba y el resto hasta el entero de la total cantidad ponerlo y entregarlo en esta ciudad para la próxima saca de mulas del año venidero” (AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 18, protocolo núm. 183, fs. 19r).

Las lógicas de la costumbre y las prácticas consuetudinarias continuaron siendo fuertes en estas sociedades. Como subrayó hace ya algunos años Hespanha (1996) “Coexistían, en primer lugar, diferentes centros autónomos de poder, sin que esto acarreará problemas, ni de orden práctico ni de orden teórico. La sociedad era concebida como un cuerpo; esta metáfora ayudaba a comprender que, como los diferentes órganos del cuerpo, así los diversos órganos sociales podían disponer de la autonomía de funcionamiento exigida por el desempeño de la función que les estaba atribuida en la economía del todo” (p. 13).

perjudicados. Además, no debe olvidarse que la producción se habría reducido considerablemente, teniendo en cuenta que la mayoría de los sujetos reclutados para las tropas revolucionarias provenían de zonas rurales.

Ante este contexto hostil en materia económica, es apreciable la sensibilidad tanto en los fondos acreditados como en la cantidad de escrituración crediticia efectuada. A medida que se transita el periodo de mayores enfrentamientos bélicos sobre los cuales tenemos mención en el territorio (1810-1818, 97 % del total), los volúmenes acreditados a través de estos instrumentos notariales disminuyen gradualmente, al igual que la cantidad de escrituración de obligaciones de pago para iniciar la década del veinte con una gradual y tímida recuperación (gráfica 3).

**Gráfica 3.**  
Número de conflictos, valores acreditados y operaciones rubricadas como obligación de pago en Salta, 1810-1835



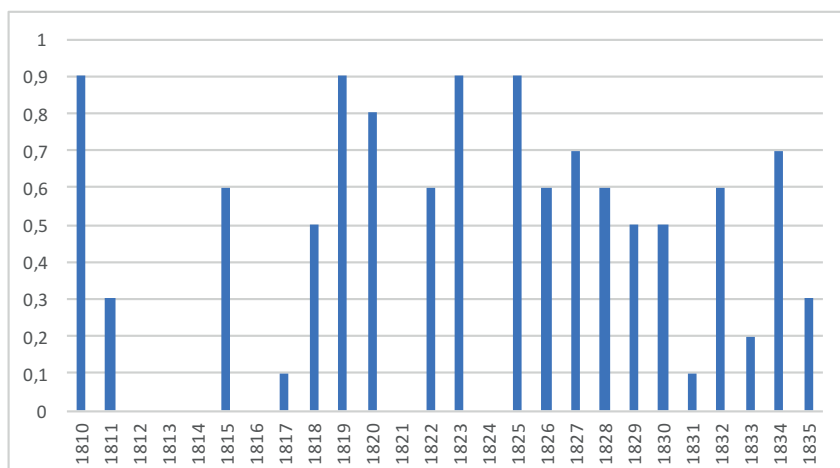
Fuente: Elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (periodo 1810-1835).  
Nota: sobre los conflictos armados que se sucedieron en la región ver Mata (1999).

La relación es elevada entre los años de mayores enfrentamientos, los valores acreditados y el número de compromisos escriturados. Entre 1810 y 1818 disminuyó la cantidad de créditos otorgados y la cancelación de estos y, en efecto, asistimos a un porcentaje mayor de escrituras crediticias no canceladas.

Recuérdese que el pago de una obligación constituía su cumplimiento. De esta manera, el el deudor principal, sus fiadores (si los había) y sus herederos quedaban liberados de la obligación personalmente asumida por el primero. A la extinción de la obligación personal y sus posibles garantías reales le correspondía la carta de pago, la cual podía aparecer como documento independiente o como una nota al margen que cancelaba la escritura de obligación (Wasserman, 2018, pp. 175-177).

Fueron canceladas notarialmente el 35,37 % (75 boleta de pago) sobre el 100 % (212) de las escrituras de obligación registradas. El 64,63 % de los compromisos crediticios que se llevaron a cabo en aquellos años no fueron revocados. Al respecto, puede señalarse que el porcentaje de escrituras de créditos no canceladas crece en la primera década posterior a la revolución, que es, además, la época en la que se despliega el mayor número de enfrentamientos armados en la región (1810-1818).

La revolución abrió paso a un escenario poco propicio para la dinámica crediticia, en particular, y comercial, en general. En efecto, la especulación, la incertidumbre y los elevados riesgos estuvieron a la orden del día, tal como manifestaron los propios agentes en sus compromisos crediticios (gráfica 4).



**Gráfica 4.** Porcentaje de compromisos crediticios no cancelados en Salta

Fuente: elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (periodo 1810-1835). Nota: en los años en los que no figura porcentaje de deudas canceladas (i) se realizó la cancelación de la totalidad de los créditos o (ii) no se registró ninguna transacción crediticia.

Existen casos en los que se dejó constancia textual en el cuerpo de la obligación de pago sobre las dificultades atravesadas al momento de otorgar, recibir o cumplir en tiempo y forma los plazos del reintegro de la deuda. Por ejemplo, el 26 de julio de 1816, Lorenzo Maurín, estanciero, comerciante y jefe militar de uno de los escuadrones de gauchos al mando de Martín Miguel Güemes, manifestó sus aprietos para cancelar un crédito de 4.697 pesos a favor de Fernando López en los siguientes términos:

“[...] solo entrega dos mil novecientos noventa y siete pesos tres reales, según todo consta de los documentos que tiene firmados: en esta virtud y por la restante cantidad de mil setecientos pesos que por los acontecimientos de la actual revolución no ha podido abonar otorga por la presente a favor del expresado Fernando y los suyos [...]”<sup>5</sup>

5 AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 24, protocolo núm. 258, fs. 91r.



Las cambiantes y diversas posiciones políticas ocasionadas por el avance y retrocesos de tropas en la región condicionaron la disponibilidad y el reintegro de préstamos. Este fue el caso del comerciante oriundo de la ciudad de La Plata y residente bajo la condición de emigrado en la plaza salteña, Manuel Morales, quien se reconoció “líquido, llano y verdadero deudor” de Juan Díaz, Alférez de Salta, por 400 pesos provenientes de algunos efectos sustraídos a Lucas Arrieta. En la obligación de pago el deudor aclaraba que “luego que se abra el Pirú sea pagado por mi llanamente en el acto a cuyo efecto obligo mis muebles y raíces habidas y por haber en toda forma”.<sup>6</sup>

Los años de relativa calma fueron momentos oportunos para exigir la cancelación de deudas pendientes, con plazos e intereses vencidos. Algunos acreedores aprovechaban estas circunstancias, e incluso acudían a instancias judiciales, para reclamar el reintegro del empréstito. Este fue el caso de la prestamista María Magdalena Aguirre, viuda del comerciante y político salteño Manuel Antonio Boedo, quien el 13 de enero de 1819 siguió un juicio contra Petrona Elorriaga en el juzgado ordinario de segundo voto de Salta por 2.000 pesos que prestó en 1799. Veinte años después de esta operación, la acreedora reclamaba ante la justicia el embargo de las propiedades de su deudora.<sup>7</sup>

De esta manera no solo se puede apreciar la mora en el reintegro de las deudas de años anteriores, sino también la participación activa de las mujeres en el círculo crediticio salteño. Aunque en esta oportunidad el objetivo no es debatir directamente sobre la visibilización o no de la mujer en el ámbito comercial salteño, tema de por sí interesante y necesario, que demandaría un ensayo aparte, la presencia de estas mujeres, provenientes de la generación de esposas viudas de comerciantes salteños tardo-virreinales, permitiría cuestionar la vana concepción que predominó en la historiografía tradicional en torno a que la función de la mujer era cuidar y velar por la familia en sus diferentes facetas como hija, hermana, esposa y madre. Por el contrario, las fuentes históricas consultadas registran también los capitales prestados por las mujeres, quienes utilizaron los mismos recaudos normativos que los varones, dando cuenta que ellas jugaron un papel significativo en la economía salteña como comerciantes, prestamistas y/o representantes legales de sus esposos o padres al momento de realizar cualquier tipo de negocio, como el caso anteriormente citado.<sup>8</sup>

6 AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 25, protocolo núm. 264, fs. 9v.

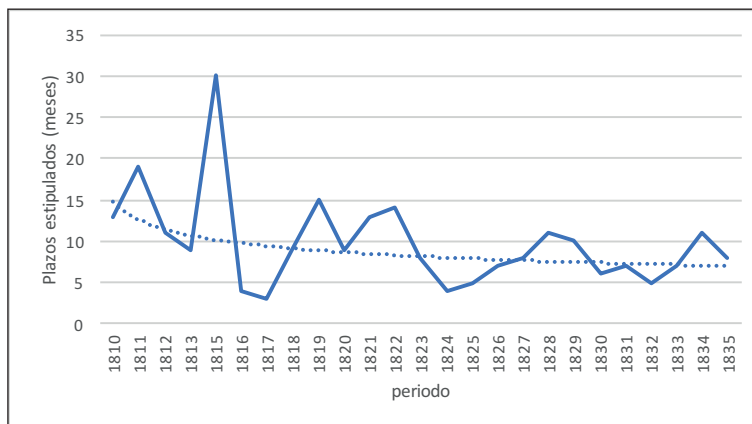
7 AHS. Sección protocolo notariales. caja núm. 12. protocolo núm. 262, fs. 2 r.

8 Para una aproximación al estudio de mujeres prestamistas ver Truyol (2017).

Estas mujeres no fueron los únicos agentes que dan cuenta de las dificultades y disquisiciones propias de una etapa coyuntural en el reintegro de los préstamos. Otro caso fue el del comerciante Lorenzo Aparicio, quién exigió el pago de dos créditos que había otorgado en 1806 y 1809 a Juan José Fernández Campero, ex Márquez de Javi, por 9.000 pesos en los siguientes términos:

“[...] por medio de su hijo Don Apolinario Aparicio le devolvió 1.000 pesos, quedando a deber solamente líquidos los ocho mil pesos que, por estos, juntas las diligencias del cateo a firmar que se practicó en ocho de enero y consiguiente información sobre la realidad, ha solicitado al compareciente la devolución total de la mencionada cantidad por el administrador Don José Ruiz el pago siguiente. Primero debe dicho administrador unos mil pesos y después, al fin de cada año, de mil en mil hasta completar dichos ocho mil pesos [...]”<sup>9</sup>

A partir de lo anterior, se aprecia que el promedio en los plazos de reintegro quedó determinado más por las coyunturas políticas atravesadas que por la dilatación temporal de los intercambios comerciales regionales. Los tiempos de cancelación (en términos mensuales) tiende a la baja a medida que se supera el periodo de mayor intensidad conflictiva. Si para 1810 y 1818 el pago del 90 % de las obligaciones escrituradas oscilaron entre 15 y 30 meses, desde 1822 el 95 % de estas no superaron el año como reintegro estipulado. Esta situación señalaría que entre 1810 y 1818 las obligaciones de pago se emplearon como instrumentos de financiación de mediano a largo plazo, mientras que desde 1822 en adelante se constituyeron en escrituras de crédito a corto plazo (gráfica 5).



**Gráfica 5.**  
Promedio en los plazos estipulados de reintegro

Fuente: elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (periodo 1810-1835).  
Nota: se desagregó en el campo "plazo estipulado de reintegro".

El periodo de mayor escrituración de obligaciones de pago en Salta tendió a concentrarse en el primer semestre del año, con una mayor frecuencia

9 AHS. Sección protocolo notariales. caja núm. 12. protocolo núm. 262, fs. 6 v.

de compromisos efectuadas entre los meses de marzo a julio. Esto permite plantear dos cuestiones (tabla 1). En primer lugar, que el mayor volumen de escrituración se concentre en esos meses, evidencia la persistencia de ferias mercantiles realizadas desde tiempos virreinales en inmediaciones a la plaza salteña. A estas ferias asistieron múltiples agentes con intereses y responsabilidades diversas, tales como productores de mulas de jurisdicciones de Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires, junto con los invernadores salteños –comerciantes que otorgaban los medios de financiamiento necesario para emprender el envío de las bestias a los polos potosinos a través de diferentes formas de crédito– y compradores de diferentes latitudes americanas. De alguna manera, esto coincidiría con aquellos estudios que subrayan que a pesar de la situación conflictiva de los primeros años posrevolucionarios, Salta continuó siendo un importante centro mercantil transregional con vínculos mercantiles hacia mercados del litoral, altoperuanos y el Pacífico (Conti, 2003).

En segundo lugar, esta información permite comprender que las escrituras de obligación siguieron empleándose mayoritariamente para sostener los compromisos comerciales de aquellos intercambios desplegados tras la celebración de las ferias mercantiles salteñas entre verano y otoño, lo cual sugiere que el crédito notariado en este periodo fue un instrumento utilizado para sostener el comercio mular, la venta, adquisición o redistribución de los efectos de castilla, la moneda corriente/préstamo monetario (empleado en un 80 % para acceder a la compra de efectos de castilla), la cancelación de cuentas y la construcción o el alquiler de inmuebles y otros suplementos de consumo cotidianos.

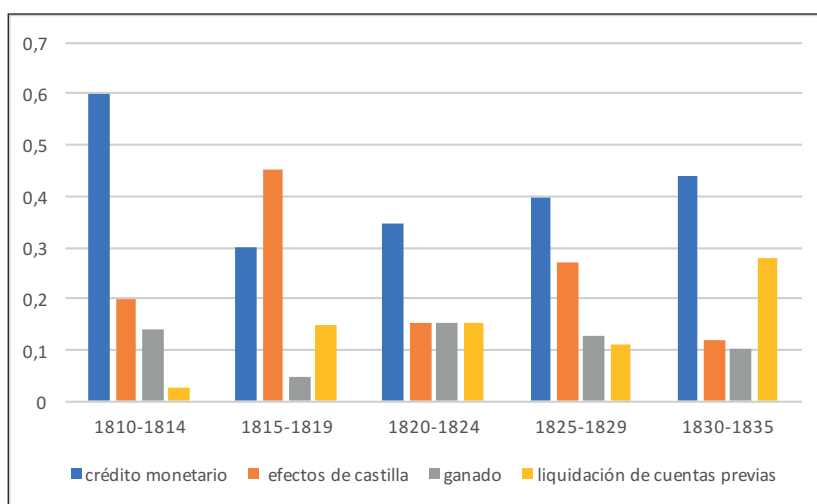
**Tabla 1.**  
Periodo de escrituración de obligaciones de pago en Salta, 1810-1835

Meses	Número de obligaciones	Porcentaje sobre el total (%)
Enero	16	7,54
Febrero	15	7,07
Marzo	38	18
Abril	17	8,01
Mayo	21	10
Junio	18	8,4
Julio	27	12,7
Agosto	15	7,21
Septiembre	11	5
Octubre	11	5
Noviembre	8	4
Diciembre	15	7,07

*Fuente:* Elaboración propia en base a AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (periodo 1810-1835).

Según los datos analizados, a pesar de la coyuntura revolucionaria, su ciclo estacionario y la teórica “anemia monetaria”, el crédito monetario (emitido en préstamos en moneda corriente de a ocho reales) se constituyó en la principal naturaleza material del objeto del crédito (gráfica 6). Obsérvese que la transferencia de créditos monetarios fue habitual durante el periodo 1810-1835. Aún así, esta particularidad no escapó a los problemas y dificultades acaecidas por la diversidad de monedas y las formas de pago que comenzaron a emplearse en la región tras el desmoronamiento del orden virreinal; situación que se manifestó por los propios agentes emisores y receptores del crédito, sobre todo a partir de la década del veinte, cuando, según Conti (2003):

“circularon dos tipos de moneda: la moneda o peso fuerte = 10 dinero, 20 gramos = 542 gramos de peso y la moneda feble: 8 dinero, 666 milésimo de ley, principal estímulo del comercio, asistiéndose de esta manera a una desvalorización de la moneda de Buenos Aires, los comerciantes se negaban a vender y recibir en papel moneda y demandaron que se realizaran las transacciones en plata u onzas de oro” (p. 121).



**Gráfica 6.**  
Objeto del crédito en Salta,  
1810-1835

Fuente: elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (periodo 1810-1835).  
Nota: se desagregó en el campo analítico “naturaleza del objeto del crédito”.

Por ejemplo, el 18 de noviembre de 1826, Francisco Allende, político y comerciante salteño, quien otorgó un crédito por 2.241 pesos a José Miguel Díaz Vélez, al momento de establecer el material de reintegro de la deuda aclaró su preferencia en “plata acuñada, dinero sellado de rostro peso fuerte u oro sellado y no en papel moneda u otra cualesquiera especies”.<sup>10</sup> La especulación y preferencia sobre el tipo de moneda ante las cambiantes emisiones monetarias de los flamantes estados provinciales estuvo presente en los agentes otorgantes de créditos al momento de acordar la devolución de

10 AHS, Sección protocolos notariales. caja núm. 26. protocolo núm. 276, Fs. 100v.

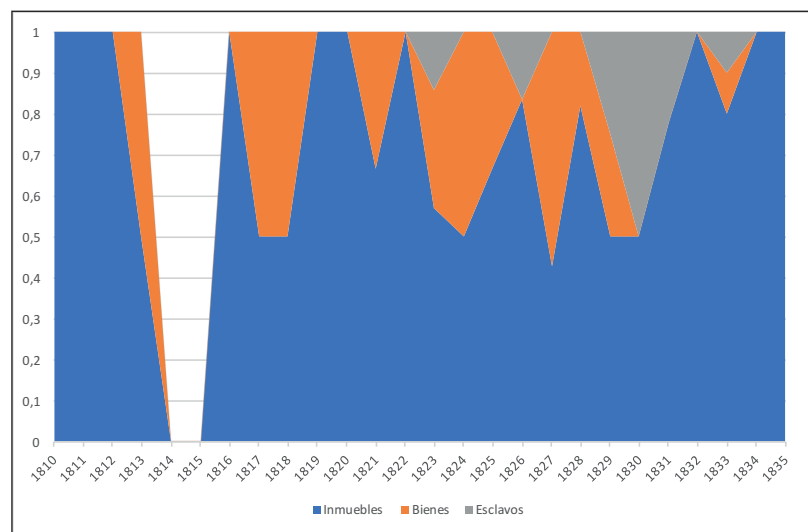
la deuda. Este fue el caso del prestamista José Benito Graña, quien subrayó en una obligación a su favor el 29 de julio de 1829 recibir de reintegro solo y únicamente “moneda sellada y no en papel moneda, ni en otra cualesquiera clases de moneda que se estableciere en lo sucesivo o se hallare ya establecida como nos tienen acostumbrados”.<sup>11</sup>

Por otra parte, es posible que el contexto de la primera década pos-revolucionaria incrementase los requerimientos de una garantía material endeble que respalde el compromiso crediticio y otorgue una seguridad relativa al acreedor en un entorno de elevados riesgos, especulación e incertidumbre propios de la coyuntura histórica. El 51,41 % de las obligaciones de pago contabilizadas durante el periodo analizado fueron respaldada por alguna garantía material. El 48,59 % restante se apoyó bajo el aval normativo de la cláusula de obligación general de bienes en la cual el deficitario gravaba su compromiso de deuda con “su persona y bienes habidos y por haber” reforzada por la imposición de sometimiento a las justicias y “renunciando el fuero domicilio y vecindad”.

Dentro del porcentaje de escrituras avaladas con una garantía material, la hipoteca inmobiliaria tuvo preponderancia (gráfica 7). Esta garantía puede ser subdivida en dos categorías: (i) propiedades urbanas, constituidas comúnmente por casas y/o tiendas edificadas en la ciudad o sus alrededores más próximos, y (ii) propiedades rurales. Por ejemplo, el comerciante salteño Luís Refojos, al momento de respaldar el crédito de 270 pesos que recibió de Seferina Escolástica Robles el 29 de enero de 1811, otorgó como hipoteca de la deuda:

**Gráfica 7.**  
Objeto material hipotecado  
(%) en el compromiso  
crediticio

Fuente: elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (periodo 1810-1835).  
Nota: Se tomó como referencia los compromisos que emplean garantías materiales.



11 AHS, Sección protocolos notariales. caja núm. 27. protocolo núm. 280, Fs. 56r.

La casa de su morada situada en la plaza mayor de esta ciudad de los límites y linderos que constan denotados en los títulos de propiedad de ella para que sin perjuicio de la obligación general en sus vienes pueda usar de la especial o por el contrario ambas juntas [...].<sup>12</sup>

Respecto a las hipotecas de propiedades rurales, los actores solían emplearlas como garante de la deuda cuando esta superaba los 500 pesos. Estas posesiones hipotecadas no solo incluyeron las edificaciones con sus distintos mobiliarios, sino también los ganados con los cuales contaba. A modo de ejemplo, Martín Torino, el 8 de enero de 1828, se obligaba por un préstamo de 900 pesos a favor de Manuela Silveti Castellanos. Al momento de establecer la garantía material del compromiso manifestó hipotecar “la estancia que tiene y posee nombrada La Trampa con todos sus ganados existentes y todo lo que se halla sin más gravamen como se acostumbra”.<sup>13</sup>

## **Distribución del crédito notarial en Salta. Prácticas, vínculos y actores contrayentes**

En una sociedad con población inestable, inserta en luchas internas de grupos, basada en una lógica corporativa de entramados relacionales donde la conciencia de la costumbre y los usos consuetudinarios eran especialmente fuertes en la que sus agentes negociaron la coexistencia del intercambio económico y de las relaciones sociales íntimas, acceder al crédito notarial no fue sencillo, aun cuando se contaba con un respaldo económico y material considerable. Esto se evidencia cuando tomadores de crédito de escasa reputación social en el universo relacional crediticio demandaban de la figura de un agente fiador, quien aparte de pagar en nombre del primero, en algunos casos se constituía en un garante y seguro del compromiso. Por lo general, los fiadores del crédito contaban justamente con un capital relacional que no poseía el tomador de la deuda. El fiador pasaba automáticamente “de causa ajena a suya propia y de libre deudor a obligado con su persona bienes y por haber”.

El 6 de mayo de 1811, Benito Sáenz acudió a Manuel Antonio Tejada para que este sea fiador de un crédito por 2.762 pesos a favor de Pascual Díaz. Tejada fue un reconocido comerciante, político y militar del mundo tardío virreinal salteño y ejemplo de prolongación de un miembro de

12 AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 23. Protocolo núm. 242, Fs. 8r.

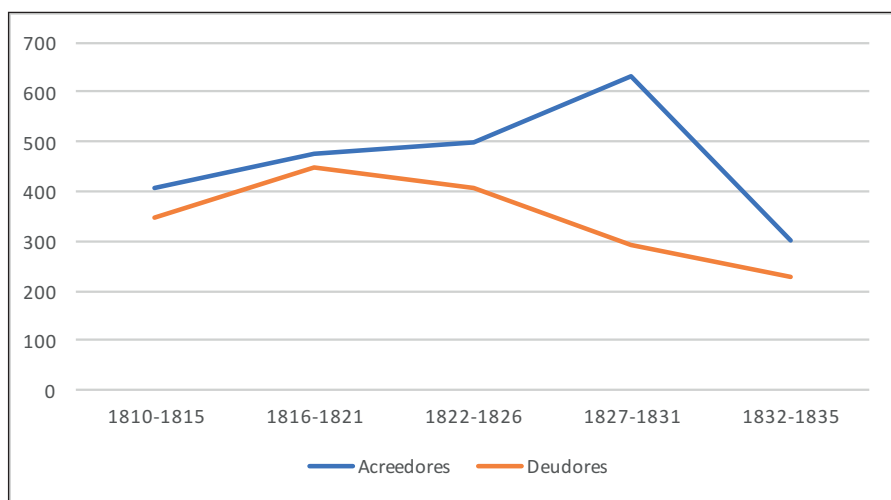
13 AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 35. Protocolo núm. 280, Fs. 2r.

la élite económica diesiochesca tras los procesos revolucionarios. El éxito en el mundo de los negocios de Manuel Antonio Tejada fue vertiginoso. En 1781 declaró un patrimonio neto de 58.788 pesos, ocho años después en 1789 duplicó esta cifra y alcanzó los 137.367 pesos corriente reales de a ocho. Estas cifras lo ubicarían en el grupo de los sujetos más ricos de la región, en particular, y del virreinato, en general. Como rasgo significativo, debe indicarse que Tejada mantuvo esta posición tras la revolución, lo cual hizo de él un sujeto al cual acudieron deudores de escasa reputación o agentes que gradualmente comenzaban a posicionarse en esa sociedad en transformación –pero con evidentes rasgos de continuidades paralelamente– para asegurarse al acceso al crédito.

No obstante, llama la atención cómo, a pesar de que el círculo del crédito notariado salteño continuó regulado por dinámicas relacionales que reforzaron el cumplimiento de los compromisos, la distribución de las escrituras entre quienes participaron en las obligaciones de pago evidencia que la oferta en la cantidad de compromisos crediticios otorgado por los acreedores tendió a verse poco más concentrada que la distribución de esa cantidad entre los deudores (gráfica 8). Las escrituras fueron distribuidas entre los actores contrayentes y otorgantes de forma escasamente concentrada. La poca concentración del crédito salteño entre los que mayores escrituras otorgaron (deudores) o recibieron (deudores) y los que menos lo hicieron da cuenta que la distribución de escrituras entre los agentes que participaron del círculo crediticio fue escasamente concentrada. Incluso las escrituras estuvieron mejor distribuidas entre los deudores que entre los acreedores.

Como puede apreciarse en la gráfica 8, mientras que la concentración entre prestamistas se incrementa, la distribución de escrituras ofrecidas por los deudores atraviesa un fenómeno inverso y tiende a disminuir a lo largo del periodo analizado. Se aprecia mayor concentración entre 1816 a 1826. En esa década el coeficiente de HHI pasó de 346 entre 1810-1815 a 450 en el periodo 1816-1821 y 407 entre 1822-1826.

Posiblemente, esta tendencia se explique por redes menos densamente conectadas entre prestamistas y deudores durante dicho periodo, la cual se vio afectada por riesgos en los caminos y la incertidumbre de los actores debido al aumento de los enfrentamientos bélicos y las luchas de facciones políticas; situación que habría conducido a concentrar la transferencia de fondos crediticios en los pocos tomadores con capital relacional



**Gráfica 8.**  
Concentración en las escrituras de obligación entre deudores y acreedores. Salta 1810-1835

*Fuente:* Elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (obligaciones de pago periodo 1810-1835).  
*Nota:* El índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) permite medir el grado de concentración. En el caso del presente análisis, permite identificar la concentración por número de créditos otorgados por acreedores y fondos tomados por deudores. Se calculó el índice de IHH a partir de la siguiente fórmula:  $HH = \sum_{i=1}^n s_i^2$ . A medida que el índice se aproxima a 1.000, se está ante una mayor concentración.

reconocibles e identificables (tabla 2), como Domingo Olavegoya, quien concentró el 62,25 % del total de escrituras otorgadas en esos años.

El principal tomador de crédito de ese periodo (1810-1815) arribó a estos confines de la monarquía hispánica a mediados del siglo XVIII. Se afincó definitivamente como vecino en Potosí, plaza en la cual se dedicó a la actividad comercial, vinculándose con otros comerciantes salteños. Su capacidad para articular económicamente estos circuitos regionales lo condujo a formar en 1800 una compañía con José Rincón y Andrés del Castillo, quienes además de invertir en el comercio mular fueron relevantes mineros limeños. A esta asociación mercantil se sumó más adelante el estanciero santafesino Francisco Candiotti, lo cual significó una competencia importante para estos ganaderos, puesto que hasta los últimos años del periodo virreinal la Compañía de Olavegoya, Rincón y Castillo monopolizó la actividad ganadera en la región (Mata, 2000).

Según Justiniano (2008):

“en el contexto de las insurgencias, los intereses mercantiles, sobre todo de aquellos que estaban dedicados al comercio mular con el Alto Perú, se vieron afectados. Comerciantes potosinos y limeños como José Gómez Rincón y Domingo Olavegoya, vinculados por matrimonio con familias salteñas, se concentraron en la compraventa de mulas y desplazaron de esta actividad a hombres como José Ibazeta, estanciero también dedicado a la actividad comercial. Esta situación también dividió aguas



**Tabla 2.**  
Deudores que concentran  
la principal cantidad de  
escrituración de obligaciones  
de pago en cada período

Periodo	Deudor/a	% obligaciones recibidas	Grado de concentración
1810-1815	Domingo Olavegoya	7,89	62,3
	Luis Refoxos	5,26	27,7
	Pedro Pablo Mogrovejo	5,26	27,7
1816-1821	Manuel Victoriano Andrade	8,33	69,4
1822-1826	Pedro Gary	12,50	156,3
	Marcos Salomé Zorrilla	4,16	17,3
	Eusebio de los Santos	4,16	17,3
	Matías Vidal	4,16	17,3
	Pedro González	4,16	17,3
1827-1831	Matías Agois	9,09	82,6
	José Loreto Cabrera	5,45	29,7
	Julián González	3,63	13,2
	Luis del Castillo	3,63	13,2
	Mariano Zavala	3,63	13,2
	Juan José Castellano	3,63	13,2
1832-1835	José María Rodríguez	4,25	18,1
	Leandro Gramajo	4,25	18,1

*Fuente:* elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (período 1810-1835).  
*Nota:* sobre el cálculo de concentración véase gráfica 8.

dentro de la élite. Los primeros adhirieron a la causa del rey y colaboraron con los realistas cuando ocuparon militarmente la ciudad de Salta, mientras que los segundos tuvieron argumentos para sumarse a las filas patriotas” (p. 235).<sup>14</sup>

A pesar de las consecuencias estructurales negativas que le cupo al proceso revolucionario sobre el crédito, en particular, el período también incrementó un gradual proceso que expandió la disponibilidad crediticia. En efecto, se evidencia una concentración moderada entre deudores (1.725) menor a la concentración entre los acreedores (2.313). De cualquier forma, al identificar quiénes son los principales acreedores salteños del período, coexisten viejos actores (provenientes de los últimos años tardío-virreinales) con nuevos agentes, lo cual da cuenta del recambio generacional y la dinámica de sujetos en el grupo de principales prestamistas de cada perio-

<sup>14</sup> La presencia de los comerciantes se hizo sentir en distintos resortes del poder político de la provincia, ya que llegaron a ocupar puestos claves para la toma de decisiones. Facundo Zuviría, Juan Marcos Zorrilla y Dámaso Uriburu se contaron entre los fundadores y dirigentes más conspicuos de Patria Nueva, grupo político opositor al sistema gobernante que comenzó a organizarse a partir de 1819 (Justiniano 2008, p. 236).

Periodo	Acreedor/a	% escrituras crédito otorgadas	Grado de concentración sobre el total
1810-1815	Antonio Águeda	10,50	110,3
	José Patricio Baigorri	5,20	27,4
	Antonio María Taboada	5,20	27,4
1816-1821	Bonifacio Huergo	8,30	68,9
	María Dolores Suárez	8,30	68,9
1822-1826	José Hilario Carol	12,05	145,2
	Juan Galo Leguizamón	8,33	69,4
	José Ignacio Gorriti	8,33	69,4
	Bonifacio Huergo	6,25	39,1
	Joaquín Díaz de Bedoya	4,16	17,3
	Guillermo Ormachea	4,16	17,3
1827-1831	Pablo Alemán	20,00	400,0
	Juan Galo Leguizamón	7,27	52,9
	Francisco Claudio Castro	5,45	29,7
	Aron Castellanos	3,63	13,2
	Manuel Solá	3,63	13,2
	Juana Isabel Díaz	3,63	13,2
	Francisca Aguirre	3,63	13,2
1832-1835	Manuel Solá	8,51	72,4
	Atanacio Martínez Iriarte	4,25	18,1
	Joaquín Díaz de Bedoya	4,25	18,1
	Pío Hoyos	4,25	18,1
	Mariano Antonio Echazú	4,25	18,1

**Tabla 3.**  
Acreedores que concentraron la principal cantidad de obligaciones de pago otorgadas a su favor

*Fuente:* Elaboración propia en base a AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (período 1810-1835). Nota: Sobre el cálculo de concentración véase gráfico VIII.

do. La tabla 3 hace mención a cada uno de los principales prestamistas de cada periodo.

El peninsular Antonio Águeda, principal acreedor durante 1810 y 1815, fue un exitoso comerciante avecindado en Salta desde mediados del siglo XVIII. Puede considerarse como uno de los actores que constituyeron el intercambio de la élite económica desde la década de los noventa y mantuvo sus negocios e intereses comerciales a pesar de los acontecimientos revolucionarios durante la primera década del siglo XIX. Su giro mercantil complementó la actividad comercial con el otorgamiento de créditos en dinero y bienes. Desde 1788 es posible rastrear sus primeras operaciones crediticias, las cuales permiten trazar sus relaciones con otros sujetos. Águeda otorgó

préstamos a agentes de reconocida participación mercantil y política, como el hacendado, comerciante y político Isidoro Matorras, a quien transfirió un crédito el 17 de noviembre de 1803 por la cuantiosa suma de 2.000 pesos.<sup>15</sup>

Águeda se posicionó social y económicamente de modo vertiginoso en la comunidad salteña tardo-virreinal, lo cual hizo de él un actor al cual acudieron comerciantes de otras latitudes virreinales para que los representara mercantilmente en la plaza salteña, como fue el caso de los hermanos altoperuanos Racines. Águeda solicitó préstamos en Salta a nombre de ellos el 26 de marzo de 1803 por un crédito de 14.207 pesos al hacendado cordobés Juan González Roldan para financiar el envío de mulas a nombre de sus representantes a los polos potosinos.<sup>16</sup> Su derrotero personal da cuenta que para 1807 había ya consolidado su posición social al jurar el cargo militar de teniente del regimiento de voluntarios de caballería, el cual mantendría tras el estallido revolucionario.

Por su parte, la actividad económica de Bonifacio Huergo, principal acreedor en Salta entre 1816 y 1821, se caracterizó por el desarrollo de vínculos comerciales con actores del mercado de Buenos Aires dedicados al tráfico ultramarino y la redistribución regional de importaciones. Uno de sus socios fue Mariano Benítez, sindicado como importante comerciante de mulas, propietario de grandes haciendas al norte de Buenos Aires y residente en Salta. Huergo nació en la ciudad de Salta en 1800, hijo de José María de Jove Huergo y Hermenegilda Caínzos Mercado, oriundos de la ciudad de San Miguel de Tucumán. Su derrotero es un claro ejemplo de ascenso económico en tiempos coyunturales, puesto que mantuvo su posición en la élite económica salteña a pesar de los acontecimientos revolucionarios y los litigios políticos con Martín Miguel de Güemes. En 1825, Huergo alcanzó el cargo de juez de segunda instancia de la ciudad de Salta e integró el tribunal mercantil de la ciudad desde 1828. Más tarde se vinculó matrimonialmente el 13 de noviembre de 1832 con Trinidad Saravia Tejada, nacida en Salta en 1805, hija de Santiago Francisco Saravia, uno de sus principales socios del comercio, y Josefa Tejada, hija de Manuel Antonio Tejada, este último uno de los principales prestamistas tardío virreinales salteños a quien nos referimos páginas anteriores. La permanencia socioeconómica de Huergo se hace evidente en los siguientes años y durante el periodo 1822-1826 continúa siendo uno de los grandes acreedores de Salta (tabla 3). Aunque su

15 AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 20, protocolo núm. 205, Fs. 79 r.

16 AHS, Sección protocolos notariales, caja núm. 20, protocolo núm. 206, Fs. 13 r.

preeminencia será desplazada paulatinamente por su contemporáneo José Hilario Carol, el principal prestamista entre 1822 y 1826.

Este último nació en 1793 en Santiago del Estero, hijo de Pedro Carol Maquet y Petrona Suárez Ledesma Balderrama.<sup>17</sup> Se dedicó al comercio y el préstamo. Su trayectoria muestra las reorientaciones mercantiles que desplegaron estos actores tras los reordenamientos en el comercio regional posrevolucionario. Vinculado por algunos negocios en común con los hermanos Ceballos, Teodoro Correa, Juan Manuel Cornejo y Zenón e Inocencio Torino, quienes tenían sus cuentas en la casa comercial de Nicomedes García en el puerto de Cobija, además de Valeriano y Casimiro del Campo y Teodoro e Isidoro Sayus, quienes comerciaban través de la casa Artola e Hijos o Andrés Ugarriza, Hilario Carol se surtía a la vez de géneros para su venta en las tiendas salteñas y otras ciudades colindantes desde Valparaíso a través de la firma Corbalán (Conti, 2012).

En 1826, Carol se casó con Micaela Gorostiaga, hija de su socio comerciante José Ignacio Gorostiaga. Carol también se vinculó con los Uriburu y Vicente Anzoátegui, a quienes compraba efectos de ultramar para venderlos en Santiago y Tucumán. Su actividad política también fue elocuente y de larga trayectoria. Además, participó en la Coalición del Norte, siendo uno de los representantes salteños que intentó convencer a La Madrid que no entrara en Salta. A fines de la década de 1840, Carol se reincorporó a la Sala de Representantes como diputado y antes de Caseros fue elegido presidente del Cuerpo. Poco después, comenzó una relación epistolar con el gobernador de Santiago del Estero, Manuel Taboada.

Este hombre de negocios contribuyó de manera decisiva en la integración de los Uriburu en una escala regional y luego nacional, para terminar identificándose con los liberales porteños a finales del siglo XIX. Su desempeño como senador nacional por Santiago del Estero entre 1854 y 1857, formando parte de los llamados alquilones de Urquiza, puede considerarse un premio o recompensa al importante papel desempeñado (Quintián, 2012, p. 247-250).

Un perfil similar ofrece Pedro Pablo Antonio Alemán Rivera, acreedor que concentró la mayor participación en el círculo crediticio de todos los años analizados (tabla 3), hijo de Antonio Alberto Alemán y Gregoria Antonia Rivero Delgado Melilla, quien nació el 16 de agosto de 1791 en la Banda

17 Argentina, censo nacional, 1869. Database with images, *Family Search* (<https://familysearch.org/ark:/61903/1:1:M49Z-XCL>). José Hilario Carol, Capital, Salta, Argentina; Archivo General de la Nación, Buenos Aires; FHL microfilm 686,896.

Oriental, localidad de Canelones.<sup>18</sup> El primer registro comercial ante notarios salteños a su nombre data del 28 de abril de 1825, otorgando un préstamo en efectos ultramarinos al comerciante Eusebio de Los Santos, lo cual indicaría que su traslado a Salta se ubicaría a inicios de la década del veinte, puesto que en esta escritura se reconoció definitivamente radicado como vecino y comerciante de la plaza salteña, y que, en segundo lugar, dedicó gran parte de su actividad a la introducción de efectos por Buenos Aires para su estipendio en Salta.<sup>19</sup>

La carrera comercial de Alemán Rivera se complementó con cargos políticos, constituyéndose al igual que sus pares, por ejemplo, desde 1828, en miembro del Tribunal Mercantil de la ciudad de Salta,<sup>20</sup> institución que lo benefició al momento de entablar vínculos sociales y mantener una posición sociopolítica relevante en la comunidad local. De hecho, fue el hombre a quien Martín Dorrego eligió en 1827 para llevar adelante la fracasada conspiración contra el gobierno unitario de José Ignacio Gorriti, último bastión de este signo en el norte después de la caída de Rivadavia. En 1832, Alemán accedió a la primera magistratura salteña en forma provisoria por delegación del gobernador Pablo Latorre. Más tarde, apoyado por los hermanos Alejandro y Felipe Heredia, se erigió como gobernador de la recientemente constituida provincia de Jujuy, el 28 de marzo de 1836. A partir de ese año, estableció una relación ambivalente con el mariscal de Bolivia y protector de la Confederación Peruano-boliviana, Andrés de Santa Cruz (Justiniano 2008, pp. 98-100).

De otro lado, Manuel Solá, principal acreedor del periodo 1832-1835, nació en Salta el 17 de julio de 1798. Hijo de Miguel Vicente Solá Inda y María Felipa Bernarda Tineo Castellanos, junto a sus hermanos Victorino y Fortunato, entretejió una red comercial que conectó Salta con otras latitudes transregionales. Esta red se extendió, por un lado, a su proveedor y comisionista en el puerto de Buenos Aires, Felipe Navarro, y a su clientela local y regional. Los negocios de los tres hermanos giraban alrededor de una empresa mercantil familiar y actividades ganaderas subsidiarias del comercio. Es muy probable que sus contactos comerciales en el puerto se debieran a su amistad

18 Argentina, Salta, registros parroquiales, 1634-1972. Database with images, *FamilySearch* (<https://familysearch.org/ark:/61903/1:1:XNCG-X4H>; 12 August 2019). Pablo Alemán in entry for Eduviges Aleman, 1831.

19 AHS, sección protocolos notariales, Caja núm. 25, Protocolo núm. 273, Fs., 47r. La obligación otorgada por Eusebio ante el escribano público Félix Ignacio Molina a favor de Pablo Aleman fue por 982 pesos y 7 reales "(...) en efectos de Europa que tienen recibidos a precios corrientes de la plaza".

20 AHS, Boletín Oficial de 1828, fs. 100, 101 y 102.

con Joaquín Díaz de Bedoya, comerciante, médico y político salteño, quien concentró el 17,3 % de los préstamos otorgados entre 1822-1826 y el 18,1 % de los otorgados durante 1832-1835, quien a su vez formaba parte de la red mercantil organizada desde Buenos Aires por Juan Esteban de Anchorena a fines del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX con comerciantes de Tucumán, Salta, Jujuy, Potosí y Chuquisaca (Conti, 2003).<sup>21</sup>

Las relaciones sociales de Solá se afianzaron al establecer matrimonio con Josefa Chavarría Moldes, lo cual emparentó a la familia Solá con los Moldes-Chavarría, quienes se reconocían de procedencia virreinal en la plaza y poseían reconocidos negocios mercantiles y crediticios establecidos con el fundador del grupo, Juan Antonio Moldes (Justiniano, Madregal, & Anachuri 2019). Luego de establecer matrimonio, Solá firmó un contrato con Achával para vender paños alemanes en Buenos Aires –cuyo precio había subido en esa plaza y de los cuales Manuel Solá tenía más de 2000 varas en su tienda de Salta– o importar cascarilla y quina desde La Paz para su venta en Buenos Aires.

Los hermanos Solá no solo fueron grandes comerciantes y prestamistas contemporáneos, sino que además se constituyeron en una de las principales sociedades acreedoras del gobierno provincial.<sup>22</sup> La carrera política de Manuel Solá se consolidaría al alcanzar finalmente en 1859 el cargo de Gobernador de la Provincia de Salta (Justiniano 2008, p. 60). A su muerte, el 23 de febrero de 1867, este empresario era poseedor de una de las fortunas salteñas más grande del periodo.<sup>23</sup>

## A modo de cierre

Las transacciones crediticias rubricadas como obligación de pago arrojan valiosa información que da cuenta de los cambios, las continuidades y transformaciones sobre la economía de una sociedad en tránsito a una fidelidad estatal.

La coyuntura revolucionaria afectó considerablemente la dinámica comercial y a sus resortes últimos de financiación, como el crédito. En términos estructurales, se asistió a un profundo hundimiento de la actividad

21 En 1830, Manuel Solá y Joaquín Díaz de Bedoya formarían una sociedad mercantil de artículos de mercería y ferretería que consiguieran a muy bajos costos (Conti, 2003).

22 AM: CV, correspondencia de Manuel Solá de noviembre 22 de 1826.

23 Argentina, censo nacional, 1895. Database with images, *FamilySearch* (<https://familysearch.org/ark:/61903/1:1:MWWR-FVS:5 September 2017>), Victorino M. Solá, 1895; citing Sección 06 (Población urbana), Salta, Salta, Argentina, district Salta, source piece, Archivos Nacionales (National Archives), Buenos Aires.

crediticia en las primeras décadas posrevolucionarias y a una lenta recuperación desde 1825, aunque esta tendencia nunca alcanzaría los niveles tanto en los volúmenes de valores acreditados ni de cantidad de escrituración de los últimos años virreinales. Este comportamiento en el círculo crediticio puede considerarse uno de los signos de que la economía salteña participó del proceso estacionario en la circulación y creciente desigualdad regional tras el desmoronamiento del orden virreinal en el virreinato del Río de la Plata.

Por otro lado, aun cuando los volúmenes acreditados y el número de escrituración cayeron significativamente en comparación con periodo tar-do-virreinal, estos continuaron siendo engranajes fundamentales de financiamiento de la circulación de intercambios regionales establecidos desde periodos virreinales (anexo 2). Esto puede evidenciarse en la temporada de escrituración de obligaciones de pago en el primer semestre del año, momento en el cual se llevaba a cabo las tradicionales ferias mercantiles en las zonas colindantes a la plaza salteña.

Los cambios políticos, sociales e institucionales que trajo consigo el periodo de las revoluciones fomentó un doble movimiento en la estructura comercial. Mientras que el capital salteño avanzaba en las reorientaciones mercantiles propias de un periodo de transformación, los actores que concentraron el mayor número de compromisos crediticios pertenecían al recambio generacional de la época. Además, otros individuos, pocos en comparación a los primeros, provenían del grupo de comerciantes tardío virreinales en el espacio, quienes a pesar de las dificultades acaecidas tras la revolución mantuvieron estratégicamente su posición. Esto confirmaría que se mantuvo cierto dinamismo en aquella sociedad de la primera mitad del siglo XIX. Algunos miembros del pequeño grupo lograron un vertiginoso ascenso socioeconómico en un momento de profundas transformaciones, aunque pocos provenían de la última generación del periodo virreinal. Nuevos nombres comienzan a posicionarse y entablar duraderos vínculos sociales, haciendo del grupo político económico salteño una comunidad con fuertes influencias nacionales en la segunda mitad del siglo XIX.

Los primeros años posrevolucionarios (1810-1818) se caracterizaron por un elevado nivel de conflictos bélicos en la región, lo cual se tradujo en mayores riesgos, especulación e incertidumbre al momento de entablar compromisos crediticios. La guerra trastocó la fluidez del crédito, el comercio y la fiscalidad. Así mismo, la desorganización monetaria de los flamantes

estados fue protesta corriente de estos actores, quienes vivían una época de cambios convulsionados y dejaban registros en las propias escrituras de créditos de estas dificultades.

A pesar de los contratiempos, propios de un momento coyuntural, el crédito siguió siendo un mecanismo de integración necesario que dotó de liquidez a unos circuitos que se recomponían y reorientaban a medida que se atravesaba la década del veinte. Paralelamente, Salta, antigua capital de la intendencia virreinal, consolidaba su nueva posición administrativa y territorial como provincia de frontera, mientras que las desigualdades regionales con el litoral y Buenos Aires aumentaban las asimetrías en el desarrollo económico de estos espacios persistentes en el largo plazo.

## Referencias

- Acevedo, E. (1965). *La Intendencia de Salta del Tucumán en el Virreinato del Río de la Plata*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Cuyo.
- Anachuri, M. G. (2019a). Créditos y fortunas. El caso de Juan Antonio Moldes en la Salta de fines del siglo XVIII. *América Latina en la Historia Económica*, 26(3), 1-25. <https://doi.org/10.18232/alhe.972>
- Anachuri, M. G. (2019b). Relevancia e incidencia del crédito en la circulación de un nodo virreinal: Salta, 1788-1809. *Anuario del CEEED*, 11, 17-57.
- Bonialian, M., & Hausberger, B. (2018). Consideraciones sobre el comercio y el papel de la plata hispanoamericana en la temprana globalización, siglos XVI-XIX. *Historia de México*, 197-244. doi: <https://doi.org/10.24201/hm.v68i1.3641>
- Cavieres, E. (1996). Del crédito tradicional colonial al crédito moderno. Perspectivas y fuentes. Chile: el crédito en la periferia. *América Latina en la Historia Económica*, 3(6), 21-31. <https://doi.org/10.18232/alhe.v3i06.189>
- Conti, V. (2003). Circuitos mercantiles, medios de pago y estrategias en Salta y Jujuy (1820-1852). En M. A. Schmit. *La desintegración de la economía colonial: comercio y moneda en el interior del espacio colonial (1800-1860)* (pp. 113-133). Buenos Aires: Prometeo.
- Conti, V. (2012). *Los comerciantes de Salta y Jujuy durante las guerras civiles. Circuitos, mercados, capitales y redes*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.



- Conti, V., & Jumar, F. (2010). El impacto de la independencia en las articulaciones y desarticulaciones regionales: ensayo comparativo entre la región Río de la Plata y la región Salto-jujeña. *Memoria Académica. III Encuentro de la Red Internacional Marc Bloch*. Universidad de la Plata, octubre 20-22.
- Flynn, D., & Giráldez, A. (1995). Born with a "Silver Spoon": The Origin of World Trade in 1571. *Journal of World History*, 6(2), 201-221.
- Gelman, J. (2011). Desequilibrios regionales. Desigualdades sociales: Las economías argentinas en el siglo XIX. En J. Gelman (Coord). *El mapa de la desigualdad* (pp. 11-47). Rosario: Prohistoria.
- Gelman, J. (2014). Los cambios en la economía atlántica entre los siglos XVIII y XIX. Desarrollo capitalista, globalización y desigualdad en América Latina. *Nuevo Mundo. Mundos Nuevos*, 1, 1-19. <https://doi.org/10.4000/nuevomundo.66288>
- Hespanha, A. M. (1996). Una nueva historia política e institucional . *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 9-45. <https://doi.org/10.22201/fcpys.2448492xe.1996.166.49493>
- Jumar, F. (2012). La región Río de la Plata y su complejo portuario durante el Antiguo Régimen. En R. Fradkin. *Historia de la Provincia de Buenos Aires* (pp. 124-157). Buenos Aires: EDHASA.
- Justiniano, M. F. (2008). Las familias. En M. F. Justiniano, *La elite salteña, 1880-1916: Estrategias familiares y evolución patrimonial* (pp. 57-99). Buenos Aires: Universidad Nacional de La Plata .
- Justiniano, M. F., & Tejerina, M. E. (2011). Notas para comprender las continuidades y transformaciones fiscales del siglo XIX. El caso de Salta. *Escuela de Historia*, 1-24.
- Justiniano, M. F., Madregal, C. M., & Anachuri, M. G. (2019). Juan Antonio Molde: de criado a comerciante global y funcionario regio (Salta, Buenos Aires, Cádiz, Filipinas, 1764-1804). *Revista de Indias*, 79(276), 277. <https://doi.org/10.3989/revindias.2019.013>
- Lloveras-de-Arce, G., & Ontivero, D. M. (2004). Estudio de dos familias de élite en Salta durante el periodo colonial: el caso de los Arias Velazquez y Arias Rengel. *Escuela de Historia*, 3(1), 1-23.
- Marichal, C. (2017). El peso de plata hispanoamericano como moneda universal del antiguo régimen (siglos XVI-XVIII). En S. T. Carlos Marichal.

*De la plata a la cocaína. Cinco siglos de Historia Económica de América Latina, 1500-2000* (pp. 37-76). México: Fondo de Cultura Económica.

Mata, S. (1999). Tierra en armas. Salta en la revolución. En S. Mata. *Persistencias y cambios. Salta y el noroeste argentino 1770-1840* (pp. 151-173). Buenos Aires: Prohistoria.

Mata, S. (2000). Tierra y poder en Salta. El noroeste argentino en vísperas de la independencia. En S. Mata. *Tierra y poder en Salta. El noroeste argentino en vísperas de la independencia* (pp. 27-29; 181-242). Sevilla: Diputación.

Mata, S. (2009). Guerra, militarización y poder. Ejército y milicias en Salta y Jujuy, 1810-1816. *Anuario IEHS*, 24, 279-298.

Parolo, M. P. (2016). La construcción de la fiscalidad provincial en la primera mitad del siglo XIX. Tucumán, 1814-1854. En M. P. Herrera. *Estado, impuestos y contribuyentes. La construcción del sistema fiscal en Tucumán en el siglo XIX* (pp. 15-55). Rosario: Prohistoria. <https://doi.org/10.30972/fhn.026889>

Quintián, J. I. (2012). En J. I. Quintián, *Una aristocracia republicana. La formación de la élite salteña 1850-1870* (pp. 247-250). Buenos Aires: Universidad de San Andrés.

Quirós, P. G. (2015). Introducción. Hacia un nuevo paradigma complejo y global. En P. G. Quirós. *Independencias iberoamericanas. Nuevos problemas y aproximaciones* (pp. 1-11). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica .

Santilli, D. (2013). ¿Perjudiciales o beneficiosas? La discusión sobre el impacto económico de las reformas borbónicas en Buenos Aires y su entorno. *Fronteras de la Historia*, 18(2), 247-283. <https://doi.org/10.22380/2027468844>

Wasserman, M. (2018). La obligación de pago: el crédito y la legal transgresión a las leyes . En M. Wasserman. *Las obligaciones fundamentales. Crédito y consolidación durante el surgimiento de Buenos Aires* (pp. 167-187). Buenos Aires: Prometeo.

**Anexo 1.**  
Volumen en los ingresos y egresos desagregados de la Hacienda de Salta (1810-1835)

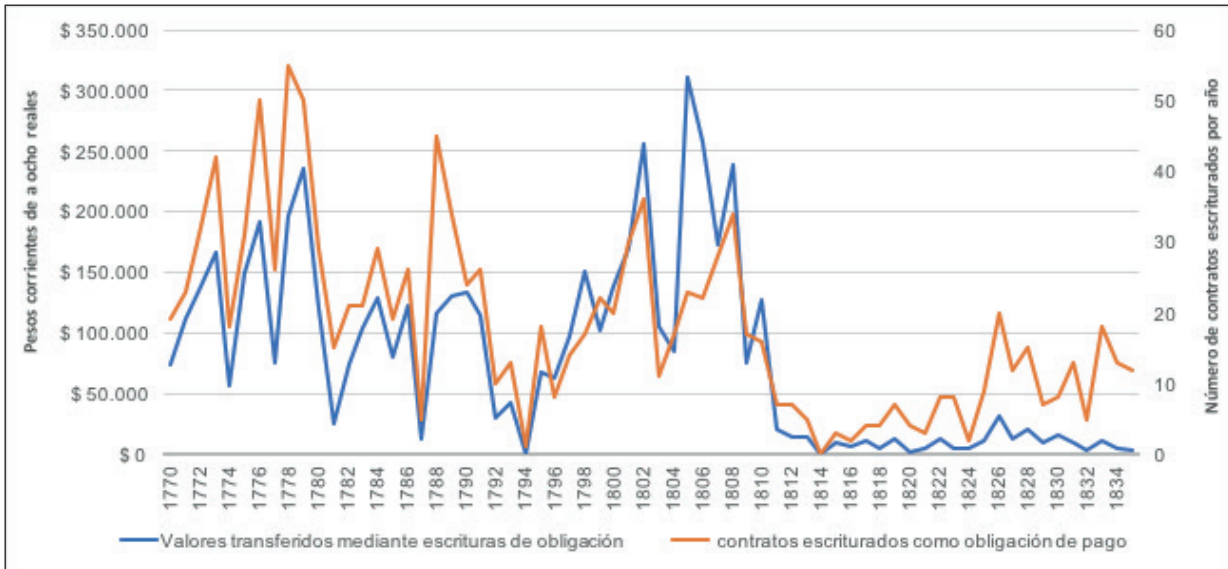
**Anexos**

Periodo	Alcabalas	Sisas	Existencia total	Cargo	Data	Gastos de guerra	Sueldos políticos
1810	\$ 29.908	\$ 31.947	-\$ 61.012	\$ 187.473	\$ 248.485	\$ 62.873	\$ 11.416
1811	\$ 22.894	\$ 25.204	-\$ 53.961	\$ 500.640	\$ 554.601	\$ 222.987	\$ 8.314
1812	\$ 2.109	\$ 3.810	\$ 5.287	\$ 6.363	\$ 1.076	\$ 255	\$ 700
1813	\$ 12.909	\$ 8.542	-\$ 70.405	\$ 139.556	\$ 209.961	\$ 65.729	\$ 9.308
1814	\$ 13.786	\$ 3.342	-\$ 11.210	\$ 88.288	\$ 99.498	\$ 67.444	\$ 9.596
1815	\$ 12.403	\$ 10.973	\$ 170.464	\$ 228.283	\$ 57.819	\$ 42.486	\$ 4.710
1816	\$ 6.354	\$ 13.045	\$ 192.412	\$ 231.819	\$ 39.407	\$ 23.576	\$ 1.014
1817	\$ 3.719	\$ 16.276	\$ 212.593	\$ 235.121	\$ 22.528	\$ 18.267	\$ 890
1818	\$ 7.563	\$ 15.400	\$ 224.831	\$ 239.693	\$ 14.862	\$ 11.541	\$ 755
1819	\$ 4.166	\$ 16.797	\$ 250.621	\$ 270.631	\$ 20.010	\$ 18.291	\$ 15
1820	\$ 3.628	\$ 19.942	\$ 260.537	\$ 290.654	\$ 30.117	\$ 19.191	\$ 74
1821	\$ 2.789	\$ 14.521	\$ 5.888	\$ 23.456	\$ 17.568	\$ 14.589	\$ 45
1822	\$ 8.035	\$ 7.777	\$ 13.853	\$ 25.990	\$ 12.137	\$ 6.158	\$ 271
1823	\$ 14.197	\$ 12.064	\$ 32.490	\$ 49.780	\$ 17.290	\$ 8.498	\$ 858
1824	\$ 12.672	\$ 12.401	\$ 54.531	\$ 111.815	\$ 57.284	\$ 39.515	\$ 1.656
1825	\$ 18.362	\$ 12.908	\$ 72.899	\$ 153.793	\$ 80.894	\$ 45.576	\$ 1.042
1826	\$ 16.051	\$ 16.469	\$ 102.950	\$ 167.790	\$ 64.840	\$ 3.297	\$ 549
1827	\$ 4.773	\$ 20.568	\$ 96.094	\$ 166.408	\$ 70.314	\$ 46.448	\$ 4.578
1828	\$ 8.882	\$ 2.779	\$ 6.668	\$ 33.619	\$ 26.951	\$ 6.478	\$ 9.919
1829	\$ 7.890	\$ 2.397	\$ 19.999	\$ 45.692	\$ 25.693	\$ 3.500	\$ 9.912
1830	\$ 7.803	\$ 2.280	\$ 1.037	\$ 38.485	\$ 37.448	\$ 4.230	\$ 9.156
1831	\$ 6.897	\$ 2.014	\$ 89.185	\$ 91.685	\$ 2.500	\$ 1.700	\$ 500
1832	\$ 6.637	\$ 1.664	\$ 292	\$ 104.466	\$ 104.174	\$ 36.457	\$ 11.768
1833	\$ 14.595	\$ 3.532	-\$ 6.977	\$ 64.000	\$ 70.977	\$ 19.618	\$ 19.422
1834	\$ 14.698	\$ 3.019	-\$ 1.279	\$ 71.509	\$ 72.788	\$ 23.387	\$ 19.228
1835	\$ 11.663	\$ 1.222	\$ 2.506	\$ 39.432	\$ 36.926	\$ 16.663	\$ 10.347

*Fuente:* Elaboración propia con base en el desagregado de los Libros de Hacienda. AHS, Sección: Hacienda, Libros Mayores 1810-1835.

Nota: Valores nominales.

**Anexo 2.**  
Valores anuales acreditados a través obligaciones de pago y cantidad de escrituras realizadas en el largo plazo. Salta 1770-1835 (tendencia temporal)



*Fuente:* Elaboración propia con base en el relevamiento de las obligaciones de pago. Archivo Histórico de Salta sección protocolos notariales, carpeta núm. 147-231, protocolos núm. 147-231 (1770-1809) y AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (1810-1835).  
Nota: Valores en términos nominales.

**Anexo 3.**  
Ciudades a las cuales se  
dirigieron las obligaciones  
de pago registradas en Salta  
(1810-1835)

Periodo	Ciudad	Cantidad de préstamos	Participación (%)	Valores transferidos	Periodo	Cantidad de préstamos	Participación (%)	Valores transferidos
1810-1820	Salta	46	77,96	\$ 211.444	1821-1835	121	79,08	\$ 128.508
	Cachi	1	1,69	\$ 1.389		1	0,65	\$ 250
	San Carlos	1	1,69	\$ 300		0		
	Oran	0	-	-		2	1,30	\$ 150
	Seclantas	0	-	-		1	0,65	\$ 50
	La Caldera	0	-	-		1	0,65	\$ 135
	San Agustín	0	-	-		1	0,65	\$ 200
	Payogasta	0	-	-		1	0,65	\$ 66
	Santiago del Estero	3	5,08	\$ 4.774		0	-	-
	Potosí	2	3,38	\$ 3.249		0	-	-
	La Plata	3	5,08	\$ 1.954		0	-	-
	Chichas	1	1,69	\$ 2.512		0	-	-
	Tarija	1	1,69	\$ 850		3	1,96	\$ 7.925
	Tucumán	1	1,69	\$ 340		0		
	Villazón	0	-	-		1	0,65	\$ 550
	Cochabamba	0	-	-		11	7,18	\$ 10.827
	Portugalete	0	-	-		1	0,65	\$ 203
	Ayacucho	0	-	-		2	1,30	\$ 6.470
	San Juan	0	-	-		1	0,65	\$ 54
	La Rioja	0	-	-		2	1,30	\$ 4.490
	Sinti	0	-	-		1	0,65	\$ 2.000
	Jujuy	0	-	-		1	0,65	\$ 400
	Tupiza	0	-	-		2	1,30	\$ 289

*Fuente:* elaboración propia con base en AHS, Sección Notariales, Protocolos notariales, Carpetas 23-28, protocolos desde el número 237 al 298 (1810-1835).

## DOI:

10.21789/issn.2422-2704.1553

**Sugerencia de citación:**

Villamizar, J. C. (2020). Reseña. Alberto Mayor Mora y Carlos Zambrano Escamilla. Economistas antiguos y modernos, gigantes y enanos y su enseñanza en Colombia. Entre la formalización matemática y la pérdida teórica: el manual de economía en las primeras facultades universitarias, 1945-1980. 1 ed. Bogotá: Universidad Autónoma de Colombia, 2016. 536 pp. *tiempo&economía*, 7(1), 246 - 251. doi: 10.21789/24222704.1553

# **Reseña. Alberto Mayor Mora y Carlos Zambrano Escamilla. Economistas antiguos y modernos, gigantes y enanos y su enseñanza en Colombia. Entre la formalización matemática y la pérdida teórica: el manual de economía en las primeras facultades universitarias, 1945-1980. 1 ed. Bogotá: Universidad Autónoma de Colombia, 2016. 536 pp.**

**Juan Carlos Villamizar**

Profesor Departamento de Historia,  
Universidad Nacional de Colombia\*  
jvillamizar@unal.edu.co

El libro de los profesores Alberto Mayor y Carlos Zambrano trata de la formación de los economistas colombianos en la Universidad Nacional de Colombia, la Universidad de Antioquia, la Universidad de los Andes y la Universidad del Valle en el siglo XX. El escrito revela con lujo de detalle las fuentes principales de las que se ha nutrido el economista en Colombia, las cuales, discurren desde los manuales de texto hasta las obras de los teóricos

\* Agradezco a Ángela Rojas por sus comentarios para la mejora del texto.

del campo económico. La investigación arroja que los manuales han predominado sobre las obras teóricas. El libro se divide en cinco capítulos, una introducción y un epílogo.

Guiados por la obra *A hombros de gigantes* de Robert K. Merton, según la cual “una idea original de un país puede llegar a ser enriquecida, distorsionada, alterada o incluso suplantada en otro” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 19), los autores construyen, con cuidado y rigor, la historia de los cuatro programas de economía más relevantes en el país, preguntando por la trayectoria de los manuales de enseñanza, su llegada a Colombia, las traducciones del francés o del inglés y también, a través de estos programas, por algunas obras teóricas de grandes economistas. Se trata del aprendizaje y formación con enanos, en el primer caso, y con gigantes, en el segundo. No implica, según los autores, de que el manual sea malo y el libro del teórico bueno, solo que el primero postula verdades y el segundo razona y hace preguntas, y también es posible que “un autor puede que no aporte nada al aparato analítico de su disciplina, pero puede escribir un manual que sea un hito en la difusión de sus ideas centrales” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 19). La conclusión no puede ser más contundente: “En Colombia no hubo trabajo ‘analítico’ sino seguimiento de la evolución del pensamiento económico y puesta en práctica de sus recetas, así estuviesen permeadas de ideologías” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 19).

Es un colofón extremo que podría ser excusado en virtud del método de investigación empleado por los autores centrado en la Universidad, los programas de estudio, los manuales y textos. Cuando se incorpora al análisis del pensamiento económico en Colombia, los economistas autodidactas, la producción de revistas, el trabajo en centros de investigación y el ejercicio de la política, emerge el trabajo analítico.

El capítulo primero trata del uso del manual francés en la escena académica, política y económica en Colombia hasta 1940. Allí se destaca la formación del abogado-economista que además ejerce la política. Los autores resaltan los nombres de Esteban Jaramillo, Carlos Lleras Restrepo, Hernán Jaramillo Ocampo, Luis Eduardo Nieto Caballero, Guillermo Torres García, Miguel Antonio Caro y Alejandro López, entre otros. Con excepción de los dos últimos, los demás habían adquirido sus ideas económicas en manuales como el francés de Gide y Rist, *Historia de las doctrinas económicas*. Por supuesto, ellos no aspiraban a ser teóricos sino “buenos economistas prácticos” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 34). Fue Alejandro López el que tuvo la decisión de preferir a los autores originales más que a los manuales de economía, quien, además, entró

en contacto directo con economistas ingleses en los años treinta, entre ellos, Keynes. López también fue impulsor de un colegio invisible de ingenieros y políticos antioqueños, mediante el envío desde Inglaterra de libros sobre teoría económica entre los que se destacan al menos cinco obras de León Walras. Para él ya era claro que se “debía preparar un estudiante de economía que no fuese un mero repetidor de las doctrinas económicas ... que lo condenaban a estar sojuzgado intelectualmente, sino que estuviese dispuesto a investigar y ayudar a su país a salir de su condición de parte del mundo colonial” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 89).

El capítulo segundo revisa el programa de economía de la Universidad Nacional de Colombia, el cual se destaca por ser el más diverso de los cuatro casos estudiados. Esa diversidad se refiere al uso de manuales y de autores teóricos principales en el campo de la economía; al hecho que por sus aulas han transitado entre 1945 y 1980 las diversas escuelas del pensamiento económico con diferentes énfasis (no siempre los mejores); y a la presencia de pensadores colombianos que han puesto su sello en la formación de los nuevos economistas: Antonio García Nossa, Lauchlin Currie, Jesús Antonio Berjano, Salomón Kalmanovitz y Homero Cuevas.

Refiere el capítulo al periodo del Instituto de Ciencias Económicas (1947-1950), durante el cual, dicen los autores, se retomaban los “hilos perdidos desde los tiempos de Miguel Antonio Caro, Carlos Calderón y Alejandro López: la teoría debía ser estudiada en sus grandes pensadores, pero aplicada *cum granu salis* [con moderación] según el país recipiente de sus directrices” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 106). El Instituto buscaba formar economistas para la transformación del país, desde los aportes del marxismo, Frederic List, Gustavo Schmoller y de economistas modernos entonces como Keynes, Marshall, Hayeck, Stigler y Schumpeter. Concluyen los autores en esta parte que para 1950, García Nossa, fundador del Instituto, era un auténtico gigante local, quizá el primero, evidenciando un modelo de enseñanza diferente al de los abogados-hacendistas, ingenieros-economistas, abogados-economistas o autodidactas. Y era evidente por la publicación de su libro, *Bases de la economía contemporánea* (1948).

Desde 1952 se creó la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional “con un perfil más técnico que político” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 133) en una atmósfera de conservadurismo y una nómina de profesores provenientes de la banca en donde el manual de economía volvió a imperar hasta 1966. También circularon los primeros intérpretes de Keynes (Dudley Dillard



y Raúl Prebisch). En medio del nuevo ambiente, irrumpió la propuesta de Luis Ospina Vásquez de “americanización de los estudios de economía” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 143), liquidando los remanentes del derecho en la formación económica y dando espacio a los manuales de Samuelson, Schumpeter y Kenneth Boulding. Después, con la llegada de Lauchlin Currie, la presencia de los manuales cambiaría por la confrontación de “los textos directos de los gigantes de la economía” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 194). Los setentas llegarían con la producción teórica de los profesores Kalmanovitz y Bejarano, pero también con el cambio del manual neoclásico por el manual marxista.

El capítulo tercero se ocupa del programa de la Universidad de Antioquia fundado en 1946. En sus inicios tendría un proceso similar al anterior, con el uso de manuales anglosajones y divulgadores de segunda mano, y en los setenta haría los cambios en búsqueda de salir del manual hacia los textos originales, así como eliminar la dependencia de abogados e ingenieros. Pero otro movimiento ocurrió, ya que el manual marxista de bajo nivel teórico se haría presente. Será en los ochentas cuando con Carlos Esteban Posada la Facultad de Economía tendría una orientación decisiva hacia el buen manual de macroeconomía como guía de cátedra; también fue importante la presencia de Hugo López que introdujo a Piero Sraffa y al Samuelson de la teoría y no del manual.

El cuarto capítulo, acerca de la Universidad de los Andes, es presentado por los autores como el prototipo de formación de las élites que debía incluir: sólida formación teórica en economía neoclásica y aplicación a la investigación y asesoría económica al Estado. Desde muy temprano se creó el Centro de Estudios para el Desarrollo Económico (CEDE), en 1958, y el programa de Maestría en Economía para Egresados, en 1963, con una visión muy similar a las escuelas norteamericanas, “anti-cepalina, monetarista y ortodoxa” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 332). Desde finales de los setenta, los egresados de este programa comenzaron a copar las posiciones más altas del Estado, confirmando con ello que ya no es el abogado sino el economista el perfil necesario para acceder al poder. Su apuesta fue la de contar con un manual apropiado y con ejemplos asociados a Colombia. Se conocieron así los de Fernando Gaviria en Moneda y Banca, Augusto Cano en Matemáticas y Macroeconomía y Javier Fernández Riva en los modelos Clásico y Keynesiano. Los autores destacan los aportes de Álvaro López Toro con sus estudios sobre población, no solo en Colombia sino en Estados Unidos, y reafirman “pero ni la Universidad de los Andes ni, quizá, la Facultad de Economía llegaron a comprender que

entre 1967 y 1971 tuvieron en sus aulas y en el CEDE a un investigador y a un docente de talla mundial, un verdadero gigante situado entre la Economía y la Demografía” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 400).

El quinto capítulo está dedicado al programa de economía de la Universidad del Valle. Creado en 1958, en su primera década se constituyó como paradigma de la enseñanza a través del manual. La pretensión de sus fundadores era formar cuadros técnicos y administrativos para las empresas del Valle; así se desarrolló la práctica de “un curso, un manual” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 409). Adicionalmente, fue la muestra de cómo los financiadores deseaban “ampliar la frontera del capital financiero en Colombia” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 463). Esa situación cambiaría desde 1972 con la llegada del grupo de profesores de la Universidad Nacional de Bogotá. A partir de allí fue posible el desarrollo de la producción de obras propias como las de Eduardo Lora, *Dinero, actividad económica y precios*, y las críticas y aportes de Alberto Corchuelo, quien se preguntaba “¿Qué harían los profesores si se decidiera quemar los manuales?” (Mayor & Zambrano, 2016, p. 501).

El epílogo del libro es una crítica a los manuales de economía y su uso excesivo en los programas de economía, en particular los de posgrado, y una descripción de las discusiones que se han dado sobre la formación de los economistas en las últimas décadas en Colombia. Finalmente, los autores destacan los aportes a la disciplina económica en el país de Jesús Antonio Bejarano y Homero Cuevas Triana, que desde la Universidad Nacional mostraron la importancia de aprender con los autores originales y, al mismo tiempo, escribieron manuales de economía originales: el primero, *Teoría de las estructuras del mercado*, y el segundo, *Introducción a la economía*, obras que buscan ampliar el conocimiento de sus lectores y no entregar una sola verdad, como en el caso de los manuales anglosajones (con las excepciones notables de Schumpeter y Samuelson). La apuesta de Bejarano y Cuevas fue por la pluralidad y el diálogo directo con los gigantes de la economía. Al final, los autores resaltan el aporte de Cuevas en sus discusiones teóricas sobre la transformación de valor a precios en el marxismo, así como sus últimos desarrollos sobre las teorías del mercado y la empresa, todo un desafío intelectual.

Se trata de una obra que deberá ser tenida en cuenta en la historia intelectual de Colombia y, necesariamente, en la reflexión sobre el papel de los economistas en la historia económica y política reciente del país.

## Instrucciones para los autores

La revista *tiempo&economía* (T&E) es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, que tiene como objeto principal divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, de empresarios, así como también de las ideas administrativas, económicas y contables de Colombia, la región y el mundo. T&E es una revista plural e interdisciplinaria que busca someter a discusión los avances teóricos y metodológicos que sobre estos temas se producen, para fomentar y enriquecer el debate entre la comunidad académica.

Esta publicación privilegia la publicación de documentos originales sobre un problema de la historia económica y empresarial que sean resultado de investigaciones científicas, con un claro referente teórico y que en la medida de lo posible incluyan revisiones críticas sobre el estado del arte. De igual manera, busca convocar investigadores interesados en el balance y desarrollo de la historia de las ideas económicas, administrativas y contables quienes también encontrarán un espacio de divulgación en esta T&E.

El equipo editorial de la revista está conformado por un editor general, un editor asociado, un coordinador editorial, un comité científico y un comité editorial, y el grupo de evaluadores, todos quienes con su trabajo garantizan la calidad y pertinencia de los contenidos de la Revista. Los miembros son evaluados anualmente en función de su reconocimiento en el área y de su producción académica, visible en otras revistas indexadas nacionales e internacionales.

La recepción de documentos es permanente.

### Derechos de autor

Es una condición para la publicación de un artículo que el autor ceda a la revista los derechos de reproducción impresa y electrónica, así como los

de difusión. La transferencia de los derechos de autor se hace efectiva una vez el artículo es aceptado para publicación, en ese momento el autor recibirá el formulario de cesión de derechos de autor. Esto significa que la T&E pasará a poseer los derechos de reproducción y distribución del documento, todos los derechos de traducción del mismo, así como los derechos de publicar el artículo en cualquier formato.

El documento podrá ser reproducido libremente para uso académico, siempre y cuando nadie obtenga lucro por este concepto y además cada copia incluya la citación a la fuente, junto con, las demás estipuladas en la licencia Creative Commons 4.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

La edición electrónica, provee acceso abierto a sus contenidos a través de esta página web (<http://goo.gl/AqOSnO>) y en las bases de datos especializadas que la revista considere adecuadas para su indización.

Adicionalmente, los autores deben garantizar que su contribución es original y que son los responsables de las ideas allí expresadas, así como de la idoneidad ética del artículo. Los autores tienen que hacer explícito que el texto es de su autoría y que en el mismo se respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros. Si se utiliza material que no sea de propiedad de los autores, es responsabilidad de los mismos asegurarse de tener las autorizaciones para el uso, reproducción y publicación de cuadros, gráficas, mapas, diagramas, entre otros.

## **Extensión y formato**

La extensión máxima deberá ser de 9.000 palabras, incluyendo notas, tablas, gráficas, conclusiones y referencias bibliográficas. En el caso de las reseñas, la extensión máxima debe ser de 3.000 palabras.

Los documentos serán remitidos a la siguiente dirección de correo electrónico [[tiempoeconomia@utadeo.edu.co](mailto:tiempoeconomia@utadeo.edu.co)] o a través de nuestro sistema de gestión editorial OJS en <https://goo.gl/AqOSnO>. La revista acepta archivos en formato PDF, Word o LaTeX (incluye Scientific Word y Workplace). El archivo debe contener todo el material que hace parte del artículo, incluyendo notas, gráficos, cuadros y anexos. Los autores deberán conservar una copia del archivo electrónico que contiene la versión del documento enviada.

## Contenido del artículo

El artículo debe contener:

- Título en el idioma original y su equivalente en inglés.
- Nombre completo del autor, o indicar de manera expresa la forma como suele firmar sus publicaciones para evitar duplicaciones en bases de datos; preferiblemente suministrar el número de registro en OrcID y Google Scholar.
- Nombre de la institución a la que pertenece y correo electrónico, de preferencia el institucional, ciudad y país.
- Un resumen de los principales planteamientos en el idioma original y su equivalente en inglés, cada uno con un máximo de 120 palabras.
- Máximo cinco palabras clave en español y en inglés (key words) y sus respectiva clasificación del Journal of Economic Literature -JEL- [http://www.aeaweb.org/journal/jel\\_class\\_system.php](http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php)
- El artículo debe contener una introducción temática, metodológica y de debate historiográfico en torno al tema, en el desarrollo se deben indicar con claridad cada uno de los apartados, las conclusiones y bibliografía.
- Una vez que el artículo haya sido aceptado se deberá indicar de manera expresa el patrocinio o apoyo institucional, beca o proyecto

## Citación

La revista T&E utiliza para sus citas el sistema APA (American Psychological Association), se recomienda consultar la última versión publicada APA 6a edición. (<http://bit.ly/MVSEuq>)

## Referencia de publicación periódica

Apellidos, A., Apellidos, B. & Apellidos, C. (fecha). Título del artículo. *Título de la publicación, volumen(número)*, pp. xx-xx. <https://doi.org/xxxxxxxxxxxx>

Ejemplo:

Ojeda, R. (2008). Abastecimiento de Santafé antes de la Independencia. A propósito de la tienda de Llorente. *Revista Tabula Rasa*, 8, 14-17. <https://doi.org/xxxxxxxx/xxxxx>

Baier, S. & Bergstrand, J. (2011). The growth of world trade: Tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53(1), 1-27. <https://doi.org/xxxxx/xxxxx>

Jacks, D., O’rourke, K. & Williamson, J. (2011). Commodity price volatility and world market integration since 1700. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 50-73. Recovered [http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST\\_a\\_00091](http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST_a_00091)

## Referencia de libro

Apellido, Inicial del autor o editor. (Año de publicación).

*Título del libro en letra itálica* (edición). Lugar de publicación: Casa publicadora.

Ejemplo:

Mares, D. (2001) *Violent Peace: Militarized Interstate Bargaining in Latin America*. New York: Columbia University Press.

## Referencia parte de un libro

Apellido, Inicial del autor o editor. (Año de publicación).

Título del capítulo o sección Título del capítulo o sección. En Editor (con su nombre en el orden normal) (Abreviatura de Editor), *Título del libro en letra itálica* (rango de páginas). Ciudad de publicación: Editorial.

Ejemplo:

Urrutia, M. (2010). Precios y salarios en el siglo XIX. En A. Meisel y M. Ramírez (eds.), *Economía colombiana del Siglo XIX* (pp. 7-40). Bogotá: Banco de la República.

## Sobre los pares académicos revisores:

Para la revisión de los artículos se convocarán pares académicos idóneos con las temáticas de las que trata el perfil del artículo sometido a arbitraje. Dicha idoneidad será avalada por el Comité Editorial, de acuerdo con los nombres que el Comité Científico, el Editor y/o el Coordinador Editorial pongan a su consideración.

A cada artículo se le designará, en primera instancia, dos (2) revisores. Si ambos aprueban su publicación, el artículo se publica con las correcciones sugeridas por los revisores. Si ambos desapruueban su publicación, el artículo se rechaza. Si se tiene una evaluación con concepto positivo y otra con concepto negativo se nombrará un tercer revisor que decidirá sobre la publicación del artículo.

En cualquiera de los tres casos se informará el resultado al autor, omitiendo el nombre del revisor; éste se mantendrá anónimo.

## **Ética y buenas prácticas**

*La revista tiempo&economía* adopta los principios de transparencia y buenas prácticas descritos por COPE Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing en el año 2015. Por eso, se compromete a respetar las normas éticas en todas las etapas del proceso de publicación. En ese sentido, la revista garantiza la publicación de aclaraciones, rectificaciones y correcciones cuando sea necesario.

El Equipo Editorial está compuesto por un editor, un editor asociado, un comité científico, un comité editorial y un coordinador editorial. Los miembros del equipo editorial están obligados a guardar la confidencialidad de todos los artículos recibidos y se abstienen de usar datos o interpretaciones en sus propias investigaciones hasta que el artículo sea publicado. Este equipo se reserva la decisión sobre la publicación de los artículos y el número en el cual se divulgarán.

**Autores:** los autores que postulen sus artículos deben cumplir con los principios éticos con tenidos en las declaraciones y legislaciones sobre propiedad intelectual y derechos de autor de los países específicos en los que se realizaron las investigaciones. Por eso, los autores deben cumplir y firmar la autorización de arbitraje, cesión de derechos y licencia de uso disponible en la página web de la revista. En este texto, los autores confirman su autoría y señalan expresamente que se respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros; con la firma de esta autorización, los autores permiten que la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano haga uso de los derechos patrimoniales (reproducción, comunicación pública, transformación y distribución), para que se pueda incluir el texto en la revista T&E.

## **Pares evaluadores**

Estos pares son, en su mayoría, externos a la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano y se seleccionan de manera objetiva e imparcial. Se acogen a la COPE Ethical Guidelines for Peer Reviewers y deben rechazar la invitación a revisar si consideran que puede existir algún conflicto de intereses de carácter personal o profesional. En la plataforma digital de T&E existe un formato de evaluación con los criterios a evaluar que el árbitro debe completar sobre el artículo encomendado. Los nombres de autores y de evaluadores se mantienen en anonimato durante el proceso de evaluación.



## Guidelines for Authors

*Tiempo&Economía* (T&E) is a biannual electronic journal published by the School of Economics and Administrative Sciences at Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Its primary purpose is to publish theoretical works and practical studies developed in Colombia, the region, and worldwide on economic, business and entrepreneurial history, as well as on administrative, economic and accounting ideas. T&E is a plural and interdisciplinary journal that seeks to encourage discussion on theoretical and methodological advances that are produced regarding these issues and to encourage and enrich the debate within the academic community.

The Journal gives priority to the publication of original articles that are the result of scientific research on problems in economic and business history, specifically articles with a clear theoretical reference and, insofar as is possible, ones that include critical reviews on the state of the art. It also seeks to bring together researchers who are interested in the balance and development of the history of economic, administrative and accounting ideas. They will find an opportunity to make their work known through T&E.

The Journal's editorial team is comprised of a general editor, an associate editor, an editorial coordinator, a scientific committee, an editorial committee, and a group of reviewers, all of whom guarantee the quality and relevance of the contents of the Journal through their work. The members of the editorial team are evaluated annually according to their recognition in the area and their academic output, visible in other national and international indexed journals.

Material may be submitted for publication at any time.

### Copyrights

The right to reproduce an article in printed or electronic form and the right to distribute it must be relinquished to the Journal by the author(s).

This is a condition for its publication. The transfer of copyrights becomes effective once the article is accepted for publication, at which time the author will receive the respective waiver to sign. This means ownership of the right to reproduce and distribute the article, all translation rights thereof, as well as the right to publish the article in any format will be transferred to T&E.

The document may be reproduced freely for academic use, provided no one obtains a profit from doing so and as long as each copy includes a mention of the source, together with the other indications stipulated in the Creative Commons 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>).

The electronic edition provides open access to its contents through <http://goo.gl/AqOSnO> and in the specialized databases the Journal considers appropriate for its indexing.

In addition, the authors must guarantee their contribution is original and that they are responsible for the ideas expressed therein. They also must attest to the ethical suitability of the article. Authors must state explicitly that the text is of their authorship and that it respects the copyrights of third parties. If material that is not the property of the authors is used, it is their responsibility to ensure they have authorization for the use, reproduction and publication of tables, graphs, maps and diagrams, among other elements.

## **Length and Format**

Articles submitted for publication may contain no more than 9,000 words, including notes, tables, graphs, conclusions and bibliographic references. Abstracts may contain no more than 3,000 words.

Material submitted for publication is to be sent to the following email address [tiempoeconomia@utadeo.edu.co](mailto:tiempoeconomia@utadeo.edu.co) or through our OJS editorial management system at <http://goo.gl/AqOSnO>. The Journal accepts files in PDF, Word or LaTeX (including Scientific Word and Workplace). The file must contain all the material that is part of the article, including notes, graphs, tables and attachments. The authors must keep a copy of the electronic file that contains the version of the document submitted.

## Contents of the Article

The article must contain:

- The title in the original language and its equivalent in English.
- The author's full name, or expressed indication of how the author usually signs his or her publications, so as to avoid duplications in databases. Preferably, the OrCID and Google Scholar registration number should be provided.
- Name of the institution with which the author is affiliated and the email (preferably the institutional one), and the city and country.
- An abstract summarizing the work, written in the original language with its equivalent in English and containing no more than 120 each.
- No more than five keywords in Spanish and English and their respective *Journal of Economic Literature* (JEL) classification. [http://www.aeaweb.org/journal/jel\\_class\\_system.php](http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php)
- The article should contain an introduction on the topic, a description of the methodology and a historiographical discussion of the topic, developed in a way that clearly indicates each of the sections, the conclusions and the bibliography.
- Once the article has been accepted, expressed indication must be provided as to the sponsorship and/or institutional support, scholarship or project from which it arose or was part of.

## Citation

T&E uses the APA (American Psychological Association) citation system. It is recommended authors consult the 6th edition of the *Publication Manual of the American Psychological Association*, which is the latest published version (<http://bit.ly/MVSEuq>).

## Reference for a Periodical Publication

Surnames, A., Surnames, B. & Surnames, C. (date). Title of the article. *Title of the publication, volume* (number), pp. xx-xx. <https://doi.org/xxxxxxxxxxxx>

Example:

Ojeda, R. (2008). Abastecimiento de Santafé antes de la Independencia. A propósito de la tienda de Llorente. *Revista Tabula Rasa*, 8, 14-17. <https://doi.org/xxxxxxxx/xxxxx>

Baier, S. & Bergstrand, J. (2011). The growth of world trade: Tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53(1), 1-27. <https://doi.org/xxxxx/xxxxx>

Jacks, D., O’rourke, K. & Williamson, J. (2011). Commodity price volatility and world market integration since 1700. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 50-73. Recovered [http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST\\_a\\_00091](http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST_a_00091)

## Reference for a Book

Surname, Initial of the author or publisher. (Year of publication).

*Title of the book in italics* (edition). Place of publication: Publisher.

Example:

Mares, D. (2001) *Violent Peace: Militarized Interstate Bargaining in Latin America*. New York: Columbia University Press.

## Reference for Part of a Book

Surname, Initial of the author or publisher. (Year of publication).

Title of the chapter or section. In Publisher (with the name in normal order) (Publisher’s abbreviation), *Title of the book in italics* (range of pages). City where the book was published: Publisher.

Example:

Urrutia, M. (2010). Precios y salarios en el siglo XIX. In A. Meisel and M. Ramírez (eds.), *Economía colombiana del Siglo XIX* (pp. 7-40). Bogotá: Banco de la República.

## **Academic Peer Reviewers:**

To review the articles, suitable academic peers are convened in keeping with the topics addressed in the material submitted to arbitration. Their suitability will be confirmed by the Editorial Committee, according to the names submitted for its consideration by the Scientific Committee, the Editor and / or the Editorial Coordinator.

Initially, two (2) reviewers will be assigned to each article. If both approve its publication, the article is published with the corrections or changes suggested by the reviewers. If both object to its publication, the article will be rejected. If publication is approved by one reviewer and rejected by the other, a third reviewer will be appointed who will decide whether or not the article is suitable for publication.

In each of these three cases, the outcome will be reported to the author, omitting the name of the reviewer, who will remain anonymous.

## **Ethics and Best Practices**

Tiempo & Economía adopts the principles of transparency and best practices described in the COPE Principles of Transparency and Best Practice in Scholarly Publishing in 2015. Accordingly, it is committed to observing and respecting ethical standards at every stage of the publication process and guarantees the publication of clarifications, rectifications and corrections when necessary.

The editorial team is comprised of an editor, an associate editor, a scientific committee, an editorial committee and an editorial coordinator. The members of this team are required to keep all articles received for publication confidential and to refrain from using data or interpretations in their own research until the article is published. This team reserves the right to decide on the publication of articles and the edition of the Journal in which they will appear.

**Authors:** Those who submit their articles for publication must comply with the ethical principles contained in the declarations and laws on intellectual property and copyrights of the specific countries where the research was conducted. Therefore, authors must complete and sign the authorization for arbitration, transfer of rights and the license for use that is available on the Journal's website. In it, the authors confirm their author-

ship and expressly indicate that the intellectual property rights of third parties are respected. In signing this authorization, the authors allow the Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano to make use of the respective property rights (reproduction, public communication, transformation and distribution), so the article can be included in the Journal.

## **Peer Reviewers**

The peer reviewers are mostly external to the Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano and are selected objectively and impartially. They accept the COPE Ethical Guidelines for Peer Reviewers and are obliged to reject an invitation to review if they believe a personal or professional conflict of interest may exist. The review form, with the criteria to be assessed, is available on the digital platform of the Journal. It must be completed by the reviewer for the article he or she has agreed to review. The names of the authors and reviewers remain anonymous throughout the review process.



***tiempo&economía***, Vol. 7 N.º 1

Se terminó de editar en 2020, en la ciudad de Bogotá, D. C., Colombia