



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Comercio, familia y Estado Estructura y cambio de la economía antioqueña durante el siglo XIX

Juan Esteban Vélez Villegas

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Medellín, Colombia
2017

Comercio, familia y Estado Estructura y cambio de la economía antioqueña durante el siglo XIX

Juan Esteban Vélez Villegas

Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de:

Doctor en Historia

Director:

Ph.D., Juan Felipe Gutiérrez Flórez

Universidad Nacional de Colombia
Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Medellín, Colombia

2017

A mi madre, por hacerlo posible...

Resumen

A partir del estudio detallado del comportamiento de la casa comercial “Botero Arango e Hijos”, se muestra la forma como el comercio no sólo sirvió de puente para canalizar hacia distintos sectores los recursos generados por la minería, sino que además constituyó el eje articulador en torno al cual se desarrollaron la banca, la ganadería, la agricultura comercial, las manufacturas y los demás emprendimientos económicos que se llevaron a cabo en Antioquia durante el siglo XIX. Asimismo, la intensa, pero poco explorada relación que se estableció entre los comerciantes y los dirigentes políticos, y que se observa con claridad en los grandes proyectos de alcance regional como la banca y la infraestructura de transporte, pone de manifiesto el importante papel económico que desempeñaron las redes parentales que venían configurándose desde la segunda mitad del siglo XVIII.

Palabras clave: Antioquia, siglo XIX, casas comerciales, historia económica.

Abstract

Based on the detailed study of the trading company "Botero Arango e Hijos", the work shows how trade not only served as a bridge to channel the resources generated by mining to different sectors, but also constituted the axis of articulation for the development of banking, livestock, commercial agriculture, manufactures and other economic undertakings that were carried out in Antioquia during the 19th century. Likewise, the intense, but little explored relationship that was established between the merchants and the political leaders, that is clearly seen in the large projects of regional scope such as banking and transportation infrastructure, highlights the important economic role that played the parental networks that had been configuring since the second half of the eighteenth century.

Keywords: Antioquia, XIX century, trading companies, economic history.

Contenido

	Pág.
Resumen	V
Lista de gráficos	IX
Lista de tablas	XII
Introducción	1
¿Una región especial?	1
Fuentes y métodos	23
1. La supremacía del comercio	27
1.1 El comercio en Antioquia a finales del periodo colonial.....	27
1.2 La familia y la economía	40
1.3 ¿Ruptura republicana?	49
1.4 Nuevos horizontes comerciales	55
1.5 Una nueva escala en las operaciones	63
1.6 La “elite” comercial a mediados del siglo XIX.....	72
2. José María Botero Arango y su casa comercial, 1842 – 1891	83
2.1 Los números de la nueva sociedad.....	96
2.2 Los pasivos y el patrimonio. El “balance de salida”	121
2.3 Comercio exterior	139
2.4 Algunas particularidades del comercio.....	158
2.5 El mercado interno.....	169
2.6 Dinero a interés	181
2.7 El precio del trabajo y de algunos productos.....	186
3. El Estado y los comerciantes: convergencia de intereses	199
3.1 El debate sobre los impuestos	201
3.2 El presupuesto del Estado	213
3.3 Licores destilados y derechos de consumo.....	225
3.4 Otras contribuciones	240
3.5 Los impuestos a la minería	246

3.6	El comportamiento de las Rentas.....	250
3.7	El presupuesto de gastos.....	262
3.8	Deuda pública y empréstitos.....	280
4.	Juntos por un mismo objetivo: la banca y el transporte.....	297
4.1	La Banca Libre en Antioquia.....	303
4.2	La familia, los comerciantes y la banca.....	310
4.3	Surgimiento y consolidación de los bancos en Antioquia.....	320
4.4	La concentración de la banca y su impacto en el comercio.....	348
4.5	Emisión de billetes y Ley de Gresham.....	363
4.6	El Banco Nacional y su impacto sobre la banca antioqueña.....	369
4.7	Convergencia de intereses en la construcción de las vías de comunicación.....	376
4.8	Los esfuerzos por mejorar la red de caminos.....	389
4.9	Los altibajos del ferrocarril.....	404
5.	Consideraciones finales.....	299
	Bibliografía.....	431

Lista de gráficos

	Pág.
Gráfico 1-1: Importaciones legales a Antioquia, 1773 – 1810.....	33
Gráfico 1-2: Introducción anual de oro a la Casa de fundición, 1670 – 1807	36
Gráfico 1-3: Distribución de los ingresos en el distrito de Medellín, 1853	75
Gráfico 2-1: “Balance de entradas” o activo total de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1884....	98
Gráfico 2-2: Activo corriente de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	100
Gráfico 2-3: Inventarios y cuentas por cobrar de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884	103
Gráfico 2-4: Cuentas por cobrar nals. y al exterior de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1884	104
Gráfico 2-5: Activos financieros de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	105
Gráfico 2-6: Activo no corriente de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	107
Gráfico 2-7: “Posesiones” y “Fincas” de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884	111
Gráfico 2-8: Ventas mensuales de las tiendas, 1878, 1880 y 1882	112
Gráfico 2-9: Ventas anuales de las tiendas, 1878, 1880 y 1882	113
Gráfico 2-10: Participación en otras empresas de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1884	115
Gráfico 2-11: Activos corrientes vs no corrientes en “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1884...117	117
Gráfico 2-12: Variación de los activos de “Botero A. e Hijos” ene.1881 y ene.1883.....	121
Gráfico 2-13: Pasivos de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	125
Gráfico 2-14: Pasivos comerciales de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884	126
Gráfico 2-15: Pasivos financieros de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	127
Gráfico 2-16: Pasivos y patrimonio de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	128
Gráfico 2-17: Pasivos vs patrimonio en “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	129
Gráfico 2-18: Porcentaje de endeudamiento de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884 .130	130
Gráfico 2-19: Utilidades por actividad entre abril de 1867 y junio de 1875.....	137
Gráfico 2-20: Utilidades por actividad entre junio de 1875 y enero de 1878	138
Gráfico 2-21: Utilidades por actividad entre enero de 1878 y julio de 1879.....	138
Gráfico 2-22: Valor de las remesas de oro enviadas a Europa, 1866 – 1882	140
Gráfico 2-23: Precio pagado en Europa a “Botero A. e Hijos” por grm de oro enviado ..142	142
Gráfico 2-24: Precio nominal vs corregido por ley de 22 barras de oro, ene.1882	143
Gráfico 2-25: Precio nominal vs corregido por ley de 25 barras de oro, feb. 1882.....	144
Gráfico 2-26: Importaciones de “Botero A. e Hijos”, totales y moneda, 1867 – 1882	147
Gráfico 2-27: Exportaciones de añil de “Botero Arango e Hijos”, 1871 – 1873	151
Gráfico 2-28: Precio de una caja de añil, 1871 – 1873	153
Gráfico 2-29: Remesas y unidades de sombreros de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1878.157	157
Gráfico 2-30: Precio unitario de los sombreros	159

Gráfico 2-31: Der. y gastos de impor. respecto al total de la mercancía, 1867 – 1882 ..	160
Gráfico 2-32: Origen de la mercancía comprada por “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1877 .	164
Gráfico 2-33: Valor de las compras nacionales de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1877	166
Gráfico 2-34: Importaciones totales por origen de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1877	167
Gráfico 2-35: Origen de la mercancía comprada por “Botero A. e Hijos”, 1878 – 1882 .	168
Gráfico 2-36: Compras nacionales por proveedor de “Botero A. e Hijos”, 1870 – 1882.	169
Gráfico 2-37: Ventas por almacén de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1882	171
Gráfico 2-38: Principales clientes de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1882.....	173
Gráfico 2-39: Préstamos recibidos por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1880.....	184
Gráfico 2-40: Principales préstamos realizados por “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1880...	184
Gráfico 2-41: Principales clientes y montos prestados por las hermanas Saldarriaga...	187
Gráfico 2-42: Precio de la harina importada de Estados Unidos, 1873 – 1876	189
Gráfico 2-43: Precio del cacao, 1870 – 1880 (Pesos por kilogramo)	189
Gráfico 2-44: Precio del hierro, 1870 – 1877 (Pesos por kilogramo)	190
Gráfico 2-45: Precio de la pieza de Zaraza, 1867 – 1878 (Pesos por pieza)	191
Gráfico 2-46: Precio del corte de pañete, 1867 – 1878	191
Gráfico 2-47: Precio de la bayeta, 1867 – 1875	192
Gráfico 2-48: Precio del pañolón, 1867 – 1882 (Pesos por pieza).....	192
Gráfico 2-49: Precio del par de botines, 1867 – 1882.....	193
Gráfico 2-50: Precio de las máquinas de coser, 1872 – 1874	194
Gráfico 2-51: Precio de la munición, 1867 – 1876 (Pesos por kilogramo)	197
Gráfico 2-52: Precio de las armas, 1872 – 1874	197
Gráfico 3-1: Ing. presupuestados de los Deptos. del Estado, 1873, 1874 y 1875.....	211
Gráfico 3-2: Trib. directa vs indirecta en algunos distritos del Depto. del Centro, 1873.	212
Gráfico 3-3: Evolución de las contribuciones presupuestadas entre 1857 y 1898	219
Gráfico 3-4: Contribuciones recaudadas en el período 1857 – 1886	220
Gráfico 3-5: Comparac. entre contribuc. pptadas y recaudadas, 1857 – 1886	220
Gráfico 3-6: Particip. de las contribuc. en los ingresos presupuestados, 1857 – 1898 ..	221
Gráfico 3-7: Ppto. de licores destil. y participac. en las contribuciones, 1857 – 1898	227
Gráfico 3-8: Ppto. de los der. de consumo y participac. en las contribuc., 1857 – 1898	232
Gráfico 3-9: Comportamiento de otras contribuciones, 1857 – 1898	242
Gráfico 3-10: Ppto. de los impuestos de minas y títulos mineros, 1857 – 1886.....	247
Gráfico 3-11: Evolución de las rentas presupuestadas entre 1857 y 1898	250
Gráfico 3-12: Rentas recaudadas en el período 1857 – 1887	253
Gráfico 3-13: Rentas recaudadas, excluy. venta de bienes del Estado en 1870 – 1871	254
Gráfico 3-14: Comparac. entre las rentas pptadas y recaudadas, 1857 – 1886	255
Gráfico 3-15: Ingresos totales presupuestados, 1857 – 1898.....	260
Gráfico 3-16: Composición de los ingresos totales presupuestados, 1857 – 1886	261
Gráfico 3-17: Ingresos totales presupuestados vs recaudados, 1857 – 1886.....	261
Gráfico 3-18: Gastos presupuestadas en el período 1857 – 1898.....	265
Gráfico 3-19: Gastos ejecutados en el período 1857 – 1888.....	266
Gráfico 3-20: Gastos presupuestados vs ejecutados, 1857 – 1888.....	267
Gráfico 3-21: Gastos pptados. deptos de gobierno, justicia e interior, 1857 – 1898	268
Gráfico 3-22: Participac. de los deptos. de gob., justic. e inter. en el ppto. 1857 – 1898	269

Gráfico 3-23: Gastos en los deptos. de gobierno, justicia e interior, 1857 – 1888.....	270
Gráfico 3-24: Gastos pptados. vs ejecutados, en el depto. de guerra, 1857 – 1888	271
Gráfico 3-25: Gasto ejecutado en el depto. de guerra, 1857 – 1888.....	272
Gráfico 3-26: Gastos pptados. del depto. de obras públicas, 1857 – 1898	273
Gráfico 3-27: Gastos pptados. del depto. de instrucción pública, 1857 – 1898.....	276
Gráfico 3-28: Gastos pptados del depto. de beneficencia, 1857 – 1898	279
Gráfico 3-29: Deuda Pública pptada y participación en los gast. totales, 1857 – 1898 ..	289
Gráfico 3-30: Deuda Pública presupuestada vs real, 1857 – 1888	290
Gráfico 3-31: Balance fiscal presupuestado, 1857 – 1898.....	294
Gráfico 3-32: Balance fiscal presupuestado vs real, 1857 – 1886	294
Gráfico 3-33: Ingresos totales Colombia, 1856 – 1899	295
Gráfico 3-34: Gastos totales Colombia, 1856 – 1899	295
Gráfico 3-35: Balance fiscal Colombia, 1856 – 1899	296
Gráfico 3-36: Balance fiscal Colombia, 1856 – 1898	296
Gráfico 4-1: Accionistas y concentración de acciones en el Banco de Antioquia.....	322
Gráfico 4-2: Accionistas y concentración de acciones en el Banco de Medellín	330
Gráfico 4-3: Accionistas y concentración de acciones en el Banco Popular	344
Gráfico 4-4: Tamaño y particip. de los bancos en el sistema financiero antioqueño	350
Gráfico 4-5: Comportamiento de la Ley de Gresham en Antioquia, 1867 – 1880	367

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1-1: Distribución de la contribución de los mineros a la fundición, 1775 – 1808	37
Tabla 1-2: Los mineros más ricos de Antioquia, 1775 – 1808	37
Tabla 1-3: Distribución de los grupos de comerciantes en Antioquia, 1763 – 1810	38
Tabla 1-4: Nombres y ganancias aprox. de los mayores comerciantes, 1767 – 1808	39
Tabla 1-5: Distribución del ingreso según el Catastro del distrito de Medellín en 1853 ...	74
Tabla 1-6: Contribuyentes con ingresos superiores a los 2.000 pesos anuales, 1853.....	77
Tabla 1-7: Principales “casas comerciales” antioqueñas de la segunda mitad del s.XIX.	81
Tabla 2-1: Capital aportado en 1867 a la sociedad “Botero Arango e Hijos”	93
Tabla 2-2: Familia Botero Pardo	95
Tabla 2-3: Familia Botero Echeverri	95
Tabla 2-4: Activos corrientes de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	101
Tabla 2-5: Activo no corriente de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884	108
Tabla 2-6: Tiendas creadas por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884	110
Tabla 2-7: Activos totales de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884.....	118
Tabla 2-8: Reparto de bienes entre los socios, julio de 1879	119
Tabla 2-9: Pasivos de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884	123
Tabla 2-10: Patrimonio de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884	131
Tabla 2-11: Algunas invers. realizadas por la familia Botero Pardo, 1867 – 1884	134
Tabla 2-12: “Gastos particulares” a los socios de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1882	135
Tabla 2-13: Utilidades de “Botero Arango e Hijos”, 1875, 1878 y 1879	136
Tabla 2-14: Precio y ley del oro de dos envíos a Europa	145
Tabla 2-15: Exportaciones e importaciones entre abril de 1867 y diciembre de 1877 ...	148
Tabla 2-16: Exportaciones e importaciones entre enero de 1878 y marzo de 1884	149
Tabla 2-17: Negocio de añil de “Botero Arango e Hijos”, 1868 – 1873	152
Tabla 2-18: Despachos de sombreros a Parajon & Hermano, enero y mayo de 1882... ..	156
Tabla 2-19: Ppales. import. de “Botero A. e Hijos” por prov. y moneda, 1867 – 1882 ...	161
Tabla 2-20: Ventas de Botero Arango e Hijos, 1867 – 1882.....	170
Tabla 2-21: Principales clientes de Botero Arango e Hijos por período	172
Tabla 2-22: Principales clientes de “José María Uribe e Hijos” en 1879.....	174
Tabla 2-23: Clientes nuevos de “José María Uribe e Hijos”, 1868 – 1877	176
Tabla 2-24: Ventas totales de “José María Uribe e Hijos”, 1868 – 1877	177
Tabla 2-25: Ppales. clientes de “Botero A. e Hijos” que incumpl. pagos, 1880 – 1882 ..	178
Tabla 2-26: Ventas y utilidades de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1882.....	179

Tabla 2-27: Ventas y utilidades de “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1874 y 1875 – 1878.....	180
Tabla 2-28: Préstamos recibidos por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1880.....	183
Tabla 2-29: Préstam. superior a 2.000 realizados por “Botero A. e Hijos”, 1867 – 1880	185
Tabla 2-30: Precios de algunos alimentos importados por “Botero A. e Hijos”	188
Tabla 2-31: Cigarros de Guaduas	195
Tabla 2-32: Precio de otros productos.....	196
Tabla 3-1: Impuestos directos e indirectos en los distritos de Antioquia, 1869	210
Tabla 3-2: Ppto. de rentas, contribuciones y gastos para el año económico de 1857	215
Tabla 3-3: Renglones que conformaban las rentas y contribuciones, 1857 – 1886	216
Tabla 3-4: Deptos. que estuvieron presentes en los pptos de gastos en 1857 – 1898...218	
Tabla 3-5: Total de las contribuciones pptadas en el período 1857 – 1898 (en pesos)..223	
Tabla 3-6: Total de las contribuciones recaudadas en el período 1857 – 1887	224
Tabla 3-7: Cultivo de tabaco en Antioquia, 1859	233
Tabla 3-8: Total de las rentas presupuestadas en el período 1857 – 1898 (en pesos) ..251	
Tabla 3-9: Total de las rentas recaudadas en el período 1857 – 1887 (en pesos).....252	
Tabla 3-10: Gastos totales presupuestadas en el período 1857 – 1898 (en pesos).....263	
Tabla 3-11: Gastos totales ejecutados en el período 1857 – 1888 (en pesos).....264	
Tabla 3-12: Alumnos de primaria como porcentaje de la población total	278
Tabla 3-13: Pago de deudas motivadas por la guerra, junio 24 de 1865	284
Tabla 3-14: Pago de deudas motivadas por la guerra, 1879.....	288
Tabla 4-1: Casa de Moneda de Medellín: introducción de oro y plata, 1867 – 1888.....319	
Tabla 4-2: Informe del Secre. de Hacienda sobre el Banco de Antioquia, junio de 1873.322	
Tabla 4-3: Distribución de acciones y accionistas.....	323
Tabla 4-4: Socios del Banco de Antioquia con más de 10 acciones a su nombre.....324	
Tabla 4-5: Accionistas por delegación y control familiar del Banco de Antioquia.....326	
Tabla 4-6: Distribución de acciones y accionistas en el Banco de Medellín.....328	
Tabla 4-7: Socios del Banco de Medellín con más de 100 acciones.....329	
Tabla 4-8: Grandes accionistas individuales o por delegación del Banco de Medellín...332	
Tabla 4-9: Distribución de acciones y accionistas del Banco Popular de Medellín.....341	
Tabla 4-10: Accionistas del Banco Popular de Medellín.....341	
Tabla 4-11: Accionistas por delegaci. y control familiar del Banco Popular de Medellín.343	
Tabla 4-12: Accionistas individuales del Banco del Progreso.....346	
Tabla 4-13: Distribución de acciones y accionistas del Banco de Oriente.....347	
Tabla 4-14: Socios del Banco de Oriente con más de 101 acciones.....347	
Tabla 4-15: Concentración de la banca en Antioquia durante el período federal.....351	
Tabla 4-16: Préstamos más grandes otorgados por los bancos.....356	
Tabla 4-17: Tasas de interés anual sobre préstamos: 1870 – 1886 (tasas nominales)..359	
Tabla 4-18: Préstamos de los bancos al Estado Soberano de Antioquia, 1885.....362	
Tabla 4-19: Emisión de bancos según contratos con la Secr. de Haca., 1899 – 1903...375	
Tabla 4-20: Billetes en circulación de bancos privados, 1904.....375	
Tabla 4-21: Ppales privilegios a particulares para la infraestructura, 1857 – 1886.....390	
Tabla 4-22: Recaudo por contribución de caminos en 1857.....393	
Tabla 4-23: Contribución de caminos por departamento en 1867.....397	
Tabla 4-24: Kilómetros de vías intervenidos en 1868.....398	

Tabla 4-25: Caminos públicos de primera clase en Antioquia, 1874.....	399
Tabla 4-26: Estimación de las cargas que transportaría el ferrocarril según Cisneros...409	
Tabla 4-27: Avance del ferrocarril, 1874 – 1909.....	413

Introducción

¿Una región especial?

Antioquia siempre ha fascinado a los investigadores. Durante buena parte del siglo XX estuvieron obsesionados con el comportamiento económico de la región. Les parecía asombroso, y con toda razón, que una región relativamente atrasada en el siglo XVIII, en poco más de cien años se convirtiera en el principal centro industrial de Colombia. Al principio las explicaciones de semejante transformación se centraron en el papel que habrían desempeñado algunos individuos excepcionales, grandes titanes que gracias a su talento y perseverancia habían posibilitado el desarrollo de Antioquia. Junto con las historias y anécdotas que poblaban la vida de esos personajes, también fueron surgiendo interpretaciones muy poco rigurosas, que hacían énfasis en el supuesto origen judío o vasco de los antioqueños, orígenes que de alguna manera garantizaban los notables resultados que obtenían los empresarios antioqueños.

Progresivamente, a la par que aumentaba el rigor de los investigadores, las explicaciones se fueron transformando. Se dejaron de lado algunos mitos –que en la mentalidad popular siguen muy activos–, se pusieron en perspectiva los verdaderos logros empresariales y, al final, todavía con algunos vacíos importantes, se consiguió una buena visión de conjunto de lo que había sucedido en materia económica durante el siglo XIX y las primeras décadas del XX. Siguiendo a Roger Brew, y de manera un tanto esquemática, las principales aproximaciones a ese fenómeno pueden dividirse en dos grandes categorías: por un lado, aquellas que resaltan el papel de la personalidad y los valores de los empresarios de la región¹. No se trata del viejo culto a los grandes hombres que caracterizó a los

¹ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*. Segunda edición. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia, 2000. Original de 1977.

historiadores de comienzos del siglo XX, sino de trabajos que, en gran medida inspirados por la obra de Max Weber, consideran que las fuerzas del mercado solo se desatan y tienen éxito cuando el proceso es liderado por una clase de personas que demuestran una cierta ética y unas actitudes muy particulares frente al trabajo y a la acumulación de capital.

En esa línea, el trabajo más influyente es el de Everett Hagen², quien buscando las causas del desarrollo económico de la región, encontró que sus hombres de negocio exhibían características peculiares, o por lo menos muy alejadas de las que eran comunes en otras partes del país. Según él, la preocupación por lo material y por lo que denominó el “espíritu de empresa”, fue la reacción contra el tratamiento despectivo que históricamente les habrían dado las elites bogotanas. El origen de esa actitud se remontaba al siglo XVII cuando, entre otros factores, la escasez de la mano de obra indígena provocó lo que Germán Colmenares denominó el agotamiento del primer ciclo del oro³, fenómeno que obligó a los peninsulares asentados en Antioquia –y a sus primeros descendientes– a dedicarse al trabajo manual. Naturalmente, sus pares en Popayán y Santa Fe, sobrevivientes del declive de las encomiendas, y bien establecidos ya en el sistema de haciendas, empezaron a menospreciar a las elites antioqueñas, considerándolas “inferiores socialmente” y “atrasadas económicamente”⁴.

Ese supuesto rechazo, o como lo denominó Hagen, esa “carencia de estatus”⁵, incubada durante un par de siglos, llevó a los antioqueños a buscar una nueva identidad, que finalmente encontraron en los negocios y en el éxito material. Sin embargo, Hagen no proporcionó pruebas claras, y sus excesivas simplificaciones, condujeron a que sus tesis fueran refutadas por diversos autores. Por ejemplo, Frank Safford, demostró que las elites bogotanas del siglo XIX no despreciaban a los antioqueños, todo lo contrario, dada su riqueza, los encontraban candidatos muy atractivos como socios de negocios y sobre todo, como potenciales maridos para sus hijas⁶. En el mismo sentido, Ann Twinam en los años

² Everett Hagen, *El cambio social en Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo, 1963.

³ Germán Colmenares. “*La formación de la economía colonial*”, en: José Antonio Ocampo (Compilador). *Historia Económica de Colombia*, 2007. Edición revisada y actualizada. Bogotá: Editorial Planeta. Original de 1987, 46.

⁴ Everett Hagen, *El cambio social en Colombia*, p.82.

⁵ *Ibid*, p.89.

⁶ Frank Safford, “*Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano*”, en: *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, No.3. Bogotá, 1965, p.58.

ochenta, y en las últimas décadas María Teresa Uribe de Hincapié, junto con Jesús María Álvarez, y Beatriz Patiño Millán, por solo citar algunos de los investigadores más destacados en esta temática, pusieron de presente que durante el siglo XVIII, buena parte de los grandes comerciantes de la región, entre cuyos descendientes estarán algunos de los grandes empresarios del siglo siguiente, en realidad eran españoles recién llegados, que se casaron con las hijas de los principales mineros y otros miembros de la elite local⁷.

Lógicamente, esos personajes no compartían, ni mucho menos reproducirían las amarguras de las familias con las que se habían asociado, además, esas quejas llegarían a las siguientes generaciones ya muy difuminadas. De hecho, quizá sea más llamativa la hipótesis que lleva a pensar en su propia personalidad, en la que confluyó amor por la aventura, relativa pobreza o por lo menos una situación no muy desahogada en su tierra natal; y capacidad de integrarse y liderar el grupo social que les dio acogida. Como sea, la elite antioqueña no fue monolítica, y por tanto, los argumentos de Hagen, aunque sin duda sugestivos, se juzgan insuficientes para explicar el desempeño sobresaliente de la economía antioqueña a partir del siglo XIX. Ahora bien, la teoría de la “carencia de estatus” también sirvió para darle un segundo aire a la hipótesis del origen judío como el determinante fundamental del éxito económico de la región.

En el presente, esa disputa no pasa de lo anecdótico, pero dado el antisemitismo imperante cuando se originó el mito, es seguro que se trataba de un insulto bastante agresivo. Sin entrar en los pormenores de esa polémica, más que en sólida evidencia histórica, esa supuesta conexión pudo proceder de la forma como en otras partes del país se miraba a los antioqueños durante la segunda mitad del siglo XX. Quizá, como deja entrever Ann Twinam, el comercio, la banca y otras actividades que en el imaginario popular se asociaban con lo judío, terminaron aplicándose a lo antioqueño⁸. Lo interesante es que la simple creación del estereotipo mostraba que para el resto de colombianos, en Antioquia,

⁷ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 -1810*. Medellín, Fondo Rotatorio de Publicaciones, FAES, 1985. María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia, 1998. Beatriz Patiño Millán, *Los comerciantes de Medellín 1763- 1810*. Medellín: IDEA, 2001.

⁸ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores*, p.26.

sucedía algo distinto, algo tan peculiar que solo recurriendo a esa idea podía entenderse el extraño comportamiento de los habitantes –y en particular, de las elites– de esa región.

En la misma línea, pero haciendo menos énfasis en el origen y más en las oportunidades económicas que fueron surgiendo, Luis Fajardo, siguiendo muy de cerca a Weber, estudió la influencia que la iglesia católica tuvo sobre la economía antioqueña⁹. Encontraba verosímil que el fanatismo, pero también el racionalismo que la habrían caracterizado, hubieran tenido un impacto semejante al que, guardadas las distancias, tuvo la reforma protestante sobre algunos grupos minoritarios europeos. Al final, era también el éxito material el mejor camino a la salvación y por tanto, podría hablarse de una suerte de “ética protestante de los antioqueños”¹⁰. No era la primera vez que se consideraba el papel de la religión sobre el desempeño económico de la región, pues ya en 1910, Libardo López había abordado el tema, adelantando interesantes intuiciones¹¹. Lo novedoso del trabajo de Fajardo estaba en el rigor teórico y en la caracterización que hizo de la estructura de la sociedad colonial, que en contraposición con la de otras regiones, habría carecido de remanentes feudales y por tanto, habría sido más igualitaria.

Esa línea de pensamiento, aunque nunca fue rechazada explícitamente, fue perdiendo importancia frente a la perspectiva que consideraba que las condiciones materiales explicaban el tipo de estructura económica y social que se había desarrollado en la región. Según Bejarano¹², el clima intelectual imperante, bastante influido por el marxismo, constituyó un marco inmejorable para el estudio de la historia desde una óptica económica y para la confluencia de los análisis de historiadores y economistas. La búsqueda de los factores que habrían posibilitado la acumulación de capital, y posteriormente el nacimiento y consolidación de la industria se convirtieron en objetivos centrales en el lapso que va de la obra de Luis Eduardo Nieto Arteta a comienzos de los años cuarenta, hasta las que se produjeron a mediados de los años ochenta.

⁹ Luis H. Fajardo, *La moralidad protestante de los antioqueños: Estructura social y personalidad*. Cali: Universidad del Valle, 1966.

¹⁰ *Ibid*, p.63.

¹¹ Libardo López Gómez, *La raza antioqueña*. Medellín: Imprenta de la Organización, 1910.

¹² Jesús Antonio Bejarano, *Historia económica y desarrollo. La historiografía económica sobre los siglos XIX y XX en Colombia*. Bogotá: CEREC, 1994, p.55.

Si bien Nieto Arteta anticipó algunos elementos importantes¹³, y sin duda alguna, los escritos de Luis Ospina Vásquez plantearon nuevos problemas y abrieron áreas de investigación que ejercerían enorme influencia durante las décadas siguientes¹⁴. Es tal vez el libro de James Parsons sobre la colonización antioqueña, el que mayor impacto tuvo, tanto porque se concentró exclusivamente en la región, como por las ideas que defendió¹⁵. En apariencia, el libro versa sobre la colonización y el resultado que produjo; esto es, una sociedad dinámica cimentada sobre la pequeña y la mediana propiedad. Sin embargo, en sus páginas proporciona elementos que le permiten sacar conclusiones sobre las razones del éxito económico de los antioqueños. Según Parsons, el predominio de la minería sobre la agricultura, permitió que la propiedad se fragmentara, lo que sumado a la apertura de nuevas tierras de colonización, generó un tipo de sociedad democrática de pequeños propietarios, que al marcar un notable contraste con el latifundismo latinoamericano, marcó las diferencias en el desempeño económico observado.

Otro aporte destacado, que además puede leerse como una crítica a la teoría de Hagen, fue la investigación realizada por Frank Safford a mediados de los años sesenta¹⁶. En ese trabajo, quedó claro que no había pruebas de la supuesta “carencia de estatus” o de que un rasgo en la personalidad fuera el responsable de haber desencadenado el proceso de crecimiento económico. Su interpretación, se centró en las oportunidades que ofrecía el comercio internacional. Dado que en Antioquia se producía la mayoría del oro que exportaba el país, desde muy temprano las elites de la región consiguieron una posición inmejorable para acumular capital y darle rienda a toda su capacidad empresarial. En última instancia, la personalidad y los valores no fueron la causa sino la consecuencia de la favorable coyuntura económica que vivió Antioquia durante buena parte del siglo XIX¹⁷.

¹³ Luis Eduardo Nieto Arteta, *Economía y Cultura en la historia de Colombia*. Cuarta Edición. Bogotá: Banco de la República y el Áncora Editores, 1996. Original de 1941. Luis Eduardo Nieto Arteta, *El café en la sociedad colombiana*. Bogotá: El Áncora Editores, 1997. Original de 1947.

¹⁴ Luis Ospina Vásquez, *Industria y protección en Colombia, 1810– 1930*. Medellín: Fondo rotatorio de publicaciones FAES, 1979.

¹⁵ James Parsons, *La colonización antioqueña en el occidente colombiano*. Cuarta edición. Bogotá: Banco de la República, el Ancora, 1997. Original de 1950.

¹⁶ Frank Safford, “Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano”.

¹⁷ Ibid, p.64.

Esa perspectiva, aunque no siempre se reconoce, está presente en algunos trabajos más recientes. En particular, es un supuesto que permea toda la investigación de María Mercedes Botero sobre la minería antioqueña en el siglo XIX¹⁸. Al abandonar el tradicional enfoque parroquial que suele caracterizar a la historia regional, Botero muestra cómo Antioquia fue capaz de integrarse en los flujos de comercio internacional que iban ganando en alcance y profundidad alrededor del globo. Más aún, rastrea el comportamiento mundial de los precios del oro, y destaca que Antioquia, al igual que California, el Yukón, Australia y otras zonas del planeta, se vio favorecida por la tendencia de largo plazo que mostraron los precios en los principales centros económicos mundiales durante ese período. Al final, sugiere que no se requería una estructura social muy atípica ni una elite con características sobresalientes, simplemente, con un poco de orden, y unos comerciantes mínimamente competentes, bastaba para obtener éxito en ese escenario internacional.

Reconociendo los méritos de ese enfoque, la debilidad que presenta tanto el trabajo de Safford como el de Botero, es que, como demuestran otras experiencias dentro del propio país, la abundancia de oro no era garantía de un buen desempeño económico. Como mínimo, en el Estado del Cauca existían las mismas posibilidades que en Antioquia, pero el siglo XIX fue en buena medida un período de estancamiento y de declive en el caso de su capital, Popayán, que no pudo seguirle el paso a Cali, Palmira y otros centros urbanos que gradualmente la superaron en importancia. En el caso concreto de la minería, las elites payanesas, tradicionalmente más poderosas que las antioqueñas, controlaban la producción de Barbacoas y otras zonas de la costa del Pacífico al sur de Buenaventura, y también eran los principales inversionistas en las minas del Chocó. Y si bien, el fin de la esclavitud representó un duro golpe para sus negocios, los precios internacionales eran un aliciente más que suficiente para rehacerse y aprovechar las oportunidades que ofreció el siglo. El que no haya sido así, o por lo menos no con la fuerza esperable, indica que un crecimiento económico sostenido, además de minas, precisaba de otros elementos que no se abordan en detalle en dichos trabajos.

¹⁸ María Mercedes Botero, *La ruta del oro, una economía primaria exportadora, Antioquia 1850 – 1890*. Medellín: Fondo Editorial Universidad EAFIT. 2007.

La obra de Álvaro López, también inscrita en esa misma línea, rápidamente se convirtió en un referente muy importante¹⁹. En ella, formula una crítica muy interesante a los argumentos de Parsons; señala que la fragmentación de la propiedad minera no era garantía de que se diera el mismo fenómeno en materia agrícola al desencadenarse el proceso de colonización. Como han mostrado diversas experiencias en el país, la disponibilidad de tierras y la abundancia de colonos, no se han traducido automáticamente en la formación de una sociedad marcada por la pequeña propiedad, al contrario, la concentración de la propiedad y la aparición de grandes latifundios, ha estado en el centro de buena parte de los conflictos sociales que han caracterizado a esas zonas. Por otra parte, para su explicación, López Toro parte de lo ocurrido con la minería antioqueña en las décadas finales del siglo XVIII, en donde ya era evidente que la mayor parte de la producción estaba en manos de los pequeños mineros, los famosos “mazamorreros” que jugaron un papel bastante destacado durante ese período²⁰.

Ese grupo, que tenía acceso al más importante y escaso medio económico de la época, el capital líquido, tuvo la posibilidad de convertirse, con el tiempo, en grandes comerciantes y financistas. Luego, con la Independencia, los recursos y la experiencia acumulada les permitieron tomar una mayor ventaja que finalmente hizo que terminaran controlando el comercio de importación. López Toro, también incluye en su explicación el crecimiento demográfico y los cambios tecnológicos en la minería del oro, como otras de las razones que habrían permitido superar la crisis minera del siglo XVIII y obtener tan buenos resultados en el siglo XIX²¹. Un aspecto notable de ese trabajo, está en unir muy disímiles aspectos en una explicación comprensiva, estrategia que lo lleva a abandonar la búsqueda de una causa única que explique íntegramente el comportamiento económico de la región. En ese sentido, plantea una crítica muy fuerte a la idea de que la sola abundancia de oro bastaba para alcanzar el éxito. En su ensayo afirmaba que:

En otros términos, no podría decirse que los grupos o las regiones que tradicionalmente habían sido abastecedoras de oro, por el solo control de los

¹⁹ Álvaro López Toro, *Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX*. Tercera edición. Medellín: Hombre Nuevo, 1979. Original de 1968.

²⁰ Beatriz Patiño Millán, *Los comerciantes de Medellín 1763- 1810*, p.113.

²¹ Álvaro López Toro, *Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX*, p.26.

recursos naturales, tenían automáticamente asegurada la llave maestra del poder financiero, de la gestión empresarial y de la influencia social. Más exacto sería afirmar que la propensión a innovar, a asumir riesgos y a asociar esfuerzos, eran requisitos básicos para transformar y hacer más productiva la actividad minera, cuyos frutos permitirían no solo la colocación de capitales y la percepción de rentas, sino también la aplicación y el desarrollo del espíritu de empresa en nuevas combinaciones de tipo comercial y financiero²².

Un enfoque distinto, aunque también centrado en los factores materiales, fue el que presentó William P. McGreevy a comienzos de los años setenta²³. Dado que sus análisis, y en particular su metodología, se vieron inmersos desde el principio en una acalorada polémica, que llevó a la mayoría de investigadores a rechazar su trabajo, mencionar su nombre sigue siendo casi un anatema. Con la ventaja que da el tiempo, hoy es claro que más allá de algunos errores puntuales, adelantó interesantes intuiciones sobre muy distintos tópicos que merecen un nuevo abordaje. Sin embargo, como su trabajo tenía alcance nacional, y no se enfocaba de lleno en Antioquia, las alusiones que hizo de la región, además de marginales, siguen siendo muy cuestionables. Señaló, demostrando gran desconocimiento de la historia de la región, que su notable desempeño podía explicarse por las consecuencias benéficas que tuvo el auge cafetero que se inició a finales del siglo XIX²⁴.

El problema con esa aproximación no estaba en rechazar las explicaciones basadas en el papel jugado por los empresarios –de hecho, minimiza abiertamente la contribución de los antioqueños en la economía nacional–, en la minería o en una estructura de propiedad relativamente igualitaria, pues al fin y al cabo, como se ha visto en las páginas anteriores, todas esas posibilidades exhibían algunas debilidades y eran susceptibles de crítica. El verdadero problema estaba en que la respuesta no podía ser el café, ya que es evidente que el despegue de esa actividad fue muy tardío, y se presentó cuando la región ya había alcanzado un dinamismo económico muy importante. Como han destacado diversos

²² Ibid, p.108.

²³ William Paul McGreevy, *Historia económica de Colombia, 1845 – 1930*. Bogotá: Universidad de los Andes, 2015. Original de 1971.

²⁴ Ibid, p.241.

autores, el café más que causa, fue consecuencia de unos procesos que venían de mucho atrás y que, si acaso, y estirando un poco el argumento, constituyó el punto donde alcanzaron su madurez definitiva²⁵. Naturalmente, el café propició la creación de un mercado interno lo suficientemente grande para que pudiera aparecer la industria, pero a su vez, el surgimiento del sector cafetero precisó de unos desarrollos anteriores que McGreevy deja sin explicar.

El auge de ese tipo de aproximación se alcanzó a finales de los años setenta y el principio de los ochenta, cuando se escribieron algunos de los mejores trabajos sobre la historia económica de Antioquia. Y dentro de todas ellas, quizá sea la obra de Roger Brew la que ocupe el lugar más destacado²⁶. Su escrito, que ejerció una notable influencia sobre los estudios posteriores, no siempre reconocida, marcó un hito al adoptar una perspectiva histórica muy amplia, al recoger los aportes de las investigaciones anteriores, prestar atención a los detalles y por utilizar con rigor una inmensa cantidad de fuentes. Brew, al igual que McGreevy, reconoce la importancia del café, pero sugiere que no es allí donde se encuentra el origen de la industria, y mucho menos, donde se gesta el dinamismo de la región. Aunque explícitamente señala que ese proceso obedeció a la conjunción de múltiples factores, al final termina destacando, quizá de forma involuntaria, a la minería como el elemento que puso en marcha el crecimiento de la economía antioqueña.

En su explicación, señala que los excedentes mineros, principalmente los derivados de la pequeña minería, ayudaron a enriquecer a un pujante grupo de comerciantes que con el tiempo se convertirían en los principales promotores de la banca, del sector cafetero y finalmente, de la industria a comienzos del siglo XX²⁷. En todo caso, más allá de los giros posteriores, Brew defiende que fue en la minería en donde se crearon las condiciones básicas que desencadenaron todo el proceso. En particular, ese sector fue la escuela para

²⁵ En esa apreciación confluyen, entre otros, Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*. Ann Twinam, “Desde Mon y Velarde hasta Coltejer: el papel del comercio y de los comerciantes en el desarrollo económico de Antioquia”, en: Memoria de Simposio. Los estudios regionales en Colombia: el caso de Antioquia. Medellín: Fondo rotatorio de publicaciones FAES, 1982. Fernando Botero Herrera, *La industrialización en Antioquia, génesis y consolidación, 1900 – 1930*. Segunda edición. Medellín: Hombre Nuevo Editores, 2003. Original de 1984.

²⁶ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*.

²⁷ *Ibid*, p.3.

los primeros empresarios, quienes además de adquirir una experiencia invaluable en asuntos contables y financieros, también desarrollaron la capacidad de adaptarse a condiciones cambiantes, en especial tecnológicas, y establecieron rutas y contactos con el exterior que más adelante serían de gran utilidad en todo tipo de emprendimientos²⁸. Naturalmente, cabría la tentación de preguntar por las condiciones que propiciaron ese tipo de minería que ya estaba consolidada a finales del siglo XVIII, pero dado que el interés de Brew está en el siglo XIX, simplemente toma las características de ese sector como punto de partida.

Por otra parte, el libro de Ann Twinam, uno de los últimos trabajos que examinan el conjunto de la economía antioqueña durante un lapso de tiempo prolongado, centró su atención en lo ocurrido durante el último siglo de vida colonial²⁹. En el preámbulo de su obra, indica que los empresarios de períodos posteriores, incluyendo a los fundadores de las primeras industrias durante las primeras décadas del siglo XX, en su gran mayoría no provenían de la minería o la caficultura sino del comercio. Para ella, era claro que el oro y la agricultura solo habían sido un medio utilizado por los comerciantes en su afán por encontrar oportunidades comerciales³⁰. En ese sentido, dado que el propósito del trabajo era dar elementos para determinar las razones por las cuales los antioqueños, aislados entre montañas, terminaron jugando un papel tan destacado en la vida económica de Colombia, los grandes comerciantes aparecerían como los principales protagonistas.

En el primer capítulo, dedicado al estudio de la minería entre 1670 y 1800, hace énfasis en el papel de los “mazamorreros” en la producción de oro, en la ausencia de minería de veta en la región y en las dificultades que presentaba una minería de gran envergadura realizada con cuadrillas de esclavos como la que tenía lugar en el Chocó. Naturalmente, esa estructura, carente de una jerarquía muy marcada, fue fundamental para los procesos que más adelante experimentaría la región. Posteriormente, enlaza el desarrollo minero con la expansión del comercio, mostrando cómo esa actividad siguió fielmente los altibajos de la producción de oro. Buscando clarificar el panorama, dividió a los comerciantes de la

²⁸ Ibid, 101 – 104.

²⁹ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia*.

³⁰ Ibid, p.41 y 42.

Provincia en “mercaderes”, “tratantes” y “comerciantes”, y estos últimos, a su vez, los subdividió en tres categorías adicionales de acuerdo con los montos que transaban³¹.

También analizó la distribución geográfica del comercio, mostrando de forma cuantitativa el proceso que dio lugar a la decadencia relativa de la ciudad de Antioquia y el ascenso de Rionegro y Medellín. Según ella, el progresivo declive en la entrada de mercancías a Antioquia podía atribuirse a la geografía. Dado que la ciudad se encontraba lejos del Magdalena y por consiguiente, de las principales rutas comerciales, no era difícil pensar que los centros urbanos mejor ubicados terminarían desplazándola. Si a eso se le sumaba el desplazamiento de la minería a las tierras altas del valle de los Osos, era obvio que las perspectivas de la vieja capital no podían ser las mejores³². Un aspecto muy importante que menciona en su obra, son los obstáculos que debieron enfrentar los comerciantes en la segunda mitad del siglo XVIII, que no estaban tanto relacionados con las reformas borbónicas sino más bien con las exigencias propias del negocio.

Enumera por ejemplo todas las dificultades que suponía la falta de buenas infraestructuras, las demoras en la entrada de mercancías, las tormentosas relaciones que había con respecto a los mayoristas en Cartagena, y las exigencias de crédito por parte de sus clientes. Todos esos factores, a la larga, habrían limitado el dinamismo de la economía durante el período colonial. La autora también sostiene que las elites antioqueñas no utilizaron las ganancias obtenidas en la minería y el comercio para adquirir tierras, actitud que finalmente podría explicar el contraste respecto a otras regiones, que al avanzar el siglo XIX, se iría haciendo cada vez más marcado³³. En otro trabajo, demostró que ni las diferencias étnicas o culturales, ni la pérdida de estatus, ni la sangre judía o vasca podían explicar apropiadamente la trayectoria económica de la región. Por el contrario, tal explicación yacía en las estructuras vigentes, las cuales no eran más que un remanente del pasado colonial³⁴.

³¹ Ibid, p.122.

³² Ibid, p.131.

³³ Ibid, p.140 – 151.

³⁴ Ann Twinam, “*De judío a vasco: mitos étnicos y espíritu empresarial antioqueño*”, en: Revista de extensión cultural No.9-19. Medellín, septiembre – diciembre de 1980 y enero – abril de 1981.

En las últimas tres décadas, se han publicado muy pocos trabajos sobre la historia del desarrollo económico regional³⁵. Las cambiantes modas académicas tienen mucho que ver con esa situación. Los economistas, cada vez más interesados en desplegar el creciente instrumental matemático que estaba inundando la disciplina; y los historiadores, privilegiando cada vez más los enfoques culturales, terminaron por coincidir en el abandono de la historia económica. En esos treinta años, la única obra de historia económica de carácter general ha sido la publicada en 1988 por Gabriel Poveda Ramos³⁶. Ese, como sus demás trabajos enfocados en aspectos puntuales, ha encontrado cierta resistencia en los círculos académicos.

Sin desconocer algunos aportes importantes, el problema con sus obras es que suelen estar basadas en fuentes secundarias, lo que no sería grave si esas recopilaciones lo llevaran a proponer lecturas novedosas sobre los procesos económicos de la región, pero los trabajos se limitan, muy al estilo de los historiadores de principios del siglo XX, a listar cronológicamente una serie de hitos fundamentales y a elogiar la obra de algunos personajes ilustres como Cisneros o Berrío. Vale la pena destacar la atención que pone a los detalles de ingeniería en el caso de los ferrocarriles y los vapores³⁷. Los cálculos técnicos, las discusiones sobre la elección de una determinada tecnología y otra serie de precisiones que, por formación e intereses, no suelen aparecer en la obra de los historiadores profesionales, constituyen aportes importantes para el análisis de esos fenómenos.

Las aproximaciones sectoriales

Las dificultades que supone realizar grandes síntesis generales, y también la creciente especialización académica, han hecho que aparezca una tercera línea de investigación, centrada en estudios sectoriales muy localizados temporal y espacialmente. A diferencia

³⁵ Beatriz Patiño Millán, *“Historia regional antioqueña”*, en: Estudios Regionales en Antioquia. Medellín: INER, Universidad de Antioquia, 2004.

³⁶ Gabriel Poveda Ramos, *Historia económica de Antioquia*. Medellín: Ediciones Autores Antioqueños, 1988.

³⁷ Gabriel Poveda Ramos, *Carrileras y locomotoras: historia de los ferrocarriles en Colombia*. Medellín: Universidad EAFIT, 2010. Gabriel Poveda Ramos. *Vapores fluviales en Colombia*. Bogotá: Colciencias y Tercer Mundo, 1998.

de las obras citadas anteriormente, en ellos no se busca encontrar la causa fundamental ni dar respuesta a los grandes interrogantes del desarrollo antioqueño, sino a entender la importancia relativa que alcanzó cada sector, su evolución y su relación con el conjunto de la economía. Lógicamente, con ese tipo de aproximación se gana en profundidad pero se pierde de vista las interacciones con el resto de la economía, e incluso, aunque no es siempre el caso, la perspectiva excesivamente local que se adopta impide considerar lo que sucedía en otras partes del país y del mundo.

Es poco lo que se ha investigado recientemente en relación al café; sin embargo, en la perspectiva del balance realizado para esta tesis, no se debe dejar de mencionar el famoso libro de Marco Palacio, “El café en Colombia, 1850 – 1970. Una historia económica, social y política”³⁸, que si bien adopta una perspectiva nacional, hace aportes muy importantes en relación al caso concreto de Antioquia. En el mismo sentido, cabe destacar los dos libros publicados por Mariano Arango, “Café e Industria, 1850 – 1930” y “El café en Colombia, 1939 – 1958”³⁹. Curiosamente, coincidiendo con el declive de la actividad y la cada vez menor importancia que tiene en el conjunto de la economía, el tema ha dejado de concitar el interés de los investigadores. Si acaso, aparece ocupando un lugar secundario en obras de carácter general como “La agricultura colombiana en el siglo XX” de Salomón Kalmanovitz⁴⁰, o en los populares ejercicios de microhistoria e historia local, en donde inevitablemente sale a relucir el tema cuando se estudia el caso concreto de un pueblo cafetero⁴¹.

Si el café ha pasado a un segundo plano, ni que decir de lo sucedido con los demás renglones agropecuarios, que de hecho, rara vez llamaron la atención de los estudiosos. Asimismo, todo lo relacionado con la tenencia de la tierra, los conflictos sociales derivados del tipo de propiedad imperante e incluso, los procesos de colonización, han perdido importancia dentro de la producción historiográfica. Entre los trabajos que siguieron el

³⁸ Marco Palacio, *El café en Colombia, 1850 – 1970. Una historia económica, social y política*. Bogotá: Editorial Presencia.

³⁹ Mariano Arango, *Café e industria, 1850 – 1930*. Bogotá: Carlos Valencia Editores. Mariano Arango, *El Café en Colombia, 1930 – 1958*. Bogotá: Carlos Valencia Editores, 1982.

⁴⁰ Salomón Kalmanovitz y Enrique López, *La agricultura colombiana en el siglo XX*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, 2006.

⁴¹ Renzo Ramírez Bacca, *Colonización del Líbano: de la distribución de baldíos a la consolidación de una región cafetera, Tolima – Colombia, 1849 – 1907*. Bogotá: Universidad Nacional, 1992.

camino abierto por Parsons, vale la pena mencionar el artículo de Víctor Álvarez titulado “La formación de la estructura agraria en Antioquia, 1542 – 1790”⁴²; en el que, entre otras ideas, se defiende que la aparición de la pequeña propiedad solo se daría en el siglo XVIII, pues antes, durante el siglo XVII, una vez que se había confirmado la desaparición de casi todos los grupos indígenas, había primado un sistema basado en grandes haciendas. La muy sugerente idea de Álvarez no ha sido desarrollada posteriormente, aunque algunos elementos han sido tratados en la obra de Beatriz Patiño Millán⁴³.

Otro trabajo representativo es el de Eduardo Santa, “La colonización antioqueña, una empresa de caminos”⁴⁴; en el que se destaca el papel de la construcción de caminos en la expansión colonizadora, argumentando que alrededor de las trochas y demás vías que se iban abriendo, fueron apareciendo pequeñas fondas que posteriormente atraerían otras construcciones, dando como resultado la conformación de los pueblos y caseríos que luego proliferarían en esas zonas. Adicionalmente, una obra que si bien no se ocupa directamente de Antioquia, pero que tangencialmente hace referencia a las concesiones de tierra que había en la región y su posterior ocupación mediante diferentes mecanismos de colonización, es el libro del prolífico Hermes Tovar: “Que nos tengan en cuenta. Colonos empresarios y aldeas: Colombia, 1800 – 1900”⁴⁵.

El caso del libro de Juan Carlos Vélez titulado “Los pueblos allende del río Cauca: La formación del suroeste y la cohesión del espacio en Antioquia, 1830 – 1875”⁴⁶, aunque apunta a una subregión en particular, dadas sus características específicas, fue inevitable que el autor abordara todo lo relacionado con la apropiación de la tierra y la agricultura. En ese trabajo introdujo conceptos novedosos y refrescó las miradas que había sobre la integración del Suroeste al espacio económico antioqueño. Por su parte, con la industria, ha sucedido algo similar que con el café: a pesar de la importancia que tuvo a lo largo del

⁴² Víctor Álvarez M., “La formación de la estructura agraria en Antioquia (1542 – 1790)”, en: Revista Antioqueña de Economía, Medellín, No. 10, abr – jun de 1983, p.110-120.

⁴³ Beatriz Patiño Millán, *Riqueza, pobreza y diferenciación social en la Provincia de Antioquia durante el siglo XVIII*. Medellín: Universidad de Antioquia, 2011.

⁴⁴ Eduardo Santa, *La colonización antioqueña: una empresa de caminos*. Bogotá: Tercer Mundo, 1993.

⁴⁵ Hermes Tovar Pinzón, *Que nos tengan en cuenta: colonos, empresarios y aldeas: Colombia 1800 - 1900*. Medellín: Universidad de Antioquia, Facultad de Ciencias Sociales y Humanas.

⁴⁶ Juan Carlos Vélez Rendón, *Los pueblos allende el río Cauca: la formación del suroeste y la cohesión del espacio en Antioquia, 1830- 1875*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.

siglo XX, es escasa la producción historiográfica que se ocupa directamente del tema. El trabajo más conocido, fue el realizado en 1984 por Fernando Botero Herrera, quien postuló, en sintonía con otros autores, que el origen de la industria no debía buscarse en el café, ni tampoco en la minería –aunque era indudable su papel como creadora de riqueza–, sino más bien en la trayectoria que siguió el comercio en el siglo XIX⁴⁷.

En su trabajo se encuentran otros aspectos que están presentes en casi todas las aproximaciones a la historia económica de la región, como la diversificación de las inversiones, el enorme peso del comercio internacional, la creación de un mercado interno que garantizara la demanda para los bienes manufacturados y la formación de una mano de obra relativamente calificada que pudiera trabajar en la industria⁴⁸. Sin embargo, su mayor interés recae, como es lógico, en la trayectoria específica de las distintas empresas industriales que se fundaron en las primeras décadas del siglo XX y no tanto en las fuerzas que posibilitaron su fundación. El otro esfuerzo que vale la pena mencionar, que incluso puede pensarse como una suerte de complemento al de Botero, fue el realizado por Santiago Montenegro en su libro: “El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX”⁴⁹.

En ese escrito, el autor divide el período considerado en varias fases. La primera, que aproximadamente va desde comienzos de siglo hasta la crisis de 1920 – 1921, se caracteriza por el surgimiento de una multiplicidad de establecimientos textiles y una expansión inicial muy prometedora. La segunda etapa, que a grandes rasgos comprende la década del veinte, es un período plagado de dificultades, que finalmente desemboca en la gran depresión de 1929. Por último, plantea la existencia de una tercera fase que abarca los años treinta y cuarenta, donde la industria retomó el ímpetu y se expandió a un ritmo considerable, esta vez al amparo de la protección efectiva derivada de una suerte de política no deliberada de sustitución de importaciones que tenía como origen la situación internacional, en donde la crisis del 29 primero, y la Segunda Guerra Mundial después, limitaron la entrada de productos manufacturados al país.

⁴⁷ Fernando Botero Herrera, *La industrialización en Antioquia, génesis y consolidación, 1900 – 1930*.

⁴⁸ *Ibid*, p.10 a 43.

⁴⁹ Santiago Montenegro, “*El arduo tránsito hacia la modernidad: la historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*”. Medellín: Universidad de Antioquia, 2002.

Más allá de esos dos trabajos, es poco lo que se ha escrito sobre la industria. De manera un tanto anecdótica, y más bien como parte de la conmemoración de algún hito importante, se han escrito las historias de algunas de las empresas más representativas. Normalmente se trata de trabajos que elogian el papel de los fundadores, que pasan de largo las épocas de crisis, que no conectan lo hallado en la empresa con los procesos que paralelamente se presentaban en la sociedad y que, como cabría esperar, no proponen ninguna interpretación novedosa del proceso de industrialización, y mucho menos del declive industrial que ha sufrido la industria desde los años setenta del siglo XX.

La minería, por su parte, ha recibido mayor interés. Entre los principales trabajos pueden citarse “Minas y mineros” de Gabriel Poveda Ramos, publicado en 1981⁵⁰, “Oro y sociedad colonial en Antioquia, 1575 – 1700” de Ivonne Suarez Pinzón⁵¹; “Minería y trabajo independiente en la Antioquia colonial. Los mazamorreros, 1770 – 1820”⁵², que fue la tesis de grado de Lucelly Villegas, y finalmente, “Compañías mineras y fiebre de oro en Zaragoza, 1880 – 1952” de John Jairo Patiño Suarez de 1997⁵³. Uno de los aportes más recientes y completos es el que proporciona María Mercedes Botero en el ya citado trabajo “La ruta del oro, una economía exportadora. Antioquia 1850 – 1890”⁵⁴. En esa obra, Botero explora el papel de la minería antioqueña en el contexto internacional, los avances tecnológicos que transformaron el sector, la distribución geográfica de la actividad, y la creciente importancia de Medellín como centro regional del comercio de oro, entre otros aspectos.

La misma autora, al enfrentar el importante papel de ese mineral como medio de pago, escribió en los años ochenta “Instituciones Bancarias en Antioquia, 1872 –1886”⁵⁵. En ese

⁵⁰ Gabriel Poveda Ramos, *Minas y mineros de Antioquia*. Bogotá: Banco de la República, 1981.

⁵¹ Ivonne Suarez Pinzón, *Oro y sociedad colonial en Antioquia, 1575 – 1700*. Medellín: Secretaría de Educación y Cultura de Antioquia, 1993.

⁵² Lucelly Villegas, *Minería y trabajo independiente en la Antioquia colonial. Los mazamorreros, 1770 – 1820*. Medellín: tesis de grado, Universidad de Antioquia, 1984.

⁵³ John Jairo Patiño Suarez, *Compañías extranjeras y fiebre de oro en Zaragoza 1880 – 1952*. Medellín: IDEA, premio a la investigación histórica de Antioquia, 1997.

⁵⁴ María Mercedes Botero, *La ruta del oro, una economía primaria exportadora, Antioquia 1850 – 1890*.

⁵⁵ María Mercedes Botero, “*Instituciones Bancarias en Antioquia, 1872 -1886*”, en: *Lecturas de Economía No.17*, Mayo – agosto de 1985, Medellín, p.43 -148, 1985.

escrito, punto de partida de indagaciones posteriores, sigue con gran detalle la conformación de los primeros bancos, las operaciones que realizaban y hasta cierto punto, algunas de las cuestiones monetarias más relevantes. Esa obra fue seguida por estudios concretos sobre el Banco de Antioquia y el de Oriente, en los que se ocupó de aspectos como la emisión de moneda, la propiedad de los bancos y el alcance geográfico de los circuitos regionales que se crearon a su alrededor⁵⁶. Naturalmente, tanto en sus obras sobre minería como sobre la banca, aparece un común denominador también evidente en otros autores: el comercio como aglutinante de la actividad económica antioqueña.

A pesar de la importancia que le reconocen casi todos los autores, poco se ha escrito sobre ese tema, y menos sobre su comportamiento en el siglo XIX, que es en el que alcanza su mayor importancia relativa. Para el período colonial se destaca el trabajo de Álvaro Casas Orrego titulado “El comercio de las ciudades de Antioquia, 1740 – 1810”⁵⁷, en el que, siguiendo los pasos de Twinam –cuyo libro representa un hito clave en el estudio del comercio durante ese período–, utiliza los registros de los libros de mercancías para analizar el tipo de bienes que se introducían en cada uno de los centros urbanos de la Provincia, los lugares de procedencia y los comerciantes más destacados de cada localidad. Un aspecto muy relevante de ese trabajo tiene que ver con el estudio del rol que desempeñaron la construcción de caminos y el establecimiento de nuevas rutas comerciales en la creación de un mercado regional.

Una obra que se ocupa del mismo período, pero concentrándose específicamente en los procesos ocurridos en Medellín, es el ya mencionado trabajo de Beatriz Patiño titulado “Los comerciantes de Medellín, 1763 – 1810”⁵⁸. En él, además de definir y clasificar a los comerciantes de acuerdo con sus rasgos más representativos, mostrar algunas estadísticas sobre las mercancías introducidas en la región y sobre las características étnicas de sus principales representantes, siguiendo la ruta ya esbozada por Twinam,

⁵⁶ María Mercedes Botero, “*Los bancos locales en el siglo XIX: el caso de Banco de Oriente de Antioquia, 1883 – 1887*”, en: Boletín Cultural y Bibliográfico XXV, 17, 1988. María Mercedes Botero, “*El Banco de Antioquia: un modelo de banco regional, 1872 – 1886*”, en: Estudios Sociales No.5, septiembre 1989.

⁵⁷ Álvaro Casas Orrego, *El comercio de las ciudades de Antioquia, 1740 – 1810*. Medellín: tesis de grado, Universidad de Antioquia, 1985.

⁵⁸ Beatriz Patiño Millán, *Los comerciantes de Medellín 1763- 1810*.

analiza la relación que mantuvieron esos personajes con la esfera política, y en particular, su importante participación en el cabildo de Medellín. A su vez, analiza la conformación de las familias, observando detalladamente el papel de los hijos, las condiciones en las que se fijaban los matrimonios, el promedio de vida y otros elementos que ayudan a entender el funcionamiento de las redes parentales.

Ese tema, conduce necesariamente a la obra de María Teresa Uribe de Hincapié y José María Álvarez, “Raíces del poder regional: el caso antioqueño”⁵⁹, en donde se estudian esos aspectos en la Antioquia de las décadas finales del siglo XVIII. El trabajo se divide en dos grandes secciones: una en la que se abordan los aspectos económicos más sobresalientes del período, haciendo especial énfasis en la minería, el agro y el comercio; y otra, dedicada al estudio de la política, la cultura y las sociabilidades. Los autores exploran con gran detalle –en las dos partes– el papel de la familia en la sociedad antioqueña, introduciendo el concepto de “red parental”. Asimismo, estudian las fuertes relaciones simbióticas que se tejieron entre el poder económico y político en esa época, un asunto que tal vez por desbordar las tradicionales aproximaciones sectoriales, no había sido demasiado estudiado en la literatura previa, pero que a partir de entonces, como demuestra el trabajo de Juan Santiago Correa, se ha convertido en el enfoque dominante⁶⁰.

Sobre el comercio en el siglo XIX, el hito historiográfico más destacado lo constituye el número de la Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo que, en 1989, con el propósito de conmemorar los 85 años de la Cámara de Comercio de Medellín, se destinó enteramente al estudio de la actividad comercial en Medellín y Antioquia. Entre todos los artículos que contiene, se destaca el de María Teresa Uribe de Hincapié llamado “Bajo el signo de Mercurio: La influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX”⁶¹, en el que se afirma que el sorprendente comportamiento de la economía de

⁵⁹ María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia, 1998.

⁶⁰ Juan Santiago Correa Restrepo, *Minería y comercio: las raíces de la elite antioqueña (1775-1810)*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2001. Juan Santiago Correa Restrepo. *Territorio y poder: dinámicas de poblamiento en el Valle de Aburrá, siglo XVII*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2009.

⁶¹ María Teresa Uribe de Hincapié, “Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX”, en: *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*, RAED, No. 30, sept. – dic. 1989, Medellín.

la ciudad, estaba relacionado con el “negocio del oro”. La autora, como ya había hecho Twinam para el siglo anterior, clasifica en varias categorías a los distintos individuos relacionados con la actividad mercantil. Los más grandes, agrupados a menudo en Casas Comerciales, eran exportadores de oro e importadores directos de mercancías; los que seguían en tamaño eran también importadores que dependían de las letras que sacaban al mercado; luego venían los negociantes que se dedicaban a múltiples actividades y, finalmente, estaban los pequeños comerciantes que se ubicaban por fuera de Medellín⁶².

En otro de los artículos incluidos, “De cómo los comerciantes también se hicieron banqueros: El surgimiento de la élite bancaria en Antioquia, 1905 – 1923”⁶³, María Mercedes Botero relata cómo las casas comerciales combinaron su actividad tradicional con los negocios bancarios. Botero indica que la retroalimentación que se estableció entre los dos sectores fue lo que hizo posible que se coordinaran esfuerzos y se acometieran empresas que superaban por mucho las posibilidades que un solo comerciante, o una sola casa comercial, podía financiar. Como parte de su indagación, la autora logra mostrar los vínculos y la continuidad que existió entre algunos comerciantes de la segunda mitad del siglo XIX y los primeros accionistas del Banco de Sucre, fundado en 1905, y del banco Alemán Antioqueño, fundado en 1912. Una versión resumida de ese trabajo, apareció en la obra de conjunto que por esa época dirigió Jorge Orlando Melo⁶⁴.

Aunque la revista no defendía ninguna tesis general, todos los autores coincidían en afirmar que en Medellín había existido desde la colonia un sólido grupo de comerciantes que, con el paso del tiempo, fueron sofisticando su actividad, adoptaron prácticas contables y empresariales más rigurosas, ampliaron sus redes mercantiles y, en suma, fueron los grandes impulsores del desarrollo regional. Finalmente, cabe señalar que de forma paralela a las obras anteriores, se escribieron diversos trabajos en donde se cuestionaba la idea de región como algo dado y, en consecuencia, se abordaba el problema de entender si la construcción de la región antioqueña era el resultado de la integración

⁶² Ibid, p.41.

⁶³ María Mercedes Botero, “De cómo los comerciantes también se hicieron banqueros, el surgimiento de la élite bancaria en Antioquia, 1905 – 1923”, en: Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo, RAED, No. 30, sept. – dic. 1989, Medellín.

⁶⁴ María Mercedes Botero, “Comercio y bancos, 1850 – 1923”, en: Jorge Orlando Melo (editor). Historia de Antioquia. Medellín: Suramericana de Seguros, 1988.

progresiva de las distintas subregiones o, si más bien, la conformación del espacio regional obedecía a un proceso de colonización y expansión en el que la identidad se definía al entrar en confrontación con regiones vecinas ya bien constituidas.

Algunos de los escritos que adoptaron esa perspectiva, y que al hacerlo debieron tener en cuenta las condiciones económicas, fueron los de Fernando Botero, María Teresa Uribe de Hincapié y Claudia Steiner referidos a la subregión de Urabá⁶⁵; el de Clara Inés García sobre el Bajo Cauca⁶⁶; el de Alba Shirley Tamayo sobre el Valle de los Osos en el norte⁶⁷ y los de Víctor Álvarez y Juan Carlos Vélez sobre el suroeste⁶⁸. Todos esos trabajos tienen en común concentrarse preferentemente en zonas periféricas y marginadas, en las que era más fácil cuestionar la existencia de una cultura antioqueña homogénea y bien cohesionada.

La hipótesis que subyace a toda la investigación es que el comercio, al servir de puente para canalizar los recursos generados en la minería hacia otros sectores, se convirtió en el centro de todo el sistema económico, en el eje articulador alrededor del cual se establecieron la banca, la agricultura comercial, la ganadería, las manufacturas y, en general, todos los emprendimientos económicos que se intentaron en el siglo XIX. Aunque en varios de los trabajos reseñados, y en particular, en los de Brew, Twinam, Uribe de Hincapié y Botero, se insiste en la importancia que tuvo el sector comercial en Antioquia, el breve recorrido anterior pone de presente que nunca se ha explorado de manera sistemática sus características, el papel que desempeñó la familia, los mecanismos de diversificación y manejo del riesgo; y tampoco se ha estudiado la forma cómo se vinculó con el resto de la economía de la región.

⁶⁵ Fernando Botero Herrera, *Urabá: colonización, violencia y crisis del Estado*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia, 1990. María Teresa Uribe de Hincapié, *Urabá: ¿Región o territorio? Un análisis en el contexto de la política, la historia y la etnicidad*. Medellín: Corpourabá y Universidad de Antioquia. Claudia Steiner, *Imaginación y poder, el encuentro del Interior con la Costa en Urabá, 1900 – 1960*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia, 2000.

⁶⁶ Clara Inés García, *El Bajo Cauca antioqueño*. Bogotá: Cinep, 1993.

⁶⁷ Alba Shirley Tamayo, *Camino a la región de los osos: exploración y colonización de la meseta del norte de Antioquia*. Bogotá: Ministerio de Cultura, 2002.

⁶⁸ Víctor Álvarez M, “La formación histórica del suroeste antioqueño”, en: Patrimonio arquitectónico regional. Medellín: Universidad Nacional, 1992. Juan Carlos Vélez Rendón, *Los pueblos allende el río Cauca: la formación del suroeste y la cohesión del espacio en Antioquia, 1830- 1875*.

Además de abordar esos aspectos, en este trabajo también se argumenta que existió una estrecha relación entre comerciantes y autoridades, o si se quiere, entre elites económicas y políticas, una compleja relación de doble vía que moldeó de manera decisiva la economía, y sin la cual no es posible comprender las inversiones que se hicieron, la política tributaria que se adoptó, el tipo de sectores que aparecieron y se consolidaron, y mucho menos, es posible dar cuenta del relativo buen desempeño que exhibió la economía antioqueña durante ese período. En el mismo sentido, cabe señalar que es poco lo que se ha dicho hasta ahora sobre el rol económico que jugó el Estado, rol que a menudo se ha ignorado o menospreciado, y que es esencial para entender la dinámica económica que caracterizó a la región. Para tal fin, el trabajo presenta sus hallazgos en cuatro capítulos incluyendo esta introducción. En el siguiente, se hacen algunas precisiones metodológicas y se tratan los aspectos más relevantes de la actividad mercantil durante ese período. Seguidamente, se presenta en detalle el comportamiento de la casa comercial “Botero Arango e Hijos”, una de las más grandes y representativas de la segunda mitad del siglo XIX.

Luego de presentar estos asuntos, se aborda el análisis relativo a la influencia que ejercieron los comerciantes sobre las decisiones económicas tomadas por el Estado, y en particular, la repercusión que tuvieron sobre el manejo de sus finanzas. Tradicionalmente, al papel económico del Estado se le ha prestado escasa atención, especialmente al tratar el período previo a la Segunda Guerra Mundial, para el que se ha supuesto, no solo que su tamaño era reducido, sino que tenía una escasa injerencia sobre la mayor parte de las actividades económicas. Sin embargo, si se adopta una perspectiva que ponga en convergencia otros aspectos, como la que aquí se pone en juego, es posible poner en evidencia, que fue gracias al Estado que se pudo construir un entorno favorable para los negocios, la acumulación de capital y las demás actitudes que tanto ha celebrado la historiografía. Además, la acción del Estado, que a menudo se tradujo en incentivos para adelantar nuevos emprendimientos económicos, no se construyó en el vacío, sino que fue a su vez el producto de la injerencia que tuvieron en él, los distintos sectores económicos y sus representantes. Para el caso concreto de Antioquia, fueron los grandes comerciantes quienes, aprovechando los medios a su disposición, ejercieron los mayores niveles de presión.

Esa interacción, mediante un continuo proceso de retroalimentación, no solo benefició a las partes, sino que terminó creando condiciones favorables para un relativo crecimiento económico. Eso sí, no se trató de un proceso lineal. Las distintas vicisitudes que se presentaron a lo largo del camino, incentivaron la diversificación de las inversiones como medio para reducir la incertidumbre y el riesgo, limitaron el tamaño de las casas comerciales, impidieron el afianzamiento de algunas iniciativas y, en fin, condicionaron tanto las oportunidades comerciales al alcance de los empresarios como los impactos que ellas tuvieron sobre el conjunto de la población. Si bien este trabajo analiza la influencia que ejercieron los comerciantes sobre las decisiones económicas tomadas por el Estado, y en particular, la repercusión que tuvieron sobre el manejo de sus finanzas, dado que los comerciantes fueron en gran medida quienes dirigieron y financiaron las distintas aventuras empresariales durante ese período, es importante para complementar los hallazgos propios de esta investigación, que futuras indagaciones estudien su incidencia sobre la agricultura, la ganadería y los demás sectores que alcanzaron alguna relevancia.

De hecho, más que en éxitos evidentes como la caficultura, la industria o incluso, la propia ganadería, es una prioridad para la historia de Colombia, detenerse en los grandes fracasos, en aquellas iniciativas que nunca despegaron, en los negocios que finalmente no resultaron rentables y en las distintas salidas en falso. En esos casos, que revelan una gran capacidad de adaptación y una enorme habilidad para innovar, también operó una constante retroalimentación, en la que los aprendizajes obtenidos sirvieron para encausar las nuevas inversiones, realinear la relación con el Estado e incluso, desarrollar nuevos mecanismos para asegurarse contra el riesgo. Sin embargo, dadas las limitaciones propias de cualquier trabajo, en este caso solo se examina el papel conjunto que comerciantes y autoridades políticas, desempeñaron en la creación de la banca y en la construcción y mantenimiento de la infraestructura de transportes.

Ninguno de esos casos puede decirse que sea completamente un éxito o un fracaso. La banca, si bien tardó en consolidarse, y en sus inicios se concentró en pocas manos y nunca pudo financiar proyectos productivos de largo plazo, funcionó relativamente bien durante el período federal, generando estabilidad monetaria, como lo pone en evidencia el manejo de herramientas financieras como las tasas de interés y el crédito, entre otras. Adicionalmente, muchos de los problemas que posteriormente resaltaron los investigadores, fueron más la consecuencia de un efecto externo a la región, como fue la

creación del Banco Nacional y las atribuciones que progresivamente le fueron otorgando los gobiernos de la Regeneración, que una falla que pueda atribuírsele al sistema mismo o al manejo que le dieron las autoridades y los banqueros antioqueños.

Con la infraestructura ocurrió algo similar: se construyeron algunos caminos y es evidente, que la consolidación de la navegación a vapor por el río Magdalena tuvo un efecto positivo sobre los flujos comerciales; pero también es cierto que tanto las especificaciones técnicas, como el mantenimiento de las rutas terrestres, siempre fue un dolor de cabeza para las autoridades. La construcción de vías carreteables, no avanzó a la velocidad requerida, y el ferrocarril, aunque finalmente se construyó, sufrió tantos contratiempos, que su impacto, además de comenzarse a sentir muy tarde, nunca alcanzó a cumplir del todo con las expectativas que se pusieron en él. Pero en la realización de todas esas obras, siempre surgió la polémica de cómo financiarlas, de qué tanto debían contribuir los comerciantes que se beneficiarían de ellas, y de hasta qué punto debían ser una prioridad para el Estado.

Fuentes y métodos

Gran parte de la información utilizada en este trabajo proviene de fuentes primarias, tanto de informes emitidos por las diferentes secretarías y dependencias del Estado Soberano de Antioquia, como de estatutos y otros documentos jurídicos formalizados en notarías de Medellín, de artículos de prensa publicados durante la segunda mitad del siglo XIX, y de archivos comerciales de diferentes casas mercantiles que tuvieron trato con el exterior durante ese periodo; en especial, se analizaron en detalle los registros contables de la casa comercial Botero Arango, que fue una de las más importantes e influyentes durante el lapso de tiempo estudiado. De los archivos de las casas comerciales, fuentes que hasta ahora han sido poco exploradas por la historiografía regional, se conservan los diversos libros contables que exigía la legislación de la época, como el Diario, el Mayor, y los libros donde se transcribía la correspondencia comercial con socios y agentes comerciales tanto en el país como en el exterior. Adicionalmente, contienen también cartas y diarios personales, listas de pedidos, extractos de cuentas bancarias, y otra serie de documentos que ofrecen una panorámica muy completa sobre el diario quehacer comercial de las principales sociedades de negocio antioqueñas del siglo XIX.

Naturalmente, al registrar las cientos de transacciones que se acumulaban mes tras mes, el procesamiento de la información resultó largo y dispendioso. De hecho, este trabajo apenas constituye un primer esfuerzo por sistematizar esa cuantiosa información sobre el mundo empresarial y económico de la Antioquia decimonónica. Además de la cantidad de información, y el trabajo de síntesis que implicó, es necesario mencionar la dificultad que representó el tratamiento de las numerosas unidades de medida que coexistieron durante ese período y que se encuentran presentes en todos los documentos estudiados. Para facilitar la interpretación de la información, cuando fue posible, se convirtieron las distintas unidades al sistema métrico decimal. En todo caso, esas conversiones, por cuidadosas que hayan sido, no dejan de tener un margen de error importante –que hay que agregar a los posibles sesgos que se cometieron cuando se registró inicialmente–, y por ello, aunque se usan ampliamente en este trabajo, las cifras deben interpretarse más como indicadores de tendencias, que como datos exactos carentes de error.

Mención especial merece la información monetaria ya que, como ha indicado José Antonio Ocampo, durante la segunda mitad del siglo XIX coexistieron tres unidades monetarias, los pesos oro, los pesos plata, y a partir de 1886, el papel moneda de curso forzoso⁶⁹. Sin embargo, en la mayor parte de las fuentes examinadas se encontró que la unidad comúnmente utilizada fue el peso de plata de ocho décimas o peso de ocho reales, es decir, la unidad contable heredada del período colonial. De modo tal que por facilidad, y para evitar grandes distorsiones en la conversión de monedas, se asume el peso de plata de ocho reales, o simplemente el peso, como la principal unidad de cuenta.

En vista de que hasta la década de 1880 imperó el sistema bancario conocido banca libre, la inflación, tal y como hoy se conoce, era un fenómeno desconocido –las razones por las cuales bajo ese sistema no se presentó, y los cambios que trajo consigo la creación del Banco Nacional y las demás medidas que empezaron a tomarse a partir de la primera administración Núñez, se discuten en detalle en el capítulo 4–. Evidentemente, ciertas coyunturas políticas o climáticas generaban períodos de escasez y abundancia, que hacían provocaban variaciones en los precios, lo que hacía que se volvieran frecuentes las quejas en contra del “alza de los precios”; pero al mismo tiempo, en esos reclamos también

⁶⁹ José Antonio Ocampo, *Colombia y la Economía Mundial, 1830 – 1910*, p.24.

quedaba claro que los protagonistas confiaban en que, una vez superadas las dificultades, los precios volverían a ubicarse en niveles similares a los que tenían previamente. De hecho, el primer esfuerzo que se hizo en la región por conceptualizar y medir el nuevo fenómeno inflacionario, cuando el aumento sostenido de precios ya se había convertido en algo cotidiano, fue realizado en 1918 por Alejandro López quien, además de discutir en extenso el impacto que tenía, creó un “índice” para monitorear el comportamiento del mercado de víveres en Medellín –su colega y amigo, Jorge Rodríguez, ampliaría el ejercicio en 1922 para dar cuenta de todo el Departamento de Antioquia–. Dicho índice incluía los 9 productos que López consideró básicos para una “típica” familia de clase media compuesta por “10 personas”, y su monitoreo se siguió haciendo hasta bien entrada la década de 1940⁷⁰.

Lo anterior implica que hablar de inflación no solo sea un anacronismo que puede derivar en todo tipo de abusos y que, por tanto, debe tratarse siempre con las debidas precauciones; sino que, además, ante la falta de índices de precios que ello supone, todas las cifras presentadas tengan que presentarse en términos nominales, lo que hace que, en algunas ocasiones, parezca existir una inestabilidad, en las condiciones de vida, mucho mayor de la que realmente percibieron los contemporáneos. De ahí que esos valores deban tomarse siempre con carácter provisional, como simple indicación de tendencias y no tanto de medidas exactas. Y su interpretación debe hacerse con sumo cuidado, teniendo presente que lo expresado solo adquiere sentido en conjunción con el los demás factores que incidieron sobre la vida económica de las personas.

⁷⁰ Tanto la argumentación teórica como el ejercicio empírico pueden verse en: Alejandro López, “*El mercado de víveres*”, en: Anuario Estadístico del Distrito de Medellín. Medellín: Tipografía Bedout, 1918, p.126; y en: Jorge Rodríguez, “*Semiología económica. Antioquia, 1923 – 1932*”, en: Boletín de Estadística. Medellín: Imprenta Oficial, 1933, p.168.

1. La supremacía del comercio

1.1 El comercio en Antioquia a finales del periodo colonial

Antes de hablar del comercio, o de hecho, antes de referirse a cualquier otro de los sectores económicos presentes en Antioquia, primero hay que detenerse en la minería, específicamente la del oro, la actividad que dominó la vida económica de la región durante los siglos del llamado periodo colonial, y que condicionó, por lo menos hasta cierto punto, la forma que adoptarían casi todas las demás actividades. En el caso particular del comercio, el oro, además de ser el bien que dio origen y dinamizó los principales circuitos mercantiles, también se convirtió en la fuente de liquidez que facilitó las transacciones comerciales entre los distintos agentes económicos. Sin entrar en los detalles de la crisis demográfica que se presentó durante las décadas que siguieron a la Conquista, baste decir que el acuciado declive de la población indígena, generó la rápida desaparición del sistema de encomiendas en Antioquia⁷¹, y también representó un duro golpe para la gran minería.

Como lo menciona la historiografía, la recuperación demográfica fue lenta, y adoptó unos patrones que ya estaban bien definidos hacia finales del siglo XVII y comienzos del XVIII. En ese momento, la actividad minera adoptaba dos formas: por un lado, la gran minería organizada, que se basaba en la utilización de mano de obra esclava; y por otra parte, los pequeños mineros independientes, los “mazamorreros” que se dedicaban a la explotación aurífera sin tener concesiones de minas, y mucho menos, cuadrillas de esclavos a su servicio⁷². Este último grupo, contaba con pocas herramientas –en particular, el hierro,

⁷¹ Beatriz Patiño Millán, “La provincia de Antioquia durante el siglo XVIII”, en: Jorge Orlando Melo (editor). Historia de Antioquia. Medellín: Compañía Suramericana de Seguros, 1988, pp. 69-90.

⁷² María T María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.9.

que debía importarse, era un material escaso altamente codiciado—, y normalmente, las pequeñas cantidades de oro que extraían, apenas les alcanzaba para satisfacer sus necesidades más apremiantes, “lo que les dejaba pocas posibilidades de ahorro y acumulación”⁷³. En ese sentido, López Toro señala que:

[...] desde la segunda mitad del siglo XVII comienza a presentarse en Antioquia el fenómeno del pequeño minero, del barequero, del mazamorrero, del zambullidor, del guaquero. Van formándose poco a poco núcleos de gente nómada, buscadores de oro, autónomos y aventureros, cuyas actividades constituyen gradualmente el trabajo de las primeras grandes minas⁷⁴.

Sin importar la modalidad, la producción se concentró fundamentalmente en las minas de aluvión, en gran medida porque ese sistema exigía menos capital y conocimientos técnicos que la más sofisticada minería de veta⁷⁵. Al no tener que incurrir en las grandes inversiones que demandaba una mina de veta, cuando la producción decaía, los mineros se trasladaban en busca de nuevos yacimientos. Evidentemente, dada su flexibilidad y sus menores niveles de capital, los desplazamientos eran más sencillos para los pequeños productores. La frecuencia que adoptó ese modelo creó una frontera móvil en permanente desplazamiento. Naturalmente, para los grandes empresarios mineros, y en menor medida para los “mazamorreros”, el abastecimiento de alimentos siempre fue un problema de primera magnitud.

Desde la segunda mitad del siglo XVI hasta mediados del siglo siguiente, las comunidades indígenas de las inmediaciones habían sido las encargadas de proveer el alimento que requerían las minas. Así, en 1676 el Cabildo de Medellín, refiriéndose a los indios apuntaba que “son muy necesario para la conservación de la Villa, por ser ellos los que abastecen la tierra de maíces que es el sustento principal para las minas que están

⁷³ Jorge Orlando Melo, *Historia de Colombia: La dominación española*. Bogotá: Editorial Oveja Negra, 1978, p, 198.

⁷⁴ Álvaro López Toro, *Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX*, p.355.

⁷⁵ María T María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.8.

inmediatas a esta Villa”⁷⁶. Sin embargo, ya para esa época la debacle demográfica que se extendió por todo el continente, había hecho de la mano de obra indígena un recurso muy escaso. Bajo esas circunstancias, especialmente en áreas poco pobladas, los mineros, tanto grandes como pequeños, enfrentaron el reto de asegurar un suministro constante de alimentos que les permitiera concentrarse en la extracción del oro.

Para los emprendimientos de mayores dimensiones, la situación era mucho más grave, el minero debía encontrar la manera de garantizar que sus esclavos estuvieran bien alimentados para que tuvieran la fuerza suficiente para dedicarse a la extracción del metal. Lógicamente, como a menudo sucedió, había la posibilidad de dedicar parte del personal a la producción de alimentos, pero en el mediano y largo plazo, esa salida, que iba en contra de la especialización que sugiere la racionalidad económica, significaba un desperdicio de recursos y una merma de productividad en todos los frentes⁷⁷. En el caso de los pequeños mineros, la situación no era tan problemática; al fin y al cabo, generalmente su dedicación a la minería era estacional, y podían ocupar una parte del año en la producción de alimentos⁷⁸. Adicionalmente, la pobreza de los suelos de algunas zonas, la movilidad de las explotaciones, o el rendimiento tardío de muchos productos agrícolas que, al no poder cumplir su función de forma inmediata, se erigían también en fuente de incertidumbre para los empresarios.

En ese contexto, los comerciantes surgen como intermediarios entre las zonas mineras y los centros agrícolas más fértiles en donde podían generarse los excedentes necesarios para alimentar a los centros mineros. En palabras de Mon y Velarde: “Se llega a todo esto que como todos [los dueños de establecimientos mineros] son de escasas facultades, tienen que comprar continuamente mantenimientos, ropas y utensilios y pasando por este medio el dinero al comercio”⁷⁹. Naturalmente, las difíciles condiciones que enfrentaban las grandes empresas hicieron que los “mazamorreros” y los pequeños mineros independientes fueran ganando cada vez más peso dentro del sector. Se calcula que

⁷⁶ Manuel Monsalve, *Libro de actas del muy ilustre cabildo de la Villa de Medellín, 1675 – 1813*. Medellín: Imprenta Oficial, 1937, vol. 1, p.95.

⁷⁷ Álvaro López Toro, *Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX*, p.358.

⁷⁸ Beatriz Patiño Millán, “*La provincia de Antioquia durante el siglo XVIII*”, p.84.

⁷⁹ Emilio Robledo, *Bosquejo biográfico del señor oidor Juan Antonio Mon y Velarde, visitador de Antioquia, 1785 – 1788*. Bogotá: Banco de la República, 1954, vol. II, p.66.

hacia mediados del siglo XVIII, los mazamorreros producían las dos terceras partes de todo el oro, y que en las décadas finales, eran responsables de las tres cuartas partes de la producción. También se señala que del total de mineros, cinco sextas partes eran “mazamorreros”⁸⁰. La consolidación de esa especie de estructura democrática, tan alabada por toda la historiografía dedicada a ese período, implicó la aparición de una importante demanda para bienes de consumo básico y herramientas en las zonas mineras.

Surge entonces un grupo de pequeños comerciantes y rescatantes, que se dedicaban a intercambiar el oro en polvo que extraía el minero por los alimentos, el vestuario y las herramientas que precisaba para realizar su labor. Esos comerciantes, a su vez, obtenían los productos agrícolas y los bienes manufacturados de comerciantes con mayores recursos, a menudo bien establecidos en los centros urbanos de mayor importancia. Finalmente, el proceso concluía en los grandes introductores, los comerciantes que se encargaban de exportar el oro y traer mercancías desde otras regiones del Virreinato o desde el exterior. Naturalmente, el proceso era mucho más complejo, tanto que los especialistas clasifican a los comerciantes en numerosas categorías. Por ejemplo, a veces se distingue entre los productores que vendían parte de sus excedentes en algunos mercados importantes como Medellín o Rionegro; los comerciantes que les compraban a los hacendados e introductores para revender en las zonas mineras –los rescatantes–, y los grandes introductores de mercancías extranjeras⁸¹.

Sobre la última modalidad, el comercio de larga distancia, Twinam señala que “no era para débiles”⁸², teniendo en cuenta los riesgos que se afrontaban al transportar mercancías a los centros mayoristas de Antioquia, pues por lo peligroso de los caminos y por el clima, gran parte de la mercancía se podía perder. Asimismo, clasificaba a los comerciantes en “mercaderes”, “tratantes” y “comerciantes”, con estos últimos divididos en comerciantes de primero, segundo y tercer orden⁸³. Lo cierto es que, detalles aparte, desde muy temprano

⁸⁰ Vicente Restrepo, *Estudio sobre las minas de oro y plata en Colombia*. Bogotá: Banco de la República, 1952, p.51.

⁸¹ María T María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.137.

⁸² Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 -1810*, p.139.

⁸³ *Ibid*, p.122.

quedaron establecidos dos circuitos comerciales relativamente independientes: el primero, de escala local, entre los centros agrícolas y las zonas mineras; y el segundo, de mayor alcance, integrando a Antioquia con las regiones vecinas y fundamentalmente, con el exterior.

El relativo aislamiento de la región y las dificultades geográficas, implicaban no solo que el comercio fuera una actividad riesgosa, sino también que los costos de transporte fueran muy altos. Según Twinam, una carga de pescado salado en el puerto del Espíritu Santo costaba 16 pesos, cantidad que, luego de sumarle los costos de transporte y la utilidad que derivaba el comerciante, se incrementaba hasta los 40 pesos en Santa Fe de Antioquia. En el caso del cacao, a los 45 pesos que valía una carga a orillas del río Magdalena, había que sumarle los 12 que costaba su transporte entre Nare y Medellín⁸⁴. En el capítulo cuatro se mostrará que las cosas no variaron sustancialmente durante el siglo XIX, situación que limitó la gama de productos que podían comercializarse de forma masiva. Sin embargo, los comerciantes antioqueños gozaban de una importante ventaja gracias a que pagaban con oro: en Cartagena y otras plazas comerciales recibían descuentos –que podían llegar a ser de hasta un 15% del valor de las mercancías– y tenían prelación con respecto a quienes provenían de otras regiones⁸⁵.

Ahora bien, durante mucho tiempo se ha discutido si el dinamismo de la minería y las redes de comercio que se tejieron a su alrededor, fueron lo suficientemente significativas para soportar la actividad empresarial de las dimensiones que se veían en el siglo XIX. En particular, autores tan diversos como Emilio Robledo, Manuel Monsalve, Tulio Ospina, James Parsons o Roger Brew, coinciden en señalar que la economía antioqueña se mantuvo en permanente depresión hasta la llegada de Mon y Velarde a mediados de la década de 1780⁸⁶. Según todos ellos, fueron las reformas realizadas por el visitador – como parte de las reformas que los Borbones estaban tratando de implantar en todo el Imperio–, las que permitieron el despegue de la economía de la región. Si bien, los primeros historiadores destacaron sobremanera la personalidad de Mon y Velarde,

⁸⁴ Ibid, p.141.

⁸⁵ Ibid, p.148.

⁸⁶ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.55. James Parsons, *La colonización antioqueña en el occidente colombiano*, p.26 y 27.

mientras que los académicos posteriores se concentraron en estudiar los impactos específicos de las diversas medidas, al final, ambos enfoques coinciden en señalar que la codificación de las leyes mineras, el lanzamiento de algunos proyectos de colonización, la introducción de moneda acuñada, y todas las demás acciones emprendidas a instancias del visitador, marcaron un antes y un después en la economía antioqueña⁸⁷.

Otros autores, como Everett Hagen y Álvaro López Toro, de forma bastante razonable, pusieron en duda el verdadero impacto de las medidas tomadas por el visitador. Reconociendo que se trataba de un funcionario capaz y que, hasta cierto punto, varias de las acciones emprendidas estaban bien encaminadas, señalaron que en el corto tiempo que duró la visita –solo tres años–, era imposible transformar de manera duradera la estructura económica y social de la región⁸⁸. En ese sentido, la depresión colonial no se habría roto en ningún momento y, por tanto, el despegue económico de la región tuvo que ser posterior a la Independencia. Todas las aproximaciones anteriores, tanto las que ven un punto de inflexión en la obra de Mon y Velarde, como las que consideran que los procesos que se pusieron en marcha a partir de la Independencia constituyen el verdadero hito fundamental, desembocan en la pregunta esgrimida en casi toda la historiografía económica sobre las razones que llevaron a que una zona atrasada y deprimida se transformara en una próspera y activa.

Igualmente, existe una tercera posibilidad que Ann Twinam documentó en detalle: la colonia nunca fue un período de permanente crisis económica. Al contrario, sus investigaciones revelan que durante gran parte del siglo XVIII se observó un crecimiento sostenido que solo se interrumpiría momentáneamente con los desórdenes ocasionados por el proceso de independencia⁸⁹. El gráfico 1-1, que muestra el valor de las importaciones a Antioquia, registradas entre 1773 y 1810, muestra que la actividad comercial vivió una expansión notable durante el último siglo de vida colonial⁹⁰. Esos

⁸⁷ Juan Santiago Correa Restrepo, *Minería y comercio: las raíces de la elite antioqueña*, p.80.

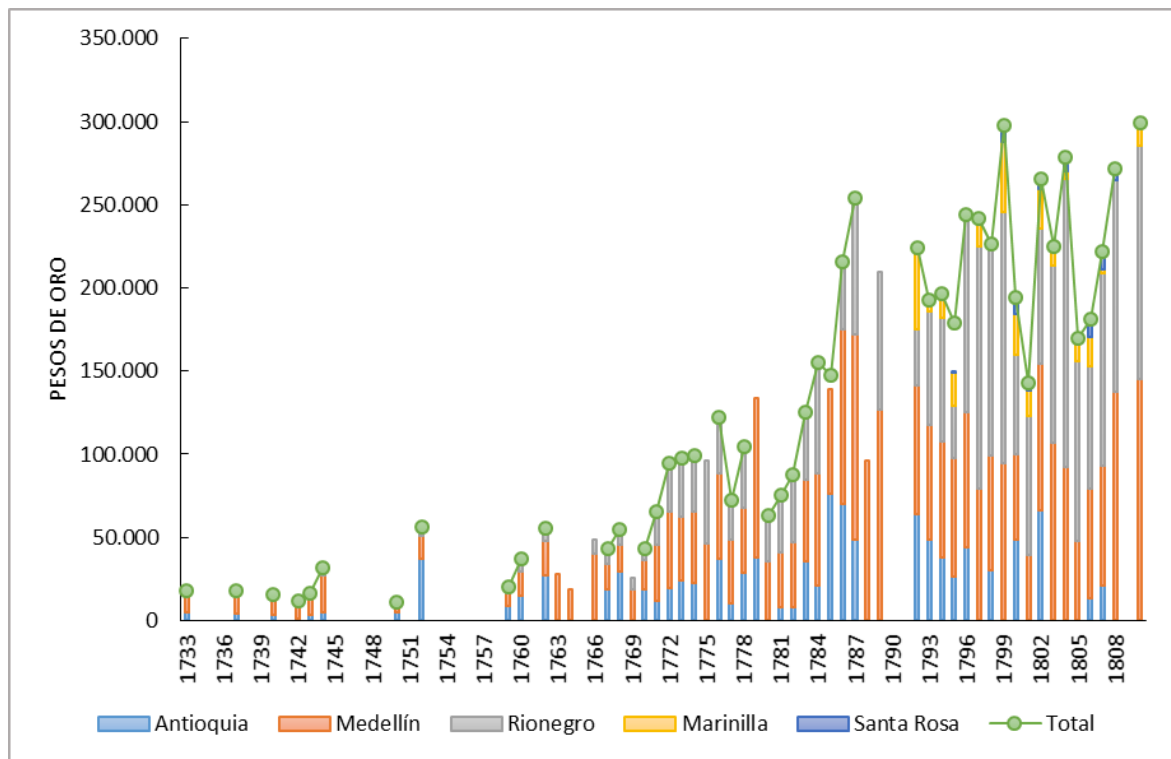
⁸⁸ Álvaro López Toro, *Migración y cambio social en Antioquia durante el siglo XIX*, p.365.

⁸⁹ Ann Twinam, *Desde Mon y Velarde hasta Coltejer: el papel del comercio y de los comerciantes en el desarrollo económico de Antioquia*, p.121.

⁹⁰ Una explicación detallada de algunas oscilaciones en el gráfico puede verse en María T María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.155 a 166.

datos, que subestiman el valor real al no incluir el contrabando, que al fin y al cabo, es otro indicador de dinamismo económico, muestran que las mercancías legalmente importadas en la década de 1730 rondaban los 17.000 pesos, mientras que para la década de 1770 ya superaba holgadamente los 90.000 pesos, y en los años finales del siglo, por momentos llegaron a registrarse niveles que superaban los 200.000 pesos de oro anuales. La tendencia es evidente, entre 1760 y 1810, el valor de las importaciones se multiplicó por cinco.

Gráfico 1-1: Importaciones legales a Antioquia, 1773 – 1810⁹¹



Beatriz Patiño y otros autores, han confirmado la forma como se dio el proceso⁹². Asimismo, como también se observa en el gráfico, durante ese período ya es evidente el declive, que en términos relativos, sufrió Santa Fe de Antioquia respecto a Medellín y

⁹¹ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 -1810*, p.98 a 101.

⁹² Beatriz Patiño Millán, *Los comerciantes de Medellín 1763- 1810*, p.89.

Rionegro durante ese período. Estas dos últimas poblaciones, no solo se irán consolidando como los centros económicos más importantes, sino que también terminarán concentrando el poder político, proceso que finalmente dará lugar al cambio de la sede de la dirección administrativa en 1826. Este fenómeno, requiere de precisiones adicionales que se harán más adelante; pero de momento es importante señalar que la mayor fertilidad de las tierras y, sobre todo, la mayor cercanía al río Magdalena –hacia donde se construyeron varios caminos–, tuvieron un papel esencial en la reconfirmación de las líneas del poder regional⁹³. Naturalmente, más allá de la tendencia observada, podría argumentarse que no se trata de cifras muy elevadas en términos monetarios y mucho menos en volúmenes transportados, ya que las importaciones no pasaban de unas cuantas cargas. Para visualizarlo se debe considerar que en 1740 entraron a Antioquia, de manera legal, solo 19 cargas de cacao –cada carga tenía un peso que variaba aproximadamente entre 120 y 140 kilos que era lo que podía transportar una mula–⁹⁴, y que, luego de décadas de crecimiento casi continuo, la cantidad apenas llegaba a las 243 cargas en 1805⁹⁵.

Sin embargo, para darle sentido a esas cifras, hay que tomar en cuenta las características demográficas de ese período. Cabe recordar que en 1777, la población total de Antioquia ascendía a 46.556 habitantes, y que en 1808 llegó a 110.662⁹⁶. Es claro, por lo tanto, que las mercancías transportadas se ajustan a las necesidades de las personas que habitaban la región. Adicionalmente, es necesario considerar que, el notable crecimiento demográfico de las últimas décadas del periodo colonial, supone que, en términos per cápita, el nivel de mercancías importadas se mantuviera relativamente constante oscilando alrededor de los 3 pesos por habitante. Más allá de esa precisión, lo que resulta más notable es que en la época anterior al levantamiento del primer censo, período para el que no existen estimativos demográficos confiables, dada la cifra que se registró en 1777, es improbable que la población hubiera crecido al mismo ritmo de los años posteriores y, en

⁹³ Ibid, p.90.

⁹⁴ Frank Safford, *“El problema de los transportes en Colombia en el siglo XIX”*, en: Adolfo Meisel y María Teresa Ramírez (editores). *Economía colombiana del siglo XIX*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, 2010, p.525.

⁹⁵ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 -1810*, p.120.

⁹⁶ Hermes Tovar Pinzón, *Convocatoria al poder del número: Censos y Estadísticas de la Nueva Granada, 1750 – 1830*, p.124.

consecuencia, durante las décadas intermedias del siglo XVIII, debió observarse, casi con seguridad, un incremento significativo en las importaciones per cápita que ingresaban a la Provincia.

Esta correlación de factores, conduce a considerar que el movimiento y las ganancias producto del comercio eran resultado, en buena medida, del oro que se extraía y exportaba. En ese sentido, Twinam, al compilar los registros concernientes a la introducción de oro a la Casa de Fundición, aporta una valiosa información que avala una vez más el dinamismo económico de la región a finales del siglo XVIII. Más allá de los subregistros que pueda contener, en el gráfico 1-2 se observa el panorama general que mostró la minería entre 1670 y 1810⁹⁷. Se aprecia, claramente, que durante ese lapso, el sector nunca atravesó por una crisis significativa; al contrario, a partir de 1750 inicia una tendencia creciente que solo se verá frenada en la primera década del siglo XIX; aunque como lo señala Twinam, es discutible que se haya presentado un verdadero quiebre en la tendencia, pues las cifras de ese período, por distintas razones, son poco confiables⁹⁸. Según los datos compilados, entre 1670 y 1749 el promedio de oro fundido ascendió a 22.485 pesos anuales; entre 1750 y 1779 a 59.521 y entre 1780 y 1799, alcanzó la notable cifra de 236.529 pesos al año⁹⁹. Eso sí, al igual que con las importaciones, el acelerado crecimiento demográfico de esos años hace que, en términos per cápita, el aumento sea menos espectacular.

Las estadísticas anteriores no solo cuestionan la imagen tradicional de una Antioquia pobre y atrasada durante la colonia, sino que además sugieren que el buen desempeño de la minería y el comercio debieron dar lugar a la consolidación de elites en cada uno de esos sectores, y en el conjunto de la región. Dado el inmenso protagonismo de los “mazamorreros” en la producción minera, puede pensarse que esa actividad difícilmente permitió la acumulación de grandes capitales. En efecto, el oro que podía extraer e intercambiar uno de esos personajes, en la mayoría de los casos, apenas alcanzaba para cubrir las necesidades básicas de su familia. Eso sí, según Safford, esa producción de

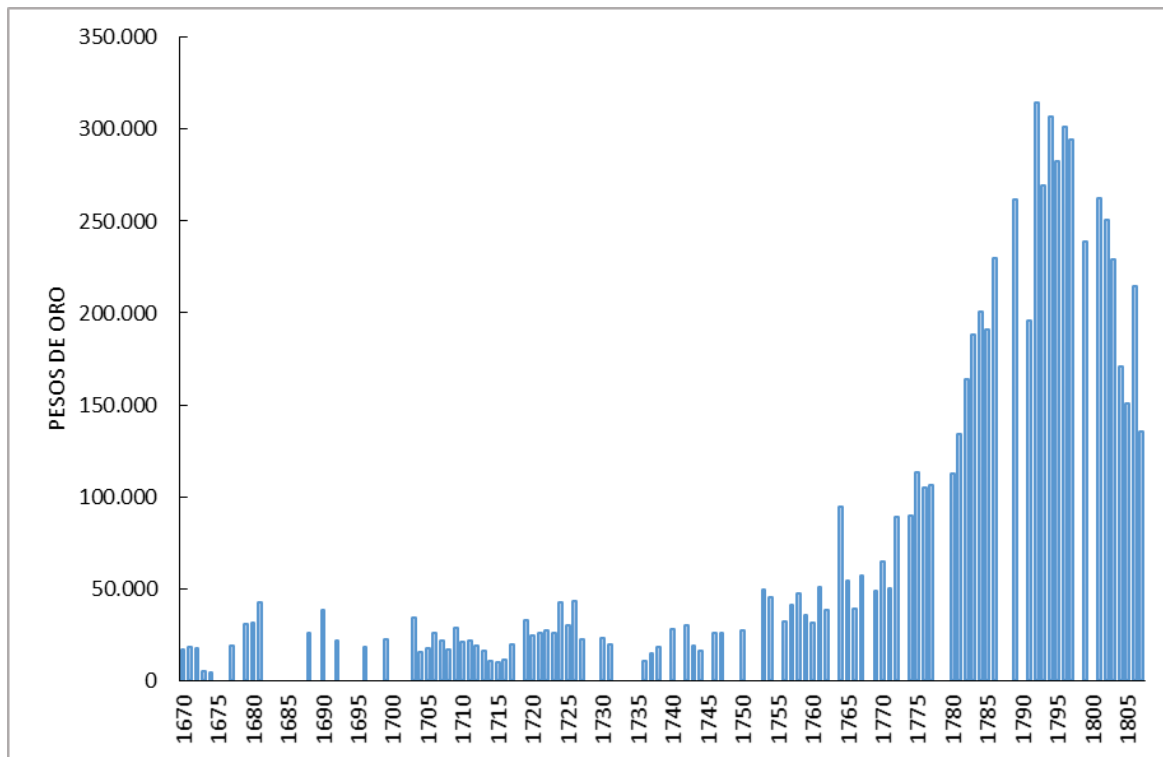
⁹⁷ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 -1810*, p.59.

⁹⁸ *Ibid*, p.61.

⁹⁹ *Ibid*, p.62.

subsistencia, a pesar de que solo permitía niveles de consumo muy limitados, no era poca cosa, pues era equivalente a entre cuatro y seis reales diarios, mientras que en el altiplano de la Cordillera Oriental, un jornalero apenas ganaba un real al día¹⁰⁰.

Gráfico 1-2: Introducción anual de oro a la Casa de fundición, 1670 – 1807¹⁰¹



En todo caso, el hallazgo de Safford debe ser matizado, pues también es cierto que en Antioquia, y particularmente en las zonas mineras alejadas de los principales centros poblados, el precio de los productos era mucho más alto, por lo que el balance es menos claro de lo que sugiere la simple comparación de ingresos. Pero más allá de esa dificultad, y de la prevalencia de la pequeña minería, algunos grandes empresarios pudieron tener éxito y construir importantes fortunas. Los registros de fundición, aunque deben tomarse con cuidado, permiten establecer una clasificación como la que se muestra en la tabla 1-

¹⁰⁰ Frank Safford, “Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano”, p, 63.
¹⁰¹ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 -1810*, p.60.

1, en donde claramente se observa que en el período comprendido entre 1775 y 1808, 27 personas llevaron a la fundición más de 5.000 pesos, y de ellos, 12 –cuyos nombres aparecen reseñados en la tabla 1-2–, introdujeron más de 10.000 pesos en ese lapso de tiempo.

Tabla 1-1: Distribución de la contribución de los mineros a la fundición, 1775 – 1808¹⁰²

Pesos de oro llevados a la fundición	Número de mineros	Porcentaje del total
Menos de 500	73	34,3%
Entre 501 y 1.000	44	20,7%
Entre 1.001 y 5.000	69	32,4%
Entre 5.001 y 10.000	15	7,0%
Más de 10.000	12	5,6%

Tabla 1-2: Los mineros más ricos de Antioquia, 1775 – 1808¹⁰³

Minero	Total para fundición (pesos de oro)	Período de tiempo	Número de años del total	Promedio anual (pesos de oro)
Antonio Palacios	45.747	1791 – 1807	16	2.859
Madres monjas	13.830	1792 – 1799	7	1.976
Francisco Restrepo	13.330	1791 – 1807	16	833
Gabriel Muñoz	13.016	1789 – 1802	13	1.001
Felipe Barrientos	12.470	1793 – 1807	14	891
Ignacio Gutiérrez	12.464	1779 – 1803	24	519
Sancho Londoño	12.118	1775 – 1791	16	757
Josef. M. Jaramillo	12.083	1791 – 1806	15	806
Juan S. de Villa	12.074	1782 – 1795	13	929
Plácido Misas	11.819	1785 – 1807	22	537
Manuel Londoño	11.514	1791 – 1807	16	720
Joachim Barrientos	11.201	1784 – 1797	13	862

Con el comercio sucedió algo similar, pues como decía Twinam: “si la minería era el corazón de la economía antioqueña, el comercio era su sangre”¹⁰⁴. De hecho, dentro del grupo de importadores que, casi sin excepción, estaba conformado por los comerciantes más poderosos, la misma autora identificó 1.028 personas que introdujeron mercancías a

¹⁰² Ibid, p.85.

¹⁰³ Ibid, p.86.

¹⁰⁴ Ibid, p.90.

Antioquia entre 1763 y 1810. En la tabla 1-3, puede observarse la distribución según los montos importados. Aunque establecer un punto de corte no deja de ser un ejercicio arbitrario, siguiendo a Uribe y Álvarez, puede decirse que la elite comercial estaba definida por las veinte personas que durante ese período introdujeron más de 50.000 pesos de oro en mercancías, cifra que correspondía aproximadamente al 2% del total de los introductores, pero que representaba cerca de la tercera parte de las importaciones¹⁰⁵. Los nombres de esos grandes comerciantes se presentan en la tabla 1-4.

Tabla 1-3: Distribución de los grupos de comerciantes en Antioquia, 1763 – 1810¹⁰⁶

Cantidad (pesos de oro)	Número de comerciantes	Porcentaje del total	Valor total de las mercancías (pesos de oro)	Porcentaje del total de mercancías
Menos de 1.000	433	42,1%	192.786	3,2%
Entre 1.001 y 10.000	469	45,6%	1.634.259	27,4%
Entre 10.001 y 50.000	106	10,3%	2.171.828	36,4%
Entre 50.001 y 100.000	13	1,3%	1.088.142	18,2%
Más de 100.000	7	0,7%	884.898	14,8%
Total	1.028	100%	5.971.913	100%

En su famoso informe, Mon y Velarde calculaba que los grandes comerciantes obtenían utilidades del 30% respecto al precio de venta¹⁰⁷. Lo interesante de ese dato, es que al usarlo para calcular las ganancias anuales de los veinte comerciantes más importantes, Twinam encontró que estas variaban en un rango que iba desde los 490 a los 3.565 pesos anuales. Las cifras eran considerables, pero lo que más le llamó la atención es que eran superiores a las de los grandes mineros, que oscilaban entre los 519 y los 2.859 pesos; lo que la hizo concluir que los comerciantes eran “ligeramente más prósperos que los mineros”¹⁰⁸. Esos números, a la larga, contribuyeron a que los grandes introductores de mercancías, junto con algunos miembros destacados del comercio local, no solo terminaran conformando la elite comercial, sino también la elite social e incluso la política,

¹⁰⁵ María T María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.155.

¹⁰⁶ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 - 1810*, p.149.

¹⁰⁷ Ibid, p.149.

¹⁰⁸ Ibid, p.149.

que fue la que rigió los destinos de la provincia durante las décadas finales del período colonial.

Tabla 1-4: Nombres y ganancias aproximadas de los veinte mayores comerciantes antioqueños, 1767 – 1808¹⁰⁹

Comerciante	Sede	Período	Total de importaciones	Promedio anual (pesos de oro)	Ganancia anual aproximada del 30%
Francisco Campuzano	Rionegro	1776 – 1808	244.427	7.638	2.291
Miguel María Uribe	Medellín	1779 – 1808	166.691	5.747	1.724
Diego Sánchez Rendón	Rionegro	1792 – 1805	154.522	11.886	3.565
Bernardo Martínez	Antioquia	1768 – 1787	150.689	7.931	2.379
Juan Pablo Pérez de Rublas	Antioquia	1770 – 1800	127.068	4.236	1.270
José María Montoya	Rionegro	1784 – 1808	122.743	5.114	1.534
Juan Berrío	Rionegro	1795 – 1806	122.002	11.091	3.327
Francisco Javier Montoya	Rionegro	1769 – 1808	95.624	2.452	735
Crisanto Córdova	Rionegro	1792 – 1807	89.772	5.984	1.795
Francisco Pizano	Medellín	1788 – 1808	80.746	4.037	1.211
José María Aranzazu	Rionegro	1791 – 1800	75.416	8.380	2.514
Miguel Jerónimo Posada	Medellín	1769 – 1787	75.239	4.180	1.254
Juan F. Rodríguez Obeso	Medellín	1799 – 1808	65.430	7.270	2.181
Juan A. González de Leyva	Rionegro	1767 – 1804	60.556	1.636	490
José Antonio Mora	Medellín	1780 – 1808	59.942	3.155	946
Juan José Callexas	Medellín	1770 – 1789	59.417	3.127	938
Juan Esteban Martínez	Antioquia	1783 – 1806	58.449	2.541	762
Mateo Molina	Medellín	1793 – 1808	58.263	3.884	1.165
Juan Carrasquilla	Medellín	1785 – 1808	54.914	2.388	716
Francisco López de Hurtado	Medellín	1793 – 1808	51.130	3.280	984

Sin embargo, es preciso matizar el éxito que alcanzaron los comerciantes. Sin duda, les permitió establecerse firmemente en el ámbito social, e igualmente, los volúmenes de venta y las utilidades conseguidas garantizaron la posibilidad de acumular cantidades importantes de capital; pero, por otro lado, las sumas rara vez fueron lo suficientemente significativas para permitir que el comerciante se retirara a vivir de la renta¹¹⁰. En gran medida, el éxito implicaba mantener una dedicación completa al negocio, un compromiso que continuarán sus hijos y nietos en las décadas siguientes. Es posible que, como dicen Uribe y Álvarez, esa “tendencia hacia el trabajo material y manual, orientado hacia

¹⁰⁹ Ibid, p.150.

¹¹⁰ Frank Safford, “Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano”, p, 51.

resultados útiles [...]”¹¹¹, o en otras palabras, la famosa ética laboral que caracterizó a las generaciones siguientes, tuviera origen en la situación vivida por los comerciantes de la segunda mitad del siglo XVIII. Pero más allá de que esa hipótesis sea cierta, de lo que no cabe duda es que, durante ese período, lejos de acrecentarse el atesoramiento, la compra de bienes suntuarios o la inversión en otros sectores, gran parte de las utilidades siguieron reinvirtiéndose en la minería y en el comercio de importación.

1.2 La familia y la economía

Para comprender cabalmente la forma cómo los grandes comerciantes, y en menor medida los principales mineros, se convirtieron en la elite regional, es necesario detenerse primero en el rol económico que desempeñó la familia, tanto en ese período, como en el siglo siguiente. Al hacer énfasis en las relaciones de parentesco, no solo es posible identificar la constitución y persistencia de las elites, sino también el sentido de algunas de las decisiones que tomaron y, además, establecer puntos de conexión con el período siguiente, dejando ver que el proceso de Independencia no creó una ruptura tan radical como a veces se insinúa. Para abordar esos temas, conviene utilizar como referencia el concepto de red parental propuesto por María Teresa Uribe de Hincapié y José María Álvarez, que puede definirse como:

[...] una red social que articula sus agentes mediante lazos de alianza, filiación, paternidad, protección, obediencia, autoridad y solidaridad para el logro de objetivos que trascienden la órbita de las relaciones familiares y sus funciones básicas. Estos agentes se expresan en múltiples campos de la vida social como el económico, el cultural, el sentido común y las estructuras administrativas; hacen parte de una red social mediante la cual se ejerce el control y la dominación, y que se constituye en un dispositivo de poder¹¹².

¹¹¹ María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.268.

¹¹² María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.187.

Hay que notar que la definición va más allá de la simple unidad familiar de padres e hijos, e incluye a aquellas personas que no tienen vínculos directos por sangre, sino que pueden estarlo por lazos de afinidad¹¹³. La literatura identifica dos formas complementarias mediante las cuales se formaron las elites en América Latina: el linaje o filiación y la alianza¹¹⁴. La primera, implicaba la permanencia del apellido familiar a través de varias generaciones, un apellido que normalmente pertenecía a alguno de los primeros conquistadores o colonizadores, o en su defecto, a alguien que más adelante recibiría algún tipo de reconocimiento por parte de la Corona, y que con independencia de las circunstancias exactas del origen, supuso una ventaja de partida inestimable que le permitió a las generaciones siguientes seguir expandiendo su riqueza y poder. En esa modalidad, el rango se heredaba por vía paterna, y el afán esencial de la familia consistía en preservar el linaje¹¹⁵.

Sin embargo, en el caso de Antioquia, esa vía tuvo un papel marginal, y fue la alianza el mecanismo básico mediante el que se conformaron las elites. La forma específica como se sellaron esas alianzas fue el matrimonio, mecanismo que tenía la ventaja de otorgarle respaldo jurídico y religioso a la unión de dos familias¹¹⁶. Como es lógico, esa vía da una falsa imagen de movilidad social que confundió a los investigadores durante mucho tiempo. Dado que al rastrear los apellidos de las elites, como los que se incluyen en las tablas anteriores, descubrían que nunca se mantenían, y que por el contrario, lo normal era que se renovaran casi en su totalidad entre una generación y otra, concluían que, Antioquia era una sociedad abierta en donde primaba el mérito individual y no los títulos y honores heredados¹¹⁷. Lo que pasaron por alto, es que en las alianzas, la continuidad se establecía por parte de la madre y no del padre¹¹⁸, lo que implicaba que los apellidos se perdieran, pero que los troncos familiares conservara su influencia y poder.

¹¹³ Ibid, p.187 y 188.

¹¹⁴ Ibid, p.192.

¹¹⁵ Juan Santiago Correa Restrepo, *Minería y comercio: las raíces de la elite antioqueña*, p.85.

¹¹⁶ María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.192.

¹¹⁷ Es por ejemplo el caso de Brew. Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.4 y 5.

¹¹⁸ María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.192.

El caso paradigmático lo constituyó la reorientación de los grandes capitales hacia el comercio, cuando las hijas de los mineros más grandes terminaron casadas con comerciantes en ascenso. Por ejemplo, uno de los nombres que aparece en la tabla 1-4, Bernardo Martínez, quien a la sazón era el mayor comerciante de Santa Fe de Antioquia, había recibido un impulso notable al casarse con Francisca Ferreiro, cuyo padre, Antonio Ferreiro, había sido dueño de las minas de Buriticá en 1705. Otro caso, el de Antonio González de Leyva, que era uno de los principales comerciantes de Rionegro, solo se entiende al notar que se había casado con Ana María Villegas, heredera de tres de las más grandes fortunas mineras de Antioquia, conseguidas por sus abuelos en las minas del río Buey, las minas de la Mosca y el Real de Minas de Guarne¹¹⁹.

Como ejemplo final, cabe mencionar a Juan Carrasquilla y Monge, un comerciante español que había llegado a Medellín en la segunda mitad del siglo XVIII, y que al casarse con Antonia Posada, quedó al mando de importantes intereses mineros en Guarne, el Valle de Aburrá, el Valle de los Osos y de intereses agrícolas en el Valle de Aburrá y Santa Fe de Antioquia¹²⁰. Los tres casos, que son apenas una breve muestra de lo ocurrido, indican cómo las fortunas comerciales deben mucho a los capitales conseguidos en la minería, y enseñan también las razones por las cuales los Ferreiro, Villegas y Posada, no aparecen en las listas de las elites económicas de finales del siglo XVIII, aunque sin duda, una exploración más detallada de los árboles genealógicos revela que eso nada tenía que ver con una gran movilidad social o, para utilizar la terminología de Pareto, con una constante circulación de las elites.

Es importante destacar un grupo para el cual el acceso a la elite estuvo siempre abierto, el de los españoles llegados durante el siglo XVIII, ya que muchas familias de mestizos y mulatos que habían podido hacer fortuna durante los primeros dos siglos de vida colonial, encontraban la oportunidad de “blanquearse”, al casar a sus hijas con los recién llegados, que inmediatamente se convertían en parte integrante de la elite. Uribe y Álvarez, analizando las genealogías de Arango Mejía, señalan que entre los siglos XVI y XIX, se registran 377 apellidos que habían sido introducidos a la región por 483 individuos, 371 de

¹¹⁹ Ibid, p.213.

¹²⁰ Juan Santiago Correa Restrepo, *Minería y comercio: las raíces de la elite antioqueña*, p.85.

los cuales habían nacido en España y 112 en otras partes de la Nueva Granada. De los 326 para los que existe alguna información detallada, se sabe que solo el 25% llegó a Antioquia durante el primer siglo y medio de poblamiento, y que si bien durante la segunda mitad del siglo XVII comienza a acelerarse la migración, es en el siglo XVIII cuando llega el mayor número¹²¹.

Dado que esa migración fue esencialmente masculina, pues fueron muy pocas las familias completas que llegaron, esos hombres terminaron integrándose a las redes parentales de familias que ya llevaban varias generaciones asentadas en Antioquia. De hecho, el 92% de los forasteros se casaron después de su llegada –en algunos casos hasta tres veces–, lo que supuso dotar con su apellido a las redes parentales dominantes. Pero más allá de ese papel, las redes se constituyeron en el mejor vehículo para canalizar los recursos y los conocimientos técnicos hacia emprendimientos de gran magnitud que superaban lo que podía realizar un individuo por su cuenta¹²². Lo normal era que los miembros de una misma familia, como hermanos y primos, se asociaran comercialmente y manejaran los intereses de los más viejos, las viudas y los menores de la familia, así como también los intereses comerciales que desbordaran los límites del clan familiar.

Es más, los vínculos que inevitablemente había que establecer con personas externas a la familia, cuando escalaban hasta convertirse en estrechas relaciones de negocios, normalmente terminaban formalizándose con un matrimonio¹²³. Esas redes, que Restrepo denomina “la gran parentela”¹²⁴, cumplían también una función de control, dado que no había mecanismos legales que definieran de manera precisa la forma como debía operar una sociedad de negocios, así como tampoco existían mecanismos que permitieran fiscalizar adecuadamente los pormenores de la actividad económica –no es que el Estado no interviniera, solo que su papel estaba supeditado a los asuntos de mayor relevancia que trascendían los estrechos límites de esas asociaciones–; los lazos parentales aparecían como un medio idóneo para garantizar el cumplimiento de los compromisos

¹²¹ María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.194 y 195.

¹²² Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.112.

¹²³ María T María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.78.

¹²⁴ Jorge Restrepo, *Retrato de un patriarca antioqueño*. Bogotá: Banco de la República, 1992, p.4

adquiridos, el pago de las deudas contraídas, el manejo honrado de los recursos y la toma de decisiones de negocio como importar mercancía o explotar una mina en un lugar alejado e inhóspito.

Ese último aspecto permite introducir otra de las características de ese tipo de alianza: la doble forma que adoptó su expansión. Por una parte, las redes se ampliaron de manera vertical al integrar diferentes niveles de comerciantes, que iban desde el gran importador de mercancías extranjeras, quien normalmente ocupaba el centro de la red, hasta los mayoristas locales y los pequeños comerciantes que intercambiaban bienes en lejanas zonas mineras. Estos últimos puestos, que solían ser ocupados por primos y parientes lejanos, aunque eran el último eslabón, desempeñaban un rol esencial, pues no solo accedían al oro, sino que además, al estirar el alcance geográfico de la red, proveían información fundamental para las decisiones y las estrategias que definían los miembros más poderosos del grupo familiar. En sentido estricto, aunque muchas veces sea difícil precisar sus límites, la red parental tenía un nivel adicional: las clientelas.

Es evidente que el número de matrimonios posible era limitado, y generalmente se reservaba para sellar los grandes acuerdos pero, por su propia lógica, los comerciantes debían establecer relaciones con cientos o hasta miles de personas. Al igual que con los negocios más importantes, la confianza también era importante en esas transacciones, de modo que, de forma natural, emergía una relación clientelar que además del intercambio de mercancías, también supuso la prestación de otros servicios, la solidaridad en temas sociales, la colaboración en asuntos personales, y hasta la lealtad en temas políticos. En sentido estricto, muchos de los compromisos derivados de esas relaciones parecerían no responder a la lógica económica, pero si se piensa que mediante ellos se fortalecía la relación y se creaba confianza, se entiende que eran inversiones que tenían todo el sentido en el largo plazo. Ann Twinam, por ejemplo, describe la relación que Mateo Molina tenía con sus clientes habituales:

[...] hijos, madres y esposas llegaban donde Molina con cartas de sus padres y esposos, y si su crédito era bueno, Molina les suministraba el dinero solicitado [...] un medellinense que se encontraba ausente envió a su hijo a la Villa para comprar frijoles y cerdos [sic] como estos artículos no se vendían en la tienda, este prestó dinero al muchacho para que los comprara en otra parte [...] cuando murió el

esposo de doña Rita Molina el comerciante arregló el funeral, pagó al sacerdote e inició los trámites legales para cobrar sus deudas; los costos del traje, el funeral y el papel sellado se anotaron en la cuenta de su viuda [...]. Molina es pues no solo transportador y vendedor de mercancías y evaluador de oro, sino también banquero, padre en ausencia, promotor, cartero y despachador de fórmulas¹²⁵.

Ese tipo de actuación no se modificará después de la Independencia, pues como se verá en el capítulo 2, José María Botero Arango, actuaba de forma muy similar con sus clientes de Santa Fe de Antioquia cincuenta años después. En sus libros contables, además de anotar las transacciones, muchas veces dejó constancia de la prestación de servicios adicionales para sus clientes, que solían ser gratuitos y que en ocasiones alcanzaban gran complejidad. Registraba con cierta frecuencia la entrega de adelantos de dinero a esposas e hijos de algunos de sus clientes, también les ayudaba a comprar mercancías que no vendía regularmente en su tienda, les entregaba recomendaciones, los orientaba a ellos o a sus hijos en la realización de ciertas diligencias, y en fin, terminaba convirtiéndose en la cabeza, de lo que podría catalogarse como una familia extremadamente amplia.

A su vez, la expansión también se hizo de forma horizontal, integrando en la red parental actividades y negocios muy diversos. Es así como en una familia de comerciantes, era común encontrar algunos hermanos, primos, yernos y otros representantes que se dedicaban a la minería, a la agricultura, que tenían intereses en la construcción de caminos y en asuntos relacionados con la administración provincial, y también, algunos que se vinculaban directamente con la actividad política¹²⁶. De nuevo, aparentemente es una estrategia que va en contravía de una lógica estrictamente económica que priorice la especialización productiva pero, de hecho, era un mecanismo ideal para minimizar los riesgos en un entorno y unas actividades en donde la incertidumbre era la nota predominante. De esta forma, al presentarse un revés económico importante, una situación que a largo plazo resultaba muy probable, la familia no se veía abocada al

¹²⁵ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 - 1810*, p.147.

¹²⁶ María T María Teresa Uribe de Hincapié y Jesús María Álvarez, *Raíces del poder regional: el caso antioqueño*, p.219.

hundimiento definitivo; e incluso, los miembros que salían indemnes podían ayudar a recuperarse a los que habían sufrido el impacto más negativo.

Al final, la expansión de las redes parentales, tanto vertical como horizontal, generó una concentración del poder económico que invariablemente se reflejó también en el ámbito político. La actividad empresarial nunca se realizaba en el vacío, al contrario, el éxito de cualquier emprendimiento dependía en un alto porcentaje de las oportunidades o las restricciones que imponía el Estado. Sin necesidad de detallar casos de intervención burda, es obvio que las decisiones políticas, tanto por acción como por omisión, podían representar el fracaso de un determinado negocio. Lógicamente, los comerciantes y los demás empresarios, que en principio debían someterse pasivamente a las determinaciones de los gobernantes, buscaban, por todos los medios a su alcance, incidir en esas decisiones de modo que sirvieran a sus intereses particulares. Para los más pequeños, especialmente cuando no estaban organizados, se trataba de una tarea en extremo difícil, pero a medida que aumentaba su músculo financiero, se hacía cada vez más fácil adquirir esa influencia.

Al igual que con el estudio de las elites, un repaso rápido de los nombres de quienes detentaron el poder político, ha hecho que se crea que en Antioquia la economía y la política se movieron en dos esferas separadas. De hecho, durante mucho tiempo persistió el mito que apuntaba que, durante el siglo XIX, mientras que en el resto del país la obsesión por la política era fuente de intensas rivalidades y constantes guerras, en Antioquia, el predominio de los intereses comerciales, mantuvo a la región relativamente al margen de esos conflictos. Esa idea, desacreditada por todas las investigaciones que se ocupan del caso¹²⁷, también oculta el hecho que gran parte de la dirigencia regional pertenecía a alguna de las redes parentales más importantes. En algunas ocasiones, el cabeza de familia intervino directamente; al fin y al cabo durante el siglo XIX personajes como Gabriel Echeverri, Alejo Santamaría o Luciano Restrepo ocupaban el máximo cargo político de la

¹²⁷ Luis Javier Ortiz Mesa, *Aspectos políticos del federalismo en Antioquia 1850 – 1880*. Medellín: Universidad Nacional, 1985. Luis Javier Villegas, *Las vías de la legitimación de un poder: la administración presidida por Pedro Justo Berrío en el Estado Soberano de Antioquia, 1864-1873*. Bogotá: Colcultura, 1996. Fernando Botero H., *Estado, Nación y Provincia de Antioquia, guerras civiles e invención de la región, 1829 - 1863*. Medellín: Hombre Nuevo Editores, 2003.

región –los dos primeros como prefectos de la Provincia de Antioquia y el último, como Presidente del Estado Soberano–, pero lo normal es que esas tareas las realizaran otros miembros de sus redes, y que ellos se mantuvieran en un discreto segundo plano, como miembros de la Legislatura u ocupando un cargo menor, que en todo caso, les daba acceso directo a los círculos en donde se tomaban las grandes decisiones.

En el período que media entre 1780 y 1810, el 86% de los funcionarios del cabildo de Medellín eran mineros o comerciantes. Durante ese lapso, 183 personas ocuparon puestos en el cabildo, 35 como regidores y 148 en cargos de elección anual. 30 de los 35 regidores, es decir el 86%, se dedicaban a la minería, al comercio o a las dos actividades a la vez. Lo mismo sucedía con los cargos de elección anual, en donde mineros y comerciantes representaban el 72% del total¹²⁸. Es necesario señalar que esos resultados no son enteramente sorprendentes, ya que los puestos de elección anual guardaban una estrecha relación con la riqueza de sus ocupantes. Ese nexo, como afirma Twinam “sugiere que los funcionarios del cabildo de Medellín eran agudamente conscientes de la riqueza de un posible candidato cuando votaban por él para un determinado cargo en el cabildo”¹²⁹.

Entre los mineros, solo 14 tenían el promedio de ingresos que registraban los alcaldes de primer voto; lo que indica que solo los más poderosos entre ellos alcanzaron tal dignidad. Con los comerciantes ocurría algo parecido: los que ocuparon ese mismo cargo tenían en promedio ingresos de 11.307 pesos de oro anuales, una enorme cifra que solo alcanzaban 38 individuos –que importaban el 64% de la mercancía que llegaba a Medellín–¹³⁰. Pero más curioso, quienes ocuparon el puesto de alcalde segundo, tenían ingresos que promediaban los 21.238 pesos anuales. En los cargos menores, como Procurador General, Procurador de Menores y Alcalde de la Santa Hermandad, no solo su participación disminuía, sino que también era menor el ingreso de quienes detentaban los cargos. Es así como los comerciantes que fueron Procuradores Generales tenían ingresos

¹²⁸ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 - 1810*, p.280.

¹²⁹ Ibid, p.195.

¹³⁰ Ibid, p.196.

promedio de solo 1.890 pesos, –y los mineros en la posición equivalente, ganaban 2.929 pesos–¹³¹.

Como se dijo antes, las cosas no se modificaron demasiado después de la Independencia, aunque eso sí, la participación de los empresarios en el ámbito político se volvió más sutil, y a menudo se realizó a través de terceros. A las figuras ya reseñadas, cabe agregar la participación de Fernando Restrepo Soto en la Legislatura del Estado en los bienios de 1867 y 1868, y en los dos que se extendieron entre 1871 y 1875. Asimismo, Julián Vásquez Calle, participó en 1865 y entre 1871 y 1875. Sin embargo, son personajes como Néstor Castro, Abraham Moreno, Silverio Arango, Francisco Antonio Álvarez, Abraham García y otros, quienes repetirán con mayor frecuencia en esos cargos, personas que en apariencia se habían dedicado de lleno a la actividad política y que nada tenían que ver con el mundo económico. Lo cierto es que si se explora con más detalle, todos ellos pertenecían a alguna de las redes parentales más poderosas, bien por filiación directa, o mediante matrimonio con alguna de las hijas de la cabeza del clan familiar. Luis Javier Ortiz, lo sintetizó muy bien al referirse a lo sucedido en el cabildo de Medellín:

En los cincuenta, el Cabildo estuvo compuesto por comerciantes liberales como Alejo Santamaría, Luciano López, Víctor Callejas, Pedro Uribe Fernández, Prospero Restrepo y Luis María Sañudo; por comerciantes conservadores como Castor M. Jaramillo y José María Uribe; por artesanos liberales como Antonio María Rodríguez, Santiago Sanín, José de la Cruz Mondragón y Vicente Villa Rojas; médicos como Sinforiano Hernández, José Manuel Arango y Manuel Vicente de la Roche [de origen francés]; y el constructor de obras públicas Juan José Mora Berrío¹³².

Ortiz muestra que ese patrón se mantuvo en las décadas siguientes. En los sesenta hicieron presencia en el cabildo: Manuel Uribe Santamaría, Pascual Gutiérrez de Lara, Marcelino Posada y Juan B. Vásquez; en los setenta, participaron Carlos Coriolano

¹³¹ Ibid, p.196.

¹³² Luis Javier Ortiz, *“Antioquia bajo el federalismo”*, en: Jorge Orlando Melo (editor). Historia de Antioquia. Medellín: Suramericana de Seguros, 1988, p.190-191.

Amador, Eduardo Vásquez, Gabriel Echeverri, Leocadio María Arango, José María Botero Pardo y Mariano Callejas. En los ochenta estuvieron Juan Pablo Arango B., José María Díaz, Tulio Ospina y Emilio Restrepo Callejas. Lo mismo ocurrió en la década del noventa y la primera del siglo XX¹³³.

1.3 ¿Ruptura republicana?

¿Qué sentido tiene repasar los procesos ocurridos durante el último siglo de vida colonial? Para algunos autores, la Independencia constituyó un punto de inflexión definitivo, un proceso que borró las estructuras existentes y creó unas reglas de juego por entero diferentes. Bajo esa perspectiva, son escasas las continuidades con el mundo colonial y no tiene mucho sentido detenerse en sus particularidades; al fin y al cabo, como señaló Brew, “la “élite” empresarial que dirigió la industrialización en el siglo XX surgió en el periodo entre 1820 – 1880, de una clase de hombres humildes y desconocidos”¹³⁴. Según esa lógica, el comercio, y en sentido amplio, la mayor parte de las actividades que se realizaron durante las décadas siguientes, tuvieron origen en los años veinte y treinta del siglo XIX, cuando hombres nuevos y capaces, aprovechando el vacío ocasionado por los recientes cambios políticos, implementaron una nueva forma de hacer negocios y se convirtieron en la nueva elite, que desde entonces, estaría al frente de la economía de la región.

El único punto de conexión significativo con el pasado, provenía de la minería. Pero con el derrumbe de la rígida estructura racial y de clases preexistente, fueron grupos menospreciados, como el de los “mazamorreros”, los que pudieron aprovechar las nuevas oportunidades económicas que se abrían, oportunidades que no solo sirvieron para enriquecerse personalmente, sino que también dotaron a Antioquia del dinamismo que la caracterizaría de ahí en adelante. Autores de claro talante regionalista y anecdótico, muy populares a mediados del siglo XX, el último de los cuales quizá sea Agustín Jaramillo con su famosa obra “los titanes del comercio colombiano”¹³⁵, siempre han adoptado ese punto

¹³³ Ibid, p.196.

¹³⁴ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.1.

¹³⁵ Agustín Jaramillo, *Los titanes del comercio colombiano: sus vidas, sus logros, sus secretos*. Medellín: Editorial Lealon, 1996.

de vista para resaltar la figura de unos hombres humildes, surgidos de la nada, que gracias a su esfuerzo y constancia, lograron erigir grandes imperios comerciales que los convirtieron en los principales actores de la economía antioqueña durante el resto del siglo, y cuyos descendientes, manteniendo la tradición familiar, fundaron las primeras industrias a comienzos del siglo XX.

Naturalmente, el fenómeno es mucho más complicado de lo que indica esa narrativa. Por sus mismas características, el comercio está sujeto a mayores oscilaciones que otros sectores, en especial si se compara con lo que sucedía en otras regiones en donde el éxito estaba asociado, en buena medida, a las ventajas que ofrecía la propiedad de la tierra. La incertidumbre y todos los peligros que llevaba aparejada la actividad comercial, evidentemente hacían más probable que un individuo o una familia se enfrentaran a la bancarrota. Pero como se indicó antes, los comerciantes encontraron mecanismos para minimizar esos riesgos, tanto así que durante el siglo XIX, las quiebras definitivas fueron un asunto poco frecuente. De hecho, la de los Montoya, parece haber sido la única gran fortuna que se perdió durante ese período –en concreto en 1858–. Eugenio M. Uribe, quien se quejó de haberse arruinado en la guerra civil de 1860, al poco tiempo no solo había regresado a los negocios sino que su familia estaba invirtiendo fuertes sumas de dinero en una fundición¹³⁶.

En todo caso, reconociendo que el talento y la suerte jugaban un papel importante, los apellidos y la pertenencia a una determinada red parental siguieron teniendo una incidencia indiscutible. Es cierto que algunos de los individuos más exitosos no hacían parte de las ramas principales de las familias más poderosas de finales de la colonia, pero su supuesto ascenso desde la nada, también debe matizarse. Por ejemplo, siempre se ha puesto como ejemplo a los hermanos Pedro y Julián Vásquez Calle que, de simples jornaleros en Angostura, pasaron a ser dos de los hombres más ricos de Antioquia, e incluso de Colombia, a mediados del siglo XIX¹³⁷. Muchas veces, quizá para agrandar su leyenda, se dice que eran simples campesinos que quedaron huérfanos desde muy temprano. Lo

¹³⁶ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.55.

¹³⁷ Agustín Jaramillo, *Los titanes del comercio colombiano: sus vidas, sus logros, sus secreto*, p.26.

cierto es que, aunque la familia no era rica y sí perdió al padre, tuvo algunas propiedades en la zona.

Además, según las genealogías de Gabriel Arango Mejía, descendían de José Vásquez Romero –muerto en 1685–, quien había tenido un rol significativo en la fundación de Medellín¹³⁸. Provenir de una rama empobrecida de un linaje importante no desmerita en nada sus logros, pero indica que la desventaja de partida tal vez no era tan dramática como a veces se ha dicho. En todo caso, fuesen cuales fuesen sus orígenes, Pedro, el mayor y más exitoso de los hermanos, en consonancia con lo dicho sobre las redes parentales, se casó con María Antonia Jaramillo Soto, que era nieta de José Antonio Soto Vélez, uno de los principales comerciantes de Medellín durante la colonia, que introdujo 2.979,10 pesos de oro a la Provincia entre 1763 y 1810¹³⁹. Vásquez era un eximio comerciante, pero sin duda, los recursos aportados por su esposa debieron suponer un impulso muy importante durante algún punto de su carrera.

La historia de Julián es similar, aunque al ser once años menor que su hermano, cuando se casó en 1830 –para esa fecha contaba con 21 años–, seguramente se benefició de los éxitos que ya estaba cosechando Pedro. Su esposa, María Antonia Barrientos Zulaibar que al momento del matrimonio no pasaba de los 13 o 14 años, era nieta de José María Zulaibar Aldape un español que importó 3.604,30 pesos a Antioquia durante las últimas tres décadas de la colonia; y de Inés Santamaría de Isaza, hija del gran comerciante Manuel Santamaría Fernández que importó 4.395,39 pesos a la Provincia, y que fue el antepasado inmediato de todos los Santamaría que integraron la elite antioqueña durante el siglo XIX. Lo interesante es que los hijos de Zulaibar e Inés Santamaría, murieron jóvenes o no dejaron descendencia, de modo que los únicos herederos de su fortuna fueron María Antonia y sus hermanos¹⁴⁰. De nuevo, es difícil precisar el peso que tuvo esa fortuna en los negocios del joven Julián, pero poca duda cabe que en esas primeras etapas debió potenciarlos de forma significativa.

¹³⁸ Gabriel Arango Mejía, *Genealogías de Antioquia y Caldas*. Cuarta Edición Medellín: Litoarte. Original de 1942, p.467.

¹³⁹ Beatriz Patiño Millán, *Los comerciantes de Medellín 1763- 1810*, p.135.

¹⁴⁰ Gabriel Arango Mejía, *Genealogías de Antioquia y Caldas*, p.563 y 564.

Algo parecido puede decirse de Gabriel Echeverri, otro de los personajes con los que suele ilustrarse la movilidad social que disfrutaron los comerciantes antioqueños en la primera parte del siglo XIX. Según la biografía escrita por su yerno Teodomiro Llano en 1890, Echeverri, que había nacido en 1796 en el paraje de Guacimal, entre Copacabana y Hatoviejo, no solo quedó huérfano desde muy joven, sino que además tuvo que luchar contra la pobreza que le sobrevino a la familia –al parecer su padre había llegado a tener una fortuna considerable en algún momento de su vida–¹⁴¹. Sin embargo, en la misma biografía, aunque trate de minimizarse el dato, se dice que la familia todavía conservaba algunas tierras y esclavos, tanto así que cuando su madre, Josefa Escobar, lo envió a trabajar para un minero portugués de apellido Albuquerque, fue acompañado por uno de sus esclavos¹⁴².

Ese no es el único indicio de que su familia, a pesar de haber caído en desgracia, provenía de algún tronco importante. Doña Josefa, más allá de todas las dificultades, se aseguró que su hijo aprendiera a leer y escribir –según Llano lo hacía muy mal–¹⁴³, pero en un contexto donde esas habilidades no eran habituales, el solo hecho de haber recibido esa instrucción, es evidencia de que su origen no era tan bajo como se ha indicado. Por otra parte, al iniciar su carrera como comerciante, Echeverri tuvo la fortuna –o quizás la habilidad–, de hacerse amigo de Juan Santamaría, uno de los hijos del ya mencionado Manuel Santamaría, quien lo tomó como su protegido y lo introdujo en el gran comercio de importación. Llano comenta que, “Oriundo de nobilísima estirpe, de apostura gallarda, de trato ameno y campechano, el joven Santamaría iba limando y puliendo á Echeverri, quien si no le iba en zaga en figura y corazón, era natural que conservase aún el aire tímido y apocado que lleva impreso generalmente el hombre pobre que ha nacido y crecido entre rústicos labriegos [...]”¹⁴⁴.

La alianza de los dos amigos quedó sellada definitivamente mediante una curiosa selección de esposas: Santamaría se casó con María Josefa Bermúdez Tirado, hija de un

¹⁴¹ Teodomiro Llano, *Biografía del señor Gabriel Echeverri*. Bogotá: Casa Editorial de Medardo Rivas, 1890, p.32.

¹⁴² *Ibid*, p.33.

¹⁴³ *Ibid*, p.32.

¹⁴⁴ *Ibid*, p.37 y 38.

español que se había enrolado en la elite antioqueña al poco tiempo de llegar y de Micaela Tirado Villa, que pertenecía a una familia que había hecho fortuna con la minería y el comercio –otro de sus hijos, José Joaquín Tirado Villa se convirtió en uno de los principales introductores de Medellín–¹⁴⁵. Ese matrimonio no tenía nada de particular, lo interesante es que Echeverri rápidamente se casó con Francisca, la hermana menor de María Josefa, que era mayor que él y que en 1819, cuando se concretó la boda, tenía 26 años, una edad relativamente avanzada para que una mujer se casara. El propio Llano reconoce que su suegro quizás no hubiera llegado tan lejos de no haber contado con la ayuda de los Santamaría y los Tirado Bermúdez. En palabras suyas:

¡Oh, si siempre se encontrara una mano benévola y generosa que levantase del polvo, y muchas veces del fango, á tántos jóvenes que nacen dignos de una buena suerte! ¡Cuántos de ellos se salvarían entonces del vicio, y aun del crimen, y llegarían á ser, como Echeverri, miembros honorables, y hasta eminentes, de la sociedad que los alberga y alimenta!¹⁴⁶

Es simplista suponer que la pertenencia a la elite está dada exclusivamente por los ingresos que una persona o una familia tienen en un momento determinado. El fenómeno tiene muchas otras particularidades como las que se tratan en el capítulo 2, pero incluso, si se mira únicamente ese aspecto, se encuentra que la independencia no trastocó decisivamente las líneas de poder económico que se habían establecido durante el siglo XVIII, o incluso antes. Por ejemplo, Fernando Restrepo Soto, cabeza de una de las más importantes casas comerciales del siglo XIX, era hijo de José María Cruz Restrepo Vélez, sobrino de Francisco Javier Restrepo que había sido un importante comerciante, y del ilustre político José Manuel Restrepo. Su origen bastaba para garantizarle una posición destacada en la sociedad antioqueña, pero su inmensa fortuna en buena medida provino de la familia de su esposa Concepción Callejas Echeverri¹⁴⁷.

¹⁴⁵ Beatriz Patiño Millán, *Los comerciantes de Medellín 1763 – 1810*, p.136.

¹⁴⁶ Teodomiro Llano, *Biografía del señor Gabriel Echeverri*, p.39.

¹⁴⁷ Gabriel Arango Mejía, *Genealogías de Antioquia y Caldas*, p.192 – 194.

Doña Concepción era sobrina de Gabriel Echeverri, un parentesco nada despreciable, teniendo en cuenta el poder que su tío tenía en 1844 cuando se celebró el matrimonio. Cabe recordar que Echeverri, poco antes –entre el 5 de agosto de 1841 y el 14 de junio de 1842– había ostentado el máximo cargo político de la región, esto es, Prefecto de la Provincia de Antioquia. Si a eso se le suman los contactos, las rutas y las oportunidades que su sola presencia podía proveer, se entiende la importancia de la boda. Sin embargo, el grueso del dinero venía de su abuelo, Juan José Callejas Domínguez, comerciante español que llegó a Antioquia en 1765, y que registró introducciones a la Provincia por valor de 2.689,86 pesos, entre esa fecha y su muerte ocurrida en 1788¹⁴⁸. Las relaciones familiares no se detenían ahí, Víctor Callejas, hermano de Concepción, fue también un comerciante muy exitoso que se erigió en cabeza de otra de las grandes casas comerciales de mediados del siglo XIX.

El apellido inmediatamente delata la procedencia de Marco A. Santamaría, otro de los nietos de Manuel Santamaría Fernández. Sin embargo, en gran medida su conexión con el período colonial viene dada por la familia de su esposa, Ramona Gaviria Uribe quien era nieta de Miguel María Uribe Vélez, que según Twinam importó anualmente entre 1779 y 1808 un promedio de 5.747 pesos, que le reportó ganancias anuales de alrededor de 1.724 pesos, lo que fácilmente lo convertía en uno de los hombres más ricos de la Provincia¹⁴⁹. Y no solo eso, era hija de José Antonio Gaviria Ochoa otro de los más destacados comerciantes de Medellín. Para no alargar excesivamente la lista, baste mencionar lo sucedido con la fortuna del que quizá fuera el más rico comerciante durante los últimos treinta años del periodo colonial: el español Francisco Campuzano¹⁵⁰.

Uno de sus hijos, Estanislao se casó con María Martina Sáenz Montoya, hija de Pedro Sáenz y prima de Francisco Montoya –hijo, a su vez de José María Montoya–, los socios de la poderosa casa “Montoya y Sáenz”. Otro hijo, Juan Crisóstomo Campuzano se casó con María Magdalena Montoya Zapata, hija de José María y hermana de Francisco y, por tanto, una prueba más de la estrecha alianza que se estableció entre las dos familias. La

¹⁴⁸ Beatriz Patiño Millán, *Los comerciantes de Medellín 1763- 1810*, p.134.

¹⁴⁹ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 – 1810*, p.150.

¹⁵⁰ Gabriel Arango Mejía, *Genealogías de Antioquia y Caldas*, p.196.

aparente desaparición del apellido que se registra después, se debe sencillamente, a que algunos de los descendientes de esos matrimonios terminaron viviendo en Bogotá, y a que la mayoría de los que permanecieron en Rionegro, eran mujeres, por lo que fue inevitable que se perdiera el apellido. Y aun así, una generación después, Flavio Campuzano, hijo de Juan Crisóstomo, terminó casado con María Paulina Santamaría Escobar, hija de Santiago Santamaría y de Quiteria Escobar. La relación con los Santamaría no se limitó a ese matrimonio tardío, mucho antes una hija de Francisco, María Paula Campuzano se había casado con José Antonio María Santamaría Isaza.

Esas intrincadas relaciones, fácilmente identificables en los muy completos registros que los genealogistas han construido por generaciones, indican que, al igual que aconteció a mediados del siglo XVIII, la sustitución de apellidos entre la elite económica y política de las décadas que siguieron a la Independencia, no implicó un proceso sistemático de movilidad social o una ruptura definitiva con las estructuras coloniales. Dado que en muchos casos el estatus se transmitió vía materna, los apellidos se perdieron, pero el capital acumulado siguió presente, alimentando la actividad empresarial de esas mismas familias. Eso no quiere decir que haya sido un proceso perfecto, pues el carácter meritocrático que hasta cierto punto tiene el comercio, contribuyó a que, de tanto en tanto, se sumara a la elite algún individuo que provenía, si no de las capas más bajas de la población, por lo menos sí de las medias. Asimismo, fue inevitable que algunas ramas familiares, que probaron ser más capaces que las restantes, tuvieran mayor éxito y que, entre el resto, algunas se marchitaran gradualmente.

1.4 Nuevos horizontes comerciales

Otra parte de la leyenda que rodea a los grandes comerciantes de la primera mitad del siglo XIX, y de forma general, otra de las grandes discontinuidades que supuestamente se habrían presentado con el mundo colonial, fue el ingente comercio que se estableció con Jamaica en las décadas que siguieron a la Independencia. Evidentemente, esa nueva ruta constituyó un hito muy importante, y también es cierto que quienes aprovecharon esa oportunidad pudieron incrementar su fortuna de forma considerable; sin embargo, como en el caso de las procedencias, la expansión de la red comercial también debe matizarse. Para empezar, la gesta que supuso lanzarse al vacío, a lo desconocido, de abandonar el encierro y la seguridad de las montañas para dirigirse a una lejana isla en el Caribe, en

donde había que negociar con extranjeros de extrañas costumbres que ni siquiera hablaban su mismo idioma, aunque no deja de tener algún grado de verdad, es una idea que claramente está sobredimensionada.

Los comerciantes antioqueños llevaban décadas viajando a Cartagena, a Santa Fe, a Popayán y a otras poblaciones del Virreinato en aras de procurarse las mercancías que luego venderían en la Provincia. De modo que el desplazarse a Jamaica, más que un hecho revolucionario, puede verse como una expansión natural de los negocios impulsada por la oportunidad de obtener ingentes ganancias. Pero además, cabe recordar que buena parte de la elite comercial de finales del siglo XVIII estaba conformada por migrantes españoles –o hijos de estos– que habían consolidado su posición casándose con las hijas de importantes mineros y comerciantes locales. De modo que, como mínimo, habían realizado un viaje trasatlántico, que todavía estaba muy fresco en la memoria de sus familias cuando sus hijos o nietos decidieron aventurarse al Caribe. Por ejemplo, Juan José Callejas anotó en su diario:

Salí de España el año de 1751, el día 16 de mayo, de edad de veinticinco años, pues nací el año de 1726, el 8 de febrero. Llegué a Cartagena el 20 de junio y allí permanecí hasta el 16 de mayo que me regresé para España. El 6 de diciembre de 1753 me volví para Cartagena, donde desembarqué el 6 de febrero de 1754. Residí allí algún tiempo y subí a Honda, de donde salí el 31 de enero de 1765 para esta villa de la Candelaria de Medellín, a donde llegué el 18 de febrero¹⁵¹.

El relato de Callejas, indica que no se trataba precisamente de un provinciano aislado entre montañas e ignorante de lo que sucedía en el resto del mundo. Al contrario, aunque no contara con mucho dinero –aspecto que pronto cubriría la familia de su esposa–, sus viajes demostraban que no temía adentrarse en entornos desconocidos y que tampoco lo afectaban las incomodidades derivadas de los largos desplazamientos. A los conocimientos que esos comerciantes traían de Europa, debe agregarse la cantidad de contactos que seguramente pudieron establecer por los diferentes puertos que visitaron, contactos que a la larga, les reportarían grandes beneficios en las etapas posteriores de

¹⁵¹ Ibid, p.191 y 192.

sus carreras. Además, como ya se indicó, era frecuente que esos comerciantes viajarán a Cartagena, a Santa Fe, a Popayán y a otras poblaciones del Virreinato en aras de procurarse las mercancías que luego venderían en la Provincia. De modo que el desplazarse a Jamaica, más que un hecho revolucionario, puede verse como una expansión natural de los negocios impulsada por la oportunidad de obtener ingentes ganancias.

Por otra parte, el trato con extranjeros tampoco era desconocido. Bien se sabe que a lo largo de la colonia el contrabando con ingleses, holandeses y franceses fue bastante común, tanto así que motivó la prohibición de la navegación por el río Atrato entre 1730 y 1784¹⁵². Por obvias razones, es difícil encontrar pruebas de que los grandes comerciantes antioqueños participaran directamente en ese tipo de actividad, pero poca duda cabe que no fueron ajenos a esa clase de transacciones, sobre todo, empleando como intermediarios a miembros de sus redes parentales que vivían en las zonas de frontera donde tenían lugar dichos intercambios. De otro lado, como herederos de una relativamente larga tradición comercial y como poseedores de una mercancía altamente apreciada como el oro, la lógica empresarial los llevó a deshacerse de los molestos intermediarios y buscar la fuente original de la mercancía. En ese caso, dirigirse a Jamaica que servía como depósito en el Caribe de las muy apreciadas manufacturas inglesas, constituyó el paso natural.

Entre los primeros comerciantes que abrieron la ruta a Jamaica, además del nombre de Francisco Montoya, siempre figura el del trío conformado por Gabriel Echeverri, Juan Santamaría y Juan Uribe Mondragón. Según Teodomiro Llano, la primera vez que Echeverri se embarcó a Jamaica lo hizo “[...] con algunas libras de oro que él y su socio y protector Santamaría habían allegado en poco tiempo”¹⁵³. La participación de Uribe Mondragón, al parecer posterior, se explica no solo porque podía aportar gruesas sumas de capital, sino porque era cuñado de Santamaría, y además, porque dominaba una

¹⁵² Orián Jiménez, *El Chocó: un paraíso del demonio. Nóvita, Citará y El Baudó, siglo XVIII*. Medellín: Universidad de Antioquia, 2004, p.8.

¹⁵³ Teodomiro Llano, *Biografía del señor Gabriel Echeverri*, p.41 y 42.

segunda lengua¹⁵⁴. Con el éxito obtenido, muchos otros comerciantes siguieron los mismos pasos, y los viajes de negocios a Jamaica se hicieron bastante frecuentes durante las décadas de 1820 y 1830. Frank Safford, de forma provocadora y quizá un tanto exagerada, decía que la presencia antioqueña en la isla se hizo tan importante, que los mercaderes ingleses no podían competir efectivamente con los colombianos¹⁵⁵.

No está del todo clara la dimensión que alcanzaron esos flujos comerciales, pero son bastante dicientes las palabras de Carl August Gosselman cuando apuntó en 1837 que: “mercaderías de Inglaterra, la mayoría vía Jamaica, por un valor total de 925.927 piastras”, que junto con 588.620 pesos que se importaban por Santa Marta, representaban la tercera parte de las importaciones de todo el país¹⁵⁶. Según el informe del observador sueco – probablemente Pedro Nisser¹⁵⁷– que reseña Magnus Mörner, los antioqueños compraban con su oro, entre muchas otras cosas, hierro para el trabajo minero, producto en donde él creía percibir que los suecos tendrían una clara ventaja si lograban desplazar a los ingleses. Pero el grueso de los productos más apetecidos por los antioqueños eran indudablemente las telas y el vestuario de algodón, que provenía de Inglaterra. No es extraño que haya sido así. La “revolución industrial” se había iniciado unas décadas atrás y la progresiva mecanización, estaba generando una caída dramática en el precio de los textiles que debió ser muy atractiva para los comerciantes antioqueños.

Conseguir cada vez más, prendas a cambio de su oro, era interesante, pero no habría tenido mayor sentido si, al mismo tiempo, no estuviera creciendo la demanda interna en la región por ese tipo de mercancías. Como se indicó previamente, la capacidad de compra de los “mazamorreros” era superior, en términos per cápita, a la de los habitantes de otros lugares. El problema es que, sin importar lo buenos clientes que fueran, e incluso, lo relativamente numerosos que fueran dentro de la población total de la región, el escaso número de habitantes que había en Antioquia, imponía un techo a los montos que podían venderse. Por fortuna para los comerciantes, esa situación pronto cambió: las 46.556

¹⁵⁴ Sergio Londoño Vélez, *Biografía de Juan Uribe Mondragón*, en: <http://hostoriayfotosdemedellín.blogspot.com>

¹⁵⁵ Frank Safford, “*Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano*”, p. 64.

¹⁵⁶ Magnus Mörner, “*El comercio de Antioquia alrededor de 1830 según un observador sueco*”, en: *Anuario Colombiano de la Historia Social y de la Cultura*, Bogotá, 1964, Vol.1, p.321.

¹⁵⁷ *Ibid*, p.319.

personas que había en 1777, se habían transformado en cerca de 110.662 en 1808, crecimiento que tiene mucho que ver con el auge experimentado en las últimas décadas de la colonia. La tendencia se frenó durante las dos décadas siguientes –aunque es posible que el problema esté en la inexactitud de la información recopilada en los conteos que se hicieron en los años veinte¹⁵⁸. Pero se recuperó en los años posteriores, en los que la población alcanzó los 189.533 habitantes en 1843 y los 243.388 en 1851¹⁵⁹.

Aunque la mayor parte de ese crecimiento demográfico ocurrió en sectores distintos a la minería y, por tanto, con menor capacidad adquisitiva, la cantidad pudo compensar la calidad, y los comerciantes encontraron un creciente número de compradores para las mercancías que estaban importando. De hecho, no contentos con la marcha del negocio, los mineros comenzaron a contratar ingenieros europeos para reactivar las minas de veta que prometían producir una cantidad de mineral mucho mayor. En los años veinte, Boussingault introdujo el famoso molino de pisón – una máquina que servía para triturar el metal– en las minas de Marmato¹⁶⁰, y luego, otros ingenieros, entre ellos el conocido James Tyrrel Moore, lo popularizaron en Antioquia durante la década siguiente¹⁶¹. Desde entonces, los apellidos White, de Greiff, Greiffenstein, Cock, Haeusler, Paschke, Wolff y algunos otros, se volvieron relativamente frecuentes en la región.

Como señala Rodrigo García Estrada, la llegada de extranjeros a Antioquia en el siglo XIX no fue muy significativa en términos cuantitativos, pero los pocos que llegaron, al difundir sus conocimientos técnicos e impulsar el avance tecnológico de la región, dejaron una impronta imborrable¹⁶². La afirmación no es exagerada, ni se trata de una apología a lo foráneo, pues de los cincuenta extranjeros que Brew logra rastrear, veintiséis eran ingenieros o administradores que llegaron a trabajar en la minería. Pero entre ellos, también había cuatro mecánicos, tres metalúrgicos, dos relojeros, dos ingenieros civiles,

¹⁵⁸ Hermes Tovar Pinzón, *Convocatoria al poder del número: Censos y Estadísticas de la Nueva Granada, 1750 – 1830*. Bogotá: Archivo General de la Nación 1994, p.106.

¹⁵⁹ Camilo Botero Guerra, *Anuario estadístico. Ensayo de Estadística General del Departamento de Antioquia en 1888*, p.234.

¹⁶⁰ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.118.

¹⁶¹ María Mercedes Botero, *La ruta del oro, una economía primaria exportadora*, p.50 y 51.

¹⁶² Rodrigo de J. García Estrada, “*Presencia extranjera, modernización y conflicto en Antioquia, 1830 – 1920*”, en: *Modernizadores, Instituciones y prácticas modernas. Antioquia, siglos XVIII al XX*, p.2008, p.101. Medellín: Universidad de Antioquia.

un químico y cinco médicos –curiosamente solo se asentó un comerciante–¹⁶³; lo que muestra a las claras, el impacto que pudieron ejercer en diversos sectores de la economía antioqueña. Sobre Carlos S. de Greiff, Poveda Arango dice por ejemplo:

[...] trabajó en minas de Amalfi, Anorí y otros sitios, dedicándose a mejorar las minas, instalando aparatos nuevos, enseñando la amalgamación y el uso de la pólvora, construyendo molinos de pisones, trazando socavones y túneles y adiestrando a los mineros en el uso de herramientas de hierro. Todo ello era completamente nuevo en las minas de Antioquia y Colombia. Fruto de sus estudios geográficos sobre Antioquia fue el primer mapa completo de la provincia, que dibujó personalmente, y que luego hizo imprimir en París, a su propia costa¹⁶⁴.

Al final, la confluencia de todos esos factores puso en marcha un círculo virtuoso que dinamizó aún más la actividad comercial. Los comerciantes compraban mercancías europeas que, gracias al crecimiento demográfico y la existente base de “mazamorreros” que contaba con un poder adquisitivo relativamente alto, encontraban compradores en la región. Esa creciente demanda motivaba a los comerciantes a incrementar las compras, lo que solo era posible si podían exportar mayores cantidades de oro, problema que se solucionó con la contratación de ingenieros extranjeros que trajeron innovaciones tecnológicas que permitieron explotar las minas de vetas e incrementar la productividad en las de aluvi6n. Pero las innovaciones, tanto las mineras como las de otro tipo, no permanecieron confinadas en unas pocas empresas, pronto fueron copiadas y gradualmente se difundieron, llevando a que otros grupos aumentaran sus ingresos; lo que a la larga hacía que incrementaran su consumo y demandaran más de los productos que importaban los comerciantes, desatando una nueva ronda de inversiones que impulsaba aún más a todo el conjunto de la economía.

¹⁶³ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.39.

¹⁶⁴ Gabriel Poveda Ramos, *Dos siglos de historia económica de Antioquia*. Medellín: Biblioteca Pro Antioquia, 1979, p.72.

El comercio con la isla dio tan buenos frutos, que Gosselman se refirió a “las ínfulas de haber estado en Jamaica” que se daban las élites económicas de la región¹⁶⁵. Eso sí, una vez quedaron bien establecidos los contactos, los comerciantes repitieron el paso que ya habían dado antes: se deshicieron de los molestos intermediarios y se dirigieron a la fuente real de las mercancías. Al parecer, siguiendo de nuevo los pasos de Gabriel Echeverri, quien a partir de 1837 comenzó a comprar directamente en Inglaterra y en otros países europeos¹⁶⁶, los comerciantes antioqueños pronto establecieron relaciones con distintas casas comerciales del Viejo Continente, con las que seguramente habían entrado en contacto en Jamaica. En la década de 1860, primero de manera tímida, pero luego con creciente intensidad, comenzaron los intercambios con Estados Unidos. Naturalmente, ese paso implicó que los negocios se hicieran más complejos, tanto por la demora en los viajes, las condiciones de crédito y sobre todo, por la mayor sofisticación de sus socios extranjeros¹⁶⁷.

Sin embargo, ese proceso enfrentó un duro obstáculo que solo pudo superarse a mediados del siglo XIX: la legislación vigente sobre la exportación de oro. Como en tantos otros sectores, los problemas fiscales impidieron que en la minería se modificara el sistema tributario heredado de la colonia. Para el caso específico de la comercialización del metal, en 1824 el Congreso expidió la llamada “Ley sobre exportación de frutos y producciones”, que prohibía expresamente la exportación de la plata amonedada o en pasta y del oro en polvo y en barra; y permitía únicamente la exportación del oro amonedado. Esa disposición implicaba que después de llevar el oro a una casa de fundición y pagar el quinto, había que llevarlo a una casa de moneda para amonedarlo. El problema era que los únicos establecimientos de ese tipo quedaban en Bogotá y Popayán, lo que suponía unos costos añadidos y unos trámites que desincentivaban fuertemente esa clase de operación.

De modo que, como en otras ocasiones, los comerciantes, recurrieron sistemáticamente al contrabando. En 1835, un periódico afirmaba que todo el oro que se estaba extrayendo

¹⁶⁵ Luis Fernando Molina Londoño, “*La empresa minera del Zancudo*”, en: Carlos Dávila L. de Guevara (compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX – XX*. Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, 2003, 201.

¹⁶⁶ Teodomiro Llano, *Biografía del señor Gabriel Echeverri*, p.44.

¹⁶⁷ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.9.

en el norte, se estaba exportando clandestinamente¹⁶⁸. Otro artículo de prensa, en este caso de 1846, explicaba exhaustivamente las razones por las cuales no era negocio enviar el oro a la Casa de Moneda de Bogotá:

Una libra de oro, de 21 quilates, se paga en Inglaterra por su valor intrínseco, esto es el equivalente de 270 pesos, 6 reales. Si se trata de oro de 22 quilates, obtiene en Londres el equivalente de 294 pesos, 1 ½ reales. Pero este mismo oro de 22 quilates no lo paga la República en la Casa de Moneda de Bogotá sino por 286 pesos. Por tanto el comerciante recibe menos enviándolo a Bogotá¹⁶⁹.

Las peticiones y reclamos se fueron acumulando durante los años veinte y treinta del siglo XIX, hasta que, en 1843, la Cámara Provincial de Antioquia envió una petición formal a la capital solicitando la libertad para exportar oro fundido. La solicitud fue negada, y en 1844 cuando una Ley de la República permitió la libre exportación de todos los productos naturales o manufacturados producidos en el país, exceptuó de la medida al oro y a la plata en barras, en polvo o en alhajas. Como respuesta a esa determinación, en *El Amigo del País*, un periódico de Medellín se indicaba que:

La Ley que pone trabas a la libre extracción del oro, choca directamente contra los principios de igualdad que tanto deben considerarse cuando se trata de imponer contribuciones a los individuos de una nación; la desigualdad procedente de la ley se hace sentir no sólo en las provincias comparadas unas con otras, sino también entre los particulares [...] En efecto qué motivo razonable puede haber que Antioquia, Chocó, Pamplona paguen quintos, portes de correo, derechos de amonedación, cuando otras que exportan palos de Brasil y otros objetos de comercio, no solamente no pagan derechos sino que se les ha recompensado con primas y se les ha concedido excepciones? Tan productos de la industria son éstos como aquellos y si en alguna cosa se diferencian es en que el oro es el producto

¹⁶⁸ El Antioqueño Constitucional, No.124, mayo 17 de 1835.

¹⁶⁹ El Amigo del País, No.10, mayo de 1846.

de grandes y costosos esfuerzos en difíciles y arriesgadas empresas y los otros son el resultado de una industria fácil [...] ¹⁷⁰.

Y más adelante se agregaba:

[...] aunque ninguna ventaja visible hubiese en mandar nuestro oro directamente a Londres, pensamos que no existiría el más remoto riesgo que se acuñase por cuenta de los antioqueños un solo doblón en la Casa de Moneda de Bogotá; [...] Nunca admitiremos boletas de ensaye hechizas pudiendo conseguirlas del Banco de Inglaterra ¹⁷¹.

Las cosas cambiaron durante el primer gobierno del general Mosquera, cuando, a instancias de Lino de Pombo y Florentino González, se adelantó una importante reforma monetaria que, entre otras cosas, en 1846, decretó la libertad de exportar oro en polvo y en barras ¹⁷². En todo caso, los impuestos no variaron. Por el oro no amonedado destinado a la exportación, entre el pago del quinto, la fundición y el porte de correos, se terminaba pagando el 6% de su valor; y el que se introducía en las Casas de Moneda pagaba un derecho único del 5%. En 1849, esos porcentajes se redujeron al 4% y al 3,5% respectivamente, como medida para incentivar aún más la explotación del metal. La supresión definitiva de ese obstáculo, llegó en 1850 cuando, la Cámara Provincial de Antioquia, en uso de las facultades que le daba la Ley del 20 de abril de 1849, que descentralizaba algunas rentas, eliminó todo gravamen a la exportación del oro a partir del 1 de enero de 1851 ¹⁷³.

1.5 Una nueva escala en las operaciones

Con el crecimiento de las operaciones aparecieron nuevos retos. Uno de los más significativos, derivado de la enorme escala que tenían algunos emprendimientos, tenía

¹⁷⁰ Ibid, No. 6, marzo 1 de 1846.

¹⁷¹ Ibid, No. 6, marzo 1 de 1846.

¹⁷² Salvador Camacho Roldán, *Escritos sobre Economía y Política*. Bogotá: Biblioteca Básica Colombiana – Instituto Colombiano de Cultura, 1976, p21.

¹⁷³ Ley Nacional del 20 de abril de 1850 “*Sobre descentralización de algunas rentas y gastos públicos y sobre la organización de la Hacienda Nacional*”.

que ver con la imposibilidad de las familias de financiar enteramente las aventuras comerciales que se estaban iniciando. Ni siquiera las más grandes podían reunir todos los recursos que se requerían y mucho menos, estaban en capacidad de afrontar los riesgos inherentes a esa clase de operación. La solución no era sencilla, implicaba asociarse con comerciantes que pertenecían a diferentes redes parentales, de modo que había que desarrollar nuevos mecanismos de control que obligaran a las partes a cumplir sus compromisos. En efecto, en los archivos se evidencia la formalización de distintos tipos de sociedades, en algunos casos simplemente oficializando la ya existente red parental, pero en otros, constatando la alianza entre comerciantes provenientes de distintas familias.

Uno de los primeros ejemplos de sociedad mercantil, fue la que establecieron en 1806, Francisco Campuzano y Manuel Santamaría, una relación que, como ya se ha indicado, también estaba bien apuntalada mediante matrimonios. El objeto puntual que se perseguía con la asociación tuvo que ver con unas cargas de quina pertenecientes a Campuzano, que Santamaría se comprometía a vender en Cartagena; compromiso que también implicaba utilizar el dinero obtenido para comprar mercancías que luego se venderían en Medellín¹⁷⁴. Otro ejemplo temprano, fue la sociedad que establecieron Felipe Barrientos, José María Santamaría, Juan Francisco Rodríguez Obeso y José Miguel Urrego en 1812, con el fin de ofrecer el servicio de transporte de carga entre Medellín y los puertos, o entre la misma ciudad y otras poblaciones importantes¹⁷⁵.

El contrato con la Compañía de Transportes de Islitas, creada en 1865, ilustra lo poco que cambiaría ese tipo de asociación a lo largo del siglo. En el caso de la primera sociedad, Barrientos, Santamaría y Obeso, se comprometieron a poner 130 mulas –que podían aumentar o disminuir de acuerdo con la marcha del negocio– para iniciar las operaciones. Urrego, por su parte, era el encargado de cuidar las mulas mientras no estaban trabajando, asegurando que se recuperaran tras las extenuantes travesías y garantizando que estuviesen listas cuando fueran requeridas¹⁷⁶. Dado que Barrientos y Urrego eran quienes más sabían del negocio, se estableció que “[...] quedan estos con amplias facultades de

¹⁷⁴ AHA, Fondo Escribanos, José Miguel Trujillo, 1806, fs.141.

¹⁷⁵ AHA, Fondo Escribanos, Hilario Trujillo, 1812, fs.27 – 29.

¹⁷⁶ Ibid, fs.27.

cambiar o de vender cualquiera mulas que les parezca no ser a propósito para el proyecto de la compañía, cuyas diligencias practicarán sin necesidad de consultar con los demás compañeros [...]"¹⁷⁷.

Medio siglo después, en 1865, siete grandes empresarios –Vicente B. Villa, Pedro Bouhot, Mariano Uribe Fernández, Alejandro López, Julián Vásquez, Manuel Santamaría Barrientos y Víctor Callejas– y un conocedor del negocio –Manuel Puerta Ortega– se asociaron con el mismo propósito, transportar mercancías entre Medellín y el río Magdalena¹⁷⁸. Al igual que en el caso anterior, en esta ocasión los comerciantes se comprometieron a poner los fondos necesarios y a comprar los bueyes y mulas que requiriera la empresa. Los animales, que quedarían a cargo de Puerta Ortega, pastarían en sus potreros, estratégicamente ubicados en el Peñol y San Carlos, a medio camino de los dos extremos de la ruta. En el artículo tres de la escritura de constitución se indica:

Se obliga también Puerta Ortega a consagrarse exclusivamente al servicio de la referida “Compañía de Transportes de Islitas”, haciendo todo aquello que se crea conveniente para obtener con el capital, o animales puestos a su cuidado, los mayores beneficios posibles. Para comprar o mandar a hacer los aparejos que se necesiten, procurando que sean muy buenos para que los animales de carga no sufran mataduras, excoriaciones, etc. Buscará en oportunidad muy buenos arrieros y caporales para mandar las mulas y bueyes a sacar carga al puerto de “Islitas” conforme a los contratos que se hagan¹⁷⁹.

Por su parte, dadas las exigencias de capital que suponía la minería de veta, no es extraño que las sociedades mineras se hicieran muy importantes a partir de la década de 1820. La primera que se registra fue la constituida por Carlos Housevolft, Juan Santamaría, José María y Antonio Uribe Restrepo, Fabián Ochoa, Alberto Arango y Antonio Santamaría para explotar una mina en el Valle de los Osos¹⁸⁰. Lo normal era que algunos de los socios se encargaran de poner el capital, y otros, en donde solía aparecer un ingeniero extranjero,

¹⁷⁷ Ibid, fs.27.

¹⁷⁸ AHA, Fondo Notarias, Notaría 2, Escritura 369 de 23 de agosto de 1865, fs.249 – 251.

¹⁷⁹ Ibid, fs.250.

¹⁸⁰ AHA, Fondo Escribanos, José Joaquín Zea, fs.231 – 233.

Fe, tenía diez socios entre los que se destacaban, además del propio Santamaría, Juan Francisco Rodríguez Obeso y José Manuel Tirado¹⁹⁴. En 1811, junto con Francisco Vélez y Velásquez y José María Barón, creó otra sociedad con el fin de fabricar y vender licores¹⁹⁵.

Posteriormente, con el interés que despertó la minería en la década del veinte, fundó una compañía minera en 1820¹⁹⁶, y en 1832 participó también en una sociedad comercial¹⁹⁷. En 1834, junto con Gabriel Echeverri, su hijo Alejo, y Rafael Restrepo, creó una compañía de comercio de oros en Anorí¹⁹⁸. Además, no puede olvidarse que en 1835 compró con bonos de deuda pública, con sus viejos socios Juan Uribe Mondragón y Gabriel Echeverri, un terreno de 67.000 hectáreas en la ribera occidental del río Cauca, transacción que se convertiría en uno de los hitos fundacionales de la posterior colonización del suroeste antioqueño¹⁹⁹. Por si fuera poco, aún le quedó tiempo para presidir el gobierno de Antioquia en 1836. La lista anterior, que de ninguna forma es exhaustiva, pues al fin y al cabo omite sus negocios con Jamaica, además de la participación que tenía en otros sectores, indica que también estaba dispuesto a cambiar de socios, una estrategia que tenía mucho sentido para minimizar una potencial quiebra, ya que de haberse asociado siempre con las mismas personas, habría sumado capitales pero también habría concentrado el riesgo.

1.6 La “elite” comercial a mediados del siglo XIX

Las dimensiones que estaba alcanzando la actividad comercial, necesariamente tenían que reflejarse en los ingresos individuales de los principales miembros de la elite antioqueña. En 1853, se hizo el ejercicio que lamentablemente nunca se repitió, de construir un catastro de ingresos –descomponiéndolos de acuerdo con sus fuentes: trabajo, tierra o capital– de los individuos o familias que ganaban más de 100 pesos

¹⁹⁴ AHA, Fondo Escribanos, José Miguel Trujillo, 1809, fs.161r.

¹⁹⁵ AHA, Fondo Escribanos, José Vicente Calle, 1811, fs.139r.

¹⁹⁶ AHA, Fondo Escribanos, José Joaquín Zea, 1825, fs. 231r.

¹⁹⁷ AHA, Fondo Escribanos, Hilario Trujillo, 1831, fs. 268r.

¹⁹⁸ AHA, Fondo Escribanos, Hilario Trujillo, 1834, fs.1r.

¹⁹⁹ Hermes Tovar Pinzón, *Que nos tengan en cuenta: colonos, empresarios y aldeas: Colombia 1800 – 1900*, p.104.

anuales. La cifra tenía sentido, pues se pensaba que ese era el valor mínimo para garantizar la supervivencia de un hogar²⁰⁰. La recolección de la información, fue ordenada por la Legislatura Provincial mediante el Decreto 57 de 1852 y tenía como propósito fundamental, proporcionar una base para calcular un impuesto extraordinario que debía cubrir el déficit presupuestal que había experimentado Antioquia durante 1851. Como bien señala Brew, aunque puede haber dudas sobre la exactitud de algunos datos, en general el resultado es bastante confiable, no solo porque los contemporáneos afirmaron que se hizo con gran rigor, sino porque en una ciudad como Medellín, que apenas alcanzaba una población de cerca de 13.000 habitantes, una cifra habría llamado inmediatamente la atención de los demás implicados²⁰¹.

Algo muy llamativo, es que el decreto exigía que se incluyeran tanto hombres como mujeres, pero en la práctica, menos del 1% de los nombres consignados pertenecen a mujeres. La razón era evidente, el Catastro no se ocupaba por averiguar la riqueza total de un individuo o de una familia y, por tanto, nada decía sobre las mujeres pertenecientes a las familias más acaudaladas que, en muchos casos, tras bastidores, desempeñaban labores comerciales de cierta importancia. Lo que se buscaba era determinar los ingresos anuales, y como la mayor parte de las ocupaciones formales estaban en cabeza de hombres –incluso habría sido escandaloso que las mujeres aparecieran en algunas de ellas–, era lógico que su participación nominal fuera reducida. La información no permite sacar conclusiones sobre toda la región, ya que en los archivos solo se han conservado los registros de unos 28 distritos –en ese momento Antioquia tenía 75²⁰²–, pero, en todo caso, aportan datos inestimables sobre 7.691 individuos²⁰³.

²⁰⁰ James Robinson y Camilo García Jimeno, *Élites, prosperidad y desigualdad: Los determinantes antes de la detentación de cargos públicos en Antioquia durante el siglo XIX*. En Adolfo Meisel y María Teresa Ramírez (Editores). Economía colombiana del siglo XIX. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, 2010. p.617 – 698.

²⁰¹ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.55.

²⁰² De acuerdo con el censo de población de 1851, la república se dividía en provincias, cantones, distritos parroquiales y aldeas. Por medio de la Ley del 13 de mayo de 1851, la “antigua” Provincia de Antioquia, como la denominaban los contemporáneos, quedó dividida en tres provincias: la de Medellín, conformada a su vez por 22 distritos parroquiales y 6 aldeas; la de Córdoba, compuesta por 24 distritos y 3 aldeas; y, finalmente, la de Antioquia, que reunía 29 distritos y 4 aldeas.

²⁰³ AHA. Catastro Formado por la Junta Calificadora de Medellín en 1853. Fs.396 – 428.

La información disponible, aunque no incluye a Rionegro y a Santa Fe, dos omisiones notables, revela que entre las poblaciones consideradas, la elite ya se encontraba bien establecida en Medellín. En los demás distritos, apenas había 11 personas con ingresos superiores a los 4.000 pesos, y se sabe, que 4 de ellos en realidad vivían en Medellín, pero que tenían tierras y minas en esos lugares. Adicionalmente, solo 18 contaban con ingresos en el rango de los 2.000 a los 4.000 pesos; y 36 entre 1.000 y 2.000. En Medellín, por el contrario, como se observa en la tabla 1-5 y el gráfico 1-3, había 134 individuos o familias que tenían ingresos superiores a los 1.000 pesos anuales; y de ellos, 9 superaban los 10.000 pesos al año. Las cifras difieren marginalmente de las proporcionadas por Brew, porque él excluyó los agregados familiares que proporciona el mismo Catastro²⁰⁴.

Tabla 1-5: Distribución del ingreso según el Catastro del distrito de Medellín en 1853²⁰⁵

Ingresos anuales (en pesos)	Número de individuos o familias	Porcentaje	Ingresos	Porcentaje
Entre 100 y 1.000	1.796	93,1%	294.348	39,2%
Entre 1.001 y 2.000	68	3,5%	94.778	12,6%
Entre 2.001 y 4.000	33	1,7%	90.594	12,1%
Entre 4.001 y 6.000	12	0,6%	56.402	7,5%
Entre 6.001 y 8.000	4	0,2%	25.656	3,4%
Entre 8.001 y 10.000	8	0,4%	71.844	9,6%
Más de 10.001	9	0,5%	116.760	15,6%
Total	1.930	100%	750.382	100%

Los montos que revelan esos datos, indican que la elite antioqueña tenía ingresos bastante similares a los de sus pares bogotanos. De hecho, Safford menciona que las fortunas de los ricos capitalinos rara vez pasaban de los 5.000 pesos por año²⁰⁶. Naturalmente, tanto la tabla anterior como la 1-6, presentan algunos sesgos inevitables. Por ejemplo, se sabe que por esa época, Francisco Montoya era quizá el hombre más rico de Colombia, pero al tener sus negocios dispersos entre Rionegro –su ciudad de origen–, Bogotá, Ambalema, y

²⁰⁴ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.56.

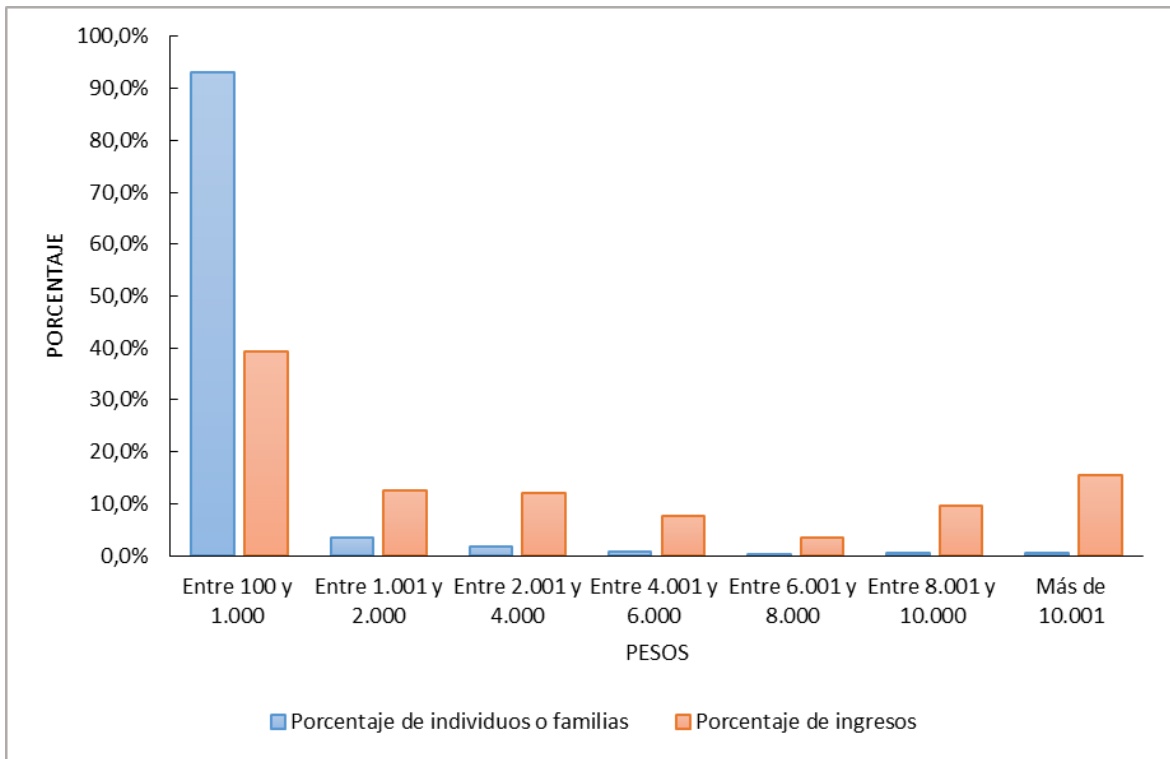
²⁰⁵ AHA. Catastro Formado por la Junta Calificadora de Medellín en 1853. Fs.396 – 428.

²⁰⁶ Frank Safford, “*Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano*”, p.55.

en menor medida Medellín, solo registra 6.000 pesos en el Catastro, y ni siquiera lo hace a nombre propio sino bajo la representación de Lucio Gutiérrez²⁰⁷.

Calle –de quien se decía que tenía una fortuna acumulada de más de 500.000 pesos–²⁰⁸, José María Uribe Restrepo o Gabriel Echeverri, al materializarse en zonas distintas a Medellín, no quedaron registradas. El peso de esas inversiones podía llegar a ser significativo, al punto que, en algunos casos puntuales, si se incluyeran, fácilmente los ingresos reportados por algunas familias podrían duplicarse²⁰⁹.

Gráfico 1-3: Distribución de los ingresos en el distrito de Medellín, 1853²¹⁰



En la lista reportada en las tablas 1-5 y 1-6, se aprecia que los mayores ingresos pertenecían a familias o individuos dedicados al comercio, que como parte de su operación

²⁰⁷ AHA. Catastro Formado por la Junta Calificadora de Medellín en 1853. Fs.396 – 428.

²⁰⁸ Roger Brew, El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920, p.58.

²⁰⁹ Ibid, p.57.

²¹⁰ AHA. Catastro Formado por la Junta Calificadora de Medellín en 1853. Fs.396 – 428.

también tenían intereses en la minería, la colonización, la agricultura y otros sectores. En el rango que va entre 100 y 1.000 pesos anuales, aparecen numerosos abogados, médicos, funcionarios del gobierno, y otras personas, que conformaban una especie de clase media ilustrada que comenzaba a tomar fuerza en la región. Otro sesgo, está en que la tabla nada dice sobre las redes parentales, y mucho menos sobre las profundas alianzas que se estaban estableciendo entre muchas de esas familias. Por ejemplo, la familia Vásquez, siguiendo la conocida estrategia de las elites antioqueñas, poco después se unió a los Villa mediante el matrimonio de Pastora, la segunda hija de Julián, con Recaredo de Villa, el futuro presidente del Estado Soberano. No bastando con ello, casó a otra de sus hijas, María de Jesús, con Germán Villa, el hijo mayor de Vicente B. Villa²¹¹.

La conexión no paraba ahí, pues Recaredo y su hermano, Félix de Villa, eran hijos de Casimiro, el medio hermano del padre de Vicente B., lo que implicaba que los Villa también eran primos. Sus otros hijos se casaron también con miembros prominentes de otras familias antioqueñas. Inés, se casó con Néstor Castro; Julio, con María Uribe, hija de Juan Uribe Mondragón y Benigna Uribe; Miguel, que fue gobernador de Antioquia entre 1893 y 1894, lo hizo con Inés Latorre, hija de Mariano Latorre y Camila Jaramillo; y finalmente, Luis contrajo matrimonio con Rosa de Greiff, hija de Oscar y nieta de Carlos Segismundo²¹². Por el lado de Pedro, las cosas fueron muy similares. Entre sus numerosos hijos cabe mencionar a Eduardo, que desempeñará un importante papel en la creación de bancos en las décadas de 1870 y 1880 y como gobernador de Antioquia en 1910; su matrimonio con Ester Uribe, que era hija de Juan Uribe Mondragón y Benigna Uribe, apuntaló aún más la relación con esa familia. Y especialmente significativo fue el matrimonio de Enriqueta, su novena hija, con Mariano Ospina Rodríguez –para él era el tercer matrimonio–, lo que supuso un vínculo inestimable con el mundo político –no exento de polémicas como atestigua el exilio que sufrió la familia–²¹³.

²¹¹ Gabriel Arango Mejía, *Genealogías de Antioquia y Caldas*, p.568 – 573.

²¹² *Ibid*, p.566.

²¹³ *Ibid*, p.543.

Tabla 1-6: Contribuyentes con ingresos superiores a los 2.000 pesos anuales, 1853²¹⁴

Nombre del contribuyente	Rentas anuales calculadas	Procedente de profesión, empleo o industria	Procedente de fincas raíces rurales i urbanas	Procedente de capitales a interés o en giro
Santamaría Uribe, Familia	17.428	2.000	1.428	14.000
Restrepo, Familia	16.500	2.500	1.000	13.000
Vásquez Calle, Pedro	14.200	1.000	1.200	12.000
Santamaría Lalinde, Familia	12.170	2.000	1.170	9.000
Echeverri Botero, Familia	12.116	3.000	1.116	8.000
Posada Villa, Familia	11.860	2.000	860	9.000
Uribe Hermanos, Familia	11.536	1.000	1.536	9.000
Uribe Restrepo, Familia	10.600	1.000	600	9.000
Posada Restrepo, Familia	10.350	2.000	1.350	7.000
Latorre Uribe, Luis	9.700	1.000	700	8.000
Villa, Vicente B.	9.600	1.000	600	8.000
Merni, Tomás	9.400	1.000	400	8.000
Bernal Bravo, Familia	9.000	2.500	500	6.000
Jervis, William	9.000	3.000		6.000
Callejas, Familia	8.400	2.000	400	6.000
Zea, Evaristo	8.384	984	400	7.000
Jaramillo, Juan Francisco	8.360	2.000	360	6.000
Uribe Restrepo, José María	7.416		1.416	6.000
Vélez, Francisco	6.240		240	6.000
Gutiérrez, Lucio por "Montoya y Sáenz"	6.000			6.000
Sañudo, Juan Pablo	6.000		1.000	5.000
Restrepo, Marcelino	5.600	1.000	600	4.000
Robledo Gutiérrez, Familia	5.400	1.000		4.400
Barrientos, Villa Francisco	5.300	1.000	300	4.000
Villa, Félix	5.200	1.000	200	4.000
Vásquez, Julián	4.812	500	812	3.500
Santamaría Barrientos, Marco Antonio	4.740	500	240	4.000
Muñoz J. Ma. (mortuoria)	4.400		400	4.000
Lotero, Mariano	4.300	1.000	300	3.000
Isaza, Cipriano	4.250	1.000	250	3.000
Uribe Fernández, Pedro	4.200	1.000	200	3.000
Arango Jaramillo, Rafael	4.100	1.000	100	3.000
Echeverri, Eleuterio	4.100	800	300	3.000
Toro, Canuto	4.000	1.000	1.000	2.000
Jaramillo, Clemente	3.800	1.600	200	2.000
Martínez, Teresa	3.800		800	3.000
Márquez de Gómez, Ma. Antonia	3.800	600	240	2.960
Barrientos, Demetrio	3.500	500		3.000
Sañudo, Joaquín	3.492		492	3.000
Barrientos Villa, José María	3.000	700	300	2.000
Gómez, José Nicolás	3.000	500	400	2.100
Powels, Wilson	3.000			3.000
Restrepo, Francisco Eladio	2.800	500	300	2.000
Restrepo, Atanacio	2.740	500	240	2.000
Saldarriaga, José Julián	2.740	500	240	2.000
Urreta, Gregorio Ma.	2.740	500	240	2.000
Valenzuela, Manuel	2.740	500	240	2.000
López, Agustín	2.720	500	220	2.000
Gaviria Uribe, Manuel	2.700	500	200	2.000

²¹⁴ AHA. Catastro Formado por la Junta Calificadora de Medellín en 1853. Fs.396 – 428.

Uribe, Agapito	2.668	500	168	2.000
Barrientos, María de Jesús	2.650		150	2.500
Arango Montoya, Joaquín	2.542	300	242	1.500
Villa, Recaredo	2.500	500		2.000
Velásquez, Rafael	2.500	500	200	1.800
Vélez, Valeriano	2.500	500		2.000
Arango Trujillo, Rafael	2.400	500	300	1.600
Uribe Restrepo, Antonio	2.400		400	2.000
Lotero, Ildefonso	2.300	1.000	300	1.000
Barrientos, Estanislao	2.250	500	250	1.500
Jaramillo Zapata, José Ma.	2.240	500	240	1.500
Latorre Escovar, Mariano	2.240	500	240	1.500
Trujillo, Hilario	2.240		240	2.000
Santamaría Barrientos, Manuel	2.220	600	120	1.500
Fonnegra, Luciano	2.132	1.000	132	1.000
Sañudo, Tomás	2.120	500	120	1.500
Sanudo, J. Domingo	2.120	500	120	1.500
Fernández, Rafael	2.000	500	400	1.100

Como la clasificación está plagada de ejemplos similares, una adecuada reordenación que incluya esas relaciones, seguramente mostrará que el ingreso estaba más concentrado de lo que sugiere una mirada superficial de los registros. Esa conclusión concuerda con los hallazgos de Christie en la década de 1970 para el proceso de colonización, y de manera mucho más reciente, con los de García Jimeno y Robinson en 2010, quienes empleando los ingresos y las listas de caminos, encontraron que en Antioquia la riqueza estaba mucho más concentrada de lo que usualmente se ha supuesto²¹⁵. Al final, la muy marcada jerarquía que se estableció entre los mismos comerciantes, terminó permeando el comportamiento social de la elite. Los comerciantes más ricos durante la segunda mitad del siglo XIX, mediante sus agentes y comisionistas, monopolizaron la exportación de barras de oro y plata aurífera a Europa y, en consecuencia, fueron quienes importaron la mayor cantidad de bienes manufacturados, lo que les permitió obtener la mayor rentabilidad en el circuito que se iniciaba con la introducción de la mercancía.

En 1857, se estimaba que el valor total de las importaciones ascendía a 3.000.000 de pesos²¹⁶, una cifra que indica que, más allá de la dificultad evidente que plantea el contrabando, el comercio antioqueño se había multiplicado por diez en medio siglo, y por

²¹⁵ James Robinson y Camilo García Jimeno, *Élites, prosperidad y desigualdad: Los determinantes antes de la detentación de cargos públicos en Antioquia durante el siglo XIX*, p.652.

²¹⁶ Boletín Industrial, Órgano de la agencia general de negocios, periódicos y medicamentos de Trujillo Restrepo y Cía., No.7, noviembre 15 de 1857.

tres en términos per cápita, teniendo en cuenta que la población había crecido rápidamente hasta 291.479 en 1859²¹⁷. En todo caso, esas cifras se quedan cortas para entender el impacto que estaban teniendo las importaciones. Antioquia, como muchas otras regiones, se benefició del proceso de industrialización que se desarrollaba en Europa y Estados Unidos. Ya se indicó que la mecanización y estandarización de los procesos estaban generando fuertes disminuciones de precios en los textiles, pero también en otra amplia gama de bienes manufacturados, lo que permitía comprar más mercancías por el mismo oro. Pero además, el mismo fenómeno estaba ampliando la oferta de productos comercializables, presagiando un cambio en los hábitos de consumo que se iría haciendo cada vez más evidente en las décadas finales del siglo.

Es fácil señalar que mucho de lo que llegaba, eran simples baratijas que no tenían ningún valor, pero en sociedades sin una gran tradición artesanal, en donde los bienes manufacturados importados siempre habían sido costosos y difíciles de conseguir para el ciudadano promedio, la repentina abundancia de tales objetos seguramente representó una mejora material para muchas personas y alimentó el optimismo sobre la prosperidad que la región disfrutaría en el futuro. Como se verá con el caso de “Botero Arango e Hijos”, los grandes comerciantes también financiaban a sus clientes –muchas veces miembros de la misma red parental–, que eran los encargados de vender al menudeo la mercancía, tanto en las tiendas de los centros poblados más importantes, como de forma itinerante en pueblos pequeños y zonas apartadas.

Como señala María Teresa Uribe, al lado de los comerciantes fácilmente identificables, había un grupo de “negociantes” que se dedicaba a realizar operaciones muy variadas. Por ejemplo, “Trujillo Restrepo i Cía.”, que era propiedad de José Ignacio Trujillo y José de la Cruz Restrepo, se dedicaba, entre otras cosas, a comprar y remitir todo tipo de mercancía que demandaran sus clientes. Para objetos pequeños cobraban 10 pesos, por los más grandes 5 reales, y cuando eran transacciones al por mayor, su tarifa ascendía al 2% del valor de la mercancía²¹⁸. También vendían mercancía en consignación, recibían

²¹⁷ Camilo Botero Guerra, *Anuario estadístico. Ensayo de Estadística General del Departamento de Antioquia en 1888*, 278.

²¹⁸ María Teresa Uribe, “Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX”, p.44.

dinero de los clientes que vivían por fuera de la ciudad y les pagaban sus cuentas con otros comerciantes cobrando la misma comisión del 2%. Compraban y vendían letras de cambio, tierras baldías –en ese caso la comisión era del 1%–, oro; y lo más curioso, ofrecían el servicio de solicitar y copiar documentos públicos, de hacer traducciones y de redactar, corregir e imprimir todo tipo de escritos²¹⁹.

Esos negocios eran verdaderas misceláneas que no se especializaban en nada, pero que tenían perfecto sentido en un mercado, todavía pequeño, en donde ninguna empresa podría haber triunfado dedicándose exclusivamente a la realización de muchas de las tareas que esos negociantes ofrecían. Hacían parte del ambiente que describía Carlos S. de Greiff:

[...] ricos almacenes de mercaderías ultramarinas adornan la plaza principal i las calle del comercio, varios edificios públicos, de gobierno i municipales, demuestran por su solidez i costosa construcción, la prosperidad del país, pero nada indica aquel gusto tan esencial como barato en la arquitectura. Los grandes capitales en esta ciudad i aún la más pujante actividad de sus habitantes, han encontrado aquí las transacciones mineras i comerciales de una extensa parte de la Republica, i así la diaria concurrencia de la gente se asemeja a una feria continuada”²²⁰.

Las guerras, y sobre todo la incertidumbre política que cada cierto tiempo se ceñía sobre la región, evidentemente golpeaban la actividad comercial. La guerra de 1860 interrumpió durante algún tiempo todo el comercio internacional, y lo mismo ocurrió durante 1876 y 1877, luego de que en 1875 las importaciones alcanzaran la enorme suma de 5.000.000 de pesos²²¹. Aunque suele destacarse el impacto negativo de los conflictos, cabe señalar que los comerciantes no siempre se vieron perjudicados, e incluso, en algunas ocasiones, sacaron partido de la confusión y aprovecharon la situación para incrementar su fortuna de manera considerable. Por ejemplo, cuando el gobierno liberal de José Hilario López

²¹⁹ Ibid, p.44 y 45.

²²⁰ Carlos S. De Greiff, *Apuntamientos topográficos y estadísticos de la provincia de Medellín, 1852*. Medellín: Gaceta Oficial de Medellín.

²²¹ María Mercedes Botero. La ruta del oro, una economía primaria exportadora, Antioquia 1850 – 1890, p.144 y 145.

implantó un empréstito, llamado impuesto del compartó, que debían pagar los conservadores, algunos comerciantes liberales, como Luciano Restrepo, aprovecharon la oportunidad para prestarle dinero a interés a los conservadores con el fin de que pudieran afrontar el requerimiento que les hacía el gobierno.

Tabla 1-7: Principales “casas comerciales” antioqueñas de la segunda mitad del siglo XIX²²²

Casa comercial (por orden alfabético)	Continuación
“Alberto Gaviria y Hermanos” “Alejo Santamaría e Hijos” “Arango y Fernández” “Arango y Fernández” “Arango y Tamayo” “Bartolomé Chávez y Hermanas” “Botero Arango e Hijos” “Bravo y Tamayo” “Callejas y Cía.” “Del Valle Hermanos” “Echeverri Botero y Cía.” “Echeverri y Llano” “Echeverri, Llano y Cía.” “Eduardo y Julián Vásquez” “Félix y Recaredo de Villa” “Fernando Restrepo e Hijos” “Francisco Botero e Hijos” “Gabriel Lalinde y Hermanos” “Jaramillo Escobar y Cía” “Jaramillo Hermanos” “Jaramillo Zapata e Hijos” “José María Uribe e Hijos” “López Hermanos y Cía.” “Luis María y Lázaro Mejía S.” “Manuel María Vélez y Cía.” “Manuel Santamaría e Hijos” “Marcelino Restrepo y Cía.”	“M. A. Satamaría y Lalinde” “Mariano Uribe e Hijos” “Mariano y Víctor Latorre” “Medina Hermanos” “Misas y Ramírez” “Montoya e Hijos” “Moreno y Montoya” “Olarte y Lince” “Olarte y Lince” “Ospina Hermanos” “Posada Muñoz y Cía.” “Rafael Uribe e Hijos” “Restrepos y Cía.” “Restrepo y Hermanos” “Rudecindo Echavarría e Hijo” “Rudecindo Echavarría” “Sebastián Mejía e Hijos” “Teodosio Moreno e Hijos” “Tomás Uribe e Hijos” “Toro Hermanos y Cía.” “Toro y Vásquez” “Uribe Fernández y Cía.” “Uribe Gómez y Hermanos” “Uribe P. y Hermanos” “Uribe Restrepo y Cía.” “Vicente B. Villa e Hijos” “Villa y Hernández”

Según sus defensores, eso fue prueba de la calidad humana de Restrepo; pues al fin y al cabo, salvaba de la ruina a muchos comerciantes que, no solo no comulgaban con sus ideas políticas, sino que además eran sus competidores directos en el mundo de los

²²² María Teresa Uribe, “Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX”.

negocios. Sin embargo, no puede ocultarse el hecho que, una vez terminada esa coyuntura, la fortuna de Restrepo había crecido ostensiblemente, al punto que en 1854, en compañía de su hermano, fundó su propia casa comercial²²³. Con todo, más allá de los altibajos habituales, Medellín se convirtió en un gran centro comercial en la década del ochenta. Un periódico señalaba en 1880, que en Medellín había 83 tiendas de mercancías, 49 almacenes, 72 tiendas de chécheres, 10 boticas, 5 sastrerías de primera clase, 15 billares y otras serie de establecimientos que daban cuenta del dinamismo que había alcanzado la ciudad²²⁴.

La tabla 1-7, indica los nombres de algunas de las principales casas comerciales que dominaron el panorama comercial durante la segunda mitad del siglo XIX. Se trata solo de una pequeña muestra, pues como indica María Teresa Uribe, se tiene noticia de la existencia de más de 200 durante ese período²²⁵. Un aspecto que debe resaltarse es que, sin importar las dimensiones que fueron alcanzando, de la misma forma que ya lo habían hecho sus antecesores, los comerciantes siguieron buscando nuevas posibilidades de diversificación. Lo intentaron en la agricultura con el cacao, el añil, la vainilla, la morera y la sericultura, con el tabaco, el algodón y obviamente con el café. Su incursión en la ganadería los llevó a importar nuevas variedades de pastos, a intentar la cría de ganado para carne, leche, y también la cría de cerdos y hasta ovejas. Participaron activamente en los procesos de colonización, en la construcción de infraestructura y en la creación de los primeros bancos. Igualmente, sus hijos y nietos serán los encargados de poner en marcha las primeras industrias a comienzos del siglo XX. En el próximo capítulo se verá en detalle el funcionamiento de una de esas casas comerciales.

²²³ Manuel Yusti, *Comerciantes y banqueros: el origen de la industria antioqueña*, p.38.

²²⁴ La Tribuna, Medellín, 8 de noviembre de 1880.

²²⁵ María Teresa Uribe, *Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX*, p.41.

2. José María Botero Arango y su casa comercial, 1842 – 1891

José María Botero Arango, o don “Pepe” Botero, como se le conocía popularmente según cuentan Lisandro Ochoa y Enrique Echavarría en sus memorias sobre el Medellín del último cuarto del siglo XIX²²⁶, comenzó su actividad comercial en la ciudad de Antioquia a principios de la década de 1840. Gracias a los datos recopilados por algunos genealogistas²²⁷, se sabe que era hijo de Miguel Eleuterio Botero y María Josefa Rosario Arango, y que tenía tres hermanos: Francisco, Urbano y María Josefa. Comúnmente se considera que se trató de uno de esos casos en los que un hombre sencillo, surgido de abajo, gracias a su talento y disciplina, logró tener éxito en los negocios y establecerse como un miembro distinguido de la elite antioqueña algunas décadas después.

Aunque se dispone de poca información sobre sus primeros años, y se considera que sus padres le legaran pocos recursos, el hecho que desde muy joven estuviera a la cabeza de una compleja operación comercial en uno de los mercados más cerrados y grandes de la región, que fuera capaz de llevar con gran habilidad el registro contable de sus transacciones, que su hermano Francisco también se convirtiera en un gran comerciante y que, desde muy temprano, mantuviera estrechas relaciones de amistad y negocios con Marcelino Restrepo, sugiere que su familia estaba bien establecida dentro de la elite de la ciudad.

²²⁶ Enrique Echavarría Echavarría, *Crónicas e Historia Bancaria de Antioquia*. Medellín: ITM, 2003. Original de 1946, p.329. Lisandro Ochoa, *Cosas Viejas de la Villa de la Candelaria*. Medellín: ITM, 2004. Original de 1948, p.296.

²²⁷ Gabriel Arango Mejía. *Genealogías de Antioquia y Caldas*, p.78.

No se puede olvidar que el estatus no solo proviene de la fortuna que se tenga en un momento determinado, pues como bien han mostrado Greg Clark y muchos otros historiadores, diversas circunstancias pueden hacer que un miembro, o incluso toda una rama de una familia, pierdan su fortuna y caigan en desgracia. Pero ese bache puede ser temporal, pues la familia además de dinero también lega educación –especialmente de tipo informal–, contactos y una actitud ante la vida, el trabajo y los negocios que no puede desconocerse; de modo que pasadas una o dos generaciones, se constata un fenómeno conocido como “retorno a la media”, según el cual, los descendientes regresan a los niveles relativos de riqueza y estatus que detentaban sus abuelos o bisabuelos. Ese tipo de hallazgos ha puesto en duda muchas visiones sobre movilidad social, y debe tenerse presente cuando los datos cuantitativos no permiten enlazar a los miembros de la elite con la generación precedente.

La primera noticia concreta que se tiene sobre José María, proviene de 1842, de un cuaderno en donde anotaba algunas de sus transacciones²²⁸. Pero es solo a partir de 1848, gracias a sus libros contables, que se puede establecer quiénes eran sus clientes y qué tipo de productos vendía. Se sabe que por esos años su circuito mercantil se reducía a Santa Fe y a algunos pequeños poblados de los alrededores. Entre sus clientes, figuraban un presbítero, dos sastres, un dentista, un herrero y varios arrieros, albañiles y peones, entre muchos otros, que le compraban telas, víveres, herramientas y diversos productos traídos del exterior y de otras regiones del país²²⁹. Naturalmente, como sucedía con ese tipo de establecimientos, en su tienda no solo se adquirían mercancías, la gente también iba allí para informarse de las últimas noticias de Medellín y el país, para estrechar lazos de amistad o para discutir sobre los acontecimientos políticos más recientes²³⁰.

En el Libro Diario²³¹, puede observarse que mantenía relaciones con un amplio número de tenderos y comerciantes de Anzá, San Jerónimo, Buriticá, Liborina, Sabanalarga, Ituango y Urrao, a los que les fiaba mercancía que luego vendían en sus tiendas y les adelantaba dinero para que compraran oro, sombreros y productos agrícolas que más adelante le

²²⁸ ABA, 1840 – 1842.

²²⁹ ABA, Libro Diario, 1848 – 1859, fs.154.

²³⁰ Ibid, fs.168.

²³¹ Ibid, fs.223.

vendían al propio Botero Arango. Lo normal es que los pagos se hicieran con oro en polvo, aunque gradualmente va cobrando importancia el uso de monedas de plata de ocho décimos. En algunos casos, se pagaba en especie con mercancías que podían venderse en el almacén, o mejor, que podían exportarse como sucedía con los sombreros. Incluso está consignado que dos albañiles pagaron sus deudas haciendo algunos arreglos en la casa de José María²³².

Ese tipo de práctica nunca desaparecerá del todo. Todavía en 1878, a José María Uribe Uribe, otro prominente comerciante, un cliente que le debía 501 pesos, le pagó con un caballo que estaba valorado en 50 pesos, con un documento que valía 18 y con un terreno que contenía una casa que estaba tasada en 419 pesos²³³. Ese mismo año, Uribe anotó en los registros contables de su casa comercial que: “Cornelio Rodas, debe \$156 para saldar su cuenta. No pudo pagar en dinero y tuvimos que tomarle dos reses en 22 pesos fuertes y un pedazo de terreno”²³⁴, y de forma similar, sobre la deuda de un tal Antonio Londoño escribió: “Dio en abono de su cuenta doce bueyes, diez reses de cría y cinco bestias”²³⁵.

Los libros contables ofrecen además una información inestimable sobre la habilidad comercial de Botero Arango, y en particular el Libro Diario, tiene una importancia indudable. En el artículo 22 del Código de Comercio de 1853, se estipulaba que en ese libro: “se sentarán día por día, i según el orden en que se vayan haciendo, todas las operaciones que haga el comerciante en su tráfico, designando el carácter y circunstancia de cada operación, i el resultado que produce a su cargo o descargo; de modo que cada partida manifieste quien sea el acreedor, i quién el deudor en la negociación a que se refiere”²³⁶. Pero José María iba un poco más lejos, y muchas veces también anotaba si un cliente específico era cumplido o no con sus pagos, calculaba su capacidad de endeudamiento y, por si fuera poco, señalaba con quién estaba emparentado cada uno de ellos y si las

²³² ABA, Libro Diario, 1848 – 1859, fs. 261.

²³³ Ibid, fs.45, 47, 50.

²³⁴ Ibid, fs.42.

²³⁵ Ibid, fs.41.

²³⁶ Leyes y decretos espedidos por el Congreso Constitucional de Nueva Granada en el año de 1853, p.VIII.

recomendaciones con las que venían, contaban con el suficiente respaldo para entablar relaciones comerciales con él, y en qué magnitud²³⁷.

Un elemento central del negocio lo constituía su relación con Marcelino Restrepo, pues mediante su casa comercial, fue como Botero Arango se vinculó con los flujos del comercio internacional. No está muy claro el origen de esa amistad, pero fue fundamental en las primeras etapas de su carrera. El vínculo fue tan estrecho que, cuando el negocio de José María se expandió y dejó de depender del de Restrepo para ciertas operaciones, la amistad entre los dos se mantuvo intacta y siguieron siendo socios en otros emprendimientos hasta el final de sus vidas. Lo notable es que, como bien demostró Ann Twinam, la familia Restrepo, y en concreto, la rama de Marcelino, hundía sus raíces en la elite antioqueña de finales del período colonial²³⁸.

Como tantas veces se ha dicho²³⁹, para entender las conexiones externas que establecieron las casas comerciales antioqueñas, hay que detenerse en el comercio con Jamaica de las décadas de 1820 y 1830. La historiografía ha destacado en particular el papel que desempeñaron Gabriel Echeverri, Juan Santamaría y Juan Uribe Mondragón, como pioneros de ese comercio. Por ejemplo, en la biografía que escribió Teodomiro Llano sobre Gabriel Echeverri, se resaltan todas las penalidades que su suegro debió afrontar en esos primeros viajes. Y sin proponérselo, al defender a Echeverri de las habladurías, también pone de presente que el contrabando con la isla debió jugar un papel fundamental en las primeras transacciones²⁴⁰. Pero lo más importante generalmente se calla. El principal mérito de esos viajeros no estaba en importar unas cuantas cargas de bienes manufacturados ingleses, lo realmente valioso eran los contactos que estaban estableciendo con sus pares europeos que tenían sede en ese lugar, contactos que poco después les abrirían las puertas de los mercados del Viejo Mundo.

²³⁷ María Teresa Uribe de Hincapié, *Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX*, p.45.

²³⁸ Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1736 -1810*, p.127.

²³⁹ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p22.

²⁴⁰ Teodomiro Llano, *Biografía del señor Gabriel Echeverri*. E. Bogotá: Casa Editorial de Medardo Rivas, 1890, p.32.

Incorporarse a los circuitos del comercio internacional no era fácil. En un contexto en donde la confianza tenía un rol protagónico, eran muy importantes las recomendaciones y los contactos que pudiera tenerse con otros comerciantes. Por ejemplo, cuando Carlos Coriolano Amador pretendió comprarle directamente algunos artículos a Stiebel Brothers para su mina del Zancudo, James Stiebel, uno de los socios de la firma, le escribió a Marcelino Restrepo para obtener referencias comerciales del pretendiente: “No tenemos dificultad en recibir los intereses del señor Amador y aceptar sus giros a cuenta, pero no concedemos más de 6 meses de plazo para el reembolso de nuestras facturas. Sin embargo, antes de entrar en negocios con dicho señor, deseo saber la opinión de Ud. sobre el mismo, y recibir su prudente y experimentado consejo respecto a la responsabilidad, crédito y concepto mercantil que dicho señor le merece en esa”²⁴¹.

Asimismo, José María Uribe Uribe, le escribió a uno de los socios de Kissing y Mollman en 1856: “He recibido su carta i estoy en extremo satisfecho i mui agradecido con el apreciable Sr Dr Teodoro Mollman amigo mio i socio de UU por haberme introducido i dado conocimiento con la mui respetable i acreditada casa de UU. Igualmente quedo reconocido de UU por la mucha confianza con que me tratan, confianza que trataré de conservar i espero que refluya en beneficio de ambas firmas”²⁴². Fue mediante las relaciones que originalmente construyeron Echeverri, Santamaría y Uribe, como se fue extendiendo, tanto entre los comerciantes locales, como con nuevos socios en el exterior, la red de contactos de la cual se beneficiarían las principales casas comerciales antioqueñas. De hecho, Marcelino Restrepo fue uno de los primeros en aprovechar esa oportunidad, y de ahí, el importante papel que jugaría para José María Botero.

El mecanismo era sencillo, al principio Botero Arango simplemente le compraba a Restrepo una serie de bienes que éste había importado, y luego los vendía en Santa Fe de Antioquia y las localidades cercanas. El oro con el que se pagaba, era luego usado por Restrepo para comprar los productos en Europa. Según María Teresa Uribe, ese tipo de relación era muy común, y para probarlo señala que entre 1840 y 1841, Marcelino Restrepo mantuvo el mismo tipo de negocio con su primo Joaquín Restrepo, quien además de

²⁴¹ Archivo Marcelino Restrepo, Correspondencia Comercial, 1862 - 1900. Marzo 6 de 1867.

²⁴² AJMUH. Copiador de cartas, 1853 – 1857, julio 7 de 1856.

distribuir la mercancía, compraba oro, administraba ganado y, por si fuera poco, actuaba como presbítero en Santo Domingo²⁴³. La ventaja que tenía Botero, y que probablemente explica el notable crecimiento de su compañía, provino del contrato que consiguió Marcelino Restrepo con la compañía francesa de Segovia, y con la “Nueva Granada Company”, que después sería llamada “Compañía Minera de Frontino y Bolivia”²⁴⁴.

Botero Arango, al estar ubicado cerca de la mina, y como agente de Restrepo, se encargaba de enviar semanalmente los víveres, las herramientas y hasta los salarios que se requerían en la mina. Lógicamente, cobraba comisión por esa tarea, pero además, era de su tienda de donde provenían gran parte de los suministros que consumían los mineros. Los administradores de la compañía minera, le pagaban a Restrepo en Medellín con barras de oro, que naturalmente él enviaba al exterior para adquirir mercancía²⁴⁵. Cada mes, Restrepo y Botero cruzaban cuentas, tanto por ese negocio, como por el oro que Botero le enviaba directamente, y posteriormente, por los sombreros de iraca que también comenzó a exportar por intermedio de Restrepo.

La operación siguió sofisticándose. En algún punto de la década de 1850, Botero Arango estableció directamente contacto con diversas casas comerciales europeas y la correspondencia comercial con Stiebel Brothers en Londres, con B. Fourquet en París y con Kissing y Mollman en Prusia, se hizo cada vez más fluida. Por ejemplo, como parte de las cartas que se cruzaron para establecer relaciones con esta última, escribía en 1856: “Doy contestación a la de uds. del 26 de marzo ppto. En la cual me comunican haber recibido la nota del pedido para dar principio a las relaciones comerciales que deseo entablar con ustedes [...]”²⁴⁶.

Sin embargo, su relación con Marcelino Restrepo no cesó. Para remitir las barras de oro a sus socios en el exterior, José María siguió recurriendo a los servicios de su amigo Marcelino²⁴⁷. Salvo el poco oro que podía conseguir directamente, el grueso de la remesa

²⁴³ María Teresa Uribe de Hincapié, *“Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX”*, p.45.

²⁴⁴ ABA, Libro Diario, 1848 – 1859, fs.468.

²⁴⁵ Ibid, fs.328.

²⁴⁶ ABA, Correspondencia comercial, 1856.

²⁴⁷ ABA, Libro Diario, 1848 – 1859, fs.489.

lo conseguía la casa de Restrepo, que además se encargaba de despacharlo para Europa utilizando el correo que salía de Medellín, y todo por una comisión del 2% sobre el total²⁴⁸. Igualmente, siguió encargándose durante algún tiempo de exportar los sombreros que Botero Arango conseguía en las localidades del Occidente. Por su parte, los pedidos para las importaciones se realizaban por medio de catálogos y listas que enviaban los comerciantes europeos. Menos común fue el envío de agentes viajeros que llegaran a Antioquia con muestras de las mercancías. En una de esas ocasiones, David Midley and Sons le anunció a “Fernando Restrepo e Hijos” la llegada de su agente a Medellín: “Llegará a esa muy pronto nuestro representante portador de una colección de muestras muy completas con las últimas novedades”²⁴⁹.

Una vez seleccionados los artículos, se enviaba una carta detallando las cantidades y la descripción exacta de cada uno. Curiosamente, esa correspondencia siempre se realizaba en español, lo que supone que la traducción debió correr por cuenta del agente en el exterior. El tiempo transcurrido entre el envío de la carta y la llegada de la mercancía fue siempre muy variable, y ni siquiera con las posteriores mejoras en la comunicación y la consolidación de la navegación a vapor por el río Magdalena, los tiempos se regularizaron. Diversos contratiempos, entre ellos las guerras o la amenaza de ellas, podían ocasionar demoras en los puertos, demoras que podían hacer que un pedido que en condiciones normales se tardara tres o cuatro meses en llegar, tardarse más de un año.

En los libros contables, como demandaba la legislación, se copiaban las cartas recibidas desde Europa, en donde los agentes externos confirmaban el despacho del pedido, el puerto de embarque, y el nombre del vapor en el cual llegaría. La misma información era enviada a los agentes del comerciante antioqueño en la Costa Caribe colombiana – Cartagena, Santa Marta y posteriormente, Barranquilla–, quienes se encargaban de enviar los productos a través del Magdalena hasta las bodegas de Nare, y que además se encargaban de pagar los derechos de introducción de la mercancía al país. Una vez en la bodega, se contrataba el envío de las mercancías hasta Rionegro, Medellín o Santa Fe de Antioquia.

²⁴⁸ ABA, Correspondencia comercial, 1865 – 1880.

²⁴⁹ Archivo Fernando Restrepo e Hijos (AFRH). Correspondencia comercial recibida, marzo de 1886.

La reglamentación del libro copiator de correspondencia, estaba consignada en el artículo 46 del Código de Comercio de 1853, en donde se decía que era “obligación de los comerciantes trasladar íntegramente i a la letra, todas las cartas que ellos escriban sobre su tráfico, en un libro denominado copiator, que llevarán al efecto encuadernado y foliado”²⁵⁰. En el artículo 45 del mismo código, también se estipulaba que “los comerciantes están obligados a conservar en legajos i en buen orden todas las cartas que reciben con relación a sus negociaciones y jiro, anotando a su dorso la fecha en que las contestaron, o si no dieron contestación”²⁵¹. Pero además, el agente ubicado en la Costa, también debía generar el “conocimiento de embarque”, en el que daba constancia de la recepción de los bienes y su obligación de enviarlos al destino definitivo.

Asimismo, por medio de ese agente, también se diligenciaba el “manifiesto de aduana”, en el que había que especificar el consignatario, el lugar del que venían las mercancías y el vapor en el que llegarían. Otros documentos que debían llenarse, como la “diligencia del reconocimiento”, las “confirmaciones del consignatario”, o las “cuentas de gastos de importación”, contenían información sobre la numeración y el contenido de los bultos, el valor de los fletes marítimos, de los derechos de importación, sobre las comisiones que había que pagar, y sobre los demás pormenores que implicaba el tránsito por los puertos y el paso por la aduana. Es verdad que el contrabando era un fenómeno bastante extendido, pero al menos en el caso del comercio formal, todos esos procedimientos – surtidos puntualmente por la casa Botero Arango y sus agentes en el Caribe–, indican que se trataba de un proceso bastante organizado que funcionaba relativamente bien, que no se corresponde con la imagen de desorden y anarquía con la que generalmente se asocian las décadas donde rigió el federalismo en la Colombia del siglo XIX.

En los pedidos, primaban los textiles –zarazas, driles, muselinas y muchos otros–, pero también era común encontrar sombreros de fieltro, sombrillas, loza, navajas, pólvora, municiones, zapatos, licores, tocados para señoras, libros para contabilidad, resmas de

²⁵⁰ *Leyes y decretos expedidos por el Congreso Constitucional de Nueva Granada en el año de 1853*, p.VIII.

²⁵¹ *Ibid*, p.VIII.

papel, e incluso, productos suntuarios como agua de Lavanda, vasos de cristal, y especias como la canela y la pimienta²⁵². La mayoría de los grandes importadores, y Botero Arango no fue la excepción, también traían mercancía de otras regiones del país, como ruanas de Pasto, cacao del Cauca o tabaco de Ambalema²⁵³. Todos esos productos se vendían directamente o se les entregaban a comerciantes menores que iban engrosando la creciente red comercial de José María. Dependiendo de su historial, se les daban plazos de tres, seis o doce meses para pagar.

Como parte de la ampliación de su red comercial, pero también como medida contra la incertidumbre política, Botero Arango decidió abrir en 1855, en asocio con Miguel Buch, un almacén en Quibdó. La idea básica no estaba tanto en aprovechar el potencial de ese mercado, pues era muy reducido, y desde el principio se sabía que las ventas no serían muy altas; la verdadera razón para establecerse allí, consistía en acceder al oro que podría comprarse en ese lugar. En una carta de 1856, José María le advierte claramente a Buch, que era quien estaba al frente del almacén, que todo el dinero de la venta de mercancías debería destinarlo íntegramente al “cambio de oros”, y que el producto de esa transacción debería remitirlo a sus agentes en Santa Marta, para que ellos lo enviaran a Londres a la firma Stiebel Brothers²⁵⁴.

El negocio siguió prosperando durante los años finales de la década de 1850. María Mercedes Botero, reporta que entre octubre de 1857 y septiembre de 1859, realizó 14 pedidos de consideración, tanto para su almacén de Santa Fe de Antioquia como para el de Quibdó²⁵⁵. Entre ellos aparece también un pedido de tabaco a José Linares, con el fin de explorar la posibilidad de establecer ese negocio, alternativa que finalmente no fructificó. Durante la guerra de 1860, la apuesta por el almacén de Quibdó rindió sus frutos,

²⁵² ABA, Libro Diario, 1858 – 1859. ABA, Correspondencia comercial, 1857 – 1859. Después de 1853 cuando se dictó el primero Código de Comercio para el país, este ordenó el uso de cuatro libros para la contabilidad y la correspondencia de los comerciantes al por mayor.

²⁵³ ABA, Correspondencia Comercial, 1857 – 1859, febrero 1857.

²⁵⁴ ABA, Correspondencia comercial, a Miguel Buch (Quibdó), agosto 18 de 1856.

²⁵⁵ ABA, Correspondencia comercial, 1857 – 1859, octubre 14 de 1857 a París; octubre 14 de 1857 a Londres; octubre 28 de 1857, Londres; noviembre 18 de 1857, Londres; diciembre 4 de 1857, París; marzo 21 de 1858, Londres; marzo 21 de 1858, París; abril de 1858, París; julio 20 de 1858, La Habana; enero 7 de 1859, Londres; enero 7 de 1859, París; mayo 21 de 1859, Londres; septiembre 7 de 1859, Londres; septiembre 7 de 1859, París.

pues Juan José Nieto, quien controlaba los Estados de Bolívar y Magdalena, impidió la navegación por el río Magdalena, impidiendo la llega de mercancía al Estado de Antioquia. Según comentaba años después Estanislao Gómez Barrientos, en ese entonces: “De Antioquia no salía una barra de oro hacia Europa [...] ni a ella entraba mercancía [...] los artículos de vestuario y consumo eran cada día más escasos y se vendía a precios fabulosos”²⁵⁶.

Los comerciantes, siempre recursivos, trataron de sortear la situación, bien fuera atravesando el páramo de Sonsón para llegar a Honda, o vía Quibdó, cruzando las selvas del suroeste antioqueño²⁵⁷. Precisamente, Botero Arango utilizó la segunda ruta para realizar un viaje a Europa por esas fechas. De Santa Fe se dirigió a Urao, y de allí, a través de la selva, cruzó la cordillera para llegar al río Atrato. Una vez en el río, tomó una embarcación que lo llevó hasta el Golfo de Urabá y luego a Cartagena, de donde partió para el Viejo Mundo. Como siempre, los conflictos bélicos dejaban grandes perdedores, pero para unos pocos, aquellos que podían o sabían cómo sacar ventaja de la situación, una guerra podía ser una oportunidad magnífica. Ese fue el caso de José María Botero Arango, quien no solo pudo seguir introduciendo mercancías gracias a su almacén de Quibdó, sino que además, aprovechó la conflagración para hacer nuevos contactos en Europa y ampliar la gama de productos que importaba²⁵⁸.

Las ganancias fueron tan elevadas, que pocos años después, en 1867, pudo trasladar la sede principal de su negocio a Medellín, donde liquidó “Botero Arango y Cía”, e inició una nueva sociedad –una sociedad regular colectiva– en compañía de sus hijos, bajo la razón social de “Botero Arango e Hijos”. La nueva casa comercial comenzó operaciones con un capital de 151.997,78 pesos fuertes²⁵⁹. 143.967 provenían de las utilidades obtenidas por la sociedad anterior, y solo 8.000 pesos, constituían nuevo capital²⁶⁰. La distribución del capital aportado se puede observar en la tabla 2-1.

²⁵⁶ Estanislao Gómez Barrientos, *Don Mariano Ospina y su época*. Medellín: Imprenta Editorial. 2V.

²⁵⁷ Estanislao Gómez Barrientos, *Del Dr. Pedro Justo Berrío y del escenario en que hubo que actuar*. Medellín: Imprenta Oficial, 1928.

²⁵⁸ Estanislao Gómez Barrientos. *Del Dr. Pedro Justo Berrío y del escenario en que hubo que actuar*. Medellín: Imprenta Oficial, 1928, p.147.

²⁵⁹ AHA. Fondos notariales, Notaría Primera, registro No.1809, abril de 1867.

²⁶⁰ ABA. Libro Diario, 1867 – 1870, fs.27.

Tabla 2-1: Capital aportado en 1867 a la sociedad “Botero Arango e Hijos”²⁶¹

Capital	Valor (en pesos)	Participación
José María Botero Arango	4.000	50,00%
José Miguel Botero Pardo	1.750	21,88%
Pedro Luis Botero Pardo	1.750	21,88%
José María Botero Pardo	500	6,25%
Nuevo capital	8.000	
Utilidades provenientes de la sociedad anterior	143.997,78	
Total patrimonio	151.997,78	

En el patrimonio de la nueva sociedad, estaba incluido el valor de la herencia recibida por José María y por su hermana, María Josefa Botero Arango. La contabilidad no especifica la suma, pero al morir María Josefa, en octubre de 1875, sus herederos recibieron 6.490,55 pesos²⁶². Se trataba de una pequeña fortuna, pero como es lógico, no puede deducirse que ese fuera el capital original, pues gracias a la buena gestión de su hermano, era indudable que el monto inicial se había valorizado considerablemente. Sin embargo, la sola existencia de esa partida, sugiere, como se indicó antes, que la familia Botero Arango gozó siempre de una posición económica bastante holgada.

Liquidar y reconstituir la sociedad, como se irá viendo, era una práctica bastante común, que servía, sobre todo, para incorporar nuevos socios, que normalmente eran los hijos o yernos del comerciante que había comenzado el negocio. Por ejemplo, José María Uribe Uribe, realizó una operación similar en 1852 –que reestructuró en 1871–, su compañía se llamó, desde entonces “José María Uribe e Hijos”²⁶³. De hecho, para comparar las dimensiones que alcanzaban ese tipo de negocios, cabe señalar que en 1871, José María Uribe, aportó 100.000 pesos como capital inicial, y previamente, en 1867, su negocio tenía 57.873 pesos en activos²⁶⁴, que se descomponían en 40.011 en cuentas por cobrar –lo que representaba el 70,35% del total–, 3.920 en mercancías en el almacén –6,87%–, 2.781 como dinero en caja –4,89%–, 3.045 era el valor del ganado –5,45%–, y el porcentaje

²⁶¹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870, fs.27.

²⁶² ABA, Libro Diario, 1873 – 1877, fs.460.

²⁶³ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873, fs.148.

²⁶⁴ AJMUH, Libro Diario, 1867 – 1878, Rionegro, 1867, fs.1-2.

restante estaba representado por tierras, casas, posesiones y fincas en Rionegro, La Ceja, San Carlos, Aguadas y Santo Domingo²⁶⁵.

Como se puede observar en la tabla 2-1, la nueva sociedad de la familia Botero estaba conformada por José María y tres de sus cuatro hijos hombres. Juan Pablo quedó excluido porque estaba muy pequeño, pero en la reestructuración de 1878, fue incluido. Las cinco hijas mujeres no fueron tenidas en cuenta, aunque hay que hacer la salvedad, que al morir su padre, sí heredaron parte del patrimonio. También cabe precisar, que quienes hacían parte formal de la sociedad, recibían un rubro conocido como “gastos en participación”, que podía asimilarse al pago de un salario por su trabajo, suma a la que no accedían las mujeres, aunque algunas de ellas trabajaron como dependientes de los almacenes y fueron muy importantes en el negocio del crédito, como se verá más adelante.

Tanto en la tabla 2-2 como en la 2-3 –que muestra la familia de Francisco Botero Arango, el hermano de José María–, se aprecia parte de la red parental construida por medio de alianzas matrimoniales. José María se vinculó estrechamente con la familia del Corral, una de las más prestigiosas de Santa Fe de Antioquia, y también creó lazos con los Saldarriaga y los Uribe Santamaría. Por su parte, Francisco, casado con una hija de Gabriel Echeverri, casó a sus hijos con descendientes de los Echeverri y los Santamaría. Claramente, las relaciones de negocios, tejidas laboriosamente, encontraron una correspondencia directa en los matrimonios que luego celebrarían los primos Botero Pardo y Botero Echeverri.

Los hijos no se limitaron a trabajar en el almacén de Medellín, por el contrario, José María los utilizó como avanzada para conquistar nuevos mercados y consolidar los ya existentes. Cuando tuvo edad suficiente, Pedro Luis fue enviado a hacerse cargo de la zona de Occidente –Santa Fe de Antioquia, Urrao y Quibdó–, esto es, de los intereses que habían conformado el núcleo original del negocio. A José Miguel, se le envió en 1867 a París, a comprar mercancías, y más adelante, se le encargó la creación de un almacén en esa ciudad. Posteriormente se concentró en apoyar a su padre en el almacén de Medellín. Por su parte, Edelmira y su esposo Francisco Valencia, se trasladaron a Manizales en

²⁶⁵ AJMUH, Libro Diario, 1867 – 1878, Rionegro, 1867, fs.1-2.

donde abrieron su propio almacén, establecimiento que si bien nunca hizo parte formal de la sociedad, mantuvo estrechas relaciones con la casa comercial y proporcionó valiosa información sobre lo que acontecía en esa ciudad.

Tabla 2-2: Familia Botero Pardo²⁶⁶

Nombre	Observaciones
José María Botero Arango	
María Josefa Pardo Vegal	Esposa de José María y que al parecer era panameña
José Miguel Botero Pardo	Casado con Mercedes, hija de Julián Saldarriaga y Antonia Londoño
Pedro Luis Botero Pardo	Casado Matilde Saldarriaga Londoño, hermana de Mercedes
Clementina Botero Pardo	Casada con Manuel del Corral
Enriqueta Botero Pardo	Casada con Patricio Pardo, que era oriundo de Bogotá
Edelmira Botero Pardo	Casada con Francisco Valencia que era payanes.
José María Botero Pardo	Casado con Beatriz Hoyos, hija de Raimundo Hoyos
Virginia Botero Pardo	Casada con Félix Posada y en segundas nupcias con Eladio Valencia, hermano de Francisco
Juan Pablo Botero Pardo	Casado con Margarita del Corral, hija de Mariano del Corral y Josefa Martínez
Julia Botero Pardo	Casada con Apolinar Uribe Santamaría

Tabla 2-3: Familia Botero Echeverri²⁶⁷

Nombre	Observaciones
Francisco Botero Arango	Hermano de José María. Fundador de la casa comercial “Francisco Botero e Hijos”. Cofundó también, en 1854, junto a Gabriel y Manuel Echeverri, “Echeverri, Botero y Cía.”
María del Carmen Echeverri Bermúdez	Esposa de Francisco e hija de Gabriel Echeverri
Lázaro Botero Echeverri	Casado con Eva Llano, hija de Teodomiro Llano y Mercedes Echeverri –otra de las hijas de Gabriel Echeverri–
Daniel Botero Echeverri	Casado con Clementina Echeverri, hija de Manuel Echeverri y Dolores López
Luis Norberto Botero Echeverri	Casado con Solina Toro, hija de Víctor Toro y Rafaela Lotero
Germán Botero Echeverri	Casado con Inés Santamaría, hija de Manuel Santamaría y Adelaida Ángel
María Botero Echeverri	Soltera
Carmen Emilia Botero Echeverri	Esposa de Pedro Pablo Echeverri, hermano de Clementina, hijo de Manuel y de Dolores López
Manuel Botero Echeverri	Se hizo religioso y entró a la Compañía de Jesús
Francisco Botero Echeverri	

²⁶⁶ Gabriel Arango Mejía, *Genealogías de Antioquia y Caldas*, p.169

²⁶⁷ *Ibid*, p.169 y 170.

Así pues, en el funcionamiento de las redes parentales, los asuntos de confianza en parte las originaban y en parte eran el mecanismo para su ampliación. Al igual que su homónimo, José María Uribe envió a uno de sus hijos a Cartago y otro a Manizales. Y como en el caso de José Miguel Botero, también mandó a uno de ellos al exterior para que aprendiera de primera mano el funcionamiento de todo el proceso. Lastimosamente para él, las cosas no saldrían como esperaba. El elegido fue Francisco, que en agosto de 1864 ya se encontraba en Europa junto con su primo Juan María Uribe, como lo atestigua una carta que le envió la casa comercial A&S Henry, que era uno de sus proveedores. En ella, se decía que: “Hemos recibido las apreciables cartas de ustedes de 30 de junio (de Cartagena) y de agosto (de Londres), y damos a usted y al señor don Juan María Uribe la enhorabuena de su llegada a este país, y nos será muy agradable hacer su permanencia en él agradable y ventajosa. [...] Han llegado las dos barras de oro y acompañamos con la presente la correspondiente cuenta...”²⁶⁸. Ese viaje fue fructífero, pero Francisco no vivió lo suficiente para ver prosperar el negocio de su familia. En febrero de 1877, Francisco Noguera, un amigo de la familia, escribió desde Bogotá que una fiebre tifoidea había matado a Francisco el 28 de diciembre de 1876.

2.1 Los números de la nueva sociedad

“Botero Arango e Hijos” solo duró algo más de diez años. En julio 1879 se liquidó la sociedad cuando el negocio viró decididamente hacia la actividad financiera y la emisión de billetes²⁶⁹. Igualmente, se aprovechó esa coyuntura para sanear una parte importante de la cartera que en ese momento se consideró incobrable, en particular, la de muchos clientes que habían sufrido las consecuencias de la guerra de 1876 y 1877. Un mes después, en agosto de 1879, se conformó una nueva sociedad²⁷⁰, en la que quedó incluido Juan Pablo, el hijo menor, pero se excluyó a José María, uno de los hijos mayores, que ya estaba inmerso en otros negocios, y que por su recia personalidad, es posible que ya tuviera algunos roces con el resto de su familia.

²⁶⁸ AJMUU, Correspondencia y Documentos contables personales, 1864-1868, fs.11.

²⁶⁹ ABA, Libro Diario, 1877 – 1879, fs.281 a 288.

²⁷⁰ Ibid, fs.288 a 294.

Lo difícil de su carácter queda ilustrado con un hecho ocurrido en 1896, cuando fue llevado a juicio por el asesinato del doctor Alejandro Fernández Avendaño²⁷¹. El médico, que era vecino de los Botero Hoyos, tenía 42 años, había enviudado algunos años atrás, y al parecer, estaba inmerso en un amorío con Carolina Botero Hoyos, la hija de José María. Cuando éste descubrió la relación, que los amantes pudieron ocultar por casi dos años, entró en cólera, buscó a Fernández y el 27 de mayo de ese año, le disparó provocando su muerte²⁷². En el pequeño Medellín de la época, el suceso causó revuelo –supuestamente asistieron al juicio cerca de 2.000 personas²⁷³–, no solo por la identidad de los involucrados, sino porque mucha gente dudaba de la imparcialidad de la justicia dada la enorme fortuna que poseía el victimario²⁷⁴. En efecto, para su defensa contrató a Julián Cock Bayer –que recientemente había sido Gobernador de Antioquia–, a Alejandro Botero U. y a Luis Eduardo Villegas, que se contaban entre los mejores abogados de la región. Como era de esperar, el fallo fue favorable para Botero Pardo.

El gráfico 2-1, resume el comportamiento de los activos o el “balance de entradas”, que era como se les denominaba en ese momento. Además del comportamiento entre 1867 y 1879, también presenta la evolución de la nueva sociedad que se conformó en agosto de 1879, y que duró hasta 1884, cuando se hizo otra reestructuración, esta vez motivada por la muerte de María Josefa Pardo, la esposa de José María y matrona de la familia. Ese suceso pondría en marcha un proceso de sucesión que era mejor afrontar teniendo claras las cuentas de la sociedad²⁷⁵.

Un simple conteo del número de sociedades que se constituyeron durante ese período, puede llevar a pensar que se trataba de un mercado abierto, en donde nuevos participantes podían sumarse en cualquier momento. Pero esa apariencia es engañosa, pues como demuestran las continuas liquidaciones, reestructuraciones y nuevas sociedades que conformó la familia Botero Arango, los cambios generalmente eran accesorios, y

²⁷¹ Luis Eduardo Villegas, *Defensa del Señor José María Botero Pardo*. Medellín: Imprenta del Espectador, 1896, p.I.

²⁷² Ibid, p.VIII

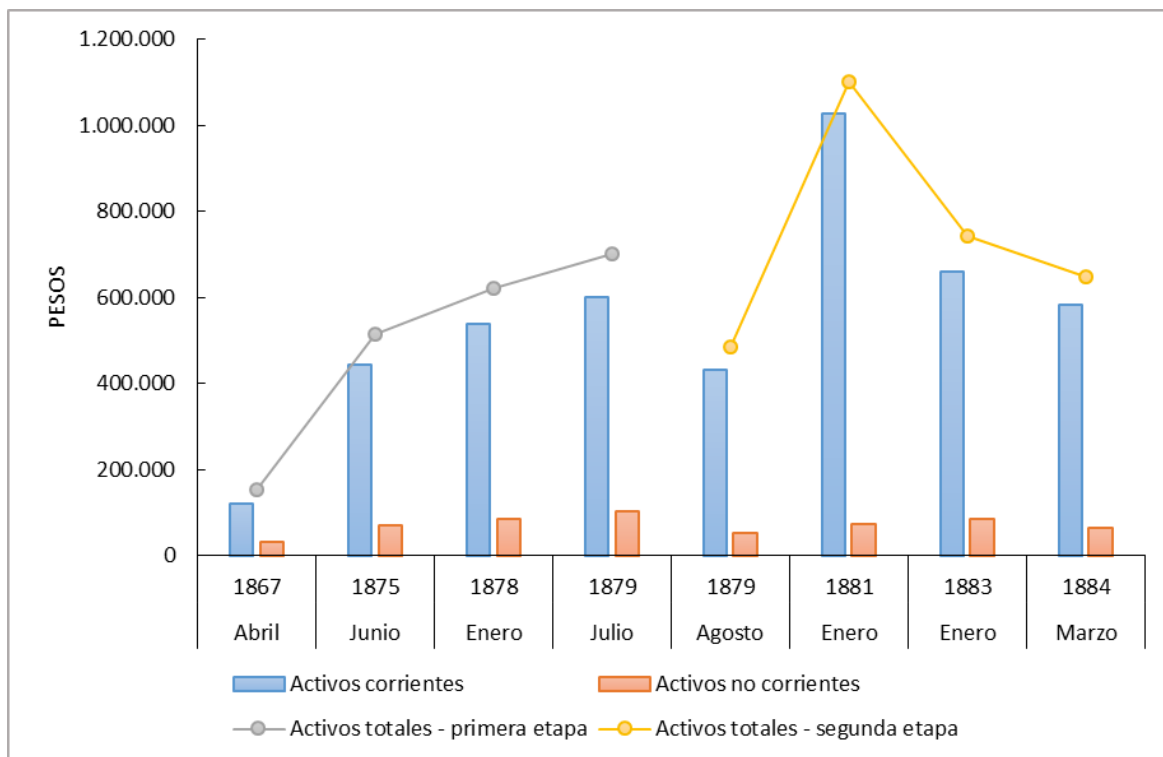
²⁷³.Ibid, p.II.

²⁷⁴ Ibid, p.III.

²⁷⁵ ABA, Libro Diario, 1882 – 1891, fs.243.

simplemente obedecían a reordenaciones al interior de la red parental o al lanzamiento de una nueva línea de negocios. En el fondo, todas esas compañías, muy numerosas desde el punto de vista legal, en realidad eran una sola, la cara visible de la red parental en un momento determinado. Lo mismo aconteció con muchas de las otras casas comerciales; de modo que, más allá de las apariencias, se podría afirmar que el antioqueño siempre fue un mercado muy concentrado²⁷⁶.

Gráfico 2-1: “Balance de entradas” o activo total de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁷⁷



El gráfico 2-1, extrapola algunos años, dado que en ese momento la legislación no obligaba a los comerciantes a presentar su balance todos los años. Ese ejercicio solo se hacía en contadas ocasiones a petición de los socios, cuando consideraban que esa información

²⁷⁶ María Teresa Uribe de Hincapié, “Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX”, p.41.

²⁷⁷ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

podía serles de utilidad para tomar una decisión importante. En particular, como se observa en las tablas 2-4, 2-5 y 2-9, donde se recogen puntualmente los balances realizados, en el lapso de ocho años entre 1867 y 1875, no se realizó ese procedimiento contable. Adicionalmente, en los registros originales, las cuentas, más allá de hacer parte del “balance de entrada” o del “de salida”, no se clasificaban de ninguna otra forma, de modo que la posterior lectura y análisis se volvía un proceso bastante engorroso. Por tal razón, en las tablas y gráficos siguientes, se reordenan las partidas respetando siempre los nombres y totales de cada elemento individual, para obtener una mejor visión de conjunto.

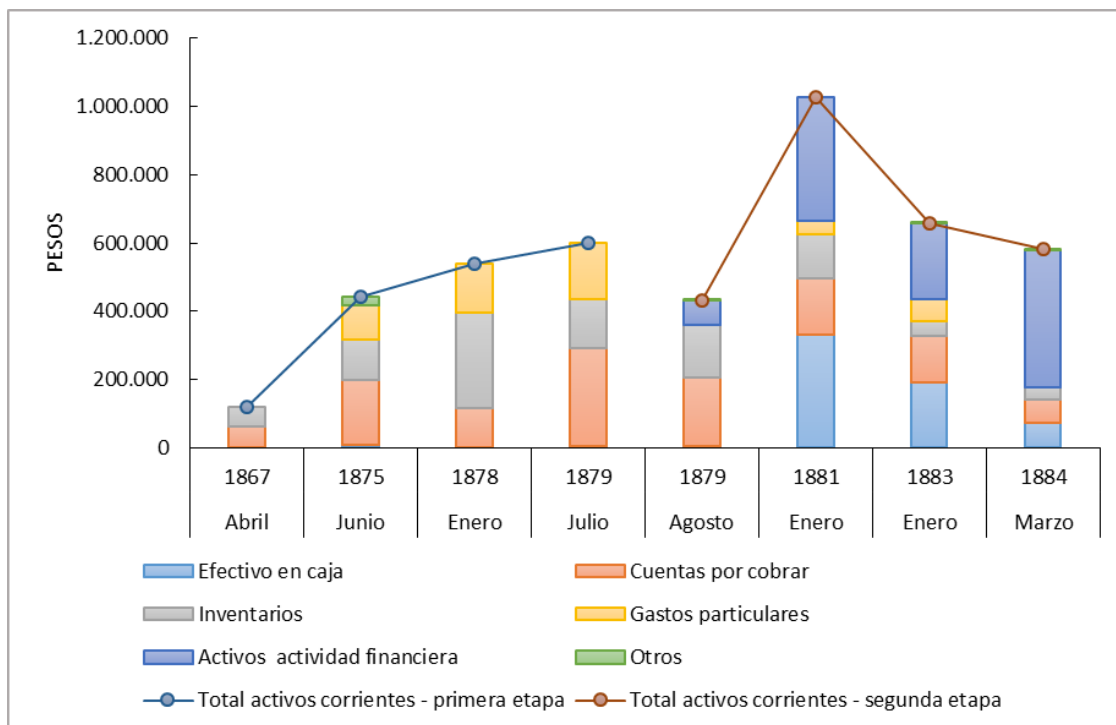
En la tabla 2-4, se sintetizan aquellos rubros que podrían catalogarse como activos corrientes, es decir aquellos que pueden convertirse en efectivo con relativa facilidad. Allí están incluidos el efectivo que se mantenía en caja, los ahorros depositados en el Banco de Antioquia, las distintas cuentas por cobrar, los inventarios, los gastos particulares de los socios²⁷⁸, los activos provenientes de la actividad financiera y la renta de degüellos. Se observa que hasta 1879 las partidas más importantes fueron las cuentas por cobrar y los inventarios –su comportamiento se ve en el gráfico 2-3–. Exceptuando el dato original de 1867, durante la década de 1870 fluctuaron entre el 69% y el 82% de los activos corrientes, comportamiento esperable en una compañía dedicada al comercio. Sin embargo, en la década siguiente, su peso se reduce considerablemente hasta llegar a representar solo un poco más del 18% en 1884. Claramente, la importación y venta de mercancías había pasado a un segundo plano, y era la actividad financiera, como ya se dijo, la que se había convertido en el centro de toda la operación.

Al discriminar la composición de los inventarios se puede identificar el peso que tenía cada uno de los almacenes dentro de la sociedad. En 1867, la sede principal en Medellín, que a menudo se identifica en la contabilidad simplemente como mercancías generales, contenía el 71,8% de los bienes en inventario; el 17% estaba en el tradicional almacén de Santa Fe de Antioquia, que operaba bajo la denominación “Botero Arango e Hijos de Antioquia”, y el 11,2% restante se encontraba en el almacén de Oriente, un

²⁷⁸ En la actualidad ese rubro no estaría incluido en los activos, pero en la contabilidad de la época se ponía ahí para equilibrar la cuenta equivalente que se generaba en el patrimonio.

emprendimiento que funcionó durante algunos años, pero que por facilidad en el manejo, y posiblemente también con el ánimo de lograr beneficios impositivos mediante el cruce de cuentas con la sede principal, se administró de manera independiente y la mayoría de sus transacciones no quedaron incluidas en la contabilidad general de la casa comercial.

Gráfico 2-2: Activo corriente de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁷⁹



Durante la década de 1870, a grandes rasgos, el 70% del inventario se concentró en Medellín y el 30% restante en Santa Fe, –la única excepción notable se produjo en 1875 cuando la cantidad de mercancía mantenida en la vieja capital superó temporalmente la de Medellín–. Luego, con los cambios ocurridos en la década de 1880, el panorama cambió severamente, y en 1884, de las pocas mercancías que aún estaban a la venta, menos del 10% se encontraban en Santa Fe de Antioquia, lo que sugiere que ese establecimiento había perdido toda importancia.

²⁷⁹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Tabla 2-4: Activos corrientes de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁸⁰

	1867 Abril	1875 Junio	1878 Enero	1879 Julio Liquidación	1879 Agosto Nueva sociedad	1881 Enero	1883 Enero	1884 Marzo
Efectivo en caja Ahorros Banco de Antioquia	2.243,18	9.011,60 26.957,23	2.986,10	5.571,45	5.571,45 500,00	330.680,50	192.907,54	71.882,66
Cuentas por cobrar nacionales Cuentas por cobrar del exterior Mortuorias	36.525,16 30.070,98 (8.000,00)	157.220,16 32.712,61	102.274,20 11.443,75	263.702,07 26.459,18 (4.522,45)	175.481,18 26.459,18	164.713,84 2.758,33	103.011,17 32.575,87	59.313,44 11.180,83
Cuentas por cobrar	58.596,14	189.932,76	113.717,94	285.638,80	201.940,36	167.472,17	135.587,03	70.494,26
“Botero Arango e Hijos de Antioquia” Mercancías Generales – Medellín Mercancías almacén Oriente	10.244,85 43.205,38 6.741,68	69.370,08 47.458,90	47.278,08 231.107,14	37.410,97 107.355,76	44.590,72 107.355,77	40.045,21 86.966,94	38.809,53 5.416,47	2.518,30 32.916,38
Inventarios	60.191,90	116.828,98	278.385,22	144.766,73	151.946,49	127.012,15	44.226,00	35.434,68
José María Botero Pardo Juan Pablo Botero Pardo José Miguel Botero Pardo Pedro Luis Botero Pardo José María Botero Arango Gastos generales		8.016,16 13.814,12 12.377,21 67.025,44	12.684,17 28.511,68 19.213,07 82.517,80				170,40 17.095,49 22.641,99 21.243,46	
Gastos particulares		101.232,92	142.926,72	165.427,54		41.315,60	61.151,34	
Cuentas corrientes Dinero a interés Documentos descontados María Josefa Álvarez de Estrada						245.451,83 33.940,15	10.608,66 106.264,55 7.909,80	18.671,61 115.929,73 158.236,18
Activos actividad financiera					71.509,23 71.509,23	82.946,88 362.338,85	97.858,88 222.641,89	108.717,80 401.555,31
Renta de degüello de Medellín							2.502,80	4.110,20
Total activos corrientes	121.031,21	443.963,48	538.015,98	601.404,51	431.467,52	1.028.819,27	659.016,59	583.477,10

²⁸⁰ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

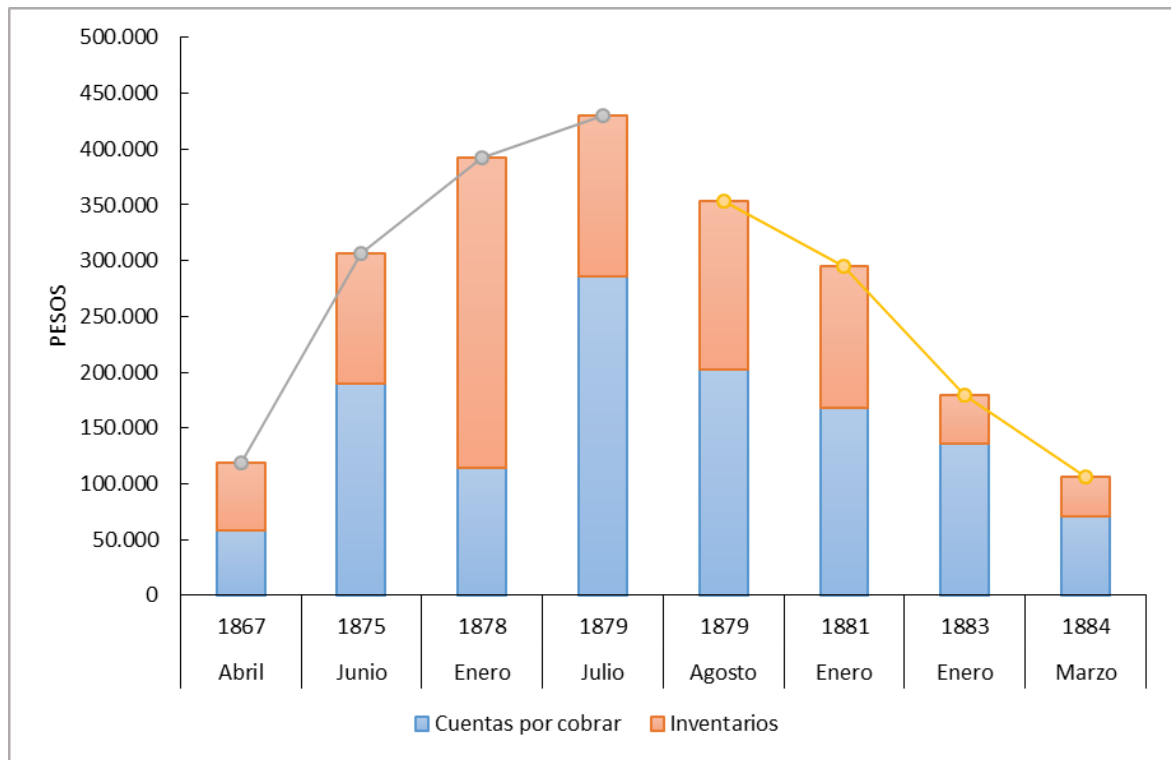
Es inevitable que cuando se sintetizan procesos largos y complejos se pase de largo por algunas transformaciones. En la historiografía tradicional es común encontrar que ciertos comerciantes como “Pepe” Sierra o Pedro Vásquez Calle, que inicialmente operan en un sitio determinado, pocas páginas después, y sin mediar ninguna explicación, ya se encuentren despachando desde Bogotá, Medellín u algún otro centro urbano de importancia. En el caso de José María Arango, los registros contables muestran, de forma precisa, la forma cómo se fue marchitando la sede original, no solo en términos cuantitativos con relación a la que se abrió en la capital del Estado, sino también en cuanto al tipo de inversiones que empezaron a dominar los negocios realizados por la sociedad.

Por su parte, el comportamiento de las cuentas por cobrar, que puede verse en el gráfico 2-4, además de seguir la misma tendencia de los inventarios, revela que aunque el comercio con el exterior era el más importante para la casa comercial, su participación en éste rubro era mínima, lo que significa que, en términos generales, los socios externos se mantenían al día con los pagos a la casa Botero Arango; lo que tampoco era extraño, pues básicamente esos pagos se reducían al envío de mercancías por un valor equivalente – luego de comisiones y otros descuentos–, a las barras de oro que se enviaban desde Colombia. De hecho, las pocas cuentas por cobrar identificadas, corresponden a los pequeños diferenciales que se generaban entre una y otra transacción, remanentes que se cubrían sin ningún problema al momento de hacer el siguiente envío de mercancía hacia Antioquia.

A partir de 1879, se desarrolla aceleradamente el negocio financiero que, como se observa en el gráfico 2-5, incluía cuentas corrientes, préstamo de dinero a interés, descuento de documentos y un crédito otorgado a María Josefa Álvarez de Estrada. Los negocios con la señora Álvarez tenían un lugar muy destacado dentro de las cuentas de la casa comercial, porque ella, al enviudar, había heredado las minas de sal de Guaca –ubicadas en Heliconia–, y ante la imposibilidad de administrarlas directamente, las había cedido a la familia Botero Arango para que las explotara, a cambio de un pago periódico que debía calcularse con base en el rendimiento que las minas producían²⁸¹.

²⁸¹ ABA. Libro Diario, 1877 – 1879, fs.271 a 277.

Gráfico 2-3: Inventarios y cuentas por cobrar de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁸²

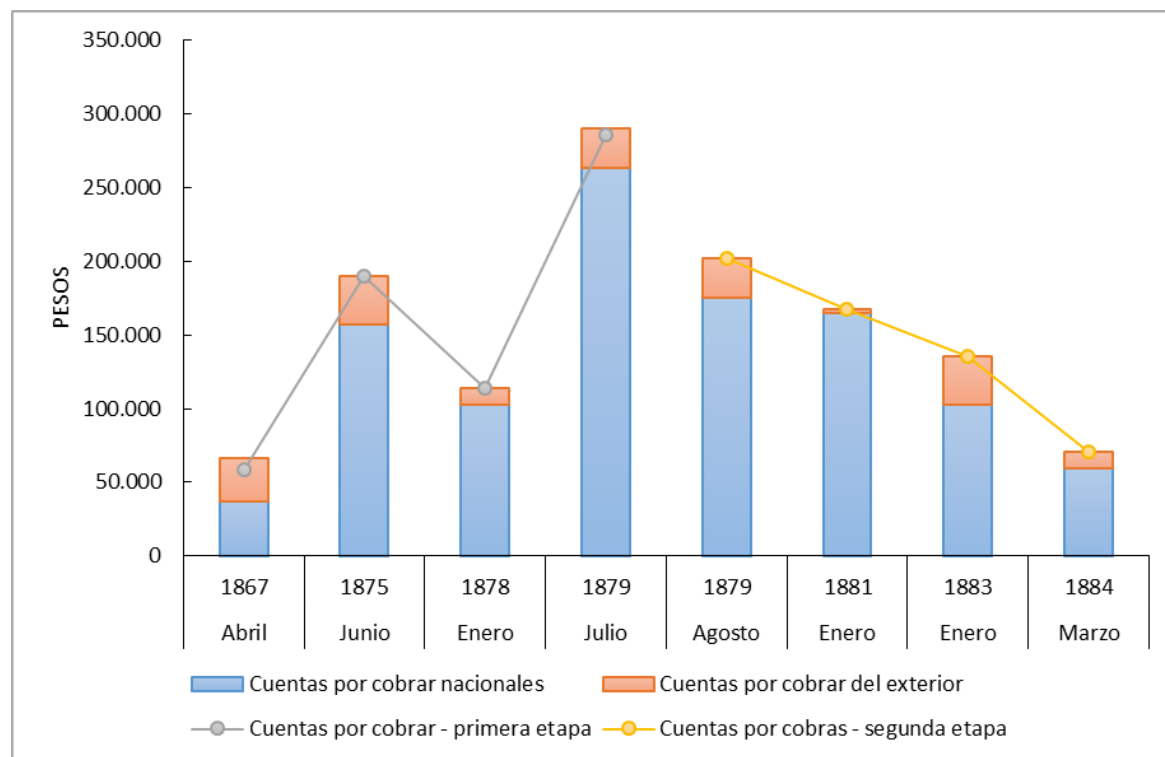


Es importante recalcar que la caída de la actividad comercial en la década de 1880 que se observa en el gráfico 2-3, si bien fue significativa, como deja entrever las cuentas incluidas en el activo corriente, no necesariamente alcanzó las dimensiones que sugiere ese gráfico. La razón está en que luego de liquidar la sociedad en julio de 1879, los socios conformaron una nueva en agosto de ese mismo año, a la que aportaron muchos de los bienes que habían recibido²⁸³, pero en la que dejaron por fuera gran parte de las haciendas, casas, ganado y empresas agrícolas que les había tocado en la repartición; y por supuesto, lo mismo sucedió con parte de la mercancía que tenían en inventario y con las cuentas por cobrar que, en consecuencia, dejaron de contabilizarse en la sociedad conjunta y pasaron a depender de cada uno de los socios.

²⁸² ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

²⁸³ Ibid, fs.281 a 288.

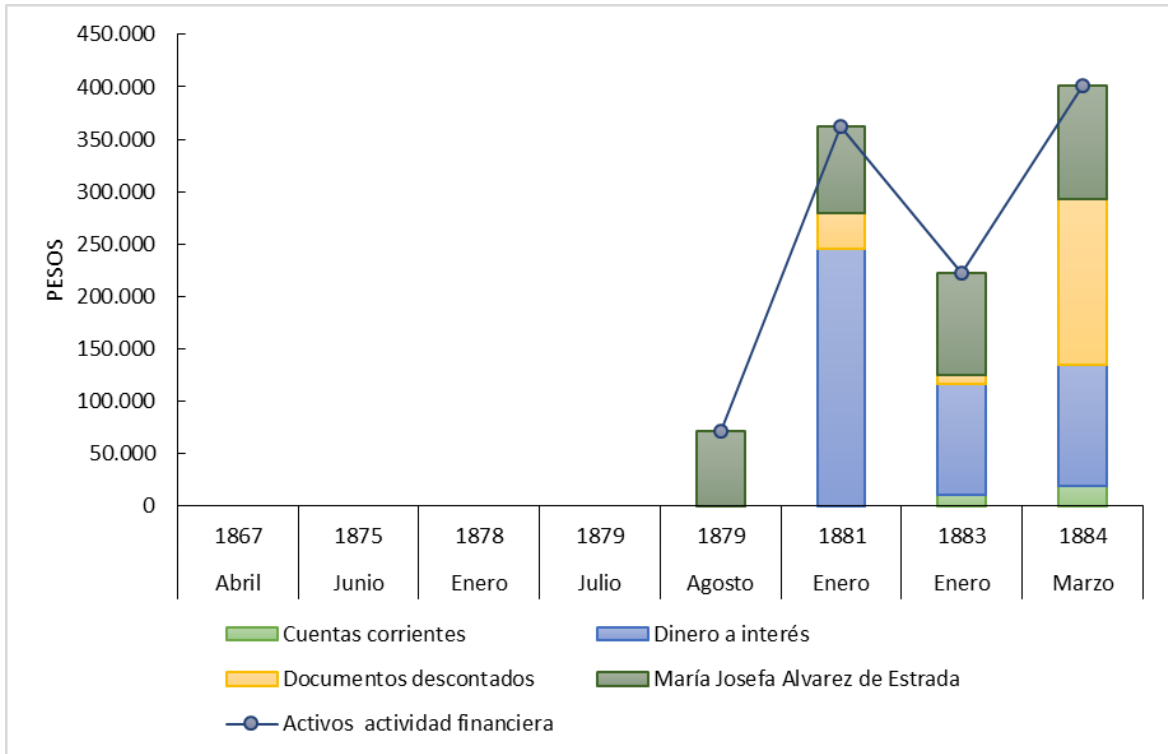
Gráfico 2-4: Cuentas por cobrar nacionales y al exterior de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁸⁴



La no inclusión se explica porque los hijos, ya adultos, querían adelantar proyectos independientes que pudieran controlar directamente; y, sobre todo, porque la familia decidió darle un nuevo enfoque a la casa comercial, priorizando la actividad financiera sobre la comercial. En todo caso, dado que los hijos emprendieron diversos negocios por su cuenta, participaron de nuevas sociedades, y aun, constituyeron nuevas casas comerciales, es bastante probable –aunque solo una exploración detallada en la documentación de esos negocios podría confirmarlo– que hayan heredado buena parte de la clientela, de la red de distribución y los agentes comerciales que tantos esfuerzos le había costado construir a su padre.

²⁸⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Gráfico 2-5: Activos financieros de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁸⁵



Los activos no corrientes representaron menos del 20% de todos los activos, y lo normal, como se aprecia en el gráfico 2-1, es que su peso oscilara entre el 10 y el 14%, lo que demuestra que, aunque se trataba de elementos muy llamativos, tuvieron un papel relativamente menor en la estructura de la compañía. Cuando se constituyó la sociedad, las posesiones y las fincas eran el rubro más importante en esta categoría. En 1867, “Botero Arango e Hijos”, tenía tierras por valor de 14.400 pesos, suma que creció hasta los 22.095,61 de julio de 1879. A partir de ese punto, esas propiedades desaparecen de la contabilidad. La razón está en que no fueron aportadas a la sociedad que se creó en

²⁸⁵ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

agosto de 1879, y siguieron siendo administradas, a título personal, por cada uno de los socios a los que les habían tocado en repartición cuando se hizo la liquidación en julio²⁸⁶.

Algunas de esas haciendas, se habían obtenido como parte de pago de algunos clientes que no habían podido cumplir sus obligaciones. Por ejemplo, la “Posesión Prado”, que no aparece reseñada en la lista porque se adquirió en 1871 y se vendió a finales de 1874, fue entregada por Lázaro Gaviria cuando no pudo pagar 3.995,67 pesos que debía de mercancía. Dado que el terreno tenía un valor de mercado mucho más alto, Botero Arango pagó la diferencia –3.048,72 pesos– y, de esa forma, quedó con el control total de la propiedad²⁸⁷. Otras de las haciendas eran remanentes de emprendimientos anteriores que en algún momento habían dejado de ser relevantes para la sociedad. Ese es precisamente el caso de la “Posesión Sorrento”, que inicialmente se había comprado para implementar en ella la producción de añil, negocio que se abandonó en 1873 cuando, los cambios en la situación internacional, hicieron que esa exportación dejara de ser rentable. Adicionalmente, la compañía había adquirido otras fincas en las que pensaba montar negocios más adelante, y otras más, a las que simplemente se quería engordar, esperando que el paso del tiempo las valorizara, para venderlas cuando las condiciones resultaran propicias.

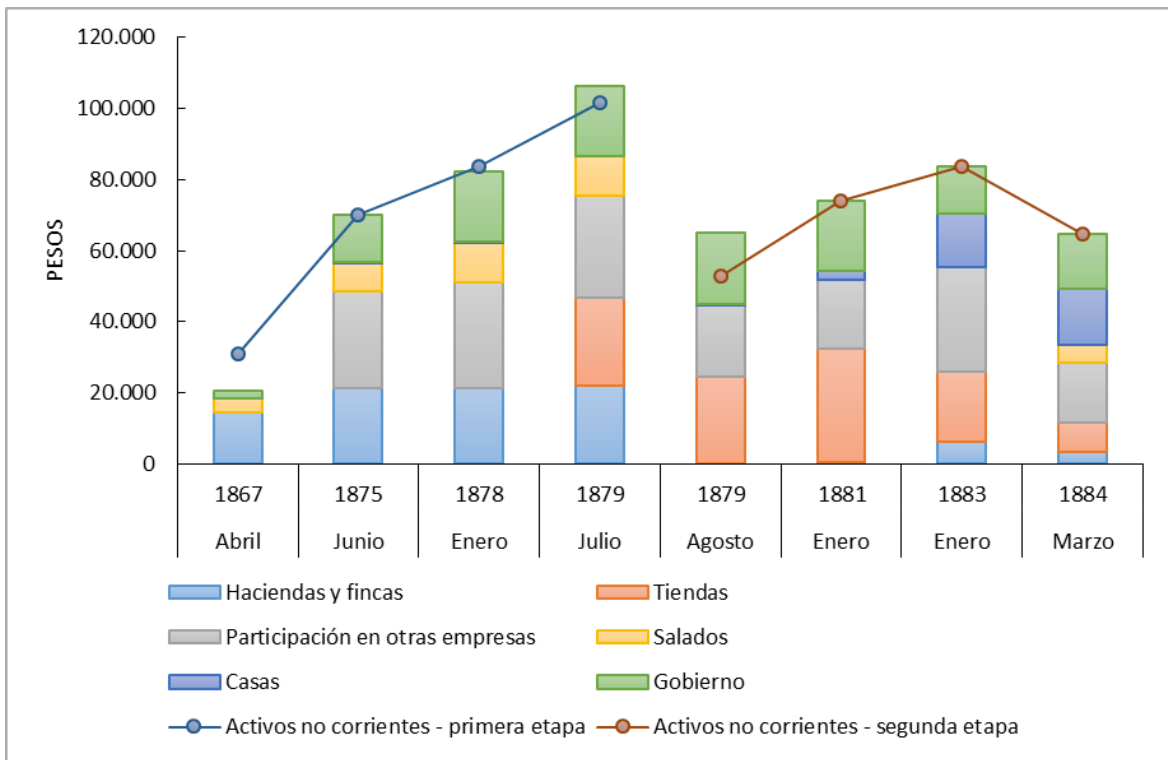
Con la liquidación de 1879 –ver tabla 2-8–, se repartieron entre los socios la “Hacienda Guasabra”, la “Posesión Pantoja”, la “Posesión Sorrento”, la “Posesión Espinal”, y la “Posesión Ciénaga”. La única de ellas que se incluyó en la nueva sociedad fue la última de ellas, la que tenía un menor valor. Posteriormente, adquirieron otras propiedades, que dejan de denominarse posesiones y comienzan a ser conocidas como fincas –en Sabanalarga, Sonsón, Frontino, y Carolina–, y unos terrenos que no se habían puesto a producir en Sonsón y Piedras. Aunque su número sugiere crecimiento, la verdad es que, como muestra el gráfico 2-7, el valor de las nuevas adquisiciones era mucho menor que el que tenían las de la década de 1870. En la contabilidad, no es explícita la razón por la que esas tierras se excluyeron de la casa comercial, pero no es difícil pensar que se trataba de una medida con la que se buscaba ahondar en la diversificación de los negocios y, muy

²⁸⁶ ABA. Libro Diario, 1877 – 1879, fs.288.

²⁸⁷ ABA. Libro Diario, 1870 – 1873, diciembre 10 de 1871, fs.243.

especialmente, en una especie de seguro para los distintos miembros de la sociedad, pues no puede olvidarse que, por su misma naturaleza, la posibilidad de sufrir reveses económicos era un riesgo siempre presente.

Gráfico 2-6: Activo no corriente de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁸⁸



²⁸⁸ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Tabla 2-5: Activo no corriente de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁸⁹

	1867 Abril	1875 Junio	1878 Enero	1879 Julio Liquidación	1879 Agosto Nueva sociedad	1881 Enero	1883 Enero	1884 Marzo
Hacienda Guasabra	1.600,00	1.746,90	1.746,90	1.746,90				
Posesión Pantoja	5.600,00	8.082,68	8.117,08	8.181,08				
Posesión Sorrento	4.000,00	7.751,65	7.551,60	7.651,90				
Posesión El Espinal	3.200,00	3.875,73	3.875,73	3.875,73				
Posesión La Cienaga				640,00		640,00		
Fincas Sabanalarga							1.061,53	511,53
Fincas Sonsón								1.467,20
Fincas Frontino							1.894,78	608,95
Fincas Carolina							1.423,70	423,70
Terrenos Sonsón							1.409,90	
Terreno Piedras							320,00	320,00
Haciendas y fincas	14.400,00	21.456,95	21.291,30	22.095,61		640,00	6.109,91	3.331,38
Sopetrán				4.640,03	4.640,03	9.778,45	7.279,95	
Sanjeronimo				4.512,64	4.512,64	6.605,89		
Jirardota				2.113,50	2.113,50	2.906,02		
Carolina				1.792,68	1.792,68	1.420,40		
Urrao				4.774,63	4.774,63	5.360,30	7.862,61	5.844,90
Salamina				6.843,62	6.843,62	5.548,28	4.819,70	2.335,10
Tiendas				24.677,10	24.677,10	31.619,34	19.962,26	8.180,00
Acciones Banco de Antioquia		10.300,00	10.000,00	9.000,00				
Sociedad Minera de Antioquia		400,00	800,00	1.200,00	1.200,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
Mina de Liborina							108,00	
Mina El Llano							456,63	
Cía de vapores del Magdalena			3.250,00	3.250,00	3.250,00	3.250,00	3.250,00	
Acciones en Vapor Medellín								1.315,80
Llanitos		13.269,89	12.824,69	12.732,49	12.732,49	12.578,19	14.789,35	13.158,26
Islitas		3.009,50	3.099,50	2.629,10	2.629,10	2.249,60	1.259,60	1.000,00
El Coliseo							7.997,88	
Participación en otras empresas		26.979,39	29.974,19	28.811,59	19.811,59	19.677,79	29.461,46	17.074,06

²⁸⁹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Salado de ASESÍ	4.000,00	8.000,00	10.873,98	10.988,38					
Contrato sal en Guaca									4.800,00
Salados	4.000,00	8.000,00	10.873,98	10.988,38					4.800,00
De Guanteros						2.210,20	1.927,10		
De Villanueva							13.073,79		16.000,00
De Manizales		566,85	566,85		566,85				
Casas		566,85	566,85		566,85	2.210,20	15.000,89		16.000,00
Documentos contra el tesoro del Estado	2.277,63	13.215,60	13.215,60	13.215,60	13.215,60	13.215,60	13.215,60	13.215,60	13.215,60
Gobierno Nacional									2.000,00
Tesoro del Estado			6.480,55	6.655,75	6.655,75	6.655,75	6.655,75		
Gobierno	2.277,63	13.215,60	19.696,15	19.871,35	19.871,35	19.871,35	19.871,35	13.215,60	15.215,60
Otros	10.258,96		1.325,55	(4.722,79)	(12.023,66)				
Total activos no corrientes	30.936,58	70.218,79	83.728,02	101.721,24	52.903,24	74.018,68	83.750,12		64.601,04

Un año antes, en 1878, se habían creado las “tiendas”, una estrategia comercial, que a la larga no resultaría provechosa. A mediados de 1879, esos establecimientos alcanzaron un valor de 24.677,1 pesos, suma que se incrementó hasta los 31.619,3 en enero de 1881; para luego caer hasta los 19.962,2 en enero de 1883 y a solo 8.181 pesos en marzo de 1884²⁹⁰. Es muy posible que su pobre desempeño tuviera origen en la falta de control que se ejercía sobre ellas. Ninguna fue administrada directamente por los miembros principales de la red parental, y pronto, la falta de confianza se tradujo en pequeños malentendidos que fueron minando la marcha de esos negocios. En los balances solo aparecen reseñadas tiendas en seis poblaciones: Sopetrán, San Jerónimo, Girardota, Carolina, Urao y Salamina, pero se sabe también que se intentó establecer, sin mucho éxito, otra en Yarumal²⁹¹ –ver tabla 2-6–.

Tabla 2-6: Tiendas creadas por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁹²

Tienda	Administrador
Sopetrán	Basilio Hoyos
San Jerónimo	Juan María Acevedo
Jirardota	Valerio Sierra
Carolina	Juan B. Cardona
Urao	Leónidas Restrepo
Salamina	José López
Yarumal	Daniel Martínez

El mecanismo empleado para su creación fue bastante sencillo: la casa Botero Arango, después de analizar el potencial que ofrecía un cierto mercado regional, instalaba y dotaba una tienda en la plaza principal del pueblo. De forma simultánea, contrataba un dependiente, que generalmente era un comerciante local que tuviera experiencia en la zona, al que se le pagaba un salario y se le prometía un 5% de comisión sobre la mercancía que pudiera vender. En abril de 1878, por ejemplo, en el Libro Diario se anota con respecto a la tienda de Salamina: “[...] dimos en consignación a José López para vender por nuestra cuenta de contado siendo por nuestra cuenta los fletes, derechos de distrito i la tienda a

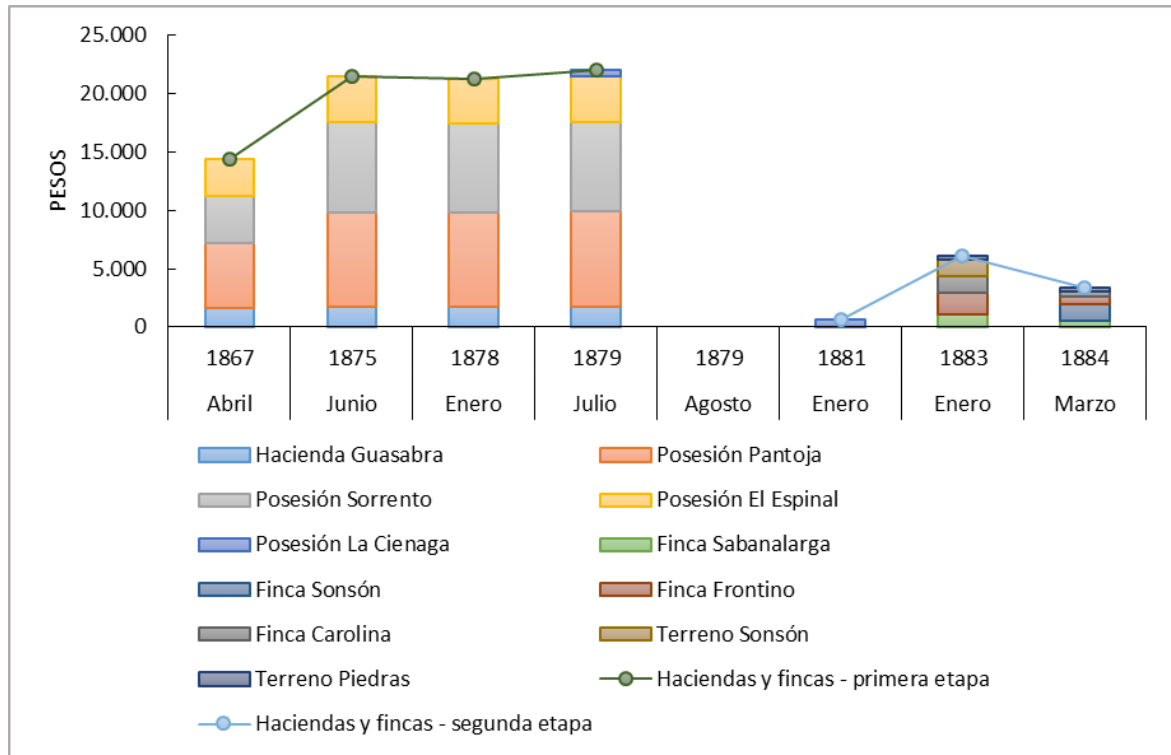
²⁹⁰ ABA. Libro Diario, 1882 – 1891, fs.229.

²⁹¹ Ibid, fs.92.

²⁹² ABA. Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

razón de \$3,2 mensuales i el 5% de comisión”²⁹³. Se trataba de una expansión natural. Además de reducido, el mercado de Medellín era muy competido, y seguramente, los mercados de otras localidades donde tenían sus almacenes también estaban cerca de saturarse; de modo, que la salida más lógica estaba en colonizar nuevos mercados.

Gráfico 2-7: “Posesiones” y “Fincas” de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884²⁹⁴



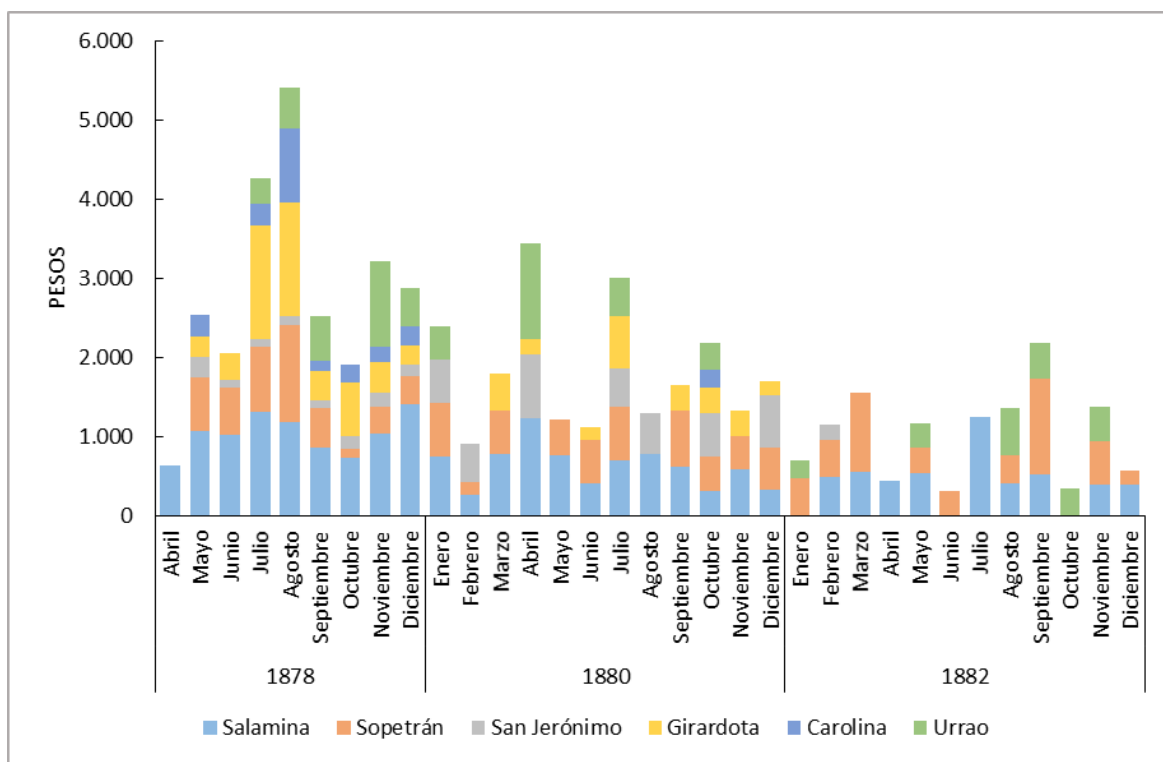
Dado el tamaño que ya tenía la casa comercial, esa estrategia solo sería atractiva si se habrían varios establecimientos de forma simultánea, como efectivamente se hizo, pues las utilidades que individualmente podía generar una tienda ubicada en una pequeña población, le agregaría muy poco a los números de la sociedad. Tomados en conjunto, podían ser un negocio atractivo; no se corría demasiado riesgo, pues la quiebra de una de ellas, podía compensarse con el éxito de las otras; y por si fuera poco, al localizarse en

²⁹³ ABA. Libro Diario, 1877 – 1879, fs.94.

²⁹⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

distintas zonas, podían servir como indicador de hacia donde deberían dirigirse las expansiones posteriores. El problema es que, por su elevado número y escasa importancia individual, no era posible, ni deseable, que fueran manejadas por los hijos de José María; lo que obligaba a tener que confiar en gente externa a la familia, con la que previamente solo se habían hecho negocios menores, y con los que no existía suficiente confianza para delegar las decisiones de mayor importancia.

Gráfico 2-8: Ventas mensuales de las tiendas, 1878, 1880 y 1882²⁹⁵

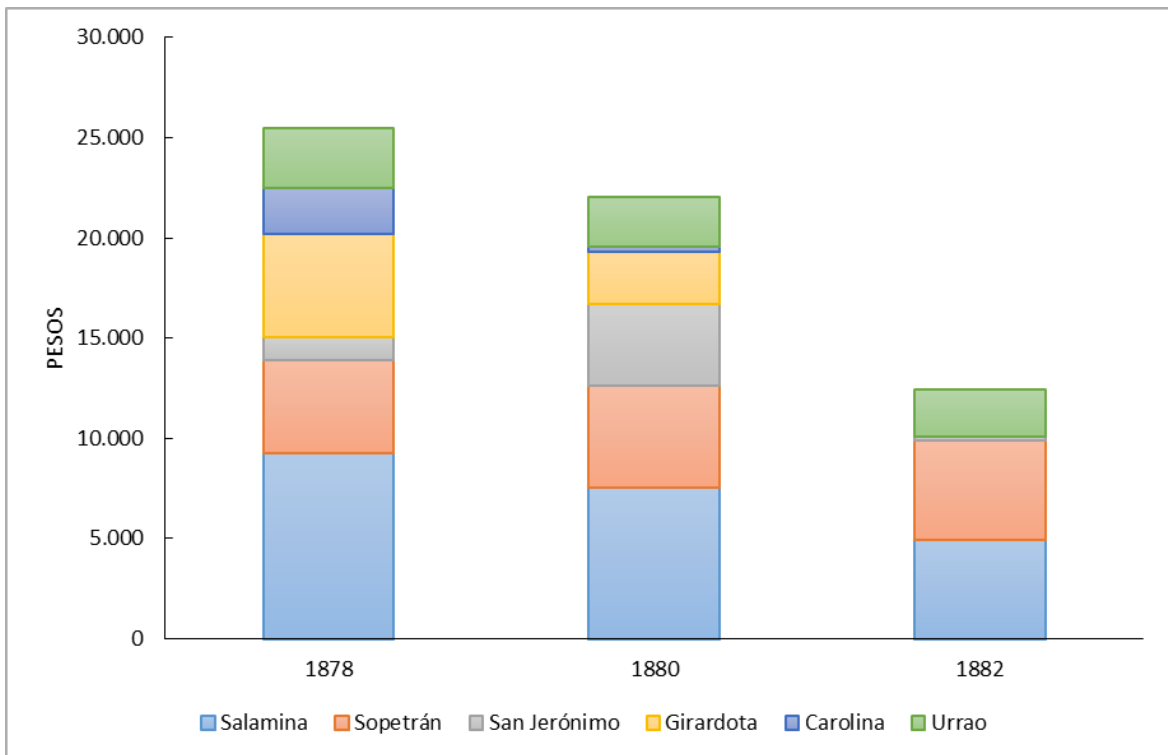


A modo de ejemplo, en el gráfico 2-8, se ilustran las ventas mensuales de las tiendas para los años de 1878, 1880 y 1882. Inmediatamente se nota que después de un comienzo prometedor, los números comienzan a decaer rápidamente hasta el punto en que deja de ser rentable seguir con la operación. A comienzos de 1882, se cerraron definitivamente las de San Jerónimo, Girardota, Carolina y la de Yarumal, que nunca había podido

²⁹⁵ ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

despegar. Cuando se liquidó la sociedad en 1884, solo seguían operando las de Urrao y Salamina²⁹⁶. La clausura de la tienda de Sopetrán es muy enigmática, pues además de estar ubicada en una zona donde tradicionalmente Botero Arango ejercía su mayor influencia, mostró un buen comportamiento hasta 1883 –todavía contaba con activos considerables en enero de ese año como se observa en la tabla 2-5–.

Gráfico 2-9: Ventas anuales de las tiendas, 1878, 1880 y 1882²⁹⁷



Otro rubro que hacía parte de los activos no corrientes era el de los empréstitos hechos al gobierno –ver tabla 2-5–. Se trataba de un activo más bien teórico, pues la mayoría de esos préstamos no se pagaron de forma directa ni se incluyeron en el rubro destinado para ese fin en los estados financieros. Eso no quiere decir que el comerciante lo considerara un abuso de poder o que supusiera para él una pérdida de dinero. Por lo general, mediante muy diversos mecanismos, que en ocasiones resultaron ser muy creativos, las deudas

²⁹⁶ ABA, Libro Diario, 1882 – 1891, fs.380.

²⁹⁷ ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

terminaron pagándose. Por ejemplo, no era extraño que se siguieran los consejos de Botero Arango cuando se remataban rentas de licores o degüello, que se escogiera a esa casa comercial para comprar víveres y pertrechos para el ejército del Estado o que, sin dar mayores explicaciones, se le beneficiara con algunos de los pocos lotes que se vendían como consecuencia de la desamortización de bienes de manos muertas; como ocurrió por ejemplo, en octubre de 1872, cuando se les vendió por un precio muy favorable –10.595,80 pesos–, unos terrenos y casas que habían pertenecido a la madres Carmelitas²⁹⁸.

Por tanto, los incumplimientos deben tomarse con algo de escepticismo, y los comerciantes, siempre haciendo gala de su habilidad, se las ingeniaban para aprovechar la situación –o al menos para evitar que se convirtiera en un desastre–, y más cuando la apremiante necesidad de las autoridades las impulsaba a firmar cualquier tipo de acuerdo. En mayo de 1870, luego de anotar un préstamo al Tesoro del Estado, se escribió que: “6 billetes de deuda que nos dieron en pago de los efectos que entregamos para el equipo del ejército, los cuales son admisibles en pago de los derechos de consumo, impuestos sobre las mercancías i en el 50% del primer empréstito que exija el gobierno para el restablecimiento del orden público”²⁹⁹. El pago no sería en metálico, pero eso, no necesariamente suponía pérdidas. Además algunos de esos empréstitos estaban respaldados en hipotecas de bienes del Estado, como consta en una transacción de junio de 1870: “Voluntariamente suplimos al gobierno para gastos de la guerra a invitación de la Administración Gral”, y más adelante indicaban “[...] entre los dos suman [el desembolso se hizo en dos pagos] \$1.000 que nos pagaran al 1% mensual i se firmo escritura i está garantizado con hipotecas de varias fincas del Estado”³⁰⁰.

En febrero de 1877, en pleno conflicto bélico, quedó consignado en la contabilidad que “\$3.000 dados al gobierno en mercancías, que deberá pagar 5% en mazo i en abril i 30% en mayo i junio i julio del año entrante. \$1.310,8 fueron tomados del almacén y \$1.689,2 fueron entregados por Uribe i Díaz i cobrados a nuestra cuenta para ser pagados en 8 meses”³⁰¹. En junio de ese año, le dieron otros 2.000 pesos al gobierno y en agosto,

²⁹⁸ ABA. Libro Diario, 1870 – 1873, fs.124.

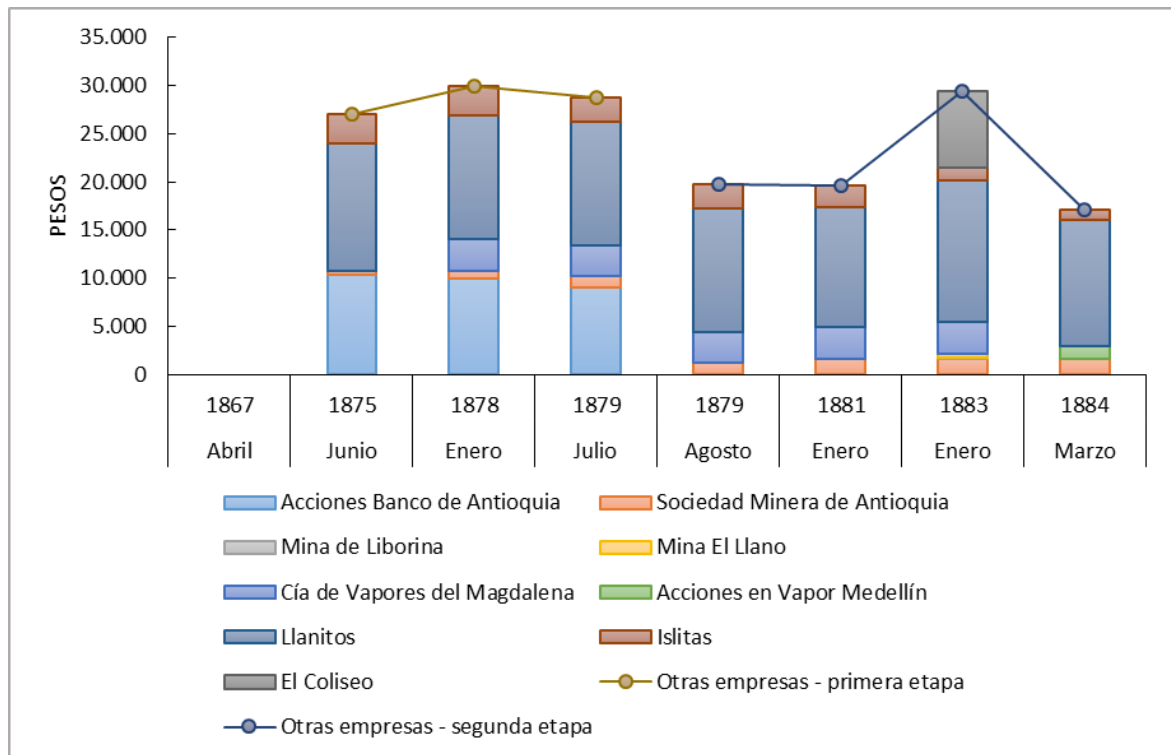
²⁹⁹ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873, fs.63.

³⁰⁰ Ibid, fs.87.

³⁰¹ ABA, Libro Diario, 1873 – 1877, fs.660.

cuando supuestamente debía saldarse la cuenta, apuntaron que: “Para cubrirnos el empréstito voluntario que el pasado mes de junio hicimos al gobierno... Está entregado en derechos de consumo”³⁰². Sin duda, la guerra podía entorpecer los negocios, pero como demostraba la experiencia del propio José María Botero Arango, también podía convertirse en una fuente de oportunidades.

Gráfico 2-10: Participación en otras empresas de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³⁰³



Además de los problemáticos empréstitos, en los activos no corrientes también puede incluirse la participación que la casa comercial tenía en otras sociedades y empresas. Cabe aclarar que varios de los integrantes de la familia tenían inversiones a título individual en esas y en otras compañías –algunas de ellas quedaron consignadas en los Libros Diarios, pero no con la suficiente regularidad ni detalle para hacerles un seguimiento

³⁰² Ibid, fs.704.

³⁰³ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

exhaustivo—. En especial, la participación de la familia en los bancos que se crearon en las décadas de 1870 y 1880, más que a nombre de la casa comercial, nominalmente se realiza a nombre de cada uno de sus miembros. En la tabla 2-5, se observa que en 1875, “Botero Arango e Hijos” tenía invertidos 26.979,4 pesos en acciones del Banco de Antioquia, en la Sociedad Minera de Antioquia, en una mina en Liborina, en la denominada mina “El Llano”, en la “Compañía de Vapores del Magdalena”, en “El Coliseo”, en la mina de “Llanitos” y en la bodega de “Islitas”³⁰⁴.

Las casas que estaban a nombre de la sociedad, como las que aparecen en la tabla 2-5, no son un buen reflejo del interés, ni del tamaño que tenían las inversiones inmobiliarias de la familia. Es cierto que la casa paterna, la de Villanueva, donde residían José María Botero Arango y su esposa, estaba incluida en la sociedad, y evidentemente, para los estándares de la época, se trataba de un activo muy valioso; pero también es verdad que se dejaron por fuera las casas y lotes que los hijos fueron adquiriendo con el tiempo.

Como anécdota general, se sabe que José Miguel se dedicó activamente a la construcción y al comercio inmobiliario; y también es posible deducir, a partir de los registros contables, que las hermanas Saldarriaga, las nueras de José María, que se involucraron decididamente en muchos negocios, eran las encargadas de arrendar varias casas que eran propiedad de la familia, y más interesante aún, de administrar los recursos que de allí se derivaban³⁰⁵.

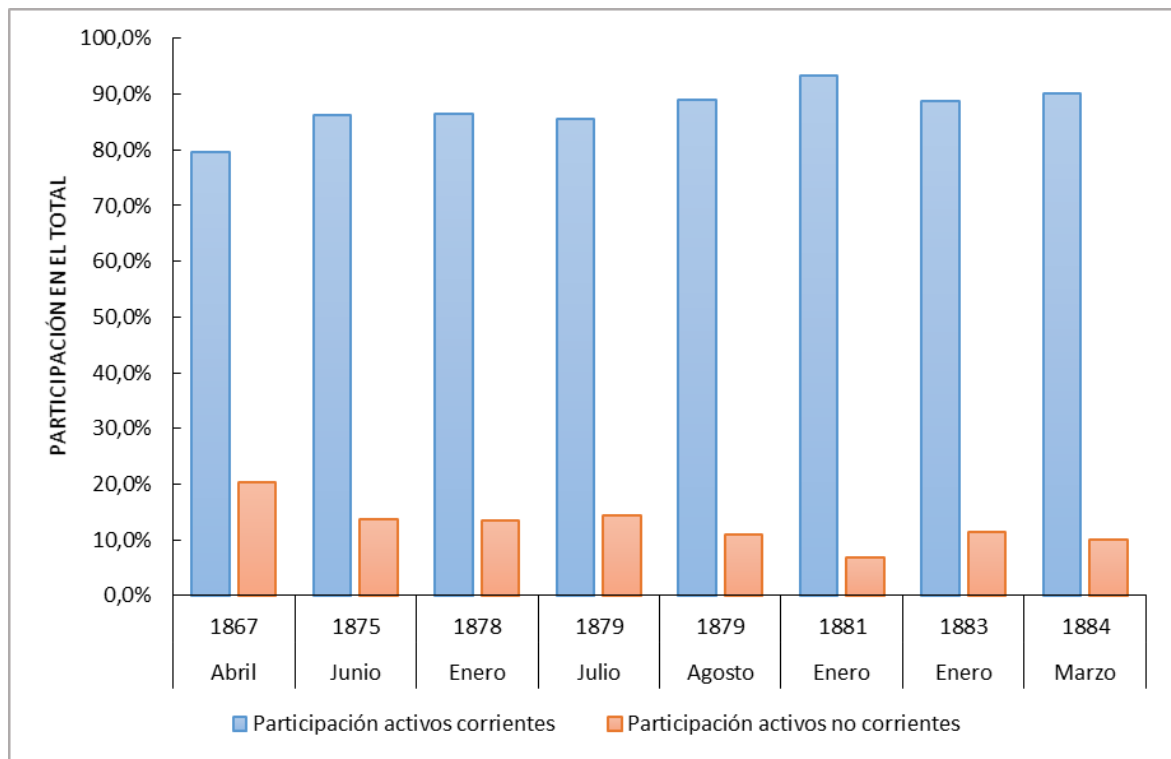
Observando el gráfico 2-11, y la tabla 2-7, en donde está resumido el comportamiento de los activos de la sociedad, puede notarse el extraordinario desempeño que mostraron a lo largo de la década de 1870. En 1867, cuando se constituyó formalmente, aunque en el fondo no era más que una reordenación de lo ya existente, los activos ascendían a 151.967,79 pesos, y 12 años después, en julio de 1879, cuando se hizo la siguiente liquidación, se habían incrementado hasta los 703.126 pesos. En otras palabras, durante ese lapso, se multiplicaron por 4,6 veces, lo que significa que crecieron al 13,6% anual, un rendimiento más que notable, y más si se tienen en cuenta que la inflación, exceptuando

³⁰⁴ Ibid, fs.400.

³⁰⁵ Ibid, fs.223.

los dos años de guerra, no fue un factor que afectara, de forma significativa, a la economía antioqueña. De alguna manera, ese comportamiento es ilustrativo de la expansión que vivió la región durante los años setenta del siglo XIX, una expansión que muchos han querido ver como consecuencia inmediata de las políticas implementadas por la administración Berrío, pero que al mismo tiempo, puede verse también como la culminación de un largo proceso de maduración comercial, que había empezado desde mucho antes.

Gráfico 2-11: Activos corrientes vs no corrientes en “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³⁰⁶



³⁰⁶ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Tabla 2-7: Activos totales de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³⁰⁷

	1867 Abril	1875 Junio	1878 Enero	1879 Julio Liquidación	1879 Agosto Nueva sociedad	1881 Enero	1883 Enero	1884 Marzo
Activos corrientes	121.031,21	443.963,48	538.015,98	601.404,51	431.467,52	1.028.819,27	659.016,59	583.477,10
Activos no corrientes	30.936,58	70.218,79	83.728,02	101.721,24	52.903,24	74.018,68	83.750,12	64.601,04
Activos totales	151.967,79	514.182,27	621.744,00	703.125,75	484.370,76	1.102.837,95	742.766,71	648.078,14
Participación activos corrientes	79,6%	86,3%	86,5%	85,5%	89,1%	93,3%	88,7%	90,0%
Participación activos no corrientes	20,4%	13,7%	13,5%	14,5%	10,9%	6,7%	11,3%	10,0%

³⁰⁷ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

En retrospectiva, es sorprendente el resultado que mostró el balance construido en enero de 1878. Las cifras indican que los activos habían crecido un 7,8% anual entre junio de 1875 y esa fecha, un período en el cual, como consecuencia directa de la guerra, no se habían podido hacer exportaciones ni importaciones durante varios meses. Y no solo eso, se trató de una época llena de incertidumbre en la que muchas inversiones se paralizaron, algunos clientes dejaron de cumplir sus compromisos, y en la que, como era natural, fue imposible hacer grandes apuestas de largo plazo. Ese balance se hizo con el propósito expreso de clarificar las cuentas para que José María Botero Pardo pudiera separarse de la sociedad.

Al año siguiente, cuando se procedió a liquidar la sociedad, gran parte de los activos se utilizaron para constituir la compañía siguiente, y al lado de los tres socios restantes, se incluyó a Juan Pablo, el hijo menor de José María, que ya tenía edad para comenzar a participar de los negocios de la familia. Pero el traslado de los bienes no fue automático, a la nueva sociedad no ingresaron 218.839 que se repartieron entre los socios siguiendo la distribución que se observa en la tabla 2-8. Era un monto significativo, que equivalía al 31,1% de los activos que había en ese momento –703.126 pesos–. Como se indicó antes, varias propiedades se excluyeron de la sociedad quizá como forma de protección individual contra los malos tiempos; pero las mayores sumas estaban representadas por los gastos en participación que se les habían ido dando a los socios gradualmente a lo largo de los años para que atendieran sus gastos personales.

Tabla 2-8: Reparto de bienes entre los socios, julio de 1879³⁰⁸

	José María Botero Arango	José Miguel Botero Pardo	Pedro Luis Botero Pardo
Salado de Asesi	10.988		
Hacienda Guasabra	1.746		
Posesión Pantoja	8.181		
Posesión Sorrento	7.651		
Posesión El Espinal	3.875		
Banco de Antioquia	4.000	2.500	2.500
Misas i Ramírez			12.062
Gastos en participación	87.207	48.865	29.264
Total (en pesos)	123.648	51.365	43.826
Total de los tres socios (en pesos)			218.839

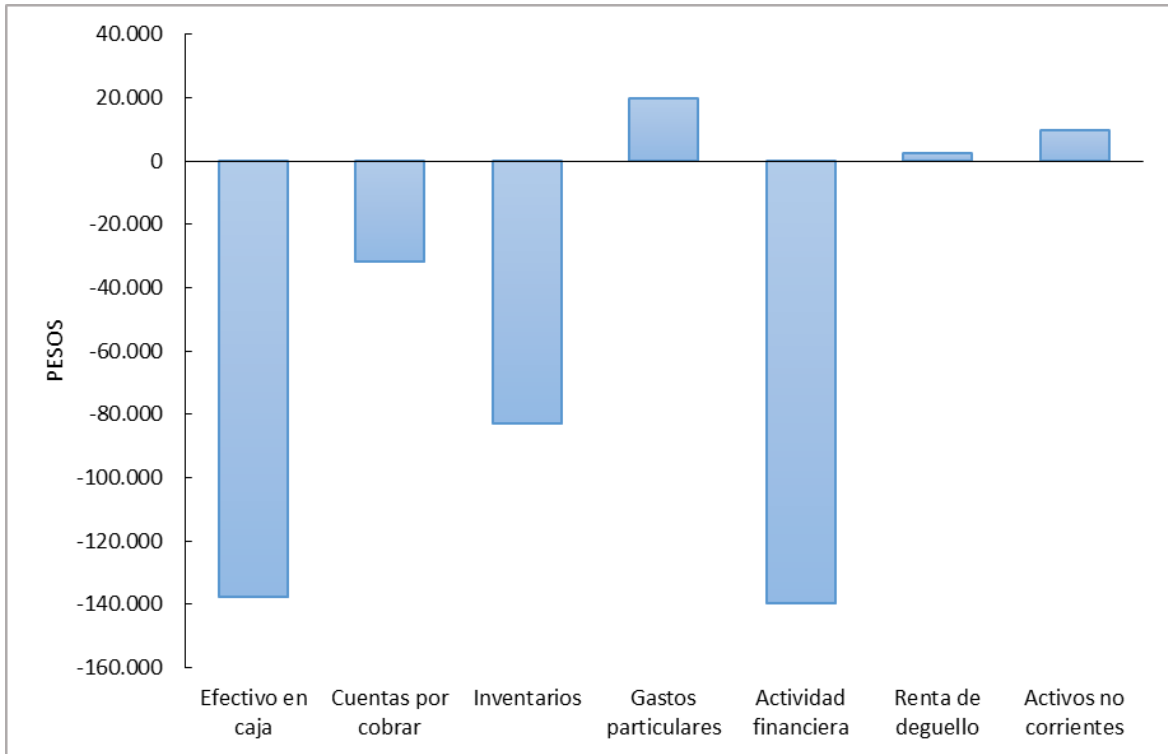
³⁰⁸ ABA, Libro Diario, 1877 – 1879, fs.356.

La sociedad formada en agosto, más pequeña que la anterior, mostró un extraordinario comportamiento hasta enero de 1881, pues creció a tasas del 73,1% anual. Claramente, el énfasis en la banca y las operaciones financieras estaba mostrando sus frutos –ver gráfico 2-5–. Pero el auge tuvo corta duración. A la inestabilidad política de los primeros años de esa década, se le sumó la entrada en operaciones del Banco Nacional –ver capítulo 4–, un acontecimiento que transformó las actividades a las que se había volcado la compañía. El impacto se sintió rápidamente, pues en el balance de enero de 1883, los activos se habían reducido en 360.071 pesos, o lo que es lo mismo, en un 32,6%, a un ritmo del 17% anual. En el gráfico 2-12, donde se puede ver el comportamiento de cada rubro, se aprecia que la mayor caída provino de la reducción de la actividad financiera por un valor equivalente a 139.696,97 pesos; seguida muy de cerca por los menores niveles de efectivo –se redujeron en 137.772,96–, que en buena medida, eran consecuencia del problema anterior. Adicionalmente, el desmonte del negocio comercial había implicado una reducción de los inventarios por 82.786,15 pesos y, las últimas cuentas por cobrar, que provenían de la guerra de los años setenta, y que finalmente se asumieron como incobrables, aportaron otros 51.960,45 pesos³⁰⁹.

Aunque menos severa, la caída se prolongó hasta abril de 1884 cuando los activos disminuyeron 94.688,56 pesos adicionales. En ese punto, ya era evidente la intención de liquidar la sociedad. El negocio, como había ocurrido en el pasado, debía replantearse. La fecha escogida tenía además otra connotación: María Josefa había muerto, y si bien no era socia formal, como ya se mencionó, sus bienes entrarían en un proceso de sucesión. José Miguel y Pedro Luis, rápidamente conformaron una nueva sociedad con los 110.475,39 pesos que les había correspondido en la liquidación. En ella, la actividad financiera tuvo un papel preponderante, pero dado que la banca libre estaba próxima a su fin, tornando imposible la emisión de billetes, la forma de operar cambió sustancialmente.

³⁰⁹ Esas 4 partidas suman una caída de 412.216,53, pesos, que al descontarle los rubros que mostraron cifras positivas, arroja los 360.071 que se mencionaban antes.

Gráfico 2-12: Variación de los activos de “Botero Arango e Hijos” entre enero de 1881 y enero de 1883³¹⁰



2.2 Los pasivos y el patrimonio. El “balance de salida”

Tal y como cabría esperar, en 1867, al inició de esa nueva etapa para la sociedad, la estructura de capital estaba conformada exclusivamente por el aporte patrimonial de los socios. Con el tiempo, como puede observarse en el gráfico 2-13, van apareciendo pasivos asociados a la actividad comercial que lentamente van ganando participación. A partir de 1879, los pasivos financieros, derivados de emisión de billetes y las operaciones bancarias, también alcanzan un peso considerable. En el primer caso, los pasivos comerciales alcanzaron el punto máximo en 1879, cuando llegaron a 130.357,32 pesos. Luego, siguiendo el abandono progresivo de esa actividad, comienzan a caer hasta los 10.290,09 pesos en abril de 1884. Por su parte, los pasivos financieros, que solo aparecen en 1879,

³¹⁰ ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

suman 694.690 pesos en 1881, cuando la actividad bancaria alcanza su cenit, y posteriormente disminuyen a solo 331.458 pesos, como consta en el balance de 1884, que es cuando se procede a la liquidación.

En la tabla 2-9, en donde se desagregan los principales pasivos comerciales, se encuentra que durante la década de 1870, las deudas se contrajeron fundamentalmente con proveedores de oro. El primer lugar lo ocupa, por lo menos al final de ese decenio, la Compañía Minera de Antioquia, a quien le compraron grandes cantidades del metal, pero de la cual también eran socios. Un poco más atrás, se encontraban las deudas contraídas con Mariano del Corral Martínez, que al igual que en el caso anterior, también tenía profundos vínculos con la familia Botero. Cabe recordar que Mariano era miembro de una de las familias más poderosas del Occidente, hijo de Manuel Dimas del Corral y por tanto, nieto de Juan del Corral. Pero además que, Clementina Botero Pardo era su cuñada –ver tabla 2-2–; en consecuencia, se podría considerar parte integrante de la red parental extensa.

La sociedad también había contraído deudas con la casa comercial de Marcelino Restrepo, que como se mencionó antes, siguió siendo un aliado muy importante durante todo el siglo³¹¹. El vínculo había quedado sellado definitivamente con el matrimonio de Concepción Botero Saldarriaga, hija de Pedro Luis, y por tanto, nieta de José María; con Emilio Restrepo Velásquez, hijo de Marcelino y de su segunda esposa, Bárbara Velásquez. Dentro de esa misma relación, también pueden incluirse las deudas contraídas con Claudina Restrepo de Gallo y Benjamín Gallo. Claudina, estaba casada con Justo Pastor Gallo, dueño de la botica Gallo, era hija de Marcelino, y madre de Benjamín; de modo que esas obligaciones, en última instancia, eran componentes adicionales de la vieja relación que existía entre las dos familias y sus casas comerciales.

³¹¹ María Teresa Uribe de Hincapié, *Bajo el signo de mercurio: la influencia de los comerciantes de Medellín en la segunda mitad del siglo XIX*, p.46.

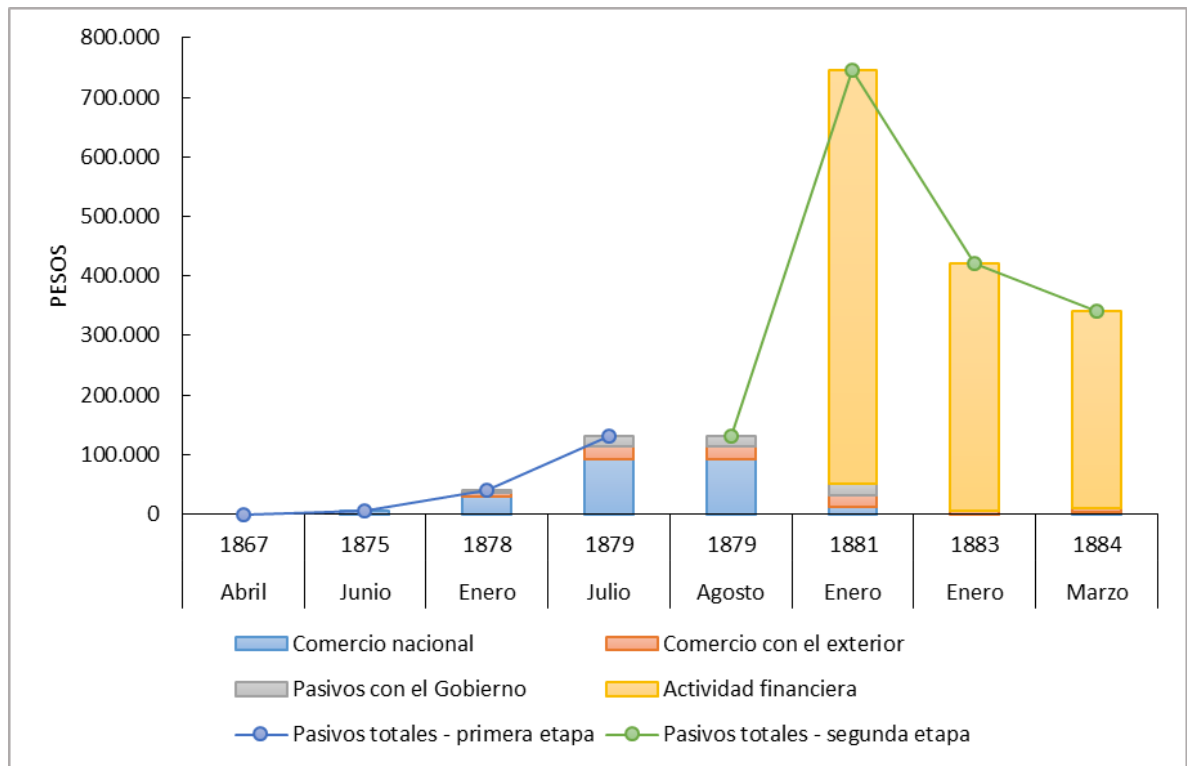
Tabla 2-9: Pasivos de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹²

	1867 Abril	1875 Junio	1878 Enero	1879 Julio Liquidación	1879 Agosto Nueva sociedad	1881 Enero	1883 Enero	1884 Marzo
Compañía Minera de Antioquia				21.388,32	21.388,32			
Mariano del Corral				14.319,86	14.319,86			
Marco A. Santamaria				10.000,00	10.000,00			
Marcelino Restrepo e Hijos				8.000,00	8.000,00			
Montoya e Hijos				9.193,13	9.193,13			
Vicente B. Villa				6.000,00	6.000,00			
Alejandro Bravo				4.000,00	4.000,00			
Leucricia Pardo		2.980,00	2.700,00	2.600,00	2.600,00			
Lope Montoya				2.479,53	2.479,53			
Ferguson Noguera		565,95			209,30	670,09		205,95
Julia Botero Pardo de Uribe		548,15		247,05	247,05			
Virginia Botero Pardo de Valencia				104,53	104,53			
Mariano Latorre		521,70						
Muñoz & Espriella		511,91						
José María Alvarez Rico		746,40						
Mercedes i Matilde Saldarriaga		265,51	3.875,01	3.583,46	3.583,46			
Benjamin Gallo				1.600,00	1.600,00			
Banco de Oriente								3.454,00
Ana Josefa, Maria Josefa, Sinforiana i Dolores Chaves				8.000,00	8.000,00			
Carlos Bonis		163,00						
Banco de Antioquia			14.777,50	593,02	593,02			
M.A. Santamaria & Lalinde			1.051,60					
Clementina Restrepo de Gallo			4.160,00					
Marco A Restrepo				800,00	800,00			
Contrato de Guaca						7.717,60		
Varios		101,20	2.326,00	267,92	58,58	1.562,95		
Ribon & del Corral						1.444,39		
Pasivos actividad comercial nacional		6.403,82	28.890,11	93.176,79	93.176,75	11.395,03		3.659,95

³¹² ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Kissing & Mollmann			6.980,16	220,42	220,42	1.219,18		
Stiebel Brothers						5.025,48		
Du Fay & Cia						3.051,64		
Jackson, Bevrley & Briggs						4.957,08		
A & S Henry				14.755,39	14.755,39			
Bramma Freres				6.274,53	6.274,53	6.421,05	368,00	605,15
José Manuel Ribon							0,83	
Coombs, Crosby & Eddy							–	8,66
Parajon Hermanos							5.009,70	5.817,00
Pasivos actividad comercial con el exterior			6.980,16	21.250,34	21.250,34	20.674,41	5.378,53	6.430,81
Administración General del Tesoro			5063,1	2451,025	2451,025	2951,385	154,35	199,325
Tesorería General de la Unión				13479,2	13479,2	16148,95	685,05	
Pasivos con el Gobierno			5.063,10	15.930,23	15.930,23	19.100,34	839,40	199,33
Emisión de billetes						672.000,00	393.650,00	330.000,00
Dinero a interés reconocido						22.960,00		
Cuenta de depósitos							20.734,15	1.458,75
Pasivos actividad financiera						694.960,00	414.384,15	331.458,75
Total pasivos		6.403,82	40.933,37	130.357,36	130.357,32	746.129,77	420.602,08	341.748,83

Gráfico 2-13: Pasivos de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹³

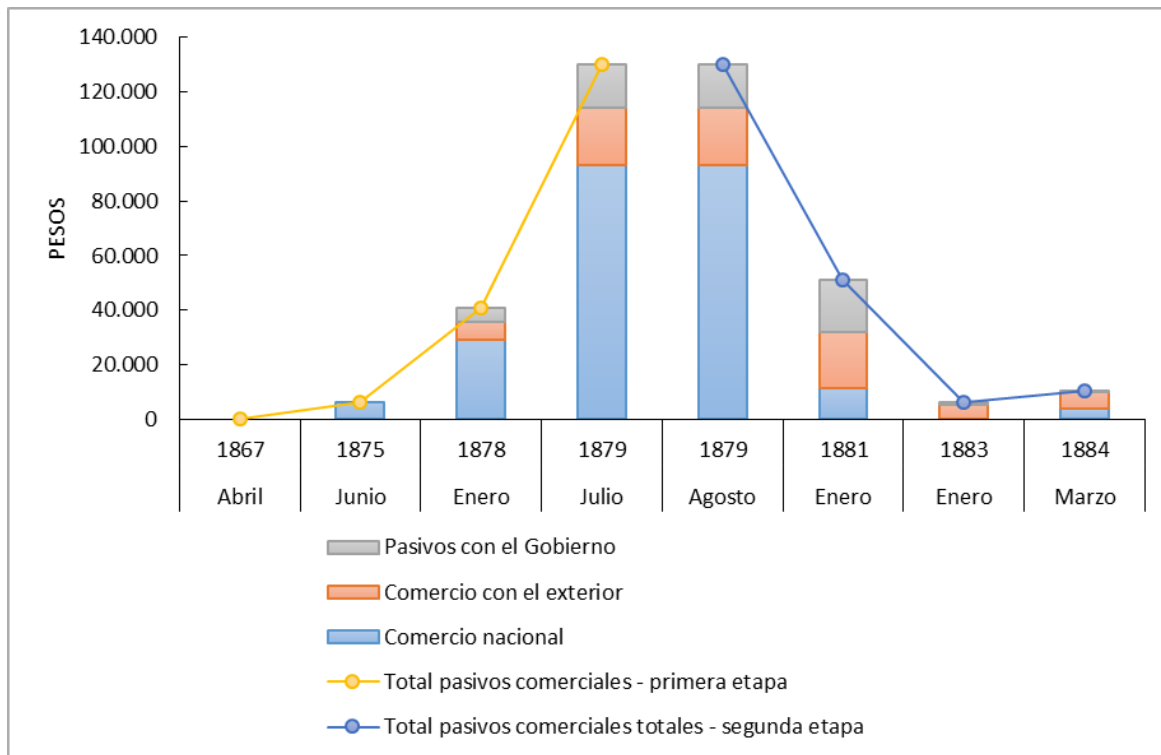


Un pasivo importante que no estaba claramente vinculado con la red parental, era el que existía con Marco A. Santamaría Barrientos. Se trataba de uno de los hombres más ricos de Antioquia y uno de sus principales comerciantes. En el Catastro de Medellín de 1853 se dice que sus ingresos anuales eran de alrededor de 4.740 pesos y en las listas de caminos siempre aparecía su nombre en el selecto grupo de quienes debían pagar la contribución más alta, lista de la que también hacía parte José María Botero Arango. Al parecer, había iniciado su carrera sirviendo como agente en Cartagena y Jamaica para Juan Uribe Mondragón y Eugenio Martín Uribe. Después de trabajar siete años en ese oficio, y acumular una importante fortuna, regresó a Medellín, donde se asoció con su sobrino, Pablo Lalinde, con quien acometió distintos emprendimientos comerciales, entre los que se destaca la casa comercial “M.A. Santamaría y Lalinde” que fundaron en 1863.

³¹³ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Santamaría no era un miembro directo de la familia, pero difícilmente la relación podía presentarse como un salto a lo desconocido.

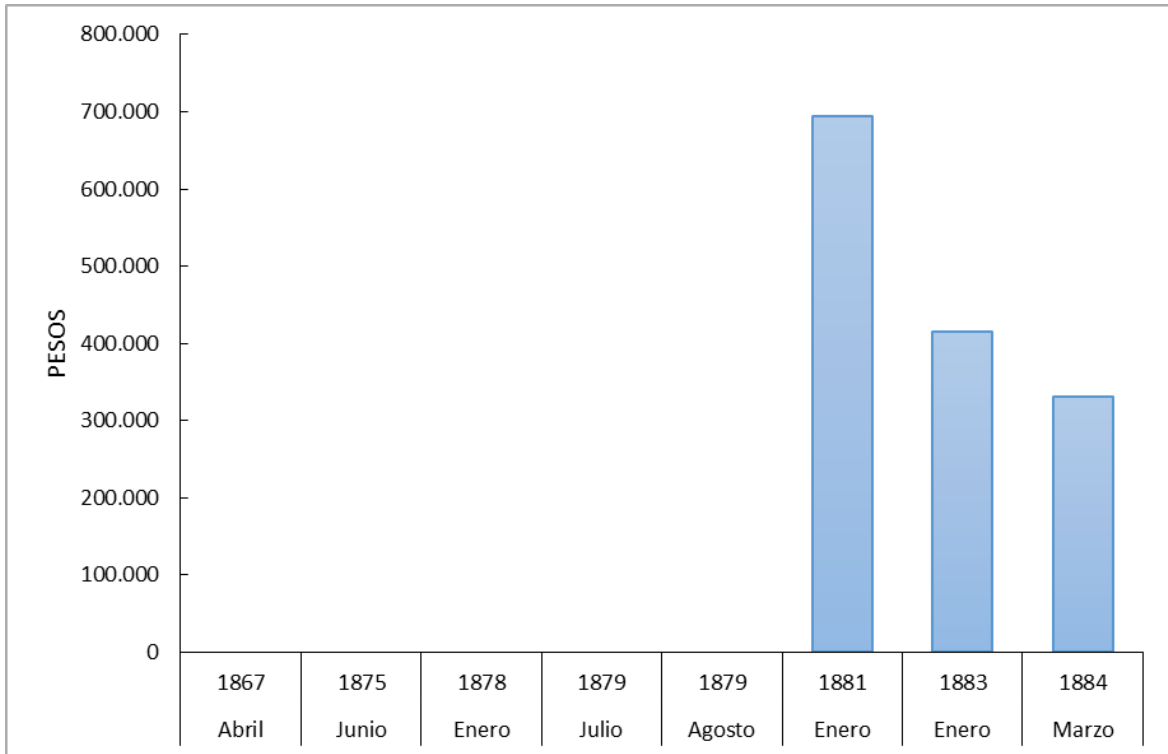
Gráfico 2-14: Pasivos comerciales de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹⁴



Algo similar podría decirse de Vicente B. Villa, con quien José María mantenía relaciones de mucho tiempo atrás y que, entre otros negocios, era su socio en la Bodega de Islitas que les servía a los comerciantes para almacenar las mercancías importadas, mientras se organizaba su envío a Medellín y a las demás poblaciones del interior de Antioquia. Sin embargo, en términos generales, en el pequeño y cerrado núcleo de la elite antioqueña, sus integrantes nunca estaban muy lejos el uno del otro. Así, en este caso resulta que Félix de Villa, hijo del medio hermano del padre de Vicente, estaba casado con Manuela del Corral, otra de las hijas de Manuel Dimas del Corral y María de los Santos Martínez.

³¹⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

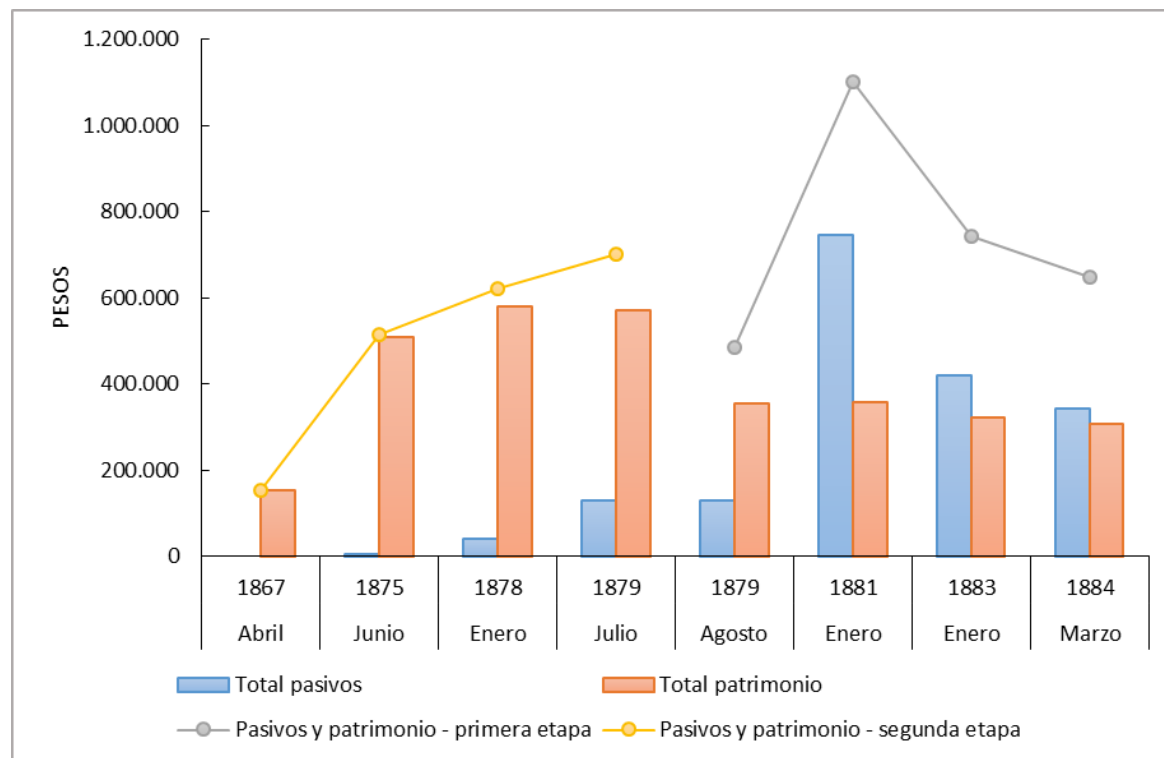
Gráfico 2-15: Pasivos financieros de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹⁵



Durante la década de 1870, no solo se hicieron préstamos al gobierno, sino que también se contrajeron obligaciones con él. En la tabla 2-9, aparecen desde 1878 constantes deudas con la Administración General del Tesoro de Antioquia, y en 1879 y 1881, también se observa que le debían enormes sumas a la Tesorería General de la Unión. Asimismo, empiezan a ser importantes los préstamos recibidos por parte de varios de los bancos de la región, primero el de Antioquia, con quien existía una importante deuda en 1878 –que se saldaría rápidamente–, y más adelante otra con el Banco de Oriente. En ambos casos, se trataba de un negocio excelente, pues el prestigio y capacidad financiera de la firma garantizaba que el dinero le fuera prestado a una baja tasa de interés, suma que luego utilizaba para otorgarle créditos, mucho más costosos, a sus propios clientes.

³¹⁵ ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

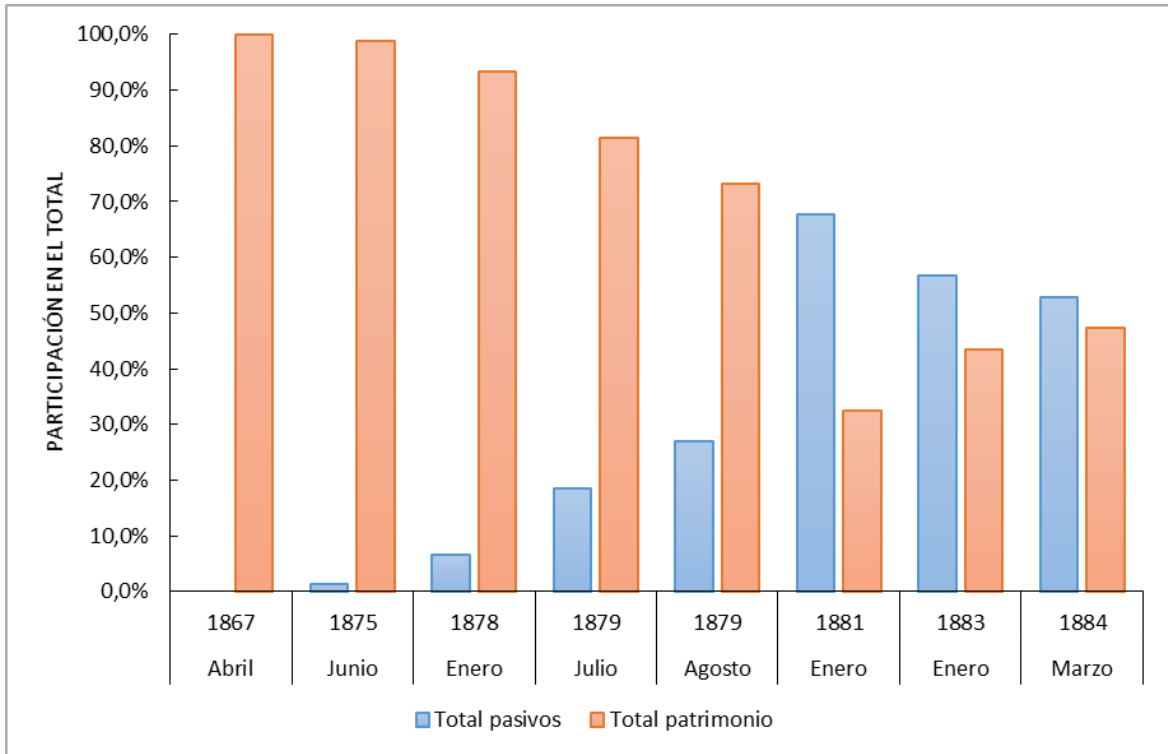
Gráfico 2-16: Pasivos y patrimonio de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹⁶



En cuanto a los pasivos contraídos con casas comerciales del exterior, los valores nunca fueron demasiado importantes. Los 14.755,39 pesos que se le debían a A&S Henry de Manchester en 1879, son el monto individual más alto que, referido a este grupo, aparece en los balances. La cifra no era excesiva, y el resto de las transacciones consignadas, parecen bastante rutinarias, y en ellas se repiten los nombres de Stiebel Brothers, B. Fourquet, Kissing & Mollman y los demás comerciantes con los que la firma mantuvo relaciones durante todo el período. Más adelante se analizará un cambio dramático en la composición de la mercancía importada, que lógicamente se refleja en la importancia relativa de cada uno de los proveedores, ya que a medida que el negocio financiero se torne en el centro de la actividad de la sociedad, aumenta de forma desmedida las importaciones de plata, y se reduce drásticamente la de bienes manufacturados.

³¹⁶ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Gráfico 2-17: Pasivos vs patrimonio en “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹⁷

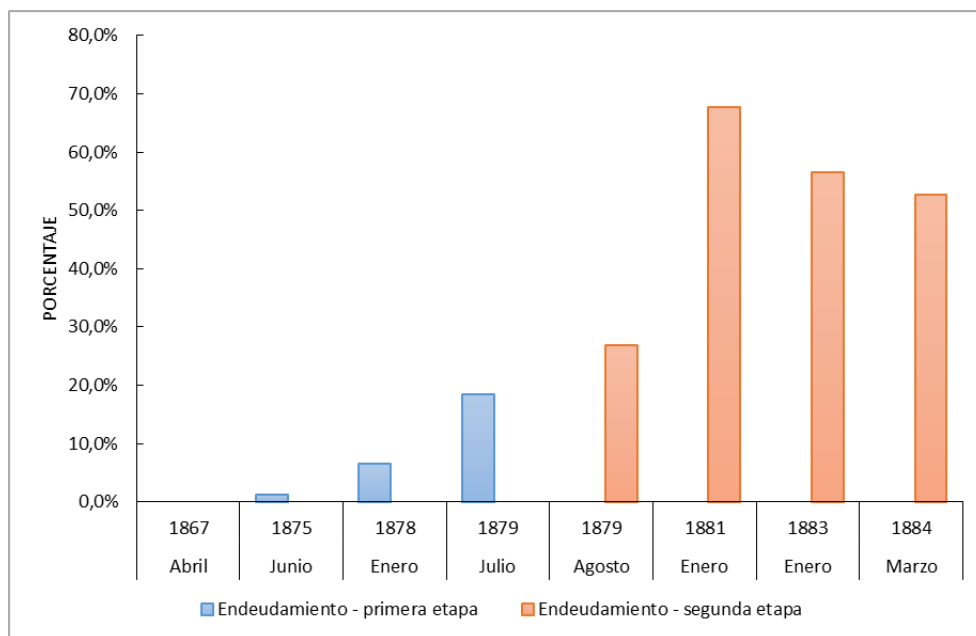


En el gráfico 2-18, se muestra el porcentaje de endeudamiento de la compañía entre 1867 y 1884. Dicho porcentaje se calcula como la proporción que existe entre los pasivos y el total de pasivos más patrimonio. Su crecimiento, notable a lo largo de los años setenta, sugiere que con el advenimiento de los bancos, la casa comercial rápidamente descubrió las bondades del apalancamiento financiero. Con el préstamo de 14.000 pesos que recibieron del Banco de Antioquia, y el retiro de los 26.000 pesos que tenían ahorrados en esa misma entidad, pudieron comprar un volumen de mercancías previamente inimaginable. Eso explica el que los inventarios hayan aumentado 161.500 entre 1875 y 1878, pasado de 116.828,98 pesos 278.385,22.

³¹⁷ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Para entender la evolución del patrimonio, ilustrada en el gráfico 2-16, además de no perder de vista la no inclusión de activos en la reestructuración que se hizo a mediados de 1879, también hay que considerar el reparto de utilidades que se realizó mediante la figura de “gastos particulares”, de la que ya se había hablado al discutir el comportamiento de los activos. Esos recursos, que los socios habían ido sacando gradualmente, se excluyeron definitivamente del balance cuando se hizo la liquidación, y por eso, en agosto de 1879 se tiene la impresión de una fuerte caída, cuando en realidad las sumas retiradas, bien pudieron ser usadas, al menos en parte, para acometer nuevas inversiones que no quedaron registradas en la contabilidad de la compañía. Es importante tener en cuenta que esos gastos, que podrían tomarse como el equivalente a un buen salario, los recibía cada socio o miembro de la familia como compensación por el trabajo que realizaban en beneficio de la compañía. Muchas veces, se anotaba en el Libro Diario el uso que se le daría a ese dinero, lo que permite darse una idea del día a día de la vida material de una familia de la elite antioqueña en las últimas décadas del siglo XIX.

Gráfico 2-18: Porcentaje de endeudamiento de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹⁸



³¹⁸ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Tabla 2-10: Patrimonio de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1884³¹⁹

	1867 Abril	1875 Junio	1878 Enero	1879 Julio Liquidación	1879 Agosto Nueva sociedad	1881 Enero	1883 Enero	1884 Marzo
Capital inicial	8.000,00	8.000,00		7.500,00				
José María Botero Arango			4.000,00		194.461,94	194.461,94	194.461,94	194.326,20
Pedro Luis Botero Pardo			1.750,00		79.545,73	79.545,73	70.734,93	59.418,86
José Miguel Botero Pardo			1.750,00		79.505,75	79.505,75	56.467,75	51.056,53
José María Botero Pardo/Juan Pablo Botero Pardo			500,00		500,00	500,00	500,00	7.663,70
Utilidad periodos anteriores	143.967,79	143.967,79	499.778,45	572.810,63				
Separación José M Botero Pardo				(21.600,00)				
Utilidad periodo actual		355.810,67	73.032,18	14.057,77		2.694,75		
Otros								(6.135,99)
Total patrimonio	151.967,79	507.778,45	580.810,63	572.768,40	354.013,42	356.708,17	322.164,62	306.329,31
Total pasivos y patrimonio	151.967,79	514.182,27	621.743,99	703.125,75	484.370,74	1.102.837,9	742.766,70	648.078,14

³¹⁹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Por ejemplo, se detallan con gran precisión los desembolsos que requirió José Miguel Botero Pardo en su viaje a Europa en 1867. Gracias a esos registros, se puede saber que el flete pagado por la mula que lo llevó de Medellín a Islitas, ascendió a 15,60 pesos³²⁰; o que a petición de su padre, la casa B. Fourquet le entregó para gastos en París 307,2 francos. También quedó consignado que al llegar a la capital francesa se compró un “anteojo de marinero” que le costó el equivalente a 15,04 pesos³²¹, o que, en julio de 1868, adquirió un par de “zarcillos de coral” que valieron 11,76 pesos³²². Con cierta regularidad se anotaba también el dinero que José María le enviaba a su hija Edelmira, que en ese momento vivía en Santa Fe de Antioquia, y a la que, luego de su matrimonio, le seguía mandando dinero a Manizales en donde se estableció con su esposo. De vez en cuando, sin la misma regularidad que a Edelmira, también le remitió algo de dinero a Virginia, aunque en su caso, el gasto más llamativo fue el pago de la dentadura que tuvieron que ponerle en 1873³²³.

De igual forma, aparecen registrados 51,65 pesos que José María pagó por la fiesta de matrimonio de su hija Enriqueta en septiembre de 1877; cifra que palidece frente a los 109,60 pesos que pagó por el “escaparate” que le dio como regalo de bodas³²⁴. Dado que no eran socias, en ese rubro no quedaron incluidos los desembolsos a las hermanas Saldarriaga, pero en distintos apartados se puede observar que ellas, que como se dijo se encargaban de algunos negocios, le enviaban dinero a su padres y a su hermano José Julián con bastante frecuencia³²⁵. Otros gastos que se registraban regularmente eran los referidos a la educación de los hijos. Por ejemplo, en febrero de 1882, Pedro Luis utilizó 100 pesos para pagar un trimestre de la escuela de sus dos hijos hombres –Roberto y Arturo–. Y ese mismo año, pero en mayo, le pagó 30 pesos a un profesor Vidal por las clases de música que le daba a los dos niños.

Es curioso, pero algunos gestos aparentemente espontáneos, que en principio deberían haber sido sufragados a título personal y no a nombre de la compañía, quedaron

³²⁰ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870, fs.51.

³²¹ Ibid, fs.148.

³²² Ibid, fs.149.

³²³ ABA, Libro Diario, 1873 – 1877, fs.4.

³²⁴ ABA, Libro Diario, 1877 – 1879, fs.24.

³²⁵ ABA, Libro Diario, 1873 – 1877, fs.476.

claramente incluidos en el balance. Es el caso de los 10 pesos que se utilizaron para “socorrer” a los derrotados del Cauca en 1877, para los “saqueados” de Marinilla en julio de ese mismo año, o los 38 pesos con los que contribuyó la familia para la fiesta de la virgen en 1878. La política también quedó reflejada en la contabilidad. En mayo de 1877 se pagó la exorbitante suma de 289,30 pesos para hacer un banquete en honor del general Trujillo. Cifra que siguió aumentando durante los meses siguientes cuando siguieron llegando las cuentas del evento. La música costó 49,60 pesos, la impresión de las felicitaciones que se le entregaron al general costó otros 10, y así sucesivamente, hasta sumar 107,20 pesos adicionales. Mantener buenas relaciones con el bando triunfante, aunque podía ser costoso, era una inversión que tarde o temprano rendiría frutos.

Además de gastos corrientes como los indicados, los miembros de la familia también utilizaron parte de esos recursos para hacer inversiones productivas por cuenta propia –y que por tanto, no siempre se incluyen en las cuentas de la sociedad–. En la tabla 2-11, se listan algunas de esas inversiones, entre las que se destacan la compra de casas y lotes –en Guanteros, Bolívar, Villanueva, en el “Cucaracho”, en Concepción y en Rionegro–, y en diversas empresas productivas –en la Compañía de Vapores del Magdalena, en el Coliseo, en la empresa de Islitas, entre muchas otras–. El patrón sigue la misma lógica de todo el período: para minimizar el riesgo y abrir nuevas posibilidades de negocio, diversificar era la mejor opción.

La tabla 2-12, contiene la síntesis de los “gastos particulares” entregados a cada uno de los socios. Juan Pablo, que por su edad no era un socio formal, aparece reseñado en ese rubro, lo que indica que su padre confiaba en que pronto se convertiría en un miembro activo de la compañía. Las pequeñas sumas que se le asignan, pueden interpretarse como el pago por trabajos esporádicos y menores, que seguramente realizaba en la temporada de vacaciones. Y como es obvio, a José María hijo, a quien se le habían entregado 21.600 pesos en 1878, cuando se separó de la sociedad, se le dejaron de entregar recursos por concepto de gastos particulares de ahí en adelante.

Tabla 2-11: Algunas inversiones realizadas por los miembros de la familia Botero Pardo, 1867 – 1884³²⁶

Fecha	Valor (en pesos)	Observaciones
02/1868	1.120,00	Compra de derecho en el coliseo a Juan Pablo Sañudo
04/1868	2.689,30	Compra a Vengoechea Lafaurie de una acción (1/20) de la Empresa Islitas
12/1868	2.000,00	Compra de Casa en Rionegro a Ramón Cevallos
12/1868	1.377,00	Mina de oro en Riochico
09/1870	1.082,40	Compra del remate del terreno donde estaba edificada la iglesia de Jesús
01/1871	6.054,75	Primer contado por la compra de una casa que le fue rematada a las Hermanas Carmelitas
04/1871	3.027,38	Segundo contado por la compra de una casa que le fue rematada a las Hermanas Carmelitas
09/1871	4.480,00	Compra de casa en la calle Bolívar a Tomás Sanín
11/1871	400,00	Compra de un caballo para Juan Pablo Botero Pardo
04/1872	3.200,00	Compra de casa a Nepomuceno Vázquez
07/1872	2.000,00	Compra de casa en Concepción a Miguel Delgado
10/1872	1.513,68	Compra de lotes que les fueron rematados a las Hermanas Carmelitas
11/1872	248,00	Compra de casa a Juan C. Dávila
11/1872	794,70	Compra de una botica en Buga para Eladio Valencia, uno de los yernos
02/1873	1.134,40	Compra de finca en el Cucaracho a Pablo Bedout
06/1873	556,88	Compra de casa en Manizales a Justo Gálvez
11/1873	2.400,00	Pedro Luis Botero compró la mitad del potrero Sandimas a Ramón del Corral
02/1874	2.440,00	Mercedes y Matilde Saldarriaga. Valor de una finca comprada en el Cucaracho por 2.400 y 40 por los muebles
01/1875	240,00	Compra a Uribe & Días por acciones de la Compañía Colombiana de Seguros
07/1875	1.000,00	Compra a Uribe & Días de 4 acciones en la Compañía de Vapores del Magdalena
06/1876	617,40	Compra de finca a José María Urrego Vargas
10/1880	4.964,15	Compra de acciones del Banco de Anriquia a Francisco Villa, que antes pertenecían a Manuela del Corral
10/1880	2.240,00	Compra de casa de Guaneros que le fue rematada a Isidro Morales
10/1882	6.400,00	Pago de la mitad de la casa de Villanueva a María Josefa Zea de C & hermanas
Varios	10.624,75	Menor cuantía como 25 pesos por acción en el telegrafo eléctrico, o 20 pesos por una acción en la empresa del Nus
Total	63.105,08	

En la tabla 2-13, donde se resume el “estado de pérdidas y ganancias” de “Botero Arango e Hijos”, se observa que la sociedad obtuvo utilidades entre abril de 1867 y junio de 1875 por valor de 362.963,57 pesos. La cifra es notable, pues equivale aproximadamente a lo que el Estado Soberano obtuvo como ingresos en 1868³²⁷. La misma tabla, y el gráfico 2-

³²⁶ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

³²⁷ Ver capítulo 3.

19, revelan que la mayoría de las utilidades –el 71,48%–, provinieron de la venta de mercancía en el almacén de Medellín. Con una participación menor, se ubicaban las ventas de “Botero Arango e Hijos de Antioquia”, que solo representaban el 12,50% del total, la exportación de sombreros a través de Fernández Primo –pesaba el 3,8%–, los documentos contra el Tesoro del Estado –3,03%–, y el 9,09% restante, se repartía entre muchas otras actividades como el contrato de Guaca, “Botero Arango e Hijos de Rionegro”, “Botero Arango e Hijos de Quibdó”, el salado de Asesi, la Posesión Pantoja, la empresa de Islitas, el “cambio de oros”, la renta de licores y muchas otras.

Tabla 2-12: “Gastos particulares” entregados a los socios de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1882³²⁸

Año	José María Botero Arango	Pedro Luis Botero Pardo	José Miguel Botero Pardo	José María Botero Pardo	Juan Pablo Botero Pardo	Total por año
1867	718,60	211,80	204,80	548,40		1.683,60
1868	2.222,40	682,20	841,30	88,80		3.834,70
1870	4.113,60	994,20	931,90	704,00		6.743,70
1871	2.937,40	1.454,20	1.623,60	1.122,00		7.137,10
1872	2.887,00	1.430,80	982,80	680,20	100,00	6.080,80
1873	2.995,10	1.430,80	945,20	760,20	80,00	6.211,20
1874	1.613,90	1.179,60	1.286,40	943,10		5.023,00
1875	3.195,00	1.938,60	1.170,50	1.138,50	93,30	7.536,00
1876	2.328,20	2.969,30	722,40	1.165,20		7.185,10
1877	2.376,60	1.936,00	100,00	1.124,40	143,00	5.680,00
1878	2.614,60	1.477,50	480,00	252,00	355,60	5.179,70
1880	1.470,20	1.576,20	172,00		40,00	3.258,40
1882	1.656,40	1.507,20	1.016,90			4.180,50
Total	31.129,00	18.788,30	10.477,80	8.526,70	811,9	69.733,50

Cabe destacar que durante esos ocho años, ninguno de los rubros a los que la casa comercial les hacía seguimiento detallado, mostró pérdidas. Las cosas cambiaron sustancialmente entre junio de 1875 y enero de 1878, como se puede ver en el gráfico 2-20. La guerra, especialmente por impedir la navegación por el río Magdalena durante

³²⁸ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

varios meses, impactó severamente las cuentas de la compañía. Durante ese período, mucho más corto que el anterior, solo se registraron utilidades por 73.032,1 pesos; de nuevo, el mayor reporte de ganancias, provino del almacén de Medellín. En ese lapso, algunos negocios menores, previamente rentables, como las ventas en Bogotá a través de Leónidas y Uladislao Posada, o los tratos con Miguel Vengoechea, mostraron pérdidas. Lo extraño es que la exportación de sombreros, que durante algún tiempo se detuvo por completo, se recuperó rápidamente y siguió mostrando una participación significativa –el 4,31% de todas las utilidades–.

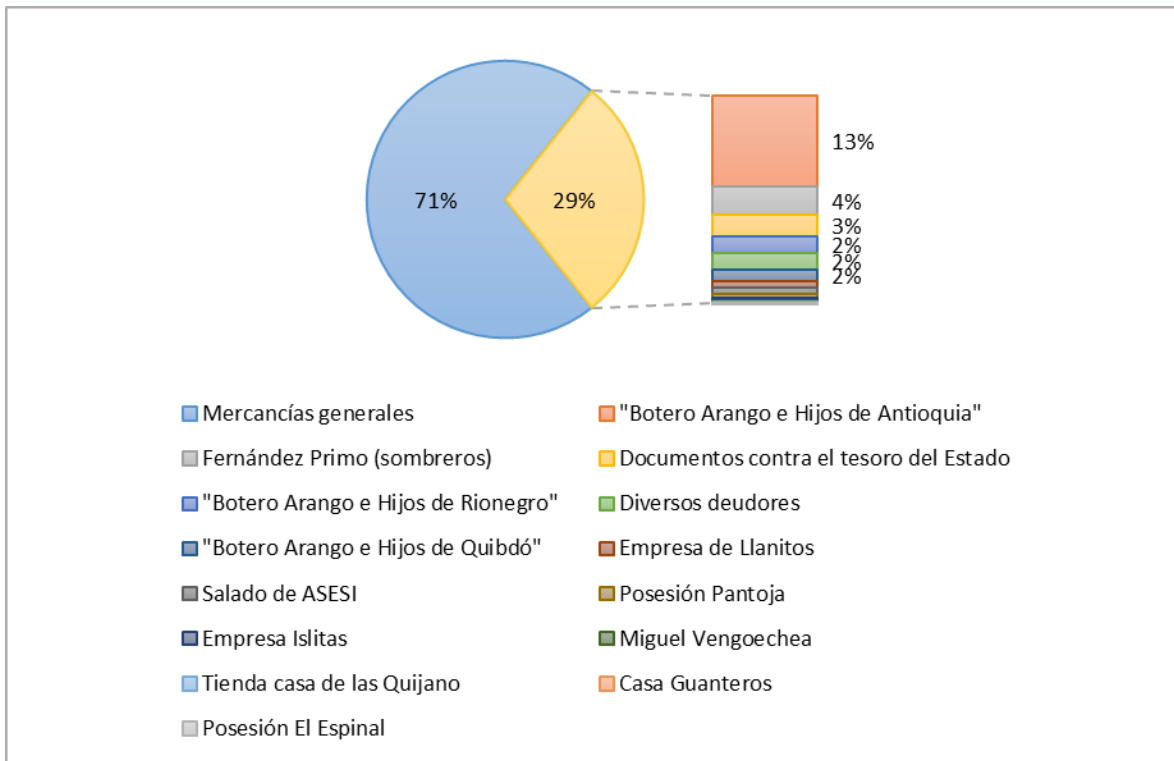
Tabla 2-13: Utilidades de “Botero Arango e Hijos”, 1875, 1878 y 1879³²⁹

	Abril de 1867 a junio de 1875	Junio de 1875 a enero de 1878	Enero de 1878 a julio de 1879
Mercancías generales	259.434,13	46.466,20	20.871,30
Fernández Primo (sombreros)	14.126,18	3.147,47	
Documentos contra el tesoro del Estado	11.012,98		
“Botero Arango e Hijos de Antioquia”	45.388,42	14.697,60	
Contrato de Guaca			3.270,65
“Botero Arango e Hijos de Rionegro”	8.270,55		
“Botero Arango e Hijos de Quibdó”	6.012,12		
Diversos deudores	8.004,95		
Empresa de Llanitos	3.000,00		
Salado de ASES	2.831,20		
Posesión Pantoja	2.077,55		
Empresa Islitas	1.743,20		
Miguel Vengoechea	381,10	(839,73)	
Tienda casa de las Quijano	349,10		
Casa Guanteros	196,10		
Posesión El Espinal	136,00		
Cambio de oros		(116,38)	
“Uladislao i Leónidas Posada” en consignación		(404,93)	
“Uladislao i Leónidas Posada” sombreros		(1.171,75)	
Renta de licores			760,00
Varios		11.253,60	
Gastos Generales	(13.031,06)		(2.373,01)
Remesas a Europa	1.119,59		
Empresa del Nus	(20,00)		
Diferencia cuenta caja			(1.641,56)
Otros			(1.148,03)
Otros José M Botero Pardo			(159,20)
Acciones Banco de Antioquia a José M Botero Pardo			(1.000,00)
Mortuorias			(4.522,45)
Utilidades	351.032,10	73.032,08	14.057,70

³²⁹ ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880.

En términos anuales, las utilidades de ese período ascendieron a 29.213 pesos, una cifra significativamente menor que los 45.370 pesos, que en promedio, se obtuvieron durante los ocho años precedentes; un resultado bastante aceptable considerando el problema de la guerra. En el siguiente corte, realizado al cabo de solo año y medio, en julio de 1879, la contabilidad arrojó unas utilidades de 32.061,76 pesos, que en promedio no se apartaban mucho del resultado obtenido en el período inmediatamente anterior. Cuando se hizo la liquidación, los precios al menudeo se rebajaron hasta igualarlos a los precios al por mayor. Esa operación hizo que la mercancía se rebajara un 40%, lo que, desde una perspectiva más amplia, sugiere que normalmente ese era el margen que se ganaba con la comercialización al detal.

Gráfico 2-19: Utilidades por actividad entre abril de 1867 y junio de 1875³³⁰



³³⁰ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

Gráfico 2-20: Utilidades por actividad entre junio de 1875 y enero de 1878³³¹

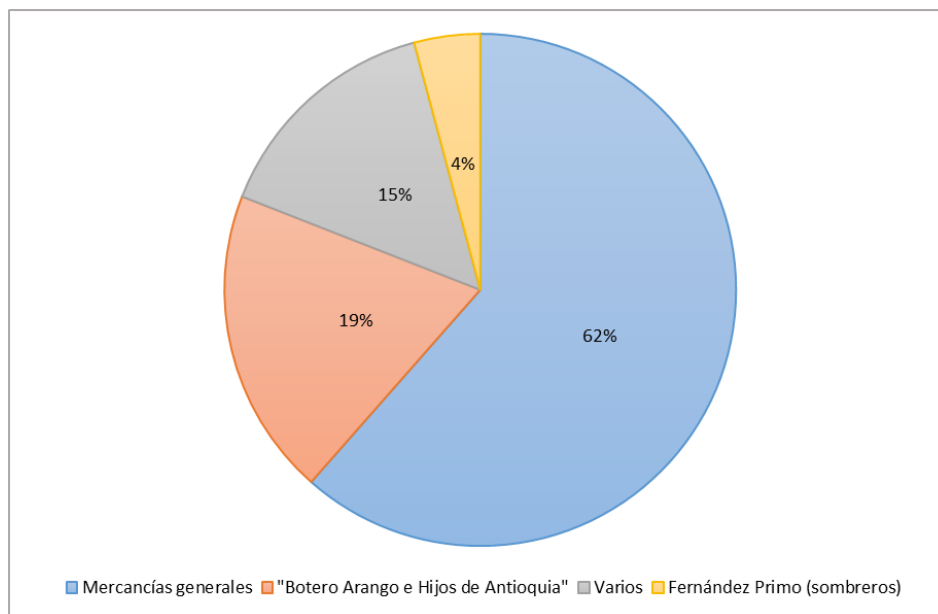
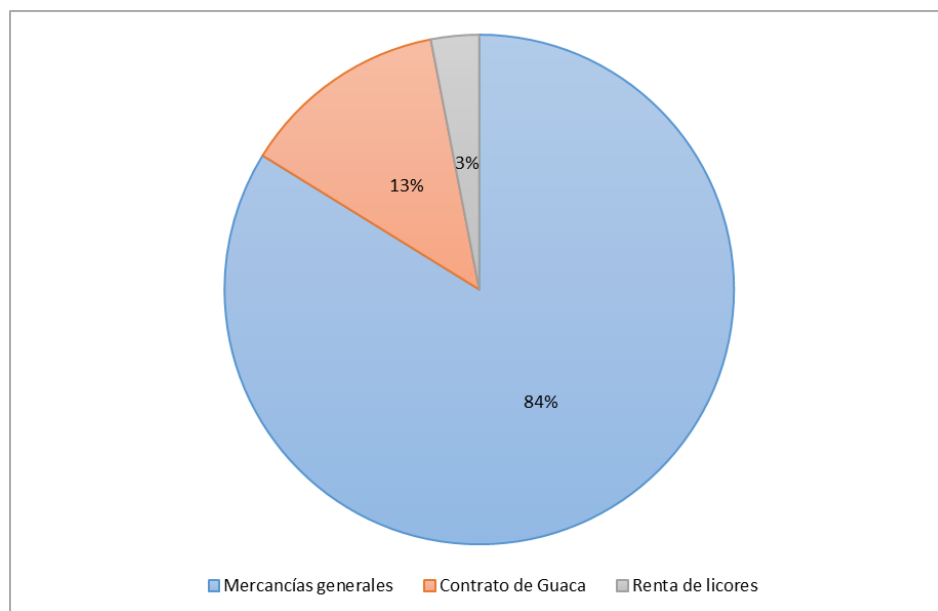


Gráfico 2-21: Utilidades por actividad entre enero de 1878 y julio de 1879³³²



³³¹ ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

³³² ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880.

2.3 Comercio exterior

En cuanto al comercio con el resto del mundo, es necesario precisar que durante todas esas décadas, la tasa de cambio del peso, o el “precio del cambio sobre el exterior” como se le denominó durante ese período, se mantuvo constante respecto a la libra esterlina y el franco. La relación era de 5 pesos por cada libra; y de 5 francos por peso. El dólar de Estados Unidos mantenía la misma relación con la libra, y por tanto estaba a la par que el peso. Los aparentes cambios que de tanto en tanto aparecen registrados, tenían más que ver con los cambios de gramaje en el contenido del oro que con verdaderos cambios en el tipo de cambio. La falta de estandarización en las unidades empleadas era un rasgo que se presentaba con bastante frecuencia como lo atestigua la siguiente operación: “[...] pagado con una letra de Uribe i Días que les compramos por valor de \$2.000 pagadera en moneda de plata de talla mayor \$677,1. Una letra de \$1.082,65 menos el descuento del 2% que nos costó da \$1.061 i una letra a favor de Botero Echeverri de \$400, la cual cubrimos en plata blanca \$200”³³³.

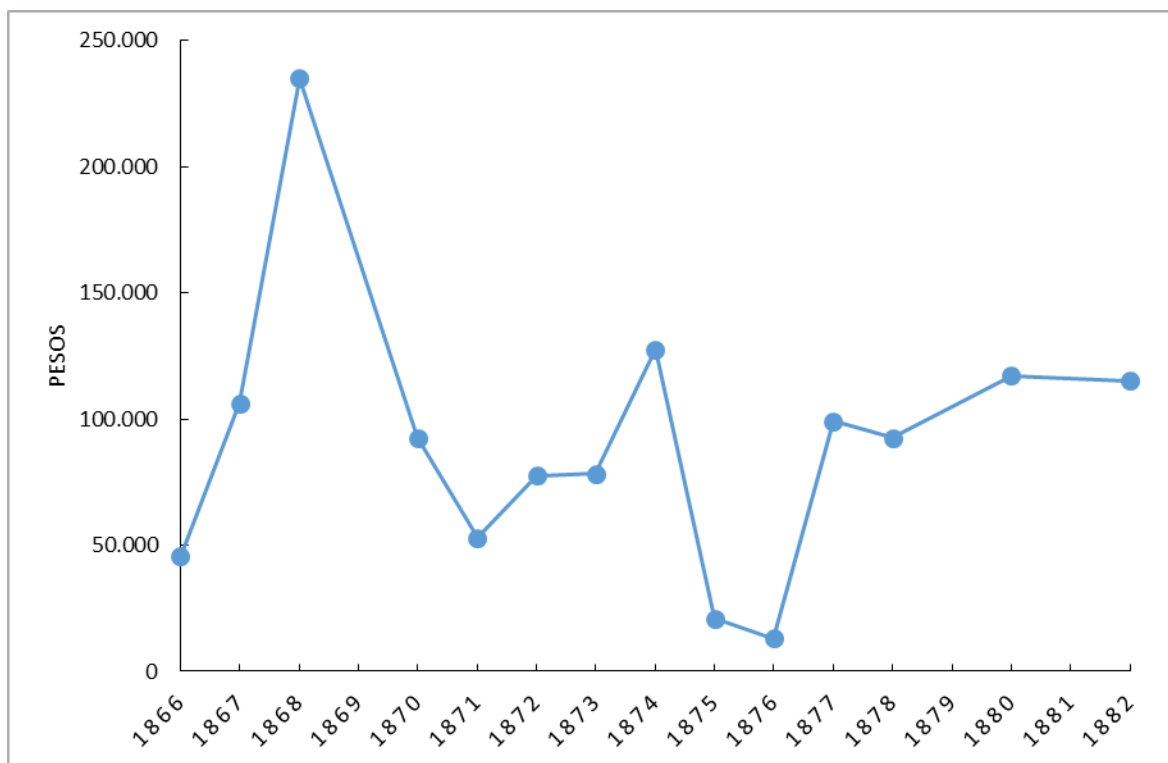
La conversión de unidades era una de las habilidades más importantes que debía desarrollar todo comerciante. Tenían que ser capaces de transformar cargas en arrobas, barriles en libras, bultos en kilos, y todas entre sí, y todo, en un abrir y cerrar de ojos. En el seguimiento a los libros contables, se observa que la casa comercial adopta el sistema métrico a partir de febrero de 1872 para registrar las operaciones locales, pero en el comercio exterior, y en particular con Inglaterra, siguieron utilizando el amplio abanico de medidas que habían sido tradicionales. Entre todas las transacciones, evidentemente las remesas de oro a Europa eran las más importantes para la compañía y en las que se tomaban los mayores cuidados. En el gráfico 2-22, puede observarse la evolución de tales exportaciones entre 1866 y 1882.

Internacionalmente, el precio del oro, medido en libras, mostró un comportamiento muy estable durante la segunda mitad del siglo, tendencia que, como se observa en el gráfico 2-23, no pareció mantenerse en el pago que recibía la casa Botero Arango por las remesas que enviaba al exterior. Pero de nuevo, la razón está en la falta de homogenización de los

³³³ABA. Libro Diario, 1873 – 1877, fs.309.

patrones de medida para el análisis, pues la ley del oro de las minas antioqueñas era muy variable, y como normalmente se encontraba aleado con plata y otros minerales, el verdadero contenido aurífero podía variar enormemente. De hecho, en un cuadro que presenta Vicente Restrepo con los resultados de los análisis que se hicieron en varias minas de Antioquia, puede observarse que la ley del oro de aluvión fluctuaba entre 0,634 y 0,965; y en la de veta, el margen era aún mayor, oscilando entre el 0,240 y el 0,919.

Gráfico 2-22: Valor total de las remesas de oro enviadas a Europa por “Botero Arango e Hijos”, 1866 – 1882³³⁴



Para los comerciantes esas variaciones podían resultar desastrosas, ya que en el exterior, una vez que se realizaba la medición con equipos más modernos y, supuestamente, más precisos, podía resultar que lo pagado por un oro de baja ley, podía ser insuficiente para

³³⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

cubrir los costos de compra y envío. Por ejemplo, José María Botero Arango, le escribió en 1856 a Marcelino Restrepo diciéndole que: “Por su carta quedo enterado que de las dos remesas de quince libras de oro que hizo por mi cuenta a los señores Stiebel Brothers y B. Fouquet [...] los oros dieron mal resultado en Europa”. Y claro, como consecuencia de ello, le pidió a su socio en Quibdó, Miguel Buch, que tuviera mucho cuidado con las compras que realizaba porque parte del oro que estaba enviando sufría fuertes reducciones cuando se fundía en Europa. Naturalmente, además de las variaciones geológicas, el problema lo empeoraban quienes trataban de obtener ventaja mezclándole al oro otras sustancias.

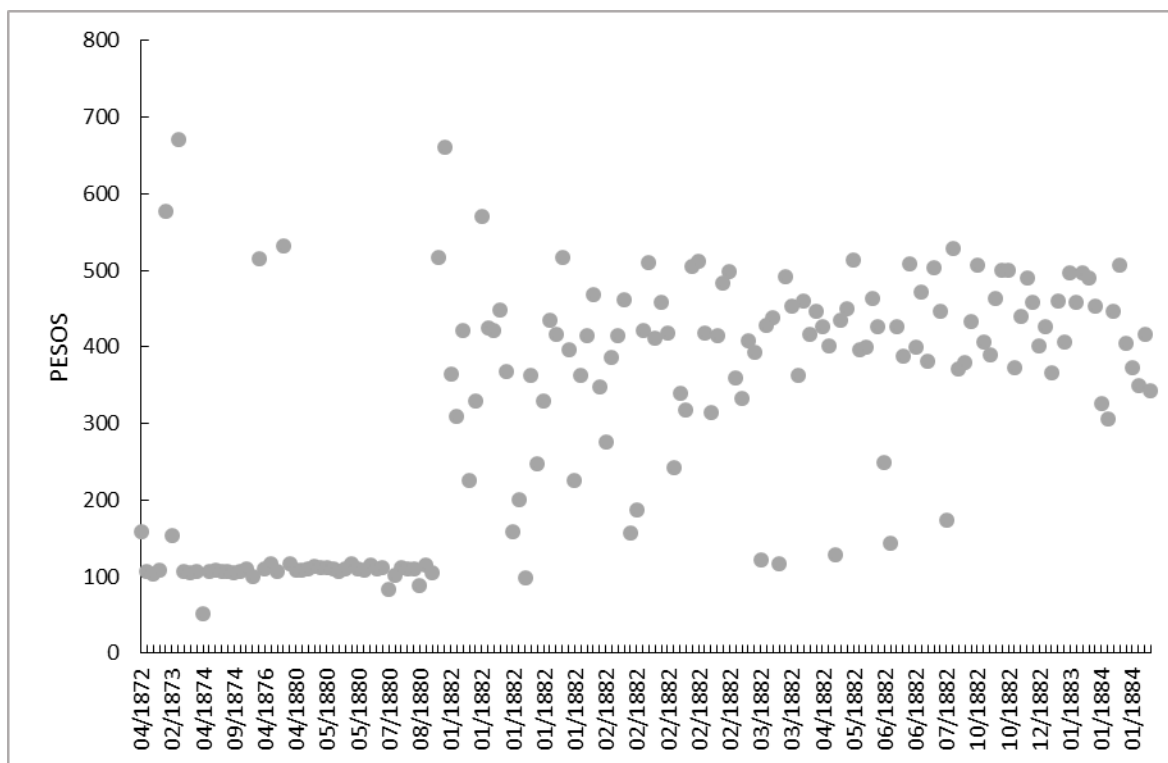
Se supone que con el laboratorio de fundición y ensaye de oro fundado en 1858 por los hermanos Vicente y Pastor Restrepo –dos de los hijos de Marcelino–, las cosas cambiarían radicalmente. Su creación obedeció a una necesidad apremiante, y como dijo el propio Vicente, sobre las exportaciones de los años sesenta y setenta: “todos los oros y platas del Estado de Antioquia pasaron por este establecimiento para ser fundidos y enviados a los mercaos de Europa con sus respectivos análisis, cuya exactitud estaba tan acreditada que las barras eran cotizadas con dichos análisis sin otro control”. En la década de 1870, empezaron a operar otros dos laboratorios, y presumiblemente, la competencia debió hacer que los análisis mejoraran aún más su precisión. Y no está de más decir que en la prensa se alababan los enormes progresos que se habían hecho en esa materia. Por ejemplo, Rodulfo Samper escribió en 1863 en la Gaceta Oficial de Antioquia:

Vino el señor Vicente Restrepo, fundó su establecimiento de ensaye y dijo a todos sin reserva “el oro de la mina X es de tal ley y por el grado de pureza con que se ha extraído vale en Inglaterra tanto, deducidos los gastos hasta allí”. “El de la mina A tanto, el de la mina B, tanto y a medida que más se han ido divulgando esos conocimientos el oro ha ido subiendo de precio hasta valer hoy a 50 por ciento más o menos o sea ,40 pesos el d ley 21–6/10 quilates. Así entonces, un empresario de minas no acomete ya a ciegas grandes trabajos sino que catea primero la mina ensayando el oro, pudiendo abandonarla sin mucha pérdida sino le satisface el resultado del ensaye³³⁵.

³³⁵ Rodulfo Samper. Gaceta Oficial de Antioquia. No.19. Medellín, agosto 1 de 1863.

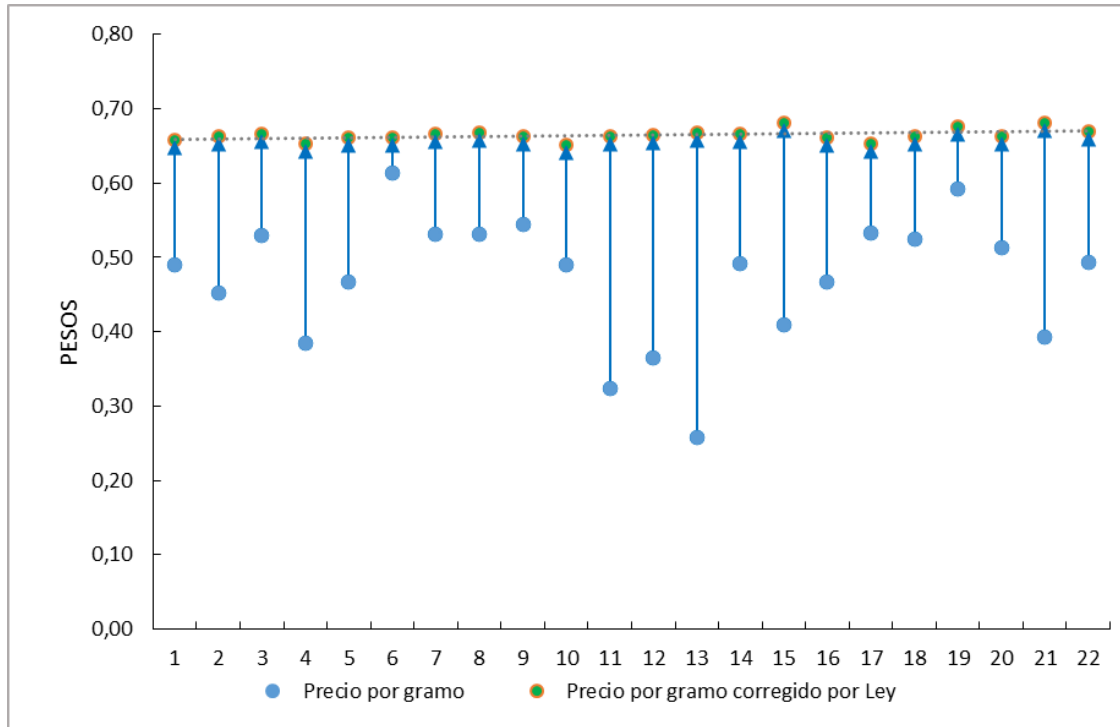
El problema con todo ello, y sin desconocer el aporte de Vicente Restrepo, está en que por algún motivo, la casa Botero Arango siguió suponiendo que la ley de todas las barras de oro que compraba localmente, tenían una ley de 0,800. La cifra no debía ser arbitraria, pues mucho de ese metal seguramente había sido analizado previamente en el laboratorio de los Restrepo. El problema consistía en que las mediciones realizadas en el exterior daban resultados muy diferentes, sin importar cual cliente se encargaba de ellas. A modo de ejemplo, en la tabla 2-14, se pueden observar los detalles relativos a una exportación realizada a A&S Henry de Manchester en enero de 1882, y otra similar con destino a Stiebel Brothers en Londres en febrero de ese mismo año.

Gráfico 2-23: Precio pagado en Europa a “Botero Arango e Hijos” por gramo de oro enviado³³⁶



³³⁶ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Gráfico 2-24: Precio nominal vs precio corregido por ley de 22 barras de oro, enero de 1882³³⁷



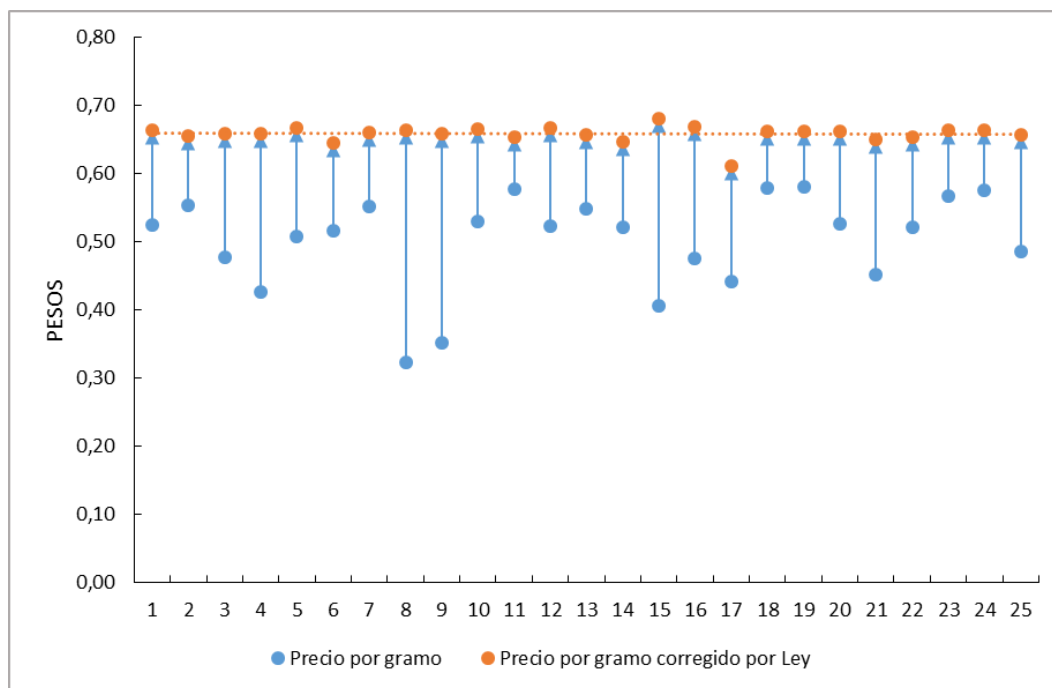
Al estandarizar con la ley que reconocían los compradores, se aprecia, en la última columna y en el gráfico 2-24, que el precio era bastante homogéneo. Adicionalmente, al tomar en consideración lo que habían costado las 22 barras enviadas a Manchester y las 25 que se mandaron a Londres, junto con sus respectivos acarreos, se observa que en ambos casos la compañía obtuvo pérdidas. Por otra parte, en el mercado regional, el precio del metal tampoco varió significativamente. Sin embargo, la creciente demanda que se evidenció en la segunda mitad del siglo hizo que el precio de exportación sí se incrementara durante algunos períodos. En el caso de “Botero Arango e Hijos”, en los años ochenta, la demanda de oro ya no tenía por objeto la compra de mercancías sino la importación de plata para el negocio financiero. Las enormes primas que se pagaron durante esos años condujeron a que la exportación del oro diera pérdidas. En noviembre

³³⁷ ABA, Libro Diario, 1880 – 1882, fs.309.

de 1880, se dice por ejemplo, que el mineral enviado a A&S Henry, había dejado una pérdida de 6.467,99 pesos³³⁸.

La razón para seguir enviando oro estaba en que la plata que se importaba, daba tan buenas ganancias que, sobradamente, compensaba los malos resultados de las exportaciones. Al parecer esas importaciones dejaban un 20% de rentabilidad, que además se veía ampliado por los intereses derivados de la actividad bancaria. Así, en 1884 se decía de una transacción que: “La plata en barras ha tenido un premio del 20% sobre \$132.992,975 de las 10 remesas que hemos recibido hasta hoy”³³⁹. Y ese mismo año, quedó consignado en la contabilidad que: “[...] premio al 23,2% en el mes de octubre sobre \$19.718,14 de importe de las 8 cajas de plata”³⁴⁰.

Gráfico 2-25: Precio nominal vs precio corregido por ley de 25 barras de oro, febrero de 1882³⁴¹



³³⁸ ABA, Libro Diario, 1880 – 1882, fs.228.

³³⁹ ABA, Libro Diario, 1882 – 1891, fs.251.

³⁴⁰ Ibid, fs.344.

³⁴¹ ABA, Libro Diario, 1880 – 1882, fs.331.

Tabla 2-14: Precio y ley del oro de dos envíos a Europa³⁴²

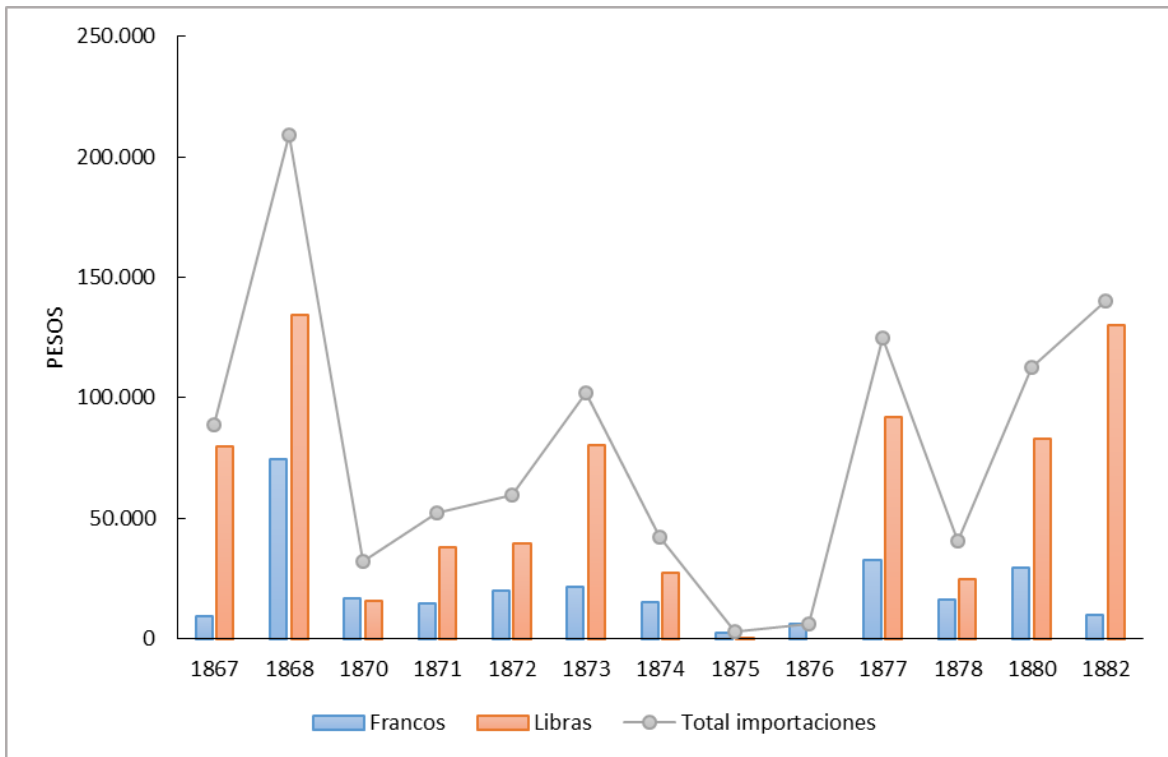
Enero de 1882	Ley	Barras de oro	Valor (en pesos)	Valor (en libras)	Pesos por libra	Gramos	Precio por gramo	Precio por gramo corregido por Ley
A & S Henry M de Manchester	0,745	1	130,00	26,00	5	265	0,49	0,66
	0,683	1	100,00	20,00	5	221	0,45	0,66
	0,795	1	1.485,00	297,00	5	2.804	0,53	0,67
	0,589	1	130,00	26,00	5	338	0,38	0,65
	0,705	1	140,00	28,00	5	300	0,47	0,66
	0,929	1	1.340,00	268,00	5	2.181	0,61	0,66
	0,798	1	2.265,00	453,00	5	4.259	0,53	0,67
	0,795	1	5.515,00	1.103,00	5	10.386	0,53	0,67
	0,822	1	1.020,00	204,00	5	1.872	0,54	0,66
	0,751	1	210,00	42,00	5	429	0,49	0,65
	0,489	1	210,00	42,00	5	648	0,32	0,66
	0,549	1	185,00	37,00	5	507	0,36	0,66
	0,385	1	335,00	67,00	5	1.303	0,26	0,67
	0,738	1	890,00	178,00	5	1.808	0,49	0,67
	0,602	1	845,00	169,00	5	2.062	0,41	0,68
	0,706	1	415,00	83,00	5	888	0,47	0,66
	0,815	1	470,00	94,00	5	882	0,53	0,65
	0,792	1	845,00	169,00	5	1.609	0,53	0,66
	0,875	1	4.415,00	883,00	5	7.463	0,59	0,68
	0,773	1	645,00	129,00	5	1.258	0,51	0,66
	0,576	1	380,00	76,00	5	969	0,39	0,68
	0,736	1	420,00	84,00	5	852	0,49	0,67
Venta total	0,711	22	22.390,00	4.478,00	5	4.478,00		
Costo de la barras	Valor (en pesos)							
Venancio A Berrio	4.463,18							
José María Jaramillo	6.368,00							
Alberto María Euse	1.123,60							
Fructuoso Hernández	970,05							
Toro & Vásquez	3.733,11							
Varios	9.155,68							
Acarreo de las 22 barras	30,35							
Costo total	25.843,97							
Pérdida	(3.453,97)							

³⁴² ABA, Libro Diario, 1880 – 1882, fs.309 y 310. ABA, Libro Diario, 1880 – 1882, fs.331 y 332.

Febrero de 1882	Ley	Barras de oro	Valor (en pesos)	Valor (en libras)	Pesos por libra	Gramos	Precio por gramo	Precio por gramo corregido por Ley
	0,791	1	615,00	123,00	5	1.171	0,525	0,664
	0,846	1	240,00	48,00	5	433	0,554	0,655
	0,726	1	110,00	22,00	5	230	0,478	0,659
	0,648	1	180,00	36,00	5	422	0,427	0,658
	0,761	1	1.130,00	226,00	5	2.226	0,508	0,667
	0,802	1	60,00	12,00	5	116	0,517	0,645
	0,836	1	325,00	65,00	5	588	0,553	0,661
	0,486	1	60,00	12,00	5	186	0,323	0,664
	0,534	1	100,00	20,00	5	284	0,352	0,659
	0,796	1	1.285,00	257,00	5	2.423	0,530	0,666
	0,884	1	285,00	57,00	5	493	0,578	0,654
	0,785	1	3.820,00	764,00	5	7.289	0,524	0,668
Stiebel Brothers	0,836	1	365,00	73,00	5	665	0,549	0,657
	0,804	1	125,00	25,00	5	240	0,521	0,648
	0,597	1	955,00	191,00	5	2.349	0,407	0,681
	0,712	1	1.215,00	243,00	5	2.550	0,476	0,669
	0,721	1	60,00	12,00	5	136	0,441	0,612
	0,874	1	990,00	198,00	5	1.710	0,579	0,662
	0,879	1	235,00	47,00	5	404	0,582	0,662
	0,795	1	870,00	174,00	5	1.651	0,527	0,663
	0,695	1	225,00	45,00	5	497	0,453	0,651
	0,796	1	100,00	20,00	5	192	0,521	0,654
	0,853	1	395,00	79,00	5	697	0,567	0,664
	0,866	1	715,00	143,00	5	1.242	0,576	0,665
	0,739	1	235,00	47,00	5	484	0,486	0,657
Venta total	0,762	25	14.695	2.939	5	28.678		
Costo de la barras	Valor (en pesos)							
Fructuoso Hernández	997,70							
Venancio A. Berrio	2.784,72							
José María Jaramillo	4.376,00							
Alberto María Eusse	405,45							
Botero Arango e Hijos de Ant.	705,56							
Montoya e Hijos	2.973,40							
Toro & Vásquez	4.234,40							
Varios	2.317,54							
Costo total	18.794,77							
Pérdida	(4.099,77)							

El gráfico 2-26, que muestra el comportamiento de las importaciones entre 1867 y 1884, no solo indica que el punto máximo se alcanzó en 1868, sino que a partir de 1880 las mercancías perdieron toda importancia y la plata se convirtió prácticamente en el único producto que la firma estaba trayendo al país. El mismo gráfico, revela la crisis ocasionada por la guerra, pues entre mayo y octubre de ese año, las importaciones se redujeron casi a cero. Cuando se reactivó el comercio, la compañía suspendió relaciones con B. Fourquet en París, y se asoció con Brama Frères para que actuara como su agente en ese mercado.

Gráfico 2-26: Importaciones de “Botero Arango e Hijos”, totales y por moneda, 1867 – 1882³⁴³



³⁴³ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Si bien el oro jugó un papel preponderante, las importaciones también se pagaron con la venta de sombreros y otros pocos productos que eventualmente encontraron demanda en el exterior. Entre 1867 y 1877, “Botero Arango e Hijos”, exportó casi 875.000 pesos en oro, 183.201 pesos en sombreros, y 16.892 en añil, para un total que superó el millón de pesos –1.074.379–. Al deducirse los gastos propios de las exportaciones –el costo de transporte y las comisiones, principalmente–, que ascendieron a 224.967 pesos, se puede observar que la comercial obtuvo cerca de 850.000 pesos en sus tratos con el exterior; cifra que es prácticamente equivalente al costo de la mercancía que importó –que valió 852.223 pesos–. Los datos de la tabla 2-15, demuestran que la totalidad del oro y las demás exportaciones se intercambiaron por bienes manufacturados extranjeros, por licor, hierro y cobre, telas, armas, municiones, y por los demás productos que introdujo la compañía a Antioquia durante la década de 1870. Dado que el valor de lo exportado y lo importado es casi idéntico, se puede afirmar que la sociedad no se endeudó en el exterior ni recibió financiación externa.

Tabla 2-15: Exportaciones e importaciones entre abril de 1867 y diciembre de 1877³⁴⁴

	Pesos	Porcentaje
Oro	874.286	81,38%
Sombreros	183.201	17,05%
Añil	16.892	1,57%
Total exportaciones	1.074.379	100,00%
Gastos comercio exterior	224.967	20,94%
Exportaciones netas	849.412	79,06%
Mercancías periodos anteriores	52.326	6,14%
Mercancías	761.283	89,33%
Hierro y cobre	12.124	1,42%
Harina, azúcar, ETC.	9.555	1,12%
Telas y vestuario	7.004	0,82%
Municiones, armas y pólvora	706	0,08%
Varios	9.225	1,08%
Total importaciones	852.223	100,00%

³⁴⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

Al comparar esas cifras con lo reportado por la casa de “José María Uribe e Hijos”, se aprecia el éxito relativo que disfrutó la casa de la familia Botero. En este caso, el principal socio en el exterior, entre 1867 y 1878, fue A&S Henry de Manchester, al que se le hicieron 67 pedidos y que envió 215.816 pesos en mercancía. Con Stiebel Brothers de Londres, los tratos fueron más bien esporádicos y, en 12 transacciones, se recibieron en Antioquia 5.007 pesos en bienes manufacturados traídos de Europa. En Francia, no había un predominio tan claro de ninguna firma; allí, se le hicieron compras a ocho casas comerciales. Las más representativas fueron las realizadas a Granados, García & Maire por el equivalente a 16.370 pesos; a García de la Torre & Co. por 18.377; a Rafael García por 15.711; y a Prevost & Delaspagues por 8.538. Igualmente, hicieron algunas transacciones con Ignacio Cabo en La Habana por valor de 978 pesos. Sumando las distintas operaciones se obtiene que, en ese período, la casa Uribe importó mercancía por un valor total de 290.301 pesos, casi tres veces menos que la firma de José María Botero Arango.

Tabla 2-16: Exportaciones e importaciones entre enero de 1878 y marzo de 1884³⁴⁵

	Pesos	Porcentaje
Oro	346.409	94,21%
Sombreros	21.281	5,79%
Total exportaciones	367.690	100,00%
Gastos comercio exterior	33.767	9,18%
Exportaciones netas	333.923	90,82%
Plata	137.115	41,32%
Mercancías	185.461	55,89%
Hierro y cobre	4.111	1,24%
Telas y vestuario	1.964	0,59%
Municiones, armas y pólvora	3.200	0,96%
Total importaciones	331.851	100,00%

Entre 1878 y 1882, las cosas cambiaron. El oro aumentó aún más su participación en el total de las exportaciones, alcanzando un 94,21%, lo que llevo a que, como cabría esperar, se redujera el pago de fletes y demás costos asociados a la exportación, ya que la siempre favorable relación existente entre el peso del metal y su precio internacional, permitía

³⁴⁵ ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

ahorros que no podían lograrse con productos más voluminosos. Igualmente, una demanda externa estable y las bien afincadas relaciones con sus agentes, reducían la incertidumbre y evitaban la intervención de intermediarios innecesarios que, con sus comisiones, podían generar la elevación de los costos en las distintas transacciones. Al final, aunque iba en contra de su política de diversificar su oferta de exportaciones, para lo cual habían buscado incesantemente productos que pudieran complementar los ingresos derivados de las remesas de oro, la sociedad tuvo que reconocer, muy a su pesar, que las ventajas que tenía el mineral difícilmente podrían encontrarse en otro producto y que, por tanto, la decisión lógica consistía en especializarse en la exportación aurífera.

En el gráfico 2-27, se puede ver la evolución de las exportaciones de añil de la casa comercial durante los pocos años en los que mantuvo ese negocio. El añil fue uno de los típicos productos tropicales que vivieron cortas bonanzas durante la segunda mitad del siglo XIX; bonanzas que, al depender de condiciones internacionales en extremo atípicas, no podrían mantenerse en el tiempo. En el caso del añil, la oportunidad se abrió a mediados de la década de 1860 cuando se interrumpió el suministro de Bengala, que era el principal proveedor del mercado inglés. La coyuntura hizo que los precios se dispararan, y que muchos comerciantes antioqueños empezaran a desarrollar cultivos en la zona de occidente³⁴⁶. De acuerdo con el informe del Secretario de Hacienda, en 1869 existían seis establecimientos de añil en Santa Fe, Sopetrán y Liborina y se planeaba establecer cinco más.

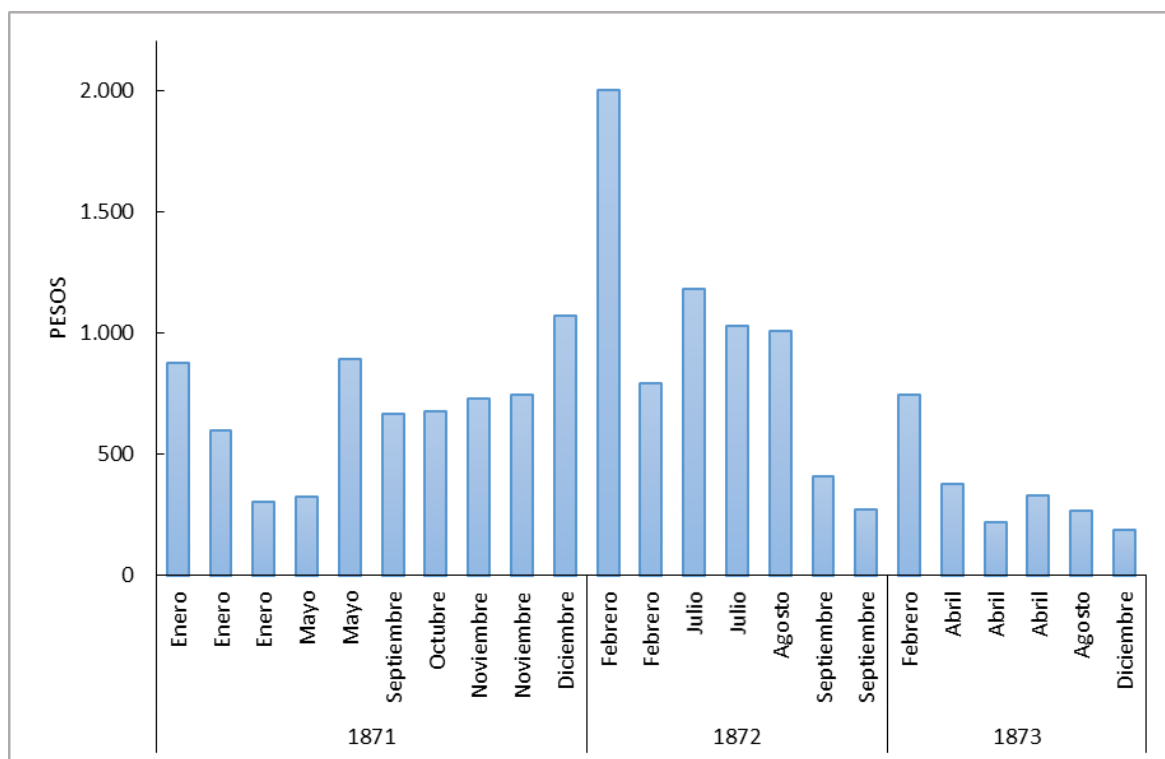
Dado que el mayor productor y conocedor de la materia era Pedro González, la casa Botero Arango contrató a su hijo Juan Manuel para que se encargara de administrar la “Posesión Sorrento”, que era donde se llevaría a cabo la producción. Si todo salía bien, Juan Manuel González recibiría la quinta parte de lo que produjeran las exportaciones. Como parte del montaje previo, en una carta a Stiebel Brothers de 1865, en la que se detallan los planes, también se pide el envío de doce libras de buena semilla para poder iniciar el cultivo³⁴⁷. La compañía, además de ese mecanismo, comenzó a comprar la

³⁴⁶ Roger Brew, *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*, p.250 – 254.

³⁴⁷ ABA. Correspondencia Comercial, 1865 – 1867, agosto de 1865.

producción de otras personas de la zona, en especial las de un tal señor Posada, que servían para complementar la remesa que se enviaba al exterior.

Gráfico 2-27: Exportaciones de añil de “Botero Arango e Hijos”, 1871 – 1873³⁴⁸



En 1868, la firma efectuó los primeros desembolsos para la plantación: compró una faja de terreno, la luego denominada “Posesión de Sorrento” por 606 pesos fuertes³⁴⁹. Un mes más tarde, iniciaron la adecuación del terreno, el montaje del cultivo y la construcción de un tanque de agua, para lo que se requirió contratar a dos albañiles y tres peones³⁵⁰. El añil, contario a la quina o a la tagua, requería inversiones no solo en el cultivo sino también en el beneficio de la planta. Para la extracción de la tinta, era necesario la maceración, decocción, prensado y precipitado. Y era precisamente, para poder realizar el último proceso, que se necesitaba el tanque de agua³⁵¹. La contabilidad deja entrever que esa

³⁴⁸ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

³⁴⁹ ABA. Libro Diario, 1867 – 1870, fs.194.

³⁵⁰ Ibid, fs.208.

³⁵¹ Alarcón, 1987, p.176 – 190.

construcción no era tan sencilla como parecía. El tanque estaba hecho de hierro, un material costoso y pesado, muy demandado para actividades agrícolas y mineras, y que dado que debía importarse en cantidades y configuraciones muy específicas, se convirtió en un dolor de cabeza.

Cuando se despacharon las primera cajas con añil en febrero de 1870, ya se habían invertido en la empresa 874 pesos, de los cuales, 648 se habían destinado al pago de salarios y a la alimentación de los albañiles y los peones, que cobraban a razón de 40 centavos el día de trabajo. Otros 58 pesos se habían destinado a la compra de una yunta de bueyes, y el dinero restante –168 pesos– se había empleado en la compra del hierro para el tanque y en la adquisición de algunas herramientas como 4 puntas de arar, 16 tornillos, 2 cadenas, 6 hachas, 16 grampas, y una romana³⁵². En la tabla 2-17, se aprecia que, hasta 1873, las inversiones totales alcanzaron los 2.515,08 pesos; y que los costos y gastos de funcionamiento ascendieron a 11.221,39 pesos. Los números indican que, aunque nunca se trató de una actividad demasiado representativa dentro de la estructura de la compañía, sí fue un negocio que se tomó en serio y en el que se hicieron esfuerzos considerables.

Tabla 2-17: Negocio de añil de “Botero Arango e Hijos”, 1868 – 1873³⁵³

	Valor (en pesos)
Ventas	16.704,65
Inversión inicial	2.515,06
Gastos de funcionamiento	8.706,33
Costos totales	11.221,39
Utilidad acumulada	5.483,26

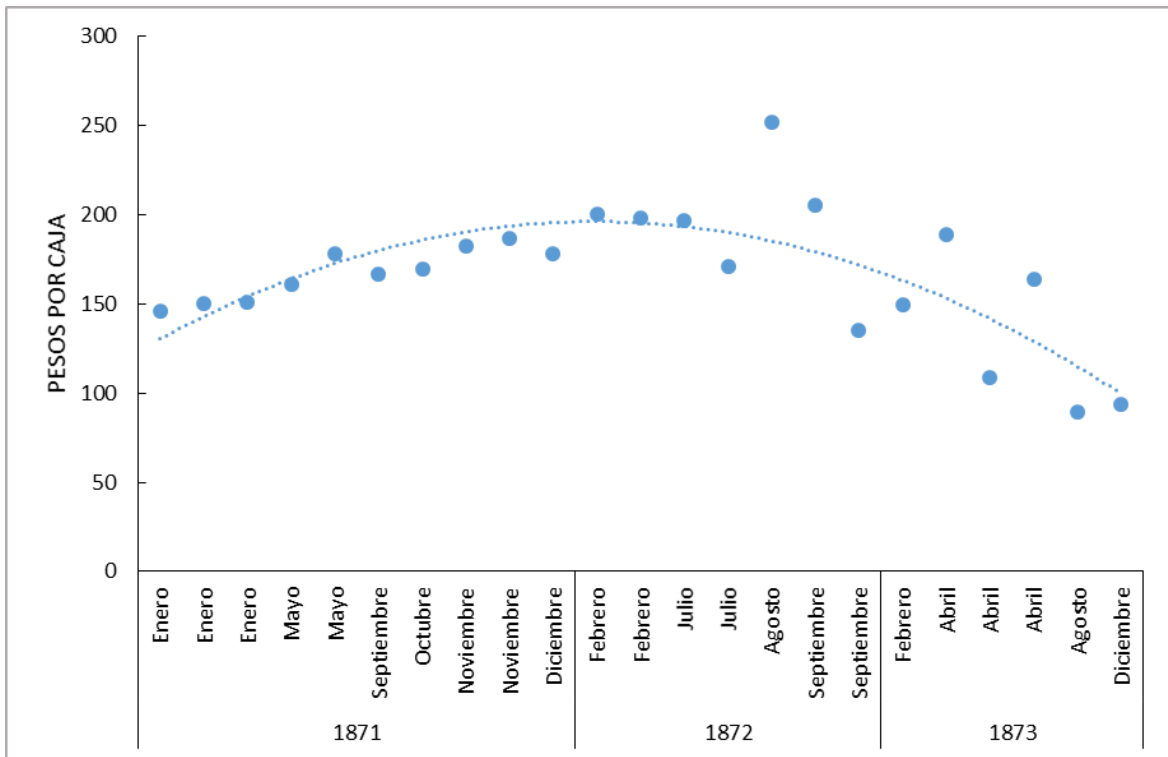
Naturalmente, el costo del transporte del añil era más caro que el del oro. El flete hasta Islitas de las primeras cuatro cajas despachadas, costó 12 pesos, es decir, 3 pesos por caja. Luego, el envío hasta Barranquilla costó 2,40 pesos por caja. Posteriormente, la mercancía fue embarcada hacia Londres, en donde los agentes de Stiebel Brothers se

³⁵² ABA, Libro Diario 1867 – 1870.

³⁵³ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

encargaron de su comercialización. No se especifica el flete internacional, pero pocos meses después, por un cargamento similar que tuvo como destino a París, se cobraron 0,27 pesos por caja para el viaje trasatlántico, lo cual proporciona un buen referente para observar los sobrecostos que conllevaba el transporte interno en Colombia. Unos meses más tarde, en enero de 1871, la sociedad comenzó a recibir el pago por ese y los demás envíos que había realizado el año anterior. Por las cuatro cajas se recibieron el equivalente a 600,25 pesos, o lo que es lo mismo, 150,01 por caja. De forma entendible, a medida que ganaron experiencia, el precio fue incrementándose como se observa en el gráfico 2-28, hasta alcanzar un tope máximo de 252,21 pesos por caja en agosto de 1872.

Gráfico 2-28: Precio de una caja de añil, 1871 – 1873³⁵⁴



Ahora bien, el negocio marchó bien durante un par de años mientras los precios internacionales siguieron siendo altos; pero una vez que comenzaron a descender, el

³⁵⁴ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

negocio rápidamente dejó de ser rentable y tuvo que abandonarse. Los enormes costos de transporte reseñados antes, implicaban que al entrar nuevos competidores, o restablecerse la producción de Bengala, los precios bajarán nuevamente y los comerciantes colombianos, obligados a enfrentar los sobrecostos, no podrían adaptarse a las nuevas condiciones. La misma historia se repitió con los demás productos agrícolas que vivieron auges exportadores durante esas décadas. Los comerciantes antioqueños eran bien conscientes de la situación que enfrentaban, y por eso, en general, fueron cautos con los montos que invirtieron en ese tipo de producto –aunque en ocasiones destinaron sumas importantes, siempre se aseguraron de que una eventual quiebra, no hiciera tambalear sus demás intereses comerciales–. Fueron también muy hábiles en el manejo de los tiempos, ya que sabían que las ventanas de oportunidad que abrían las coyunturas políticas, podían cerrarse rápidamente, y por tanto, se concentraron en productos que podían dar rendimientos en el corto plazo.

Al final, en sus negocios supieron combinar dos estrategias que, tomadas de manera independiente pueden hacer creer que la inestabilidad era mucho mayor de la que en realidad percibían los protagonistas. Las casas comerciales, sin abandonar sus tradicionales negocios de exportación de oro e importación y venta de mercancías europeas y estadounidenses, de tanto en tanto, incursionaban en otras actividades que, como bien sabían no era probable que se mantuvieran por mucho tiempo, pero que generarían ganancias extraordinarias durante el tiempo que operaran. Al actuar así, no solo lograban aumentar sus fortunas al aprovechar la bonanza, sino que además hacían más manejable el riesgo al no concentrar todos sus recursos en una sola actividad, y garantizaban que la continuidad de la sociedad no quedara supeditada a la suerte que corriera el mercado de un solo producto.

La empresa dejó de exportar añil en 1873, y aunque algunos otros comerciantes mantuvieron el esfuerzo durante algunos años más, la prensa informaba en 1878 que ya no había cultivos en Antioquia³⁵⁵. En todo caso, la tabla 2-17 ilustra que, mientras duró, le reportó ganancias a la casa comercial. Las ventas ascendieron a 16.704,65 pesos, y luego de descontar todos los gastos, quedó una utilidad de 5.483,27 pesos. A esa cifra, que no

³⁵⁵ Álvaro Restrepo Eusse, *“la agricultura en Colombia”*. El Guardián, Medellín, junio de 1878.

es muy significativa, se le debe agregar el valor de los terrenos en Sopetrán que quedaron en manos de la firma, y especialmente, el aprendizaje que le reportó esa aventura comercial. Exceptuando el caso de los sombreros, que se mencionará a continuación, la sociedad no tenía mayor experiencia en la producción de bienes agrícolas y mucho menos, en productos que requirieran algún tipo de transformación. De modo que las enseñanzas acumuladas fueron invaluable, especialmente para los miembros más jóvenes de la familia que, algunos años después, dedicarán su energía a desarrollar emprendimientos manufactureros.

El caso de los sombreros fue mucho más estable. María Mercedes Botero, informa que la producción de los sombreros de paja e iraca que varias casas comerciales exportaron durante esos años, se realizaba de manera artesanal en las poblaciones cercanas a Santa Fe de Antioquia. Al parecer, el trabajo lo realizaban mujeres y niños, y desde siempre, su exportación fue una actividad en la que estuvo inmersa la casa “Botero Arango e Hijos”, al punto de destinar parte de los terrenos de la “posesión a la siembra de iraca. Uribe Ángel, refiriéndose al mismo tema escribía:

Sucre, colocado entre Sacaojal y Córdoba a 300 metros de la orilla del río Cauca, es también una reducida población [...] En aquel punto enfriado por un constante vapor de agua, se reúnen diariamente hasta doscientos fabricantes de sombreros de paja de iraca [...] Aquel grupo de trabajadores está compuesto por hombres, mujeres y niños que escogen tal sitio, tanto para evitar los ardores de la abrasada playa del Cauca, cuanto para mantener la paja que hacen los sombreros, humedecida y blanda para facilitar la obra³⁵⁶.

Tanto Botero Arango como los demás comerciantes que compraban esa producción, solían anticipar dinero a los fabricantes para que compraran los materiales necesarios y pudieran hacer los sombreros. Posteriormente, se empacaban en cajas, eran transportados hasta el río Magdalena, y de allí, eran llevados en vapores hasta la Costa Atlántica de donde salían para Cuba, Europa y Estados Unidos. En uno de esos

³⁵⁶ Manuel Uribe Ángel, *Geografía general y compendio histórico del Estado de Antioquia en Colombia*. París: Imprenta de Víctor Goupy y Jourdan, 1885, p.350.

despachos, ocurrido en abril de 1876, se le pagaron 3,20 pesos a Ruperto Villa por llevar 6 cajas de sombreros de Santa Fe de Antioquia a Medellín, lo que implica que el transporte de cada caja costó 53 centavos. Por el viaje de Medellín a Nare, se le cancelaron 48,6 pesos –8,1 por caja– a Raimundo Aguirre quien se encargó del acarreo. En mayo de ese mismo año, se enviaron 12 cajas hasta Barranquilla, y por cada una de ellas se pagó 14,5 pesos. Y finalmente, el recorrido entre Barranquilla y París, costó el equivalente a 6,5 pesos por caja.

Tabla 2-18: Despachos de sombreros a Parajon & Hermano, enero y mayo de 1882³⁵⁷

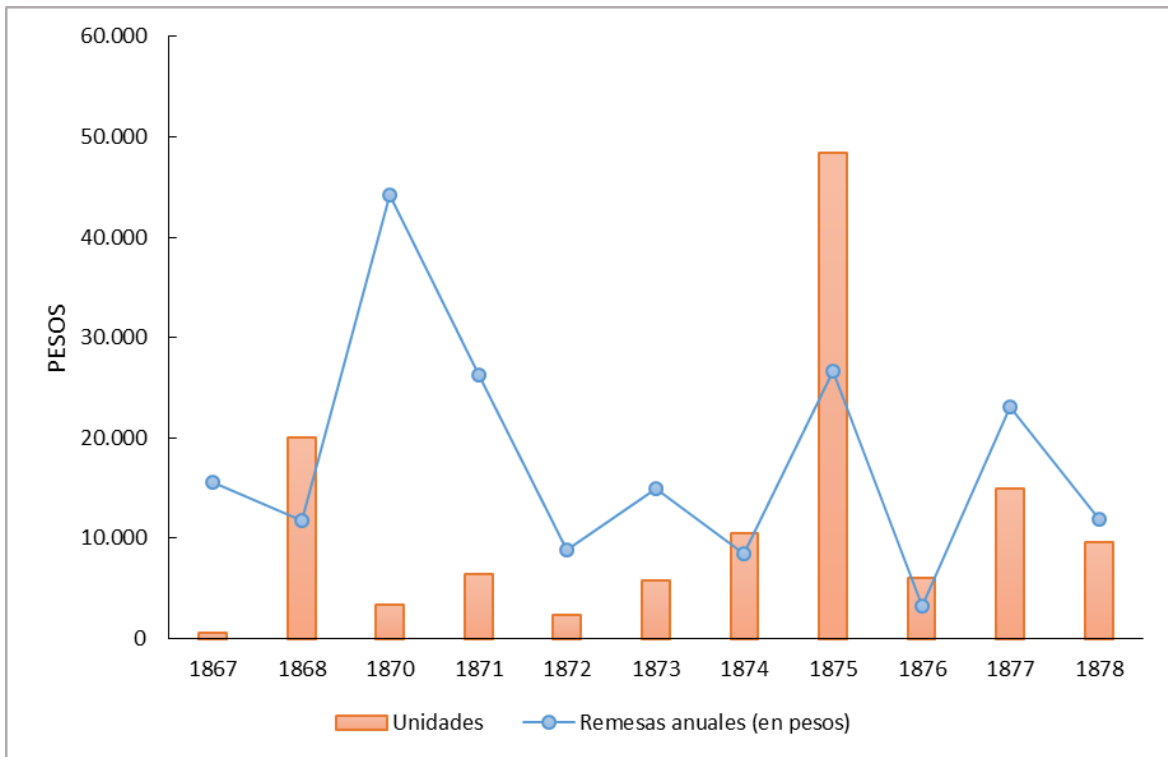
	Sombreros despachados a Parajon & Hermano de Nueva York			
	Enero de 1882		Mayo de 1882	
	Valor (en pesos)	Porcentaje	Valor (en pesos)	Porcentaje
Costo de los sombreros	1.314,00	85,5%	1.510,00	86,5%
Caja de madera	24,00	1,6%	24,00	1,4%
Flete de Antioquia a Medellín	4,20	0,3%	4,20	0,2%
Flete de Medellín a Nare	22,00	1,4%	22,00	1,3%
Peaje	1,00	0,1%	3,35	0,2%
Comisión i acarreo en Nare	2,30	0,1%		0,0%
Flete río, marítimo i ferrocarril i gastos en la costa	30,00	2,0%	21,30	1,2%
Comisión 10% sobre \$1.397,5 y \$1.603,65	139,75	9,1%	160,65	9,2%
Costo total	1.537,25	100,0%	1.745,50	100,0%
Precio de Venta	1.824,70			
Utilidad	287,45			
Número de sombreros	1.200,00		1.200,00	
Valor unitario	1,10		1,26	

La tabla 2-18 sintetiza de forma completa el costo de dos despachos realizados en 1882 a la casa comercial Parajon & hermano de New York, el primero en enero y el segundo en mayo. En ambos casos se enviaron 1.200 sombreros acomodados en dos cajas. La compra de la mercancía le había costado a la compañía 1.314 y 1.510 pesos respectivamente, lo que indica que en el primer caso, cada sombrero se había adquirido por 1,10 pesos, y en el segundo, por 1,26. Pero luego, al considerar los distintos costos

³⁵⁷ ABA, Libro Diario, 1880 – 1882, fs.305, 306, 390 y 391.

asociados al transporte de las cajas, los sombreros habían llegado a su destino costando un 17% y 15% más, respetivamente. De nuevo, al igual que con el añil, los sobrecostos en los que los comerciantes antioqueños debían incurrir, sembraban un enorme manto de duda sobre la sostenibilidad del negocio, pues no habrían tenido forma de reaccionar ante una reducción significativa de los precios internacionales que podía presentarse en cualquier momento. Por fortuna para José María y sus hijos, ese escenario no llegó a materializarse, y en el primero de los ejemplos mencionados, los sombreros pudieron venderse satisfactoriamente por 1.824,70 pesos.

Gráfico 2-29: Remesas y unidades anuales de sombreros de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1878³⁵⁸



Durante toda esa aventura comercial, los principales aliados de la casa comercial fueron una serie de comisionistas como José Calzada, Fernández Primo e Ibarra Fernández, que

³⁵⁸ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

tenían su sede en La Habana. Ellos recibían los sombreros en consignación, los vendían, muchas veces los reexportaban a otros mercados, y dependiendo de las órdenes recibidas, mandaban las remesas hacia Antioquia o cruzaban las cuentas y consignaban el dinero en la cuenta de Stiebel Brothers de Londres³⁵⁹. Cabe mencionar que no solo se vendían sombreros en el exterior, durante algunos años, por medio de Uladislao i Leónidas Posada, y Miguel Vengoechea, también se comercializaron en Bogotá, en Ambalema y en otras regiones del país. En el gráfico 2-29, se aprecia la evolución de las remesas recibidas por la exportación de sombreros, y en el gráfico 2-30, la variación de los precios unitarios, precios que, más allá de un par de coyunturas puntuales, indican que un sombrero siempre costó entre 1 y 2 pesos.

2.4 Algunas particularidades del comercio

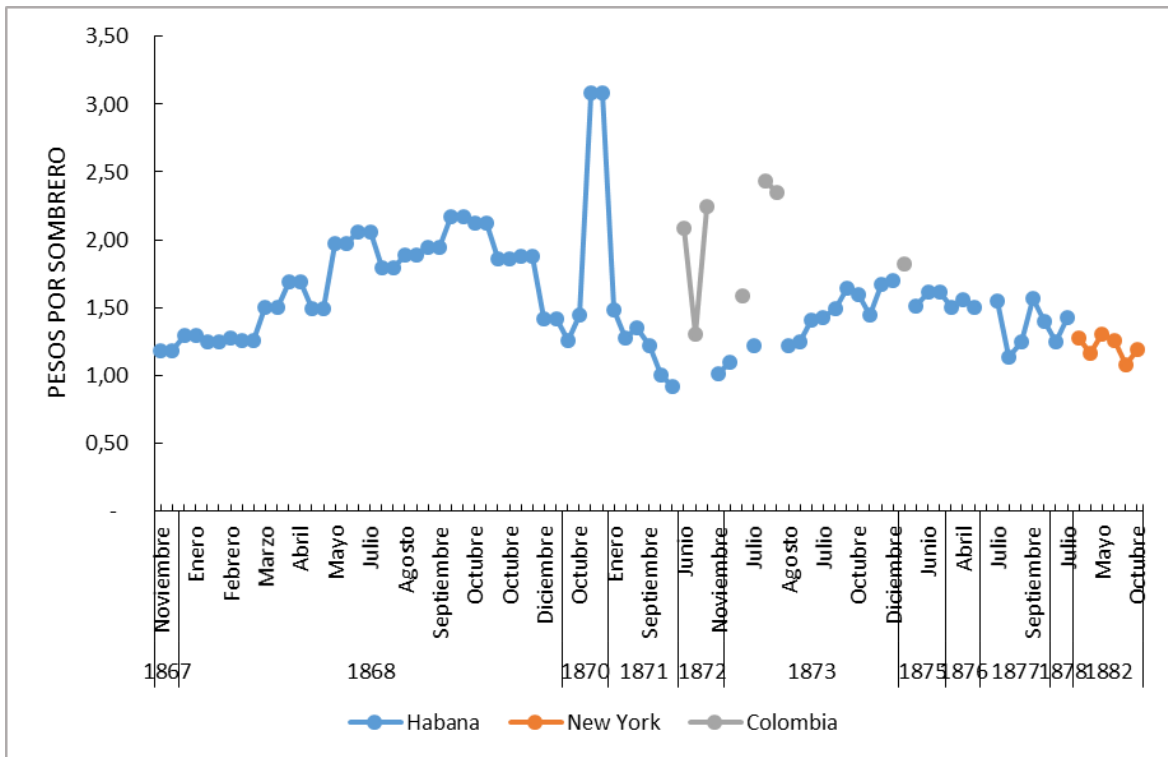
Tal y como se ha mostrado en las páginas precedentes, el movimiento de mercancías, tanto de exportación como de importación, presentaba grandes altibajos que repercutían en las finanzas de la casa comercial. El estado de la infraestructura de transporte y la quebrada geografía del país tenían mucho que ver con esas variaciones, pero las medidas adoptadas por los entes gubernamentales, y en particular, por el Gobierno de la Unión, también solían ser la fuente de retos adicionales. El gráfico 2-31, ilustra que los pagos realizados por “Botero Arango e Hijos” por concepto de gastos y derechos de importación con respecto al valor total de las mercancías, fluctuaron a lo largo de toda la década de 1870 y comienzos de la de 1880. A pesar de la inestabilidad que se observa, explicada, entre otras cosas, porque en cada cargamento venían distintos tipos de bienes que estaban sujetos a distintas tarifas impositivas, con excepción de 1877, durante el resto del período, los promedios anuales pagados por esos rubros incrementaron el valor de la mercancía entre el 20% y el 35%.

Frente a los tributos nacionales, los comerciantes antioqueños no tenían mucho que hacer, pero frente a los que podía imponer el Estado Soberano hicieron sentir toda su influencia,

³⁵⁹ ABA. Correspondencia comercial, 1865 - 1867, julio 14 de 1865. Con el dinero procedente de la venta de los sombreros en La Habana, José Calzada compraba en esa ciudad letras de cambio en libras esterlinas y las enviaba por correo a Londres a la cuenta de Botero Arango abierta en la casa de Stiebel Brothers.

como se expondrá en detalle más adelante –ver capítulo 3–. La otra variable sobre la que podían ejercer algún control era la referida a las comisiones que pagaban a sus agentes en el exterior. Al comienzo de sus actividades, y en atención a las múltiples dificultades que suponía generar la confianza necesaria para establecer relaciones duraderas con casas comerciales ubicadas por fuera del país, la compañía no tuvo ningún problema en acomodarse a las condiciones impuestas y más, cuando las comisiones estaban a tono con la costumbre mercantil de la época. Pero a medida que se amplió la gama de agentes con los que se podía comerciar y los pequeños malentendidos se fueron acumulando, la casa Botero Arango empezó a considerar otras alternativas.

Gráfico 2-30: Precio unitario de los sombreros³⁶⁰

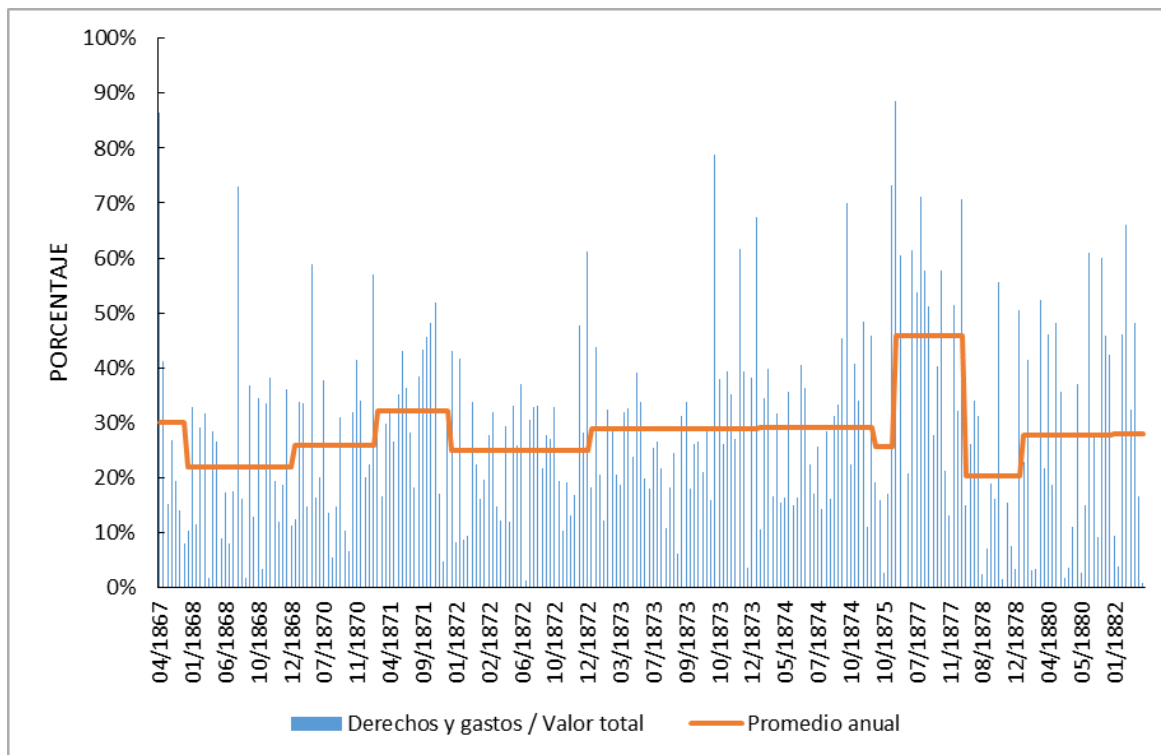


La más obvia, consistía en prolongar su tradicional política de diversificación. En el gráfico 2-32, se nota cómo la dependencia de Stiebel Brothers y B. Fourquet, se trató de reducir

³⁶⁰ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

durante los primeros años de la década de 1870. Con el paso del tiempo se aprecia que nuevos comerciantes comienzan a sumarse a la lista de proveedores. Se vuelve frecuente encontrar en la contabilidad los nombres de Jackson, Beverly & Briggs; A&S Henry; Brama Frères; Ribon & Muñoz; Muñoz & Espriella; y algunos otros que nunca llegaron a tener gran relevancia. Salta a la vista que muchas relaciones no llegaron a afianzarse, pero la compañía estuvo abierta a tantear todas las posibilidades que se presentaran. Luego de la guerra, el énfasis en el negocio financiero generó una nueva reordenación en las relaciones comerciales. Los tratos con A&S Henry se intensificaron, y al avanzar la década de 1880, se incrementaron también las transacciones con Stiebel Brothers, hasta hacerse nuevamente dependientes de esa firma, pero en esta ocasión reducidas únicamente al envío de remesas de plata.

Gráfico 2-31: Derechos y gastos de importación respecto al valor total de la mercancía, 1867 – 1882³⁶¹



³⁶¹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

La tabla 2-19, contiene algunos ejemplos puntuales de esas operaciones, indicando además la moneda y el tipo de cambio al cual se realizaron. Las pequeñas variaciones en esa tasa, que desde una perspectiva teórica se supondrían fijas, obedecen a las comisiones que había que pagar por la conversión de moneda y a los descuentos que ocasionalmente se entregaban; sumas que no siempre quedaron consignadas de manera explícita en el registro contable. Se observa claramente la preponderancia del mercado inglés, y de hecho, el período en el que el comercio con Francia pareció tomar la delantera, coincide plenamente con los años de guerra interna, cuando las importaciones prácticamente se redujeron a cero.

Tabla 2-19: Principales importaciones de “Botero Arango e Hijos” por proveedor y moneda, 1867 – 1882³⁶²

Año	Proveedor	Valor (en pesos)	Valor (en francos)	Valor (en libras)	Francos por peso	Pesos por libra
1867	Stiebel Brothers	79.649,95		15.927,66		5,0
1867	B. Fourquet	8.592,34	42.961,70		5,0	
1867	Kissing & Mollmann	660,40	3.302,00		5,0	
1868	Stiebel Brothers	110.255,62		22.036,35		5,0
1868	B. Fourquet	58.856,30	248.230,36			
1868	Ribon & Muñoz	484,60				
1868	José Miguel Botero	59.395,17	124.407,05	4.853,15		
1870	Stiebel Brothers	15.549,04		3.102,05		5,0
1870	B. Fourquet	16.299,21	82.478,80		5,1	
1871	Stiebel Brothers	20.604,36		4.003,01		5,1
1871	B. Fourquet	19.313,41	66.566,75			
1871	Ribon & Muñoz	1.468,11		51,18		
1871	Botero Arango e hijos de Quibdó	12.852,55	2.817,00	2.335,90		
1871	Stevenson Hermanos y otros	1.106,18	2.700,05	1.200,00		
1872	Stiebel Brothers	26.995,99		4.976,29		5,4
1872	B. Fourquet	18.869,22	94.336,30		5,0	
1872	BA Quibdó a B. Fourquet	1.186,61	5.118,55	32,15		
1872	Ribon & Muñoz de NY	2.015,42				
1872	A & S Henry M de Manchester	4.494,64		898,78		5,0
1872	Droege de Manchester	10.193,53		2.038,69		5,0
1873	Stiebel Brothers	37.912,51		7.552,62		5,0
1873	B. Fourquet	21.338,59	100.805,70		4,7	
1873	Botero Arango de Quibdó	1.705,15		247,04		
1873	A & S Henry M de Manchester	40.027,70		7.980,97		5,0
1873	Ribon & Muñoz de NY	4.254,62				
1873	Tillmans Hermanos de Remscheid	1.065,09	5.325,45		5,0	

³⁶² ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

1874	Stibel Brothers	11.074,04		2.213,63		5,0
1874	B. Fourquet	9.991,98	50.209,90		5,0	
1874	Botero Arango de Quibdó	3.008,99				
1874	A & S Henry M de Manchester	15.471,84		3.094,02		5,0
1874	Ribon & Muñoz	1.336,64				
1874	Prevost & Despalangues	4.017,55	22.087,75		5,5	
1874	Miguel Vengoechea	420,31	2.101,55		5,0	
1875	Stibel Brothers	390,88		51,14		
1875	B. Fourquet & Brama Freres	2.647,53	13.237,65		5,0	
1876	Bramma Freres	79,76	398,80		5,0	
1876	a José María Botero Pardo	1.559,15	7.795,74		5,0	
1876	Prevost & Despalangues	4.345,18	21.727,90		5,0	
1877	Stibel Brothers	56.409,69		11.281,74		5,0
1877	Bramma Freres	30.221,97	130.017,05		4,3	
1877	Botero Arango e hijos de Paris	9.595,34	33.774,65			
1877	A & S Henry M de Manchester	35.464,66		6.348,86		5,6
1878	Stibel Brothers	1.442,72		287,65		5,0
1878	Bramma Freres	13.504,95	66.771,15		4,9	
1878	A & S Henry M de Manchester	24.296,06	5.694,50	4.594,15		
1878	Muñoz & Espriella NY	829,49				
1878	Otros	2.017,20	9.599,95		4,8	
1880	Stibel Brothers	2.373,60		475,44		5,0
1880	Bramma Freres	22.679,47	113.395,85		5,0	
1880	A & S Henry M de Manchester	80.311,27		14.758,93		5,4
1880	Ribon i Corral	3.835,00	19.175,00		5,0	
1880	Jackson Beverly i Briggs	4.953,23		989,37		5,0
1880	Muñoz i Espriella	199,95				
1880	Kissing i Mollmann	3.014,38	15.071,80		5,0	
1880	D Hay & cia	2.056,38		411,50		5,0
1880	C Lgard de Hard	147,68	738,40		5,0	
1880	Otros	47,85				
1882	Stibel Brothers	118.212,43		23.638,17		5,0
1882	Bramma Freres	9.917,25	49.586,25		5,0	
1882	A & S Henry M de Manchester	12.083,99		2.411,73		5,0
1882	Otros	155,70				

En mayo de 1877, se aprovechó un incidente con B. Fourquet, para implementar una estrategia mucho más osada con el fin de disminuir el costo de las transacciones internacionales. Poco antes, la firma francesa había enviado un reporte que había disgustado a José María y a sus hijos. Al parecer, hubo tardanzas y sobrecostos injustificados que rebozaron la paciencia de la familia. En respuesta, José Miguel Botero Pardo viajó a París y estableció por su cuenta una casa comercial llamada “Botero Arango e Hijos de París”. De haber resultado bien ese emprendimiento, los costos habrían bajado notablemente, pero como José Miguel descubrió con rapidez, no era fácil triunfar en un mercado tan competido como el parisino. Pocos meses después dejan de aparecer referencias al respecto en la contabilidad, indicando que la aventura debió terminar silenciosa y discretamente.

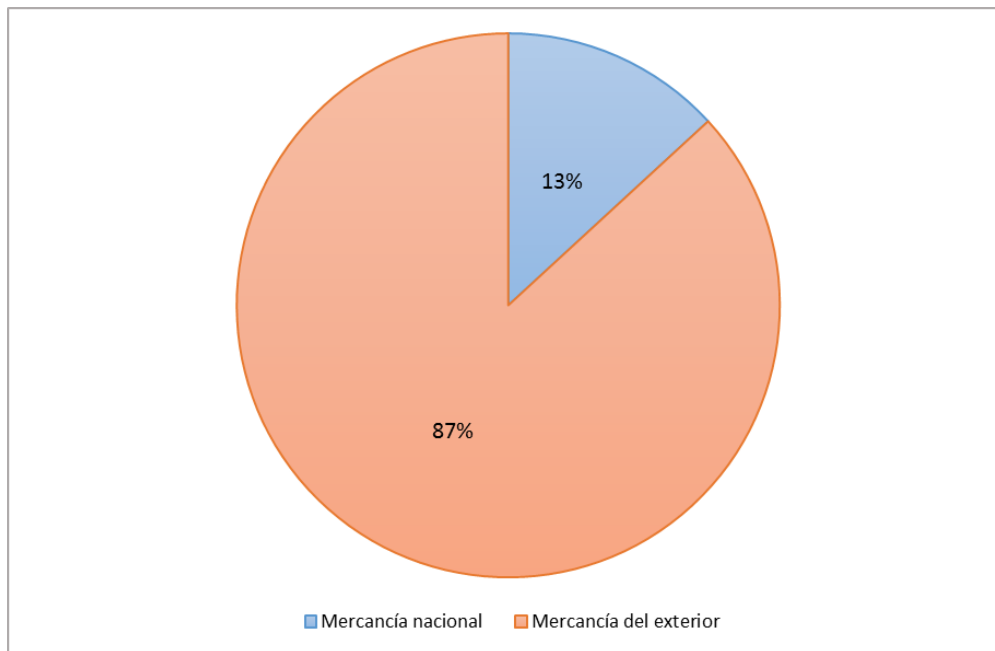
En cuanto a los agentes en la Costa Atlántica, Ferguson Noguera y Vengoechea Lafaurie siguieron siendo los más importantes durante todo el período. Después de encargarse de todos los trámites pertinentes, enviaban la mercancía por el río Magdalena, para ser descargada y arrumada por cuenta de la empresa de Islitas, en la cual la sociedad había comprado una participación. La administración estaba a cargo de la casa comercial de Vicente B. Villa, y lo normal entre 1867 y 1884, es que se cobrara 10 centavos por bulto almacenado. Finalmente, como resumen del comercio de importación que realizó “Botero Arango e Hijos”, en la tabla 2-19 se presenta el valor total de la mercancía traída, los gastos y derechos pagados y el peso de dichos productos para algunos años.

Como se ha puesto de presente, el circuito comercial era bastante sofisticado y muchas veces, como solía ocurrir con las barras de oro que se despachaban para Europa, se transaban productos a nombre del comerciante que nunca pasaban por sus manos. Además, por largo y difícil que fueran los viajes, había un sistema de aseguramiento que podía brindarles cierta tranquilidad a los empresarios. En los registros contables de la casa comercial de José María Botero Arango, no aparece con mucha claridad con quien se contrataba o cuáles eran las condiciones específicas, pero sí hay evidencia de que se contrataban seguros para los despachos internacionales. Por ejemplo, en octubre de 1868, unas barras de oro que se enviaron a través de Ferguson Noguera estaban aseguradas por 46 pesos. Y en enero de ese mismo año, se dice que los aseguradores habían pagado el 60% de unas mercancías que se habían perdido en el buque Colombian, por valor de 14.812 pesos –2.962,10 libras esterlinas–.

A largo plazo, lo que le imponía un techo a los valores y volúmenes que entraban y salían de la región, estaba dado por los altísimos costos de transporte que generaba la pésima infraestructura existente. Era un cuello de botella que solo sería superado, parcialmente, con la construcción del ferrocarril, pero que de alguna forma sigue siendo una restricción que la región nunca pudo superar del todo. Razón tenía Francisco J. Cisneros en la memoria que escribió en 1878 para promover la construcción del ferrocarril. En ese documento señalaba que: “Por falta de caminos que estimulen la producción, la agricultura ocupa todavía en Antioquia un rango secundario, muy inferior al que adquirirá á medida que los transportes puedan hacerse por medios más fáciles y ménos costosos que el detestable de las mulas, único en uso hoy”. Y en otra parte decía que: “Con raras excepciones, pues, el país produce únicamente lo que ha menester para su propio

consumo, y esto durará hasta que haya un camino de hierro, uno siquiera, que dé á la agricultura y á la industria esperanzas de remuneración y utilidad”³⁶³.

Gráfico 2-32: Origen de la mercancía comprada por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1877³⁶⁴



Las palabras de Cisneros deben tomarse con precaución, al fin y al cabo, el empresario estaba promoviendo sus propios intereses, pero es indudable que el comercio estaba sometido a duras condiciones y sobrecostos como revelan los siguientes ejemplos: en abril de 1867, la casa comercial le pagó a Ferguson Noguera, 194,975 pesos por derechos y gastos de una mercancía que llegó en 42 bultos a bordo del Sainte Marthe, esto es, entre impuestos y fletes se pagaron 4,6 pesos por bulto. Lo llamativo es que el cargamento, que había sido despachado por B. Fourquet desde París, había costado 1.127,3 francos, el equivalente a 225,46 pesos. Un poco después, en junio de ese mismo año, los bultos ya

³⁶³ Francisco Javier Cisneros, *Memoria sobre la construcción de un ferrocarril de Puerto Berrío a Barbosa (Estado de Antioquia)*. Nueva York: Imprenta y Librería de N. Ponce de León, 1880, p.43.

³⁶⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

estaban en Nare, en donde se le pagaron 30,70 pesos a Alejandro Duque simplemente para que los llevara hasta Remolino. Nótese que en ese punto, aún sin considerar otros costos que faltaban, la mercancía, para que no diera pérdidas, debía venderse, como mínimo, por el doble del precio al que se había adquirido.

En mayo de 1867, en una operación similar, Ferguson Noguera envió una cuenta por 73,04 pesos por el pago de derechos y gastos de 22 bultos que llegaron en el *West Indian*. En este caso, cada bulto costó 3,3 pesos. Esa mercancía se envió por el río Magdalena en el vapor *Confianza* de la Compañía “Bravo i Martínez – Compañía Unida de Navegación” que cobró por el transporte entre Barranquilla e Islitas, 52,50 pesos. En agosto de 1877, se le pagó al mismo agente 6.062,15 pesos por los derechos y gastos de 173 bultos que llegaron a bordo del *Caribbean*, esto es, 35,04 pesos por bulto. En el exterior esa mercancía había costado 10.432,75 pesos y los gastos internacionales habían sido de 622,97 pesos. De modo tal que, el precio en Islitas, ya iba en 17.117,87.

El caso de los competidores era muy similar. Por ejemplo, en un pedido realizado por “Uribe Ruiz Hermanos” a A&S Henry en Manchester se solicitaban los siguientes artículos:

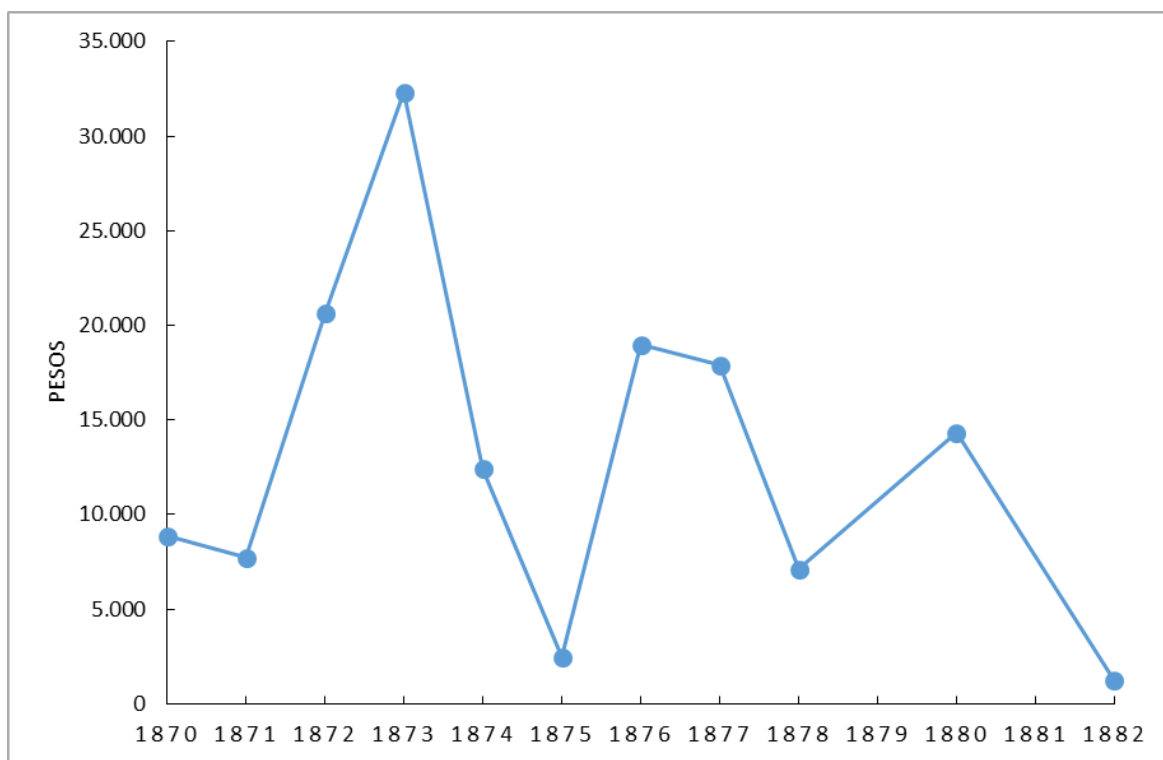
“[...] fardos de hilo blanco de algodón, género encauchado de algodón, alpaca de lana y algodón, alfombritas de lana y cáñamo, pañolones de lana con flecos, zarazas de algodón de color, pañuelos de algodón ordinario sin costura, pañuelos de algodón con obra de mano, pañolones de lana sin costura, hilo blanco de algodón, hilo negro de algodón, paño de lana y algodón, dril de algodón de color y doméstica cruda de algodón”³⁶⁵.

Los 33 bultos en los que venía la mercancía tenían un valor de 2.000 pesos. El vapor *Engineer* los llevó desde Liverpool hasta Barranquilla, donde los recibió la firma “González y Cía.”, que se encargó de realizar el manifiesto de aduanas y los demás trámites en el puerto. Posteriormente la carga se envió por el río Magdalena a través de la Compañía

³⁶⁵ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Colombiana de Transportes. El agente en la Costa, le envió a la casa comercial la cuenta de gastos de importación, en la cual se detallaban los costos por concepto de flete marítimo, enfiardadura, flete del río, comisión, derecho nacional, timbres y carretaje. En una factura anexa se incluía el número de la cuenta, en la cual debían consignar el valor del trámite que en este caso ascendía a 1.975,4 pesos.

Gráfico 2-33: Valor anual de las compras nacionales de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1877³⁶⁶

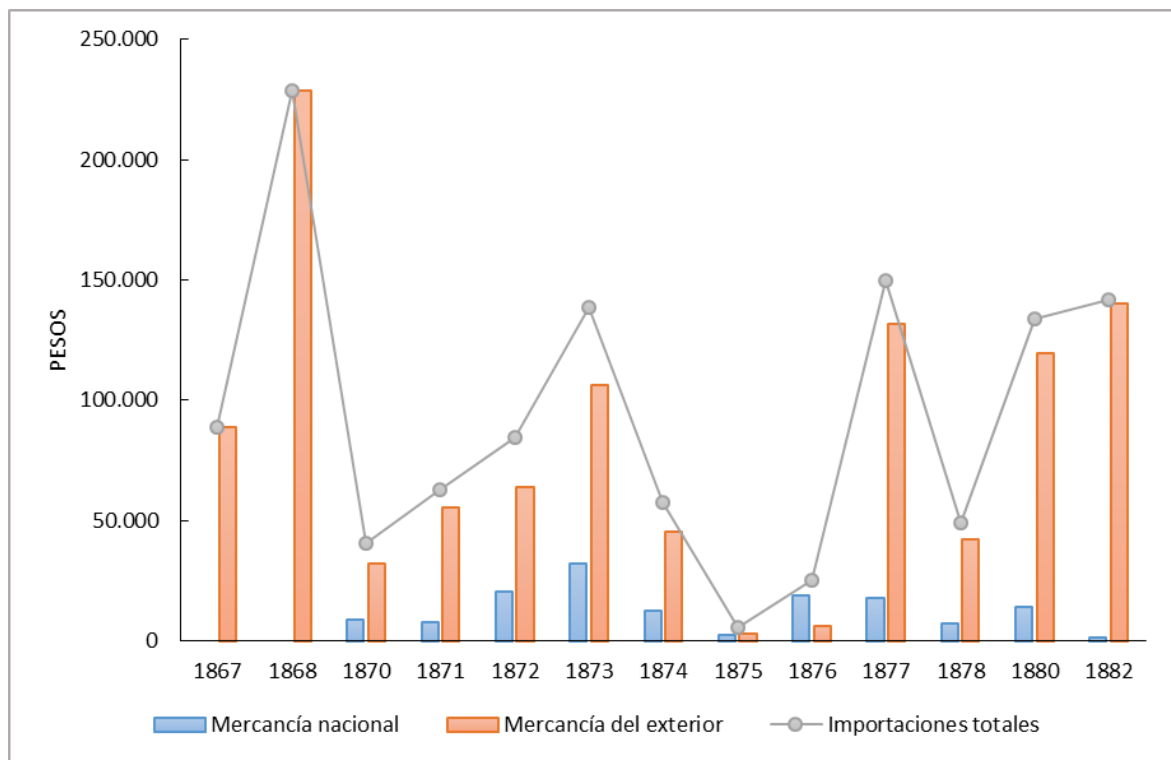


El comercio nacional, proveniente de otras regiones del país, tuvo mucho menos importancia dentro de la estructura de la compañía. Entre 1867 y 1877, como se observa en el gráfico 2-32, solo representó el 13,17% de la mercancía introducida en Antioquia por la casa comercial. Al discriminar los valores, como se hace en el gráfico 2-34, se observa que esa participación se incrementa anormalmente en 1875 y 1876 cuando el comercio

³⁶⁶ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

con Europa se redujo ostensiblemente por la guerra. En todo caso, en términos absolutos –ver gráfico 2-33–, se redujeron los valores, y una vez pasada la confrontación, se retomó la tendencia previa. Es más, entre 1878 y 1882, las compras nacionales disminuyeron aún más debido al giro hacia las finanzas que estaba realizando la firma, giro que hizo que la participación de esas mercancías se redujera hasta solo representar el 2,46% de las importaciones totales que se hicieron durante ese período –ver gráfico 2-35–.

Gráfico 2-34: Importaciones totales por origen de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1877³⁶⁷

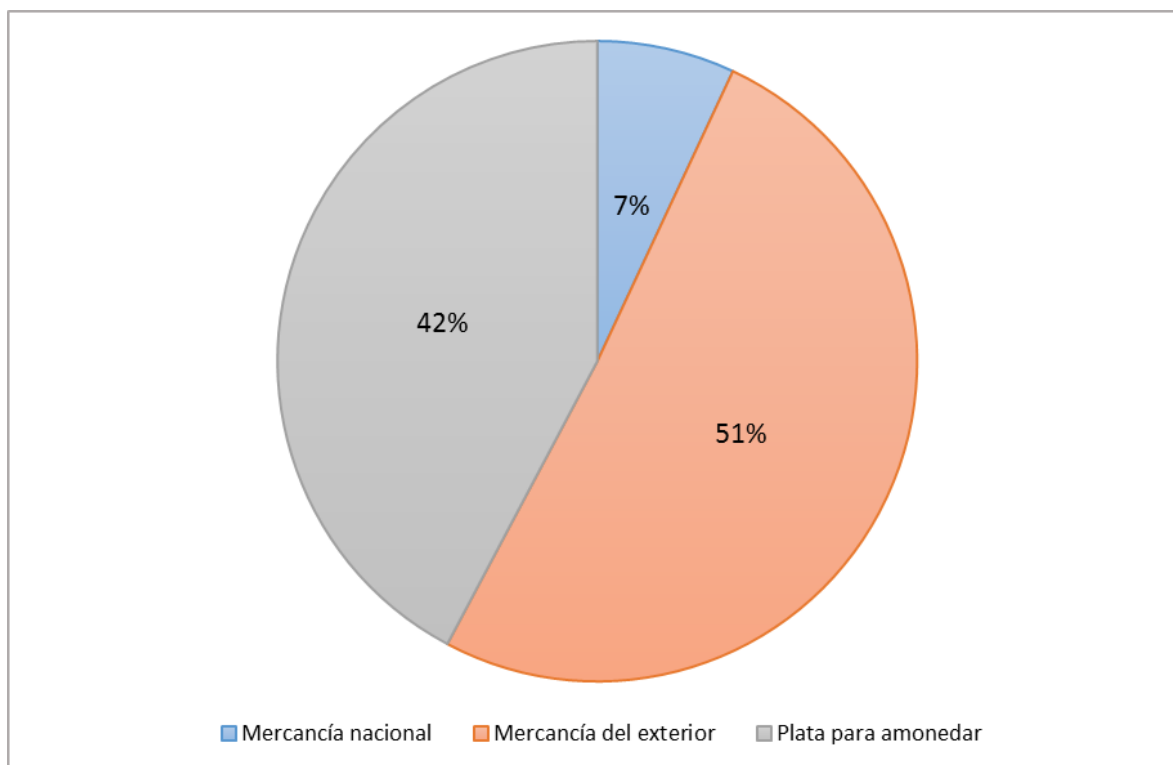


Entre los proveedores nacionales, cabe mencionar a la sociedad de “Uladiislaio i Leónidas Posada” de Bogotá, y a otras casas antioqueñas como “Uribe i Díaz en liquidación” y “M.A. Santamaría & Lalinde”. En el gráfico 2-36, se desagrega la importancia que cada uno de ellos tuvo dentro de ese comercio. El caso de los Posada fue bastante particular, pues en

³⁶⁷ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

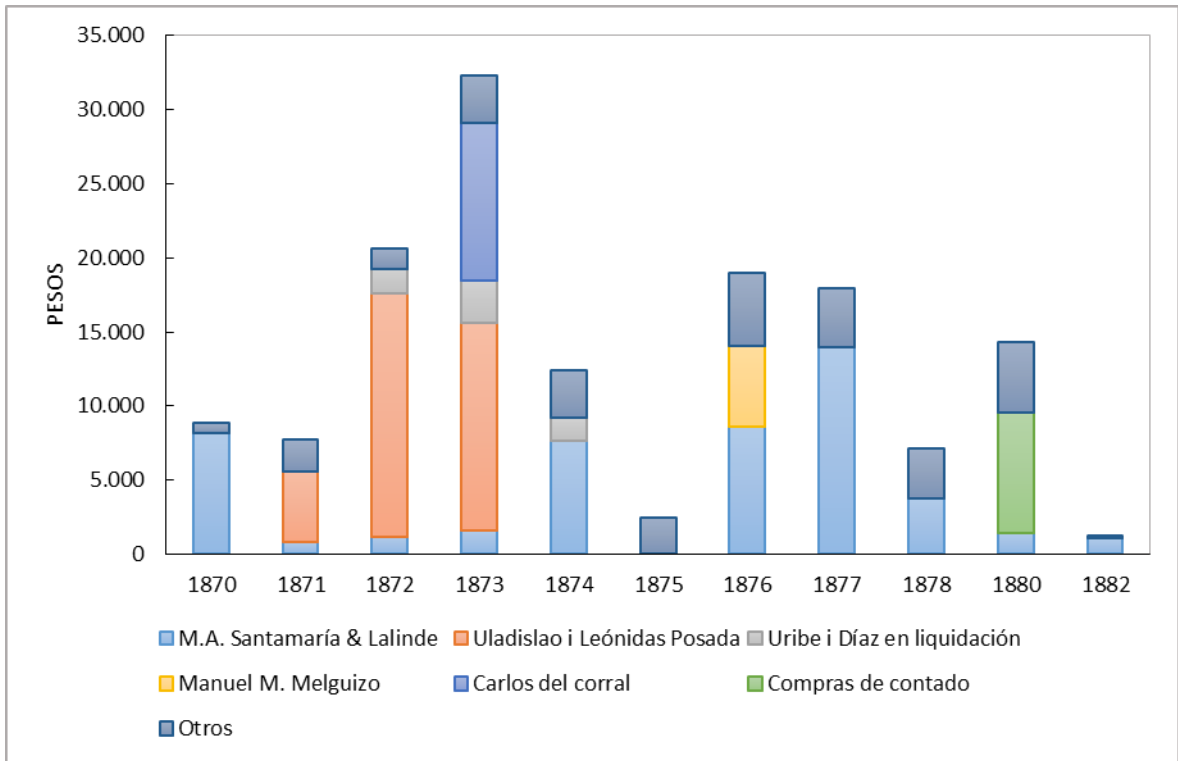
1873 pasaron a ser clientes de la compañía. Hasta esa fecha, Botero Arango había comprado los productos que introducían en Antioquia vía Honda, pero de ahí en adelante, la relación se invirtió y se le empezaron a mandar sombreros y otras mercancías hasta totalizar 8.703 pesos en 1877. Sin embargo, el cambio no resultó como se esperaba, pues las transacciones dejaron una pérdida de 1.576,68 pesos que obligaron a suspender definitivamente ese negocio y la relación con la firma bogotana.

Gráfico 2-35: Origen de la mercancía comprada por “Botero Arango e Hijos”, 1878 – 1882³⁶⁸



³⁶⁸ ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

Gráfico 2-36: Compras nacionales por proveedor de “Botero Arango e Hijos”, 1870 – 1882³⁶⁹



2.5 El mercado interno

La tabla 2-20 y el gráfico 2-37, sintetizan el comportamiento de las ventas en los almacenes de “Botero Arango e Hijos”. El resultado es muy similar al que reflejan los balances, pero la desagregación anual permite ver adicionalmente el papel que jugó el almacén de Quibdó y la enorme importancia que tuvo el crédito en las operaciones locales de la sociedad; modalidad mediante la cual, en promedio, se realizaron el 62% de las ventas. También es importante aclarar que, dada la forma como se llevaba la contabilidad, la mercancía enviada a las tiendas quedó reflejada en los datos de la sede principal de Medellín.

³⁶⁹ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

Tabla 2-20: Ventas de Botero Arango e Hijos, 1867 – 1882³⁷⁰

Año	Almacenes						Ventas totales
	Antioquia	Rionegro	Quibdó	Medellín			
				Contado	Crédito	Total	
1867	4.745,55	19.700,18		15.583,07	32.986,57	48.569,64	73.015,37
1868	26.124,40	21.983,68		67.706,73	148.372,02	216.078,75	264.186,83
1870	18.793,53	10.613,65		35.677,18	73.164,11	108.841,29	138.248,47
1871	9.578,70	3.938,38	4.688,25	28.812,18	71.474,49	100.286,67	118.492,00
1872	9.374,73	1.077,75		25.580,33	107.257,14	132.837,47	143.289,95
1873	29.986,05		2.135,98	17.856,45	123.232,88	141.089,33	173.211,36
1874	36.931,75			24.149,35	140.677,71	164.827,06	201.758,81
1875	10.998,38			15.579,20	41.498,16	57.077,36	68.075,74
1876	1.870,15			12.646,15	10.613,77	23.259,92	25.130,07
1877	13.373,16			33.063,65	36.267,87	69.331,52	82.704,68
1878	16.491,61			40.742,23	120.407,52	161.149,75	177.641,36
1880	16.323,42			23.866,79	85.791,14	109.657,93	125.981,35
1882	9.144,59			20.090,40	40.146,54	60.236,94	69.381,53

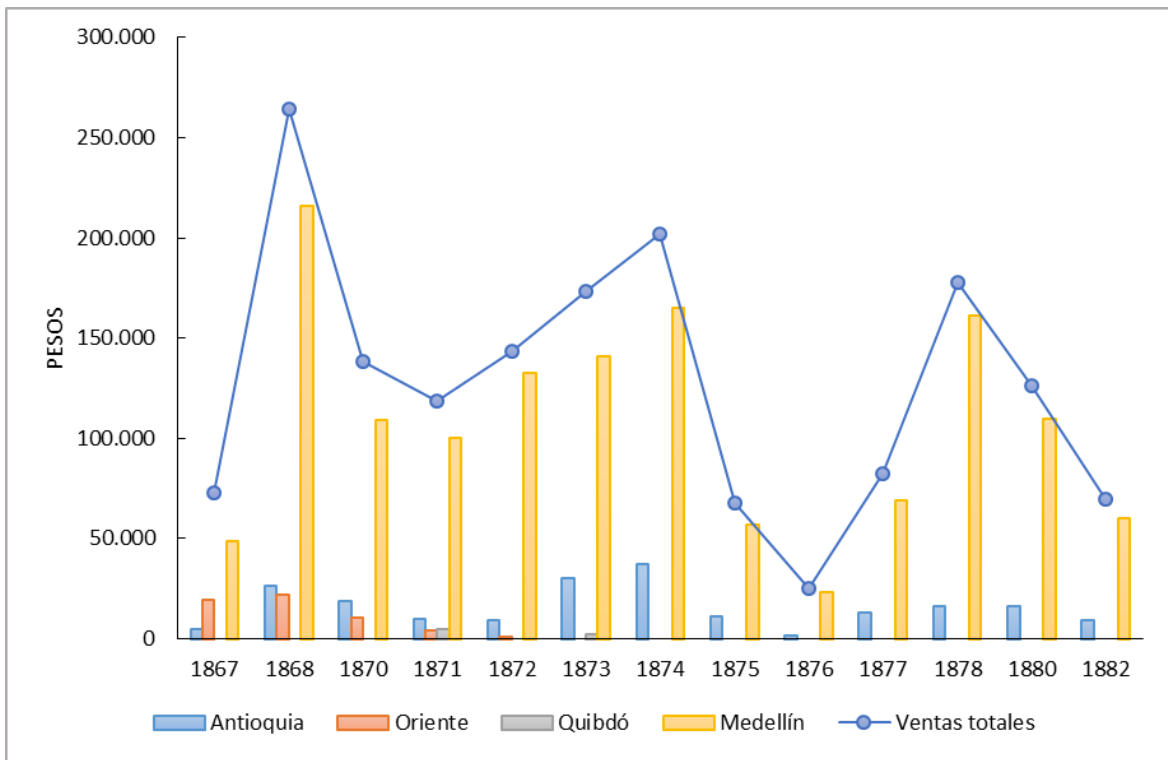
El siguiente cliente en importancia fue Braulio Gaviria, a quien se le vendieron 22.645,85 pesos en 13 años, y quien tenía una doble condición, pues era uno de los proveedores de oro de la casa Botero Arango. Eujenio Sierra, el siguiente en la lista con 13.059,74 pesos y que solo empieza a aparecer a partir de 1875, también ostentaba el estatus de proveedor de oro. Igual sucedía con la sociedad de “José María Lara i Aquilino Sierra” a los que se les vendieron 10.337,41 pesos en mercancía. Los otros grandes clientes eran Francisco Dies Vélez –que compró 12.487,08 pesos–, y Patricio Pardo, que como esposo de Enrique, una de las hijas de José María, hacía parte de la red parental, al que se le vendió mercancía a crédito por 11.711,07 pesos.

En cuanto a los clientes de la casa comercial, cabe anotar que hubo gran rotación entre aquellos a los que se les hicieron ventas significativas, como bien puede apreciarse en la tabla 2-21. Además, los montos individuales nunca alcanzaron a tener gran peso dentro del total, de modo que la ruptura de relaciones con cualquiera de ellos, no supuso una amenaza para la estabilidad de la firma. Se individualizaron 360 grandes clientes que hicieron pedidos por más de 400 pesos, pero por los saldos de cartera se puede saber que

³⁷⁰ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

había muchos más. Pero entre todos ellos, solo 6 acumularon compras por más de 10.000 pesos. El más importante fue, sin duda, Alejandro Isaza a quien se le vendió mercancía por 27.270,81 pesos hasta 1880, año en el que deja de aparecer en los registros contables.

Gráfico 2-37: Ventas por almacén de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1882³⁷¹



En un segundo escalón pueden agruparse los 8 clientes que compraron entre 7.000 y 10.000 pesos. En ese grupo estaban Rudecindo Ospina Botero, quien al parecer rompió relaciones con los Botero Arango a partir de 1874; Javier Gómez; la sociedad conformada por Jesús M. Hurtado y los hermanos Gregorio y Joaquín González; Leoncio Aristizabal, Modesto Molina; los ya referidos Uladislao y Leónidas Posada; Ospina & Goldsworthy y Luis M. Jaramillo. El gráfico 2-38, resume esos casos y permite identificar los períodos en

³⁷¹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

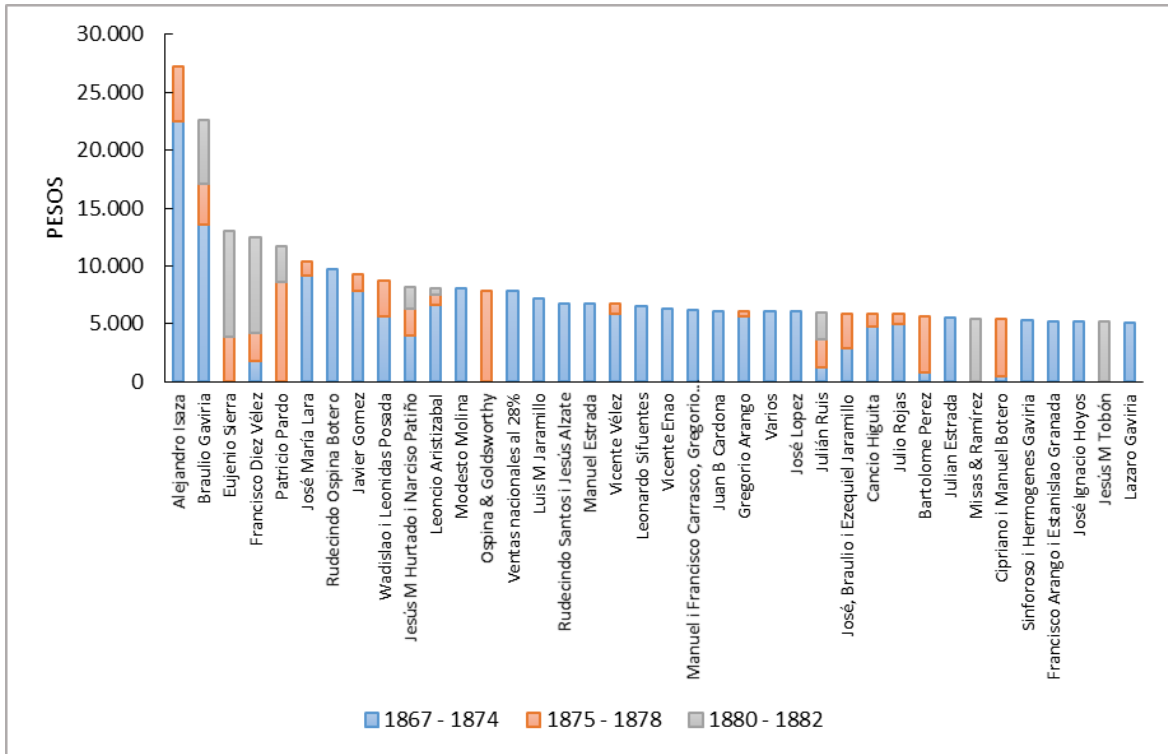
que estuvieron más activos. En el resto de la lista, entre quienes compraron pequeñas cuantías, se encuentra la mayoría de la elite antioqueña de la segunda mitad del siglo XIX.

Tabla 2-21: Principales clientes de Botero Arango e Hijos por período³⁷²

	1867 – 1874	Part.	1875 – 1878	Part.	1880 – 1882	Part.
Alejandro Isaza	22.447,08	2,02%	4823,725	1,38%	5.536,04	2,83%
Braulio Gaviria	13.581,08	1,22%	3528,725	1,01%		
Rudecindo Ospina Botero	9.725,93	0,87%				
José María Lara	9.192,56	0,83%				
Modesto Molina	8.045,08	0,72%				
Javier Gomez	7.867,71	0,71%				
Ventas nacionales al 28%	7.864,75	0,71%				
Luis M Jaramillo	7.143,28	0,64%				
Rudecindo Santos i Jesús Alzate	6.798,33	0,61%				
Manuel Estrada	6.781,05	0,61%				
Leoncio Aristizabal	6.597,13	0,59%				
Leonardo Sifuentes	6.516,36	0,59%				
Vicente Enao	6.349,70	0,57%				
Manuel i Francisco Carrasco, Gregorio García	6.203,92	0,56%				
Juan B. Cardona	6.135,53	0,55%				
Patricio Pardo			8658,19	2,47%	3.052,88	1,56%
Ospina & Goldsworthy			7889,11	2,25%		
Cipriano i Manuel Botero			4902,23	1,40%		
Bartolome Perez			4808,24	1,37%		
Juan Ospina i Francisco Tascon			4712,04	1,34%		
Eugenio Sierra			3877,8	1,11%		
Joaquin Yepez i Juan de la C Jaramillo			3819,64	1,09%		
Eduardo i Luis C Hoyos			3604,235	1,03%		
Uladislao i Leonidas Posada			3032,18	0,87%		
José, Braulio i Ezequiel Jaramillo			2990,425	0,85%		
Narciso i Daniel Martínez			2944,05	0,84%		
Wenceslao Meza			2918,815	0,83%		
José María Rodríguez			2686,685	0,77%		
Francisco Diez Vélez						
Misas & Ramirez					5.453,58	2,79%
Jesús M. Tobón					5.167,30	2,64%
Ignacio Upegui i Jesús M Tobon					4.587,53	2,35%
Villa i Hernández					4.414,09	2,26%
Francisco i Daniel Upegui					3.082,02	1,58%
Soilo Vasquez					2.764,83	1,42%
Luciano Arango i Jesús M Guisao					2.739,99	1,40%
Jesús M Guisao					2.558,08	1,31%
Julián Ruis					2.357,51	1,21%
Alberto Eusse					2.264,61	1,16%
Jesús M. Hurtado, Gregorio i Joaquín González					1.999,06	1,02%

³⁷² ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

Gráfico 2-38: Principales clientes de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1882³⁷³



A manera de contraste, en la tabla 2-22, se muestran los principales clientes, y el lugar de residencia, de la casa comercial de “José María Uribe e Hijos” en 1879. Puede observarse que el grueso de la clientela provenía del oriente antioqueño. Sin embargo, a través de las operaciones dirigidas por sus hijos, la red se expandía para abarcar algunas poblaciones del sur del Estado de Antioquia y del norte del Cauca³⁷⁴. Uno de los comerciantes que le compraban a los Uribe era Juan de Dios Agudelo de Pensilvania. El primero de julio de 1895 escribió a la firma pidiéndole que le mandaran por medio de los señores Alberto y Saturnino Calle unas mercancías, además les recomendaba a estos dos señores para hacer negocios con la firma ya que eran “cumplidos y sobre todo de responsabilidad”.

³⁷³ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

³⁷⁴ María Mercedes Botero, “Casas comerciales y circuitos mercantiles. Antioquia: 1842-1880”, p.192.

Al parecer, don Juan de Dios comerciaba telas en compañía, ya que en la carta especificaba que la cuenta debía hacerse a nombre de don Nepomuceno Hoyos y suyo. Las mercancías que solicitó fueron: 8 piezas de dril superior, 16 piezas de tela de fantasía colores claros, 4 piezas de dril inferior, 8 piezas de tela morado claro, 16 piezas de tela blanca fina, 10 piezas de tela oscura, 10 piezas de tela fina, 16 piezas de tela fina blanco superior, 12 pañolones de abrigo oscuros, 12 pañolones de lana, pero colores claros, 12 ruanas finas azules de paño, 16 piezas de liencillo surtido en las dos calidades superiores³⁷⁵. La casa Uribe, como sería de esperar, tampoco dependía de un solo cliente, y también exhibía una importante rotación entre todos ellos como se aprecia en la tabla 2-22.

Tabla 2-22: Principales clientes de “José María Uribe e Hijos” en 1879³⁷⁶

Nombre	Población
Daniel Salazar	Aguadas
Daniel Gómez	El Carmen
Felicio Ramírez	Santuario
Juan de Dios Botero	Sonsón
José María Arango e Hijos	Concepción
Ismael Echeverri	Sonsón
Juan María Hincapié	El Peñol
Patricio Giraldo	Marinilla
Joaquín Salazar	Santuario
Remigio Rivera	El Peñol
José A. Jaramillo	Carmen
Antonio María Gómez	Vahos
Enrique Puerta	Abejorral
Aparicio Peláez	Retiro
Sinforoso Uribe	Envigado
Nicolás Ochoa	Envigado
Laureano Gutiérrez	La Ceja
Julio Pineda	Santuario

Los márgenes de contribución más mencionados en las transacciones de la casa “Botero Arango e Hijos”, se ubican entre el 26% y el 40%, que lógicamente, variaban de acuerdo

³⁷⁵ AJMUU, Correspondencia nacional, fs.32.

³⁷⁶ AJMUH, Libro Diario (1878 – 1885), fs.73 – 122.

con el producto y el cliente. Los plazos otorgados más comunes respondían a la conocida regla de los tres seis: 6/6/6 o 6,6 i 6, que significaba que se pactaba el pago de una obligación en tres contados iguales pagaderos a los 6, 12 y 18 meses. Se trataba sin duda de plazos amplios, que se acomodaban a los tiempos del circuito comercial vigente en ese momento. En algunos casos se variaba, y es común encontrar desde el 4/4/4, pasando por el 5/4/4 hasta el 10/10/10, que fue el plazo que se les otorgó a algunos clientes durante la guerra. También era normal que muchas compras no se hicieran a título individual sino en representación de un conjunto de personas. El objetivo de proceder así nunca se hace explícito, pero no es difícil imaginar que con ello se buscaba tener mayor poder de negociación, obtener descuentos, lograr economías de escala, o avalar implícitamente las compras de familiares y amigos que todavía no estaban integrados a la red de la casa comercial.

En unos pocos casos, los clientes otorgaron hipotecas como garantía de pago y también se presentaron varias situaciones en que la firma debió llevar a juicio a ciertos deudores que no pagaron sus obligaciones. El desenlace de esas operaciones, normalmente desembocó en el remate de las fincas de esos individuos. Es un lugar común suponer que durante el siglo XIX, no había forma de obligar al cumplimiento de contratos o de garantizar la protección de los derechos de propiedad. Sin embargo, lo que revelan los pleitos comerciales en los que se vio inmersa la casa comercial de la familia Botero Arango es que, apelar a ese recurso, era relativamente frecuente, y que el aparato de justicia era menos ineficiente de lo que generalmente se piensa. Otro estereotipo muy extendido es que las mujeres se mantenían al margen del mundo de los negocios. Es cierto que no aparece ningún nombre femenino relacionado con el comercio ni con la actividad minera, pero al observar las transacciones financieras, inmobiliarias y, extrañamente, también las ganaderas, se encuentra que las mujeres se contaban entre las grandes protagonistas de esos negocios.

Las distancias dificultaban las operaciones, pero gracias a las redes parentales, ese problema podía superarse sin ningún problema. Por ejemplo, José María Uribe que tenía su almacén en Rionegro recibió una carta fechada el 24 de mayo de 1890, de Clímaco Botero que vivía en la Unión y que le decía: “Con el portador de esta le remito cien pesos de ley para abonar a mi cuenta. Muy pronto le remito el resto del contado, pues como usted muy bien sabe, la situación monetaria está sumamente trabajosa aunque uno tenga

bienes”. En otra ocasión –8 de julio de 1884–, Baltazar Botero le escribió desde Sonsón para hacerle un pedido: “Tengan la bondad de remitirme lo siguiente: una arroba de clavos de herrar de los de cabeza chiquita, 7/2 de calzado fino para señora de los números 36 y 37, y si el que conduce esta les pide fierro, pueden entregarlo el que pida del más angostico que tengan”.

Tabla 2-23: Clientes nuevos de “José María Uribe e Hijos”, 1868 – 1877

Año	Número total de clientes	Clientes nuevos
1868	8	
1869	24	16
1870	26	18
1871	24	15
1872	32	20
1873	52	22
1874	45	19
1875	43	20
1876	29	6
1877	23	9

Dado que las ventas acumuladas totales de “Botero Arango e Hijos” ascendieron a 1.465.754,6 pesos hasta diciembre de 1878 y que las utilidades consignadas a julio de 1879 fueron de 406.743,34 pesos, puede concluirse, a grandes rasgos, que la rentabilidad sobre las ventas era de alrededor del 27%. Al igual que antes, es muy diciente la comparación con la casa de José María Uribe. En la tabla 2-24, además de la discriminación entre ventas realizadas a grandes y a medianos y pequeños clientes, en donde se nota que el 42,34% se destinaba a grandes clientes, y el porcentaje restante se repartía entre pequeños y medianos³⁷⁷ –definidos como aquellos que compraban menos de 1.000 pesos por pedido–; también puede observarse que entre 1868 y 1877 se vendieron 300.932 pesos. Las fechas no son exactamente las mismas, pero de manera muy general, y coincidiendo con lo mostrado por los balances, se aprecia que la firma de Rionegro era unas 4 veces más pequeña que la de la familia Botero.

³⁷⁷ La cifra de \$300.932 representa tan solo el valor de las transacciones realizadas en Rionegro. A lo anterior habría que sumarle las operaciones conjuntamente con sus hijos en Manizales y en otras poblaciones del sur.

Tabla 2-24: Ventas totales de “José María Uribe e Hijos”, 1868 – 1877

Año	Valor total (en pesos)	Grandes Clientes (compras por más de 1.000 pesos)	Clientes medianos y pequeños
1868	22.822	18.243	4.579
1869	27.682	20.860	6.822
1870	51.190	37.547	13.643
1871	15.108	5.669	9.439
1872	25.082	7.613	17.469
1873	38.916	7.643	31.273
1874	33.555	7.779	25.776
1875	34.502	10.036	24.466
1876	22.515	8.551	13.964
1877	22.619	12.269	10.350
1878	6.941	3.455	3.486
Total	300.932	139.665	161.267
Participación	100%	46,41%	53,59%

Un aspecto muy importante es que entre noviembre de 1880 y enero de 1882, la compañía buscó sanear sus finanzas, asumiendo como pérdidas una serie de cuentas que se habían vuelto imposibles de cobrar. Se trataba de un monto considerable –80.044,22 pesos– que representaba aproximadamente el 7,8% de todas las ventas hechas a crédito. La tabla 2-25, en donde se discriminan los principales clientes que incumplieron los pagos entre 1880 y 1882 –a los que no se les volvió a otorgar crédito–, permite refutar el ingenuo mito de la palabra empeñada de los antioqueños. Como es normal en los negocios, por distintas razones una persona puede llegar a incumplir sus obligaciones; y como es también común, quienes otorgan los créditos saben bien que parte de la cartera será irrecuperable y que, por tanto, deben tomar medidas para impedir que ese fenómeno se salga de control.

Tabla 2-25: Principales clientes de “Botero Arango e Hijos” que incumplieron sus pagos, 1880 – 1882³⁷⁸

	1880 – 1882
Julio Rojas	6.368,15
José Londoño	4.979,48
Juan de la C. Mejía	3.600,30
Carlos Merlano	3.030,44
Gaspar M. Bravo	2.691,00
Manuel i Francisco Correa, Gregorio García i Salomón Posso	2.603,97
Salomón Posso, Manuel Fco. de Carrasco	2.603,97
Luis M. Montoya	2.590,84
Sinforoso Gaviria	2.423,14
José J. Hoyos	2.412,44
Juan M. González	2.394,15
Juan de la C. Espinosa	2.123,05
Leonardo Cifuentes	1.918,52
Mariano Isaza	1.909,25
Julián Flores	1.865,60

Las tablas 2-26 y 2-27, permiten entender las razones de ciertas decisiones empresariales. Las pérdidas en los negocios con “Uladielao i Leónidas Posada” explican claramente la interrupción de esa operación. Pero también es claro que, algunos emprendimientos que formalmente mostraban indicadores positivos, no habían colmado las expectativas y consumían recursos que podían aprovecharse mejor en otras actividades. Ese fue el caso del almacén de Quibdó que será cerrado a mediados de los setenta. El “cambio de oros”, aunque mostraba un comportamiento mediocre, tenía que mantenerse porque era vital para conseguir mercancías extranjera, y más adelante para poder realizar importaciones de plata para la actividad financiera. Además de la venta local de mercancía, en esas tablas se especifican las utilidades obtenidas en otros negocios para los cuales no fue posible calcular de forma desagregada el nivel de ventas.

³⁷⁸ ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

Tabla 2-26: Ventas y utilidades de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1882³⁷⁹

	Ventas	Utilidades	Utilidades / Ventas
Mercancías generales	1.393.243,63	326.771,51	23,45%
Botero Arango de Antioquia	203.736,02	67.265,84	33,02%
Botero Arango de Rionegro	57.313,63	8.270,55	14,43%
Botero Arango de Quibdó	6.824,23	6.012,12	88,10%
Uladislao i Leónidas Posada	8.703,26	(1.576,68)	(18,12%)
Mercado nacional	1.669.820,77	406.743,34	24,36%
Fernández Primo sombreros		17.273,65	
Miguel Vengoechea		(458,63)	
Cambio de oros		(116,38)	
Mercado internacional	204.482,32	16.698,64	8,17%
Salado de ASESÍ		2.831,20	
Contrato de Guaca		27.810,51	
Renta de licores		760,00	
Documentos contra El Tesoro		11.012,98	
Diversos deudores		8.004,95	
Empresa Llanitos		3.000,00	
Posesión Pantoja		2.077,55	
Empresa Islitas		1.743,20	
Tienda de las Quijano		349,10	
Casa Guanteros		196,10	
Posesión El Espinal		136,00	
Varios		11.253,62	
Otros		69.175,21	
Total utilidades		492.617,19	

³⁷⁹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

Tabla 2-27: Ventas y utilidades de “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1874 y 1875 – 1878³⁸⁰

	1867 – 1874			1875 – 1878		
	Ventas	Utilidades	Utilidades / Ventas	Ventas	Utilidades	Utilidades / Ventas
Mercancías generales	906.859,12	259.434,13	28,61%	307.786,37	67.337,37	21,88%
Botero Arango de Antioquia	135.534,71	45.388,42	33,49%	42.733,30	21.877,42	51,20%
Botero Arango de Rionegro	57.313,63	8.270,55	14,43%			
Botero Arango de Quibdó	6.824,23	6.012,12	88,10%			
Uladsilao i Leonidas Posada	5.671,08			3.032,18	(1.576,68)	(52,00%)
Mercado nacional	1.112.202,76	319.105,22	28,69%	353.551,84	87.638,11	24,79%
Fernandez Primo sombreros		14.126,18			3.147,47	
Miguel Vengoechea		381,10			(839,73)	
Cambio de oros					(116,38)	
Mercado internacional	130.235,97	14.507,28	11,14%	64.852,97	2.191,36	3,38%
Salado de ASESÍ		2.831,20				
Contrato de Guaca					3.270,65	
Renta de licores					760,00	
Documentos contra El Tesoro		11.012,98				
Diversos deudores		8.004,95				
Empresa Llanitos		3.000,00				
Posesión Pantoja		2.077,55				
Empresa Islitas		1.743,20				
Tienda de las Quijano		349,10				
Casa Guanteros		196,10				
Posesión El Espinal		136,00				
Varios					11.253,62	
Otros		29.351,08			15.284,27	
Total utilidades		362.963,57			105.113,74	

³⁸⁰ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

2.6 Dinero a interés

El préstamo de dinero, nunca fue una actividad ajena a la casa comercial, pero como lo muestra el análisis de los datos, fue solo a finales de la década de 1870 cuando se convirtió en el eje central de la sociedad. Al principio, como parte de la amplia gama de servicios que ofrecían, prestaban dinero a varios de sus clientes, y al mismo tiempo, solicitaban créditos a otras empresas e individuos. De forma simultánea, las hermanas Matilde y Mercedes Saldarriaga, esposas de Pedro Luis y José Miguel, y nueras de José María, comenzaron a prestar dinero a nombre propio, primero a otras mujeres, y más adelante a todo tipo de personas. Esas transacciones se registraron de forma independiente hasta 1880, fecha a partir de la cual sus nombres desaparecen. Sin embargo, casi todos sus clientes comienzan a aparecer junto a los que tradicionalmente atendía la casa comercial, por lo que puede asumirse que quedaron integrados en ese negocio. Eso no necesariamente indica que las hermanas dejaran de prestar sus servicios, y bien se sabe que siguieron teniendo un papel destacado en otras actividades como el alquiler y venta de propiedades.

A partir de 1878, cuando de forma explícita se empiezan a captar recursos para prestar a terceros, inicia propiamente la actividad bancaria. Normalmente las captaciones, lo que hoy se denominaría la tasa pasiva, rondaba el 6% anual, y las colocaciones o tasas activas se movían entre el 10% y el 12% anual. El margen de intermediación, por tanto, oscilaba entre el 4% y el 6% anual. Como se mostró antes, la casa comercial adquirió un préstamo del Banco de Antioquia poco tiempo después de que éste comenzara a operar. Es muy posible que además de las razones financieras, esa decisión también estuviera motivada por la necesidad de darle impulso al recién creado banco, del cual eran socios. Rápidamente, tanto las expectativas iniciales como las señales políticas que querían enviar, pasaron a un segundo plano, y un bien meditado análisis financiero hizo que la casa comercial saldara esa deuda. El Banco de Antioquia les prestaba al 10% anual, pero ellos, recurriendo a la captación directa, podían conseguir recursos a solo el 6% anual; de modo que recurrir a los servicios del banco, si bien era una forma de conseguir grandes montos de forma inmediata, no tenía mucho sentido en el mediano y largo plazo.

En la tabla 2-28 y el gráfico 2-39, se listan los principales préstamos hechos a “Botero Arango e Hijos”. El mayor de ellos fue realizado por la casa comercial de Vicente B. Villa en diciembre de 1878 por valor de 24.000 pesos. Ese mismo mes, esa misma sociedad, que también estaba virando hacia la actividad financiera, les prestó otros 13.944,40 pesos. “Marco A. Santamaría i Lalinde” también les hizo dos préstamos muy importantes, el primero por 10.000 pesos en junio de 1878, y el segundo, por esa misma cifra, en septiembre de 1880. En la lista, además de otros miembros prominentes de la elite antioqueña y de clientes con los que mantenían relaciones frecuentes, también se observan los nombres de diversos miembros de la red parental. Al principio de la década de 1870, cuando esa actividad desempeñaba un papel menor, se registraron varios créditos realizados a la sociedad por los hermanos Botero Pardo. Seguramente el cometido de ese dinero nada tenía que ver con un cálculo de tasas de interés, y lo más probable es que simplemente se destinó a cubrir contingencias concretas en las transacciones con mercancías.

En cuanto a los principales clientes, esto es, a quienes la sociedad les prestaba dinero a interés, se destaca la figura de María Josefa Álvarez de Estrada, de quien ya se dijo era la heredera de las minas de sal de Guaca. A la señora Álvarez, se le desembolsó la enorme suma de 27.255,18 pesos, pero dado que con ella existía un contrato de larga data, en donde la familia Botero quedaba encargada de la explotación de la mina, no puede considerarse esa operación como un caso típico dentro de la actividad bancaria de la firma. Otro crédito elevado, en este caso por 17.000 pesos, se le otorgó a Carlos C. Amador el famoso dueño de la mina del Zancudo. De nuevo, en la lista además de los naturales préstamos al Tesoro del Estado, y otros miembros de la elite regional, también aparecen referenciados diversos miembros de la red parental de la familia Botero –ver gráfico 2-40–

En el gráfico 2-41, se indican los montos y principales clientes de las hermanas Saldarriaga. Entre todos ellos destacan las figuras de Raimunda Quirós, Bernardina Villegas, Candelaria Madrid, Manuela Toro y María Antera Berrío. La información no es suficiente para determinar si estas mujeres estaban a la cabeza de algún tipo de emprendimiento empresarial, o simplemente prestaban sus nombres para conseguir un dinero que finalmente iba a sus maridos, una modalidad que no era rara, como se verá más adelante con el caso de María Antonia Jaramillo de Vásquez, la mayor accionista individual del Banco de Antioquia, cuya figuración obedecía sencillamente a que era la

viuda de Pedro Vásquez Calle y a que sus hijos utilizaban su nombre como representación de la familia.

Tabla 2-28: Préstamos recibidos por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1880³⁸¹

Fecha	Prestamista	Valor (en pesos)	Porcentaje
12/1878	Vicente Villa	24.000,00	16,8%
12/1878	Mariano del Corral	14.319,86	10,0%
12/1878	Vicente Villa	13.944,40	9,8%
06/1878	Marco A Santamaría	10.000,00	7,0%
09/1880	Manuel Santamaría	10.000,00	7,0%
09/1880	Marco A Santamaría & Lalinde	10.000,00	7,0%
12/1878	Gonzalo Arango	7.530,00	5,3%
12/1878	Mariana Arango de A	6.400,00	4,5%
05/1873	Banco de Antioquia	6.000,00	4,2%
12/1878	Froiliano i Bacilio Piedrahita	4.856,90	3,4%
02/1870	José María Botero Arango	4.400,00	3,1%
08/1880	Amelia Trujillo de R	4.400,00	3,1%
08/1877	Claudina Restrepo de Gallo	4.000,00	2,8%
12/1878	Alejandro Bravo	4.000,00	2,8%
12/1878	Indalecio Garcés	4.000,00	2,8%
12/1878	Lope M Montoya	2.479,53	1,7%
12/1878	Liborio Echavarría	2.013,43	1,4%
12/1878	Benjamín Gallo	1.600,00	1,1%
04/1872	Carlos del Corral	1.040,00	0,7%
01/1872	Vicente Lafaurie	960,00	0,7%
09/1872	Constantino Martínez	821,60	0,6%
06/1870	Pedro Luis Botero a cargo José Miguel	800,00	0,6%
06/1870	Pedro Luis Botero a cargo José Miguel	800,00	0,6%
09/1877	Marco A Restrepo	800,00	0,6%
04/1872	Wadislao i Leónidas Posada	789,35	0,6%
12/1878	Bernardino Estrada	775,65	0,5%
06/1870	Pedro Luis Botero a cargo José Miguel	751,03	0,5%
12/1871	Ribon & Muñoz	485,94	0,3%
12/1878	Bartolomé Pérez	484,26	0,3%
12/1878	Herederos de José Tamayo	458,65	0,3%
	Total	142.910,60	100,0%

³⁸¹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880.

Gráfico 2-39: Préstamos recibidos por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1880³⁸²

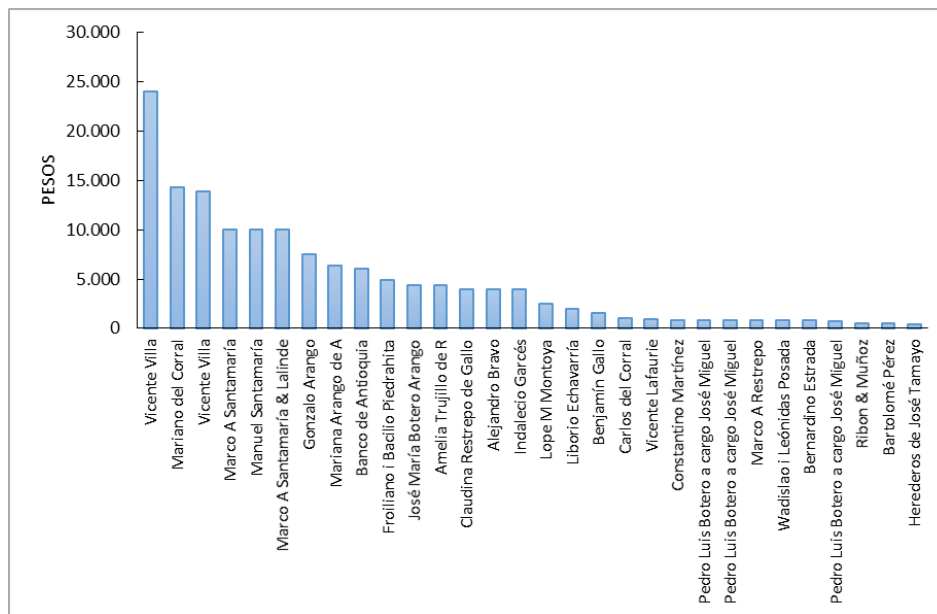
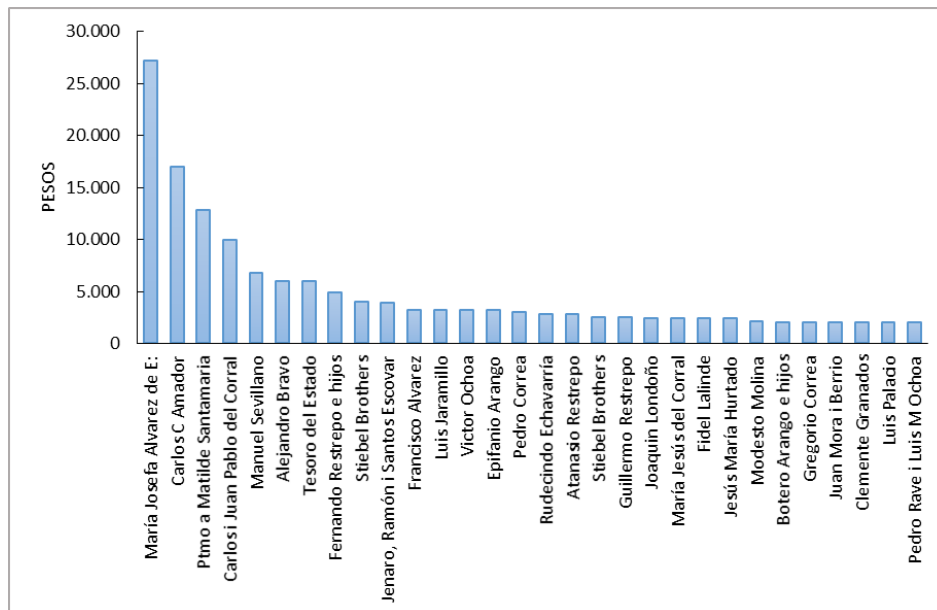


Gráfico 2-40: Principales préstamos realizados por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1880³⁸³



³⁸² ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880.

³⁸³ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

Tabla 2-29: Préstamos superiores a 2.000 pesos realizados por “Botero Arango e Hijos”, 1867 – 1880³⁸⁴

Fecha	Prestamista	Valor (en pesos)	Porcentaje
12/1878	María Josefa Álvarez de E.	27.255,18	12,14%
08/1876	Carlos C Amador	17.000,00	7,57%
09/1870	Matilde Santamaría	12.800,00	5,70%
03/1876	Carlos i Juan Pablo del Corral	10.000,00	4,45%
06/1880	Manuel Sevillano	6.800,00	3,03%
12/1880	Alejandro Bravo	6.021,22	2,68%
12/1880	Tesoro del Estado	6.000,00	2,67%
12/1880	Fernando Restrepo e hijos	4.949,90	2,20%
09/1871	Stiebel Brothers	4.000,00	1,78%
07/1880	Jenaro, Ramón i Santos Escovar	3.920,00	1,75%
06/1876	Francisco Álvarez	3.200,00	1,43%
11/1878	Luis Jaramillo	3.200,00	1,43%
05/1880	Víctor Ochoa	3.200,00	1,43%
07/1880	Epifanio Arango	3.200,00	1,43%
06/1880	Pedro Correa	3.040,00	1,35%
08/1871	Rudecindo Echavarría	2.804,40	1,25%
01/1876	Atanasio Restrepo	2.800,00	1,25%
09/1871	Stiebel Brothers	2.500,00	1,11%
12/1880	Guillermo Restrepo	2.487,87	1,11%
05/1870	Joaquín Londoño	2.400,00	1,07%
08/1874	María Jesús del Corral	2.400,00	1,07%
01/1876	Fidel Lalinde	2.400,00	1,07%
04/1880	Jesús María Hurtado	2.400,00	1,07%
12/1880	Modesto Molina	2.160,00	0,96%
12/1871	Botero Arango e hijos	2.048,00	0,91%
05/1872	Gregorio Correa	2.000,00	0,89%
07/1876	Juan Mora i Berrio	2.000,00	0,89%
06/1880	Clemente Granados	2.000,00	0,89%
06/1880	Luis Palacio	2.000,00	0,89%
07/1880	Pedro Rave i Luis M Ochoa	2.000,00	0,89%

³⁸⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880.

2.7 El precio del trabajo y de algunos productos

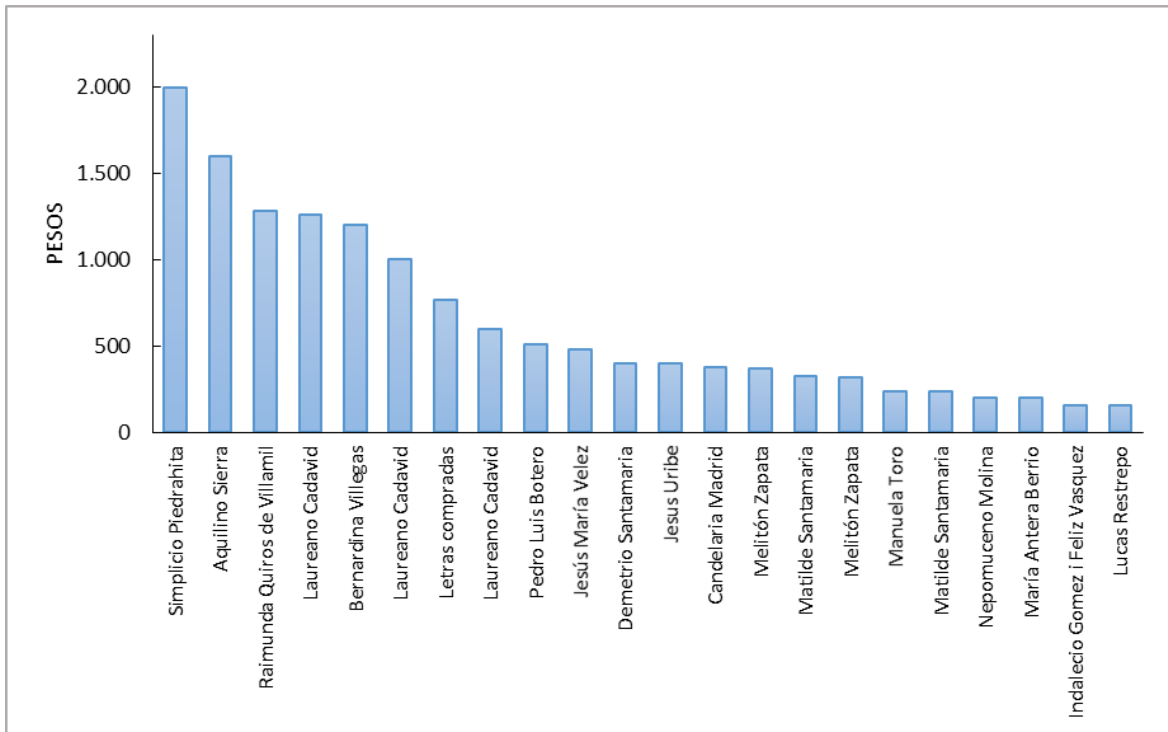
Si bien la información contenida en los registros de la sociedad no es suficiente para construir un índice de precios que permita obtener una visión completa sobre el costo de vida en el Estado Soberano de Antioquia, sí ofrece algunas indicaciones interesantes sobre los productos que eran parte de un comercio activo –entendiendo que gran parte de la dieta de los habitantes de la región provenía del autoconsumo–, el grado de popularidad de algunos de ellos y los precios a los que normalmente se vendían. La contabilidad, al reflejar los salarios que se pagaban a los empleados, también ofrece una pequeña mirada al comportamiento del mercado laboral y a las diferencias que podían existir entre la remuneración que recibían los dependientes de los almacenes y los socios de la firma.

Durante el período federal, los salarios pagados por la casa comercial prácticamente permanecieron constantes, comportamiento que podría resultar extraño a los ojos de hoy, pero que tenía perfecto sentido en un entorno en donde la inflación, esto es, un incremento sostenido de los precios, no jugaba un papel significativo. Los empleados de menor rango, como Antonio Álvarez, Carlos Velásquez, Heliodoro Bonilla o Manuel y Julio Montoya, recibían 9,6 pesos al mes, que al parecer era lo mismo que ganaba un mayordomo; y Emiliano Arango, que presumiblemente los dirigía, tenía un sueldo de 12,8. Sin embargo, la estabilidad de los salarios que se observa en el estado de las cuentas, no quiere decir que fuera imposible mejorar el sueldo. Antonio Álvarez, por ejemplo, al ser ascendido a una posición de mayor responsabilidad, empezó a recibir 12,8 pesos mensuales. Con el tiempo, gracias a los ascensos y a la entrada de nuevos dependientes, los empleados más experimentados pudieron llegar a ganar hasta 16 pesos mensuales en algunos casos.

Al encargado de llevar la contabilidad, Carlos Moreno, hermano de Abraham el conocido político, se le pagaban 40 pesos mensuales, suma que se mantuvo constante hasta que se retiró en mayo de 1880. Esa misma cantidad fue la que empezaron recibiendo los socios en 1867, es decir, aproximadamente cuatro veces más que un trabajador corriente. Sin embargo, lo devengado por ellos sí se incrementó de forma notable a medida que la casa comercial se expandió, hasta el punto que para 1882, Pedro Luis y José Miguel ya estaban recibiendo 160 pesos mensuales cada uno, cerca de 16 veces lo que devengaba un dependiente del almacén. La misma tendencia no se siguió en las ayudas que José

María le mandaba a su hermana, a su suegra –hasta su muerte en 1871– y a sus hijas. En todos los casos, la cifra siempre fue la misma, 12,8 pesos mensuales.

Gráfico 2-41: Principales clientes y montos prestados por las hermanas Saldarriaga³⁸⁵



En cuanto a los alimentos, la tabla 2-30, recoge el precio de algunos de los que importaba “Botero Arango e Hijos”. Naturalmente, al tener que ser traídos de otras regiones, e incluso de otros países, los sobrecostos eran notables. Por ejemplo, la harina que provenía de los Estados Unidos –ver gráfico 2-42–, y que eran enviada en medios barriles por las sociedades de Ribon & Muñoz, y Muñoz & Espriella, veía incrementado su costo en un 62%, simplemente por los gastos que implicaba su transporte hasta Medellín. Eso sí, la compañía duplicaba ese valor al fijar sus precios al detal. El alto costo del cacao también llama la atención –una panorámica completa de la evolución del precio puede verse en el gráfico 2-43–. El salario de un dependiente del almacén, que en condiciones normales le

³⁸⁵ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

permitiría comprar cerca de 171 kilos de arroz o 174 de panela, solo le alcanzaría para adquirir 10,6 kilogramos de cacao.

Tabla 2-30: Precios de algunos alimentos importados por “Botero Arango e Hijos” (pesos por tonelada)³⁸⁶

Año	Arroz	Azúcar	Cacao	Sal	Harina	Maíz	Panela
1867							
1868		160,00					
1870			576,00				
1871			800,00	117,69			
1872			504,10	113,60			
1873		142,00	810,85		102,00	74,00	
1874		152,00	868,33		113,12		
1875			1.079,07		103,50		50,00
1876		128,00	804,78		109,99		60,00
1877		166,50	608,12				57,27
1878	56,00		1.300,63				
1880			953,25				
1882				112,01			
1884				88,00			

En el caso de otros productos se presentaron situaciones parecidas. El hierro, comprado en platinas y en láminas, era una mercancía muy apreciada para las labores mineras y agrícolas, costaba alrededor de 305 pesos la tonelada, o lo que es lo mismo, a 30 centavos el kilo, –ver gráfico 2-44–. Dado su peso, y los demás problemas logísticos que presentaba, era uno de los bienes que más se resentían cuando las guerras u otros inconvenientes, entorpecían la navegación por el río Magdalena. El acero, al depender de un proceso más elaborado, costaba en promedio, el equivalente a 75 centavos el kilo. En cuanto al cobre, el precio fluctuó entre 1,2 y 1,4 pesos el kilogramo. Parece una cifra elevada pero cabe precisar que normalmente se hacía alusión no al mineral en bruto, sino a los peroles y calderos fabricados con ese material, de modo que en el dato está incorporado un valor agregado significativo; y además, en las pocas ocasiones que se vendió en bruto, el cliente fue la Casa de la Moneda, que lo empleaba como “liga” en la fabricación de monedas de plata.

³⁸⁶ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Gráfico 2-42: Precio de la harina importada de Estados Unidos, 1873 – 1876 (Pesos por kilogramo)³⁸⁷

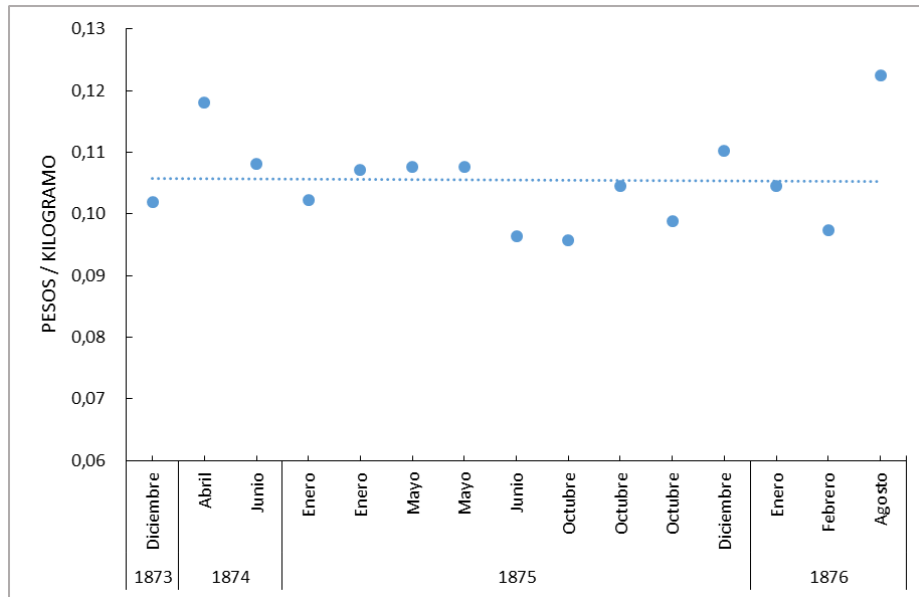
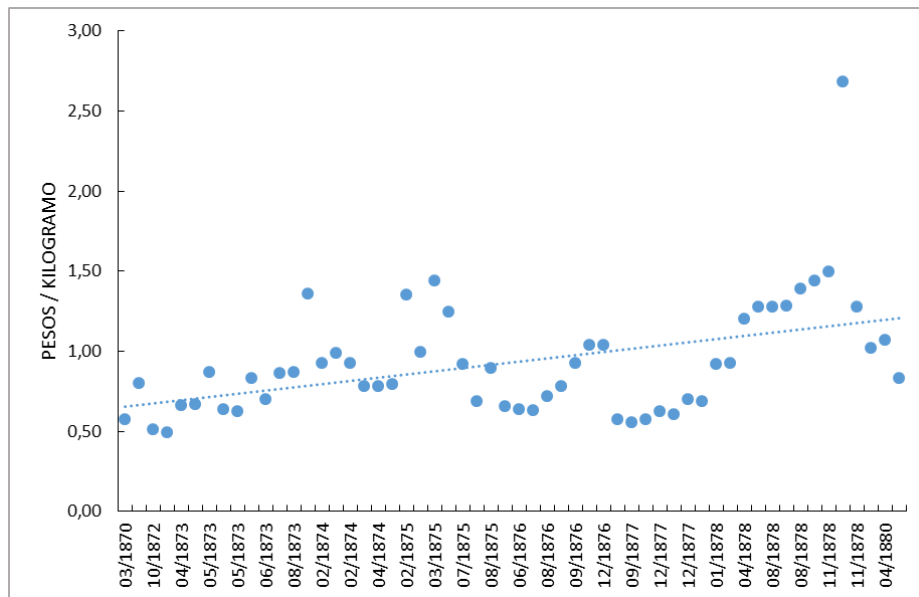


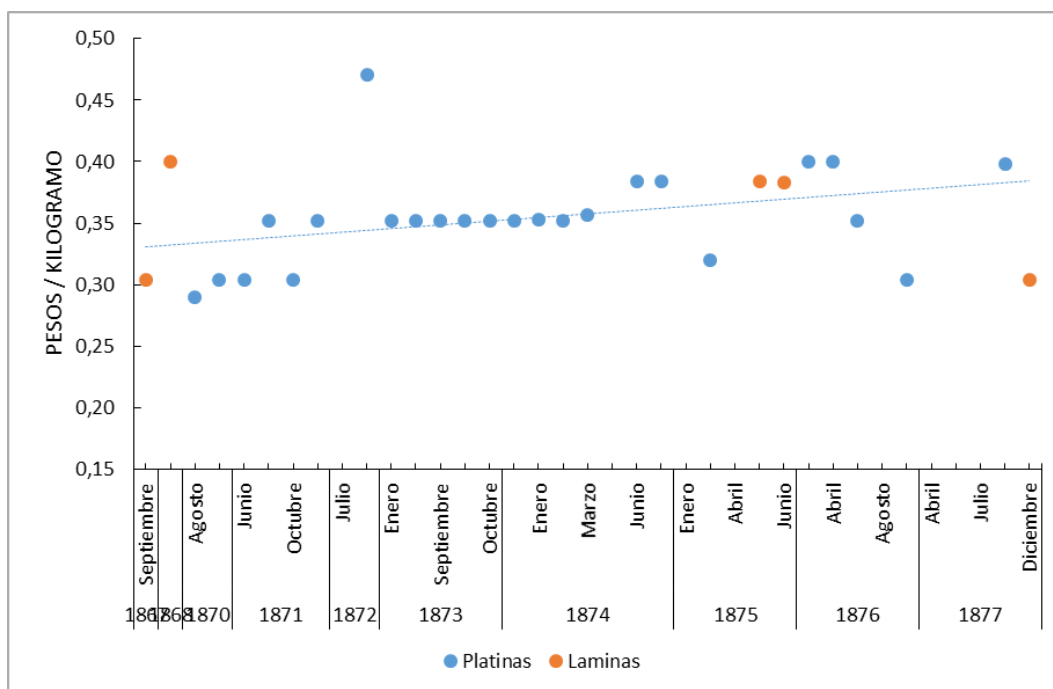
Gráfico 2-43: Precio del cacao, 1870 – 1880 (Pesos por kilogramo)³⁸⁸



³⁸⁷ ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

³⁸⁸ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880.

Gráfico 2-44: Precio del hierro, 1870 – 1877 (Pesos por kilogramo)³⁸⁹



Los registros contables también permiten observar el comportamiento de algunos bienes manufacturados como telas y cigarros. En el primer caso fue difícil sintetizar la muy abundante información porque las unidades no solían ser comparables. En algunas ocasiones se hablaba de piezas, pero en otras la mercancía venía en rollos, cortes y en otra pléyade de unidades que requieren de múltiples conversiones para saber a ciencia cierta, la cantidad de la que se hablaba. Los pocos casos en los que hubo alguna continuidad, aunque no están exentos de posibles sesgos, se pueden observar en los gráficos 2-45, 2-46 y 2-47. Junto con la tela, también se importaba vestuario ya confeccionado, en donde destacan los trajes para hombre y dama, las camisetas, las medias y los pañolones. La evolución del precio de algunos de ellos puede apreciarse en los gráficos 2-48 y 2-49.

³⁸⁹ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

Gráfico 2-45: Precio de la pieza de Zaraza, 1867 – 1878 (Pesos por pieza)³⁹⁰

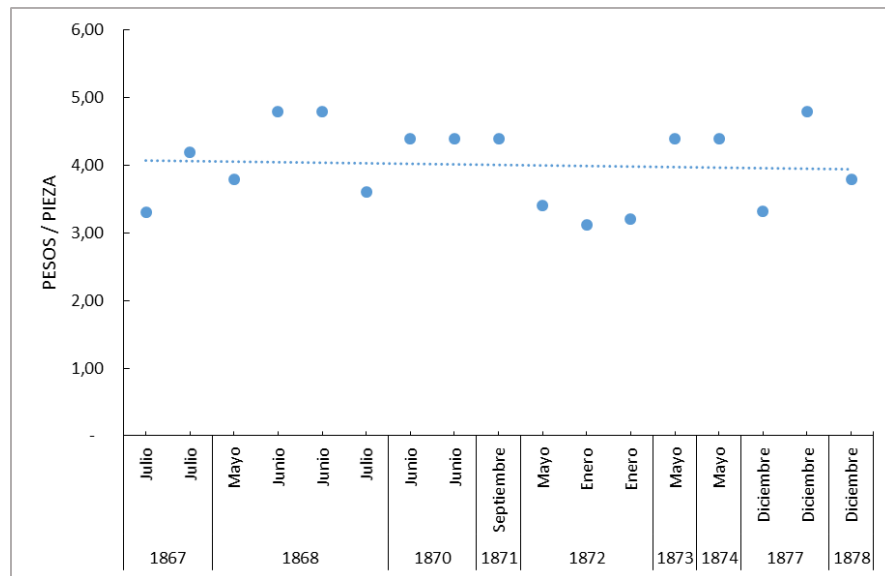
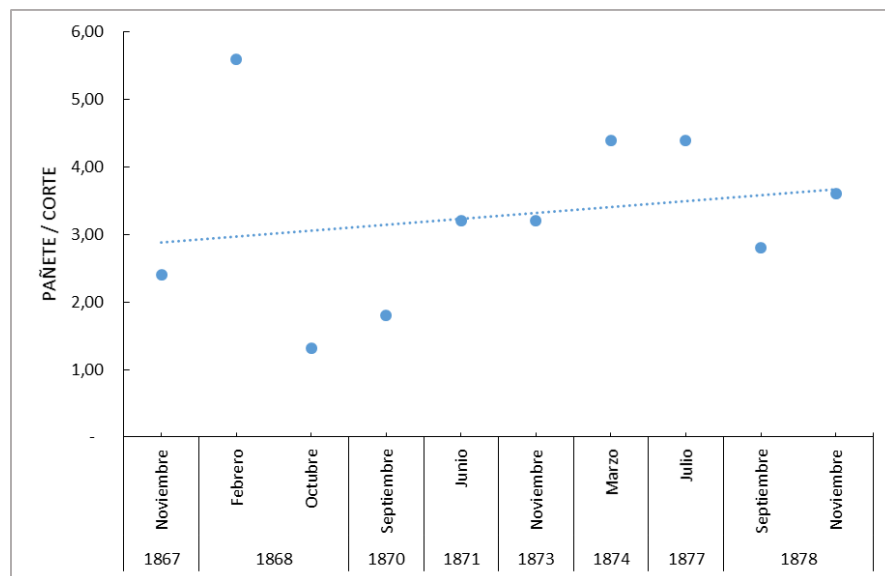


Gráfico 2-46: Precio del corte de pañete, 1867 – 1878³⁹¹



³⁹⁰ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

³⁹¹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879.

Gráfico 2-47: Precio de la bayeta, 1867 – 1875³⁹²

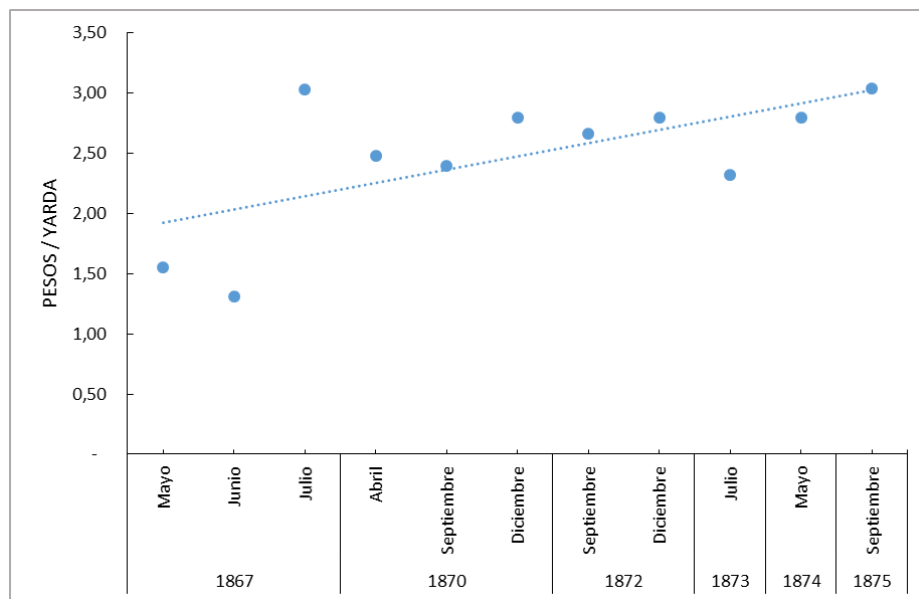
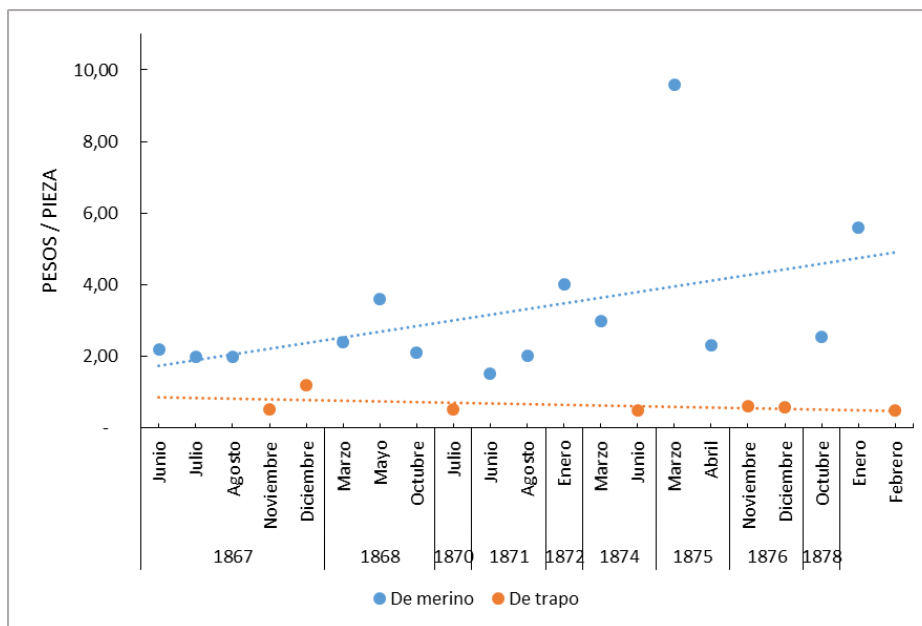


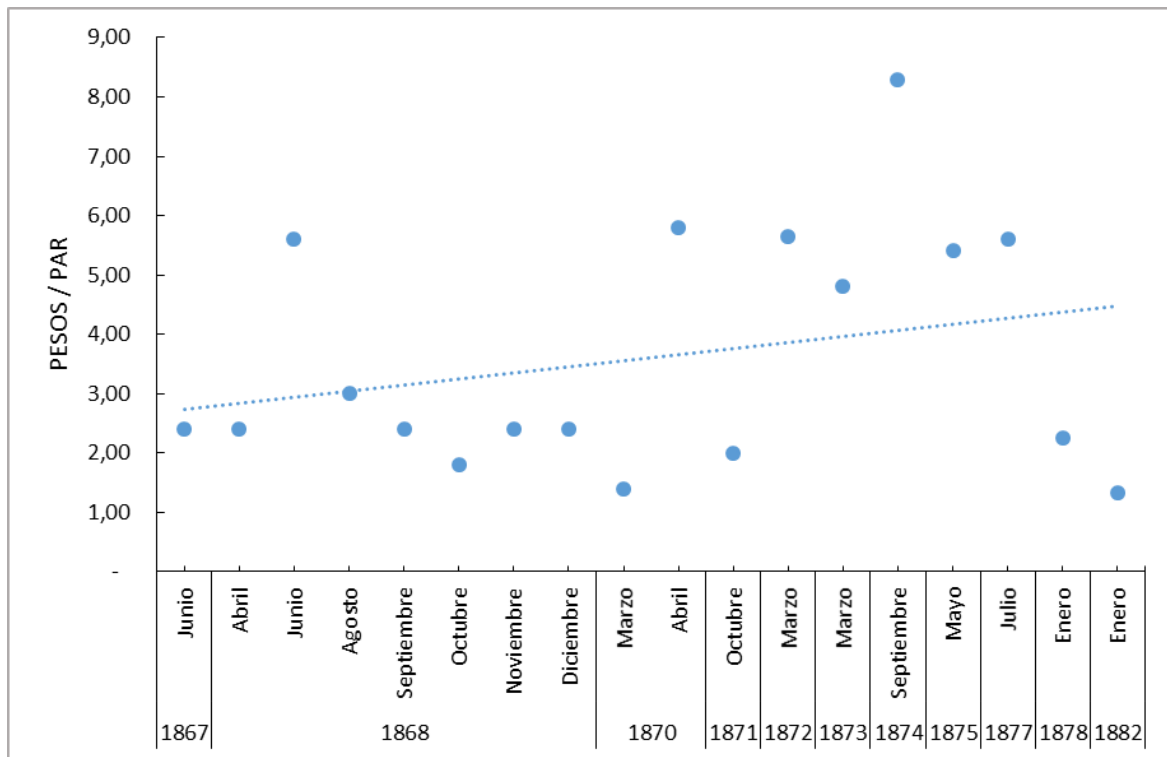
Gráfico 2-48: Precio del pañolón, 1867 – 1882 (Pesos por pieza)³⁹³



³⁹² ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

³⁹³ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

Gráfico 2-49: Precio del par de botines, 1867 – 1882³⁹⁴

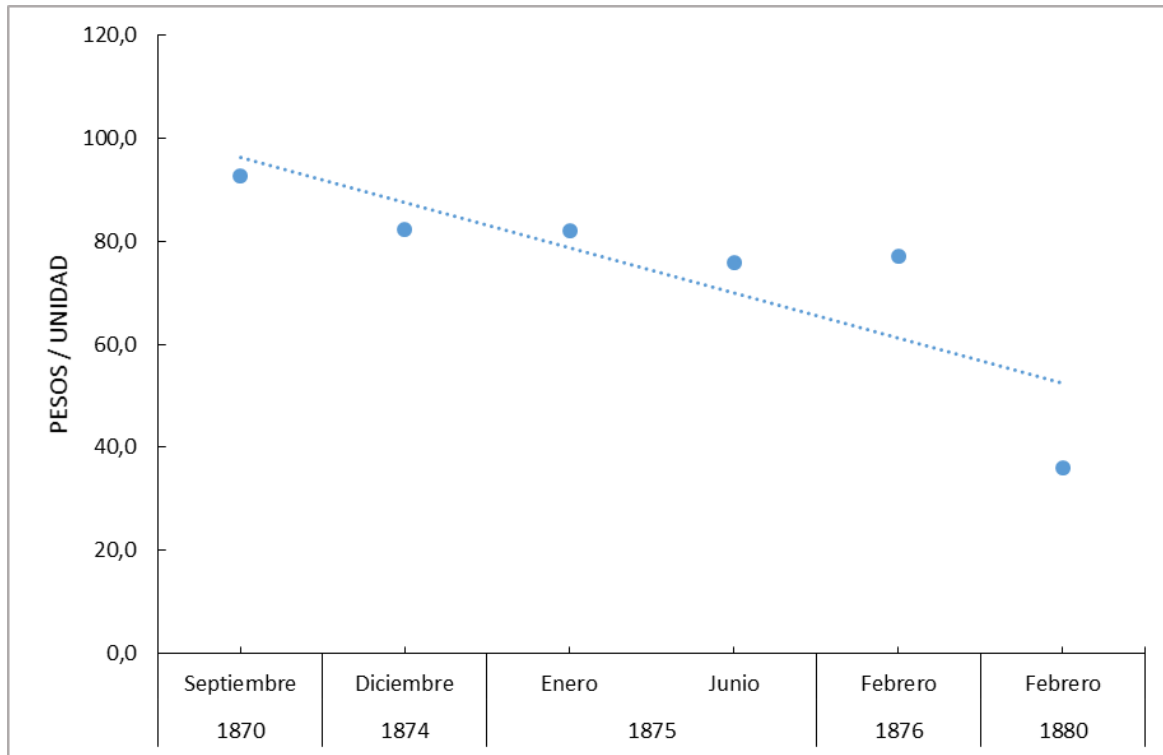


Un producto conexo, que bien merece atención, son las máquinas de coser que comenzó a importar la casa comercial en 1870. Las que se trajeron a comienzos de esa década, como se observa en el gráfico 2-50, tenían un precio que fluctuaba entre los 75 y los 92 pesos por unidad. Evidentemente se trataba de pequeñas máquinas para uso casero y no de las que décadas después, cuando la industria textil tome forma, se emplearían para confeccionar vestidos de forma masiva. Por su parte, los cigarros y cigarrillos, que eran productos relativamente novedosos, rápidamente se integraron a los hábitos de consumo de los antioqueños. El tabaco era consumido desde hacía mucho tiempo, pero el formato de los cigarrillos solo se había inventado unas cuantas décadas antes. La tabla 2-31, enseña las utilidades que obtuvo por caja la sociedad por la importación de 10 cajas de cigarras traídas desde Guaduas, las 7 primeras en abril y las 3 restantes en diciembre de

³⁹⁴ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882.

1872. El precio de otros productos manufacturados, como escopetas, munición, pólvora y muchos otros, pueden verse en la tabla 2-32 y los gráficos 2-51 y 2-52.

Gráfico 2-50: Precio de las máquinas de coser, 1872 – 1874³⁹⁵



Naturalmente, los precios que recogen la tabla 2-32 y algunos de los gráficos presentados, no son más que anecdóticos. Es claro que al no contar con una amplia serie de datos no es posible establecer una tendencia relativamente confiable. Las pocas cifras presentadas pueden estar seriamente distorsionadas, bien porque se tratara de una compra realizada en un mal momento, porque hayan recurrido a un proveedor inusualmente caro, o quizá porque la calidad del producto presentaba algún rasgo sobresaliente que no quedó registrado en la contabilidad de la casa comercial. Lo que se pretende resaltar, es la variedad de objetos que se traían desde el exterior y, hasta cierto punto los precios relativos en comparación con un salario promedio. La gran diversidad que se observa, si

³⁹⁵ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

bien en muchos casos restringida a unas pocas unidades que tenían como destino la propia familia de José María Botero Arango, o que se le venderían a algún otro miembro de la elite de la ciudad, deja entrever hasta qué punto el consumo masivo, como fenómeno que iba ganando importancia en el mundo, también se daba en Antioquia³⁹⁶.

Junto con los bienes suntuarios, como los carruajes, los imponentes relojes de pared, los tocados para dama y otros por el estilo, también llegaban mercancías que, por la frecuencia y las cantidades que se traían, comenzaban a convertirse en objetos de consumo relativamente masivo. En algunos casos, como el de las vajillas, los cubiertos, los floreros, los galápagos, las lámparas, los machetes, los cuchillos –y sus vainas–, algunas herramientas y hasta el vestuario, más allá de las variaciones en precios que suponían las distintas calidades, se detecta, al menos en los que estaban destinados para las clases populares, una cierta persistencia en los valores registrados, que apunta a una incipiente estandarización de la producción en los centros fabriles de Europa y Estados Unidos.

Tabla 2-31: Cigarros de Guaduas³⁹⁷

	Abril 1872		Diciembre 1872	
	Pesos por caja	Porcentaje de las ventas	Pesos por caja	Porcentaje de las ventas
Ventas	40,30	100,00%	55,13	100,00%
Costos	28,10	69,73%	34,96	63,41%
Margen de contribución	12,20	30,27%	20,16	36,57%
Fletes, derechos i gastos	8,20	20,35%	8,08	14,66%
Utilidad	4,00	9,93%	12,09	21,93%

³⁹⁶ María Teresa Ramírez, en el trabajo que realizó junto con Álvaro Pachón sobre la infraestructura de transporte en Colombia en el siglo XX, muestra algunas de las múltiples posibilidades que ofrece un estudio sistemático de precios a lo largo de períodos de tiempo relativamente largos; perspectiva que bien valdría la pena ampliar para dar cuenta de fenómenos regionales y períodos anteriores. En el capítulo 4 de dicho estudio –que corrió a cargo de dicha investigadora–, se elabora series detalladas de precios para un grupo de productos agrícolas de consumo básico para el período 1928 – 1990, lo que le permitió mostrar la relación entre la construcción de nueva infraestructura y la variación de precios en siete ciudades del país. Igualmente encontró una escasa correlación –y en consecuencia, evidencia de que no hubo convergencia– en los niveles de precios de dichas ciudades, lo que la lleva a concluir que “...la integración del mercado nacional ha estado limitada por la falta de una adecuada infraestructura de transporte, la cual produce una amplia dispersión de los precios de los bienes”. Álvaro Pachón y María Teresa Ramírez. La infraestructura en Colombia durante el siglo XX. Bogotá: Fondo de Cultura Económica y Banco de la República 2006.

³⁹⁷ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873, fs.303, 304 y 423.

Tabla 2-32: Precio de otros productos³⁹⁸

Fecha	Producto	Precio por unidad
04/1867	Hachas	0,88
04/1867	Revolver	24,00
05/1867	Galápago inglés para señora	56,00
06/1867	Frutero de cristal	68,00
06/1868	Lápida	13,60
06/1868	Taburete importado	4,53
08/1868	Florero	7,20
10/1868	Clarinete requinto	3,20
02/1870	Docena de cosméticos	8,40
04/1870	Reloj	153,10
06/1870	Juego de porcelana	59,20
10/1870	Cepillo para embolar	0,20
01/1871	Libro copiador de cartas	1,40
05/1871	Escritorio	25,60
09/1871	Trenzas de pelo traídas de París	10,00
10/1871	Paraguas	4,00
09/1872	Tejas	0,02
07/1873	Anteojos azules	7,20
02/1874	Media docena de cuchillos para mesa	0,80
02/1874	Media docena de cucharas	1,00
02/1874	Media docena de cucharas dulceras	0,40
02/1874	Media docena de tenedores	1,20
05/1874	Frasco de aceite de rosas	6,40
12/1875	Clarinete de ébano	20,00
07/1877	Carruaje	291,00
07/1877	Piezas para remuda del carruaje	76,20
02/1880	Molinos para tortilla	23,93
04/1880	Cama	14,40
06/1882	Adobes	0,03
11/1882	Reloj de oro traído de Londres	199,20
01/1884	Galón de petróleo	3,66

³⁹⁸ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877; ABA, Libro Diario, 1877 – 1879; ABA, Libro Diario, 1879 – 1880; ABA, Libro Diario, 1880 – 1882; ABA, Libro Diario, 1882 – 1891.

Gráfico 2-51: Precio de la munición, 1867 – 1876 (Pesos por kilogramo)³⁹⁹

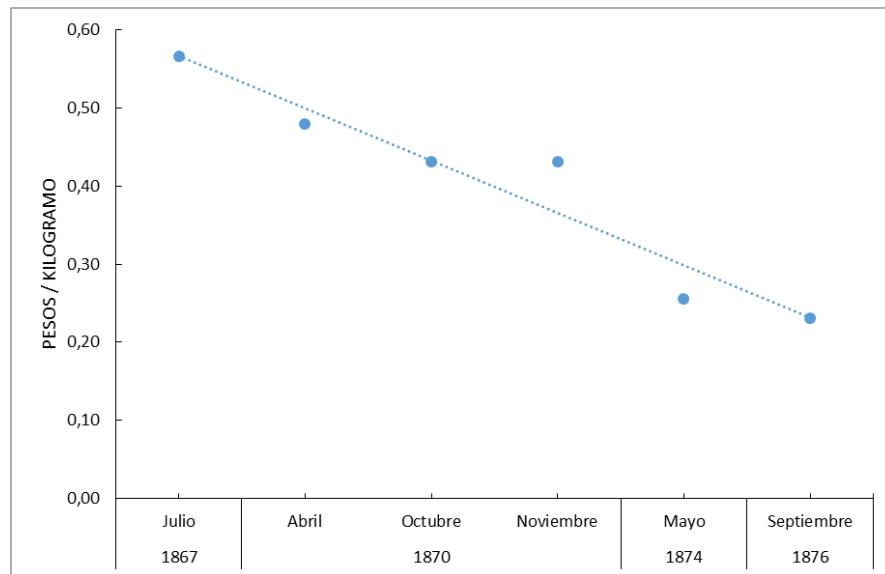
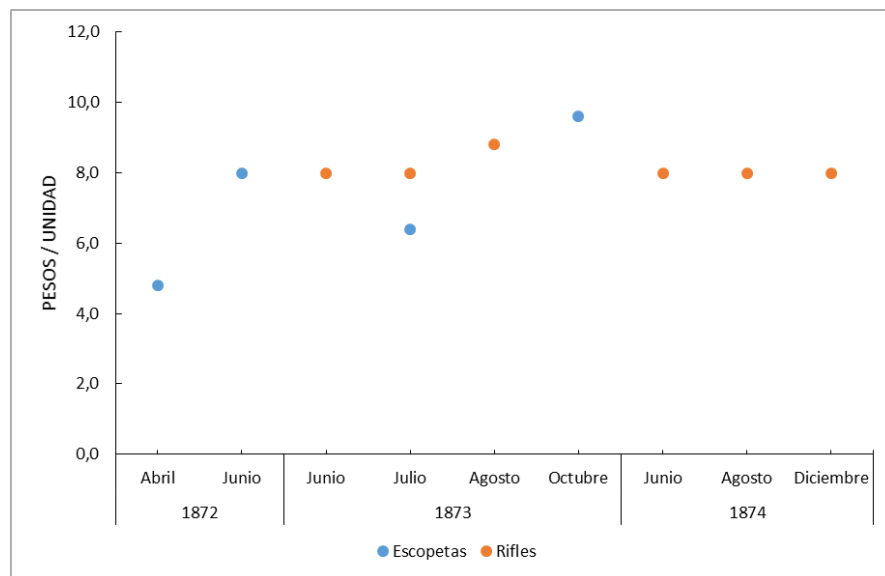


Gráfico 2-52: Precio de las armas, 1872 – 1874⁴⁰⁰



³⁹⁹ ABA, Libro Diario, 1867 – 1870; ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

⁴⁰⁰ ABA, Libro Diario, 1870 – 1873; ABA, Libro Diario, 1873 – 1877.

3. El Estado y los comerciantes: convergencia de intereses

La economía no puede entenderse sin considerar el rol de Estado. En la mayoría de modelos económicos se suele suponer un mundo sin fricciones, en el cual, los agentes, dotados de una racionalidad perfecta, pueden maximizar su utilidad. En la práctica, por supuesto, las cosas no son tan simples: la información que está a su alcance siempre es incompleta y además, como han mostrado los sicólogos, todo el mundo es presa de ciertos sesgos cognitivos que impiden que, en muchas ocasiones, tomen las mejores decisiones frente a un problema dado⁴⁰¹. Pero más importante para el caso aquí considerado, la actividad económica nunca se desarrolla en el vacío, siempre está inmersa en un contexto que restringe la gama de opciones que tienen las personas a su alcance. En algunos casos, las oportunidades están mediadas por condiciones exógenas sobre las que se ejerce poco control, pero muchas veces, esas restricciones son el resultado, no siempre deseado, de las decisiones que toman conscientemente los individuos⁴⁰².

Es quizá en la acción del Estado en donde ese fenómeno se hace más evidente. Las leyes, normas, y demás regulaciones que expiden los diversos organismos estatales, pueden convertirse en un severo obstáculo o en los mayores impulsores de la actividad empresarial. Naturalmente, el tipo de restricciones e incentivos que se imponen en un momento dado, son producto, entre otras cosas, de la cultura y la historia concreta de cada sociedad; pero también son el resultado de las presiones y el poder que ejercen los

⁴⁰¹ Daniel Kahneman, *Pensar rápido, pensar despacio*. Bogotá: Editorial Crítica, 2011.

⁴⁰² Douglass C. North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Tercera edición. México: Fondo de Cultura Económica, 2006, p.31.

distintos grupos que la conforman⁴⁰³. En el caso antioqueño, es claro que los comerciantes, y en menor grado los mineros y otros actores económicos, fueron tanto producto como causa del ambiente institucional en el que llevaron a cabo sus actividades. Evidentemente, su éxito solo fue posible porque existieron unas condiciones favorables que así lo permitieron, pero a su vez, su creciente riqueza y poder, indudablemente los llevaron a tratar de manipular ese entorno para que los favoreciera aún más, y qué mejor forma de lograrlo que consiguiendo que la legislación, el sistema judicial y las acciones del Ejecutivo, estuvieran alineadas con sus intereses.

Eso no quiere decir que los gobernantes y políticos hayan sido simples testigos de ese proceso, y hayan terminado actuando involuntariamente para favorecer a los grandes empresarios; por el contrario, ellos también buscaron incidir activamente en el tipo de economía que se desarrollaba en la región y buscaron ganar a los grandes capitalistas para sus distintas causas. Al final, esa tensión constante, generará el entorno económico y social que caracterizará a la Antioquia de la segunda mitad del siglo XIX; un entorno que, si se quiere, estimuló la realización y consolidación de algunas actividades económicas, pero que al mismo tiempo, creó nuevas barreras para la realización de otras. Algunas medidas, en lugar de resolver los problemas existentes, simplemente los agudizaron; otras, bien pensadas e intencionadas, no pudieron lograr su cometido; y aún otras más, que parecían relativamente inocuas, terminaron dejando una huella permanente en la vida económica de la región.

Curiosamente, en la mayoría de las aproximaciones a la economía antioqueña del siglo XIX, se ha ignorado el papel del Estado, suponiendo, incorrectamente, que la esfera política y la económica siempre se mantuvieron separadas o que, en el mejor de los casos, los políticos jugaron un papel pasivo, sin intervenir y siempre a la sombra de lo que decidían los grandes comerciantes. En realidad, como cabría esperar, la intervención del Estado fue decisiva, y en buena medida fue gracias a ella que se pudo establecer un marco que fomentara el crecimiento de los distintos sectores económicos. Durante ese período, el gobierno del Estado participó en la prestación de tres servicios básicos que tenían repercusiones económicas directas: la educación, la salud y las vías de comunicación. Sin

⁴⁰³ Ibid, p.85.

duda, la mayor atención la acaparó la infraestructura, y en particular, las discusiones se centraron sobre el proyecto de construir un ferrocarril que comunicara el centro del Estado con el río Magdalena.

Fue tal la importancia de las vías de comunicación, que un señor de apellido Villa, afirmó que si era necesario utilizar el presupuesto destinado a la educación para el desarrollo de los caminos, debía hacerse sin vacilación, aunque la educación se resintiera gravemente⁴⁰⁴. Los periódicos liberales estaban en desacuerdo. Argumentaban que el valor de la construcción de los caminos debía ser soportado por quienes introducían las mercancías⁴⁰⁵. Pero más allá del énfasis que se puso en ciertos casos puntuales, en donde los gobernantes se comprometieron abiertamente en la promoción y defensa de ciertos sectores, la intervención también adoptó un carácter menos obvio, derivado de la legislación que se promulgó –y de los mecanismos de control que se implantaron para asegurar su cumplimiento–, y en particular, del tipo de impuestos y subsidios que se impusieron, del monto que alcanzaron –del cual dependería a su vez el tamaño de Estado–, de la definición de cuales grupos deberían pagarlos, y por supuesto, de la decisión sobre quienes serían los principales beneficiarios de esos recursos⁴⁰⁶.

3.1 El debate sobre los impuestos

Como suele suceder en todo momento y lugar, tanto el tipo como el monto de los gravámenes generaron profundas divisiones en la Colombia del siglo XIX. Lentamente, luego de la independencia, las nuevas elites en el poder comenzaron a desmontar la estructura tributaria heredada de la colonia. Varios autores han puntualizado que se trató de un proceso lleno de dificultades, plagado de discusiones estériles y salidas en falso⁴⁰⁷. De hecho, la estructura resultante, además de no poder resolver algunas cuestiones

⁴⁰⁴ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*. Medellín: Imprenta del Estado.

⁴⁰⁵ El Ciudadano. No.28. Medellín, agosto 23 de 1875, p.110-111. El Pueblo. No.19. Medellín, junio 7 de 1871, p.75.

⁴⁰⁶ Salomón Kalmanovitz, *Nueva Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Editorial Taurus, 2010. Capítulo 4.

⁴⁰⁷ Hermes Tovar Pinzón, “La lenta ruptura con el pasado colonial”, en: en: José Antonio Ocampo (Compilador). *Historia Económica de Colombia*, 2007. Edición revisada y actualizada. Bogotá: Editorial Planeta. Original de 1987.

pendientes, terminó imponiendo unas cargas impositivas muy livianas, que minaron la capacidad del Estado para ejercer control sobre el territorio y llevar a cabo sus tareas básicas. Sobre ese proceso, Salvador Camacho Roldán apuntaba que:

Los impuestos en la Nueva Granada no tienen ese carácter, único legítimo de toda contribución: el de un pueblo que une las fuerzas de todos en provecho de todos, y se crea un poder compuesto de la fuerza de todas las individualidades para restablecer el equilibrio de las relaciones de los hombres entre sí. No, una monarquía avara de dinero creó impuestos bárbaros, no con el principal objeto de sostener un gobierno regular en la Colonia, sino con el de amontonar riquezas, para continuar guerras desastrosas con que la ambición de una familia envolvía a los pueblos de Europa. Después de treinta años de vida independiente, apenas se ha podido abolir el monopolio del tabaco y la alcabala, pero no reemplazarlos con otra contribución⁴⁰⁸.

Los estudios de Kalmanovitz han mostrado que, durante la segunda mitad del siglo XVIII, los impuestos pudieron llegar a representar algo más del 25% del producto del Virreinato; pero que hacia 1850, no alcanzaban a ser más del 4% o 5% del total de la economía⁴⁰⁹. Esa característica sería duradera, y aunque a finales del siglo los gobiernos de la Regeneración elevaron los aranceles a las importaciones, el tamaño de los tributos siguió siendo relativamente bajo hasta bien entrado el siglo XX, cuando se implementó el impuesto a la renta.

Podría pensarse que las dificultades prácticas para el recaudo explican el grueso de la situación, pero en realidad eran más bien consecuencia del pensamiento librecambista dominante a mediados del siglo, que propugnaba por la eliminación total de los impuestos al comercio, tanto dentro del país como con el exterior. Haciendo eco de Tocqueville y de los liberales clásicos, veían con suspicacia el poder del Estado, y consideraban que el mejor remedio contra sus posibles abusos, estaba en mantenerlo pequeño y fragmentado,

⁴⁰⁸ Salvador Camacho Roldán, *Escritos varios*, Volumen 3, Editorial Incunables, Bogotá, 1983, p.221.

⁴⁰⁹ Salomón Kalmanovitz, *Nueva Historia Económica de Colombia*, p.76.

y que la mejor manera de financiar las tareas de las que, irremediablemente debía encargarse, era mediante un no muy elevado impuesto a la renta de los individuos.

En el fondo, quienes suscribían tales ideas, consideraban que si no se entorpecía la buena marcha de las actividades económicas, en poco tiempo la gente vería incrementados sus ingresos, lo que les permitiría pagar sin ningún problema las contribuciones que se les exigieran. Uno de los experimentos más llamativos en esa dirección, provino de la propuesta de Florentino González por eliminar el estanco del tabaco. Según él, al implementar esa medida, las exportaciones de tabaco aumentarían sustancialmente, de modo que, eventualmente, mediante un arancel moderado a las importaciones, el gobierno podría recuperar los ingresos perdidos. El resultado fue el esperado por González, y ese ejemplo se convirtió en el paradigma de otra serie de iniciativas adelantadas a mediados de la década de 1850⁴¹⁰. El grave inconveniente que enfrentaban era que no había buenos cálculos ni estimaciones de cuánto se perdería en el corto plazo, ni cuáles eran las ganancias probables en el largo plazo al adoptar ese tipo de políticas, de modo que los debates terminaban estancados en pantanosas discusiones ideológicas.

De acuerdo con Camacho Roldán, los impuestos directos que se derivaban de esa concepción eran más justos ya que implicaban “Que el rico pague en proporción a su riqueza, y el pobre habida consideración a su miseria; el padre de familia menos que el que no tiene hijos; la mujer menos que el hombre; el joven más que el anciano, el niño menos que el adulto; el ocioso usurero más que el trabajador; he aquí las bases que la conveniencia y la justicia prescriben para la distribución de las cargas del Estado entre los ciudadanos”⁴¹¹. Además, esa idea era inseparable de la idea federal, dado que las contribuciones, y el gasto realizado con ellas, debía concentrarse en el nivel local, ya que eran solo las comunidades directamente implicadas las que conocían bien sus problemas, y por tanto, eran quienes estaban capacitadas para definir y priorizar el monto de recursos que debía destinarse a resolver cada uno de ellos.

⁴¹⁰ Ibid, p.88.

⁴¹¹ Salvador Camacho Roldán, *Escritos varios*, Volumen 3, Editorial Incunables, Bogotá, 1983, p.132.

Naturalmente, el bando centralista consideraba que la autonomía y la diversidad de formas organizativas a la que inevitablemente conduciría, amenazaban la unidad y estabilidad de la nación. Propugnaban más bien por mantener un control centralizado como el que había establecido la Corona española, concentrando todos los recursos tributarios en una sola cabeza, desde la cual se decidían las prioridades de gasto. Así, mientras que para los federalistas el ejecutivo debería ser pequeño y débil, los centralistas consideraban que debía contar con recursos suficientes para poder ejercer su poder de forma incuestionable. De forma esquemática, porque siempre hubo excepciones de lado y lado, el primer bando se asoció con el partido liberal, mientras que el centralismo, se vinculó con el partido conservador y la iglesia católica.

En Antioquia, donde el protagonismo de los conservadores era evidente, se presentó una extraña combinación: defensa de un federalismo fuerte con respecto al gobierno central pero centralista con relación a los distritos y fracciones del Estado soberano⁴¹². El federalismo hacia fuera, como quedó en evidencia con los acuerdos a los que llegó la administración Berrío con el gobierno nacional, respondían al interés por mantener un gobierno conservador, en medio de un país dominado, en ese momento, por el partido liberal⁴¹³. Esa postura pragmática, que tendrá relativo éxito, evidentemente no se replicará hacia el interior del Estado, en donde las medidas centralistas tomaban cada vez mayor fuerza, tal y como se ve en el manejo de las finanzas estatales, y la concepción tributaria que se adopta estaba basada en los impuestos indirectos.

Sin embargo, a ese equilibrio no se llegó de forma automática, fue producto de largos debates que caracterizaron toda la década de 1850, y que nunca se desvanecieron del todo mientras duró el sistema federal. El marco para el debate había quedado fijado desde muy pronto, como se deduce de las precisiones que hacía un artículo de prensa en 1855, que no diferían demasiado de las que exponían Camacho Roldán y los demás intelectuales del centro del país. En el periódico se establecía que:

⁴¹² Salomón Kalmanovitz, *Nueva Historia Económica de Colombia*, p.97.

⁴¹³ *Ibid*, p.98.

Los economistas se han afanado en clasificar las contribuciones i en averiguar cuales son menos onerosas. Las directas son aquellas que se sacan de la renta de los productores; las indirectas se traen de lo que gastan los consumidores, más como por regla general todos en la sociedad son productores i consumidores, claro es que todos o casi todos vienen en suma a pagar las contribuciones”⁴¹⁴.

De nuevo, a primera vista para todos, era evidente que el sistema de contribuciones directas era el más equitativo, porque gravaba a las personas en proporción a lo que tuvieran; mientras que, uno basado en impuestos indirectos, repercutía por igual en ricos y pobres. Lo novedoso era que, en Antioquia, los defensores de la tributación indirecta, muchas veces reconociendo la superioridad ética y filosofía de la directa, afirmaban que en la práctica era inviable la aplicación de ese tipo de sistema y que, en consecuencia era urgente conseguir fondos para poder mantener, a toda costa, la soberanía del Estado y evitar su disolución⁴¹⁵. Por ejemplo, en 1869 Abraham Moreno, como Secretario de Hacienda, afirmaba que:

En la alternativa de optar entre la disolución del Estado i el mal de las contribuciones, preciso es aceptar el último. Habrá quejas por parte, las mas veces, de aquellos sobre quienes menos gravitan los impuestos; pero estos son inevitables, aunque no pueden tener eco en el pueblo⁴¹⁶.

Y en el informe de 1871, defendiéndose de las críticas de los opositores al régimen, se preguntaba si “[...] esos señores creen de buena fe que sería posible la existencia de un gobierno sin recursos, o si la doctrinas que preconizan en materia de impuestos las han llevado a la práctica cuando han estado en posibilidad de hacerlo”⁴¹⁷. En ese mismo documento, señalaba que “Es evidente, y esto no demanda una seria demostración, el

⁴¹⁴ La Situación. No.5. Medellín, julio 28 de 1855, p.17 – 18.

⁴¹⁵ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda Memorias del Secretario de Hacienda de 1857*, p.5 – 8. El Álbum Mercantil. No.11, 1858, p.41 – 42. El Estado. No.2, 1858. Registro Oficial. No.1275. Medellín, septiembre 12 de 1884, p.4863.

⁴¹⁶ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.8 – 9.

⁴¹⁷ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.12.

principio de que todo ciudadano está obligado a contribuir para los gastos públicos, y que todo gobierno necesita rentas para llenar su misión, so pena de arrastrar una existencia estéril y caer en el ridículo al menor soplo de las pasiones perturbadoras del orden social⁴¹⁸. Claro que no siempre los interrogantes iban dirigidos contra las grandes elaboraciones teóricas, ni las respuestas tenían que ver con una simple exigencia práctica, sino que, en general, los dilemas tendían a concentrarse en detalles más concretos, como ilustran las preguntas que aparecían en un periódico en 1858:

¿En qué proporción debe gravarse la renta proveniente del capital, con relación a la proveniente de la industria i el trabajo?

¿Si lo que debe gravarse es la renta líquida como se hace sin tener que emplear la inquisición? Averiguar el monto de esta es difícil, ya que no es posible saber la renta de que disfruta un individuo:

¿Si debe gravarse el capital como averiguar su monto? Esto es difícil ya que la riqueza es móvil i variable⁴¹⁹.

Ahora bien, como es lógico, aunque el debate se daba con gran altura intelectual, no es difícil pensar que los argumentos muchas veces enmascaraban la simple conveniencia personal. Es evidente que para los comerciantes, los mineros y los propietarios de tierras, no era deseable que se creara un impuesto único que gravara la renta. Sin importar la base que se estableciera, dado que las contribuciones indirectas recaían sobre el consumidor, casi con toda seguridad con ese sistema terminarían pagando menos que con uno que dependiera de la tributación directa. Por tanto, con independencia de las razones que se esgrimieran, mientras el gobierno del Estado Soberano fuera controlado por esos grupos, tanto de forma directa como por medio de sus redes parentales extensas, siempre se encontrarían excusas para no imponer un gravamen de ese tipo.

No es accidental entonces que, más allá de algunas pocas voces disonantes que se hicieron sentir en la prensa, y del plan que Pascual Bravo esbozó en 1863 y que nunca

⁴¹⁸ Ibid, p.12.

⁴¹⁹ El Álbum Mercantil. No.11. Medellín, septiembre 5 de 1858, p.41 – 42.

pudo llevar a la práctica⁴²⁰, en Antioquia el sistema siempre se cimentó sobre los impuestos indirectos. Las únicas excepciones se presentaron durante los períodos de guerra civil, cuando esas contribuciones se complementaron con empréstitos voluntarios y forzosos que si bien pueden dar una falsa impresión, en sentido estricto, tampoco pueden catalogarse como verdaderos impuestos directos.

En todo caso, como se termina demostrando, los reclamos sobre las dificultades prácticas de los impuestos directos no eran infundados. Uno de los mayores éxitos de la tributación indirecta estuvo en simplificar el sistema rentístico, medida que quedó consignada en la Ley sobre Rentas del 5 de marzo de 1857. Esa ley hizo posible que el Estado Soberano, casi desde el comienzo, pudiera captar recursos suficientes para su funcionamiento y para el pago progresivo de las deudas. Las posteriores modificaciones y ampliaciones, siguieron esa misma línea, garantizando que el gobierno siempre dispusiera de un importante flujo de recursos para acometer sus distintos proyectos⁴²¹.

Además, al no depender para su recaudación de un inmenso grupo de funcionarios y recaudadores, se facilitó sobremanera la administración del sistema⁴²².

Entre los más serios reparos que se le hacía al cobro de impuestos directos, siempre figuró el problema de la información. Por ejemplo, Demetrio Viana, quien fungía como Secretario de Hacienda en 1857⁴²³, señalaba la imposibilidad de hacer efectivo un recientemente aprobado impuesto directo sobre minas, porque era materialmente imposible formar un catastro que determinara los pagos correspondientes. Por tanto, aun reconociendo que

⁴²⁰ Gaceta Oficial de Antioquia. No.24. Medellín, agosto 21 de 1863, p.111.

⁴²¹ El Constitucional de Antioquia. No.95. Medellín, marzo 16 de 1857, p.413. El Constitucional de Antioquia. No.112. Medellín, julio 4 de 1857, p.486. El Constitucional de Antioquia. No.131. Medellín, octubre 23 de 1857, p.561. El Estado. No.3. Medellín, diciembre 30 de 1858. Boletín Oficial. No.139. Medellín, enero 15 de 1866, p.1 – 16.

⁴²² Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda Memorias del Secretario de Hacienda de 1857*, p.7 – 8. Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.15 – 16. Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.15 – 16. Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.25 – 26. Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.33 – 34.

⁴²³ Paradójicamente era la segunda parte de la Ley sobre Rentas del 5 de marzo de 1857.

en teoría el impuesto directo podía ser válido, había obstáculos insalvables que aconsejaban dejarlo de lado⁴²⁴. Ese escollo nunca pudo superarse, como demuestran las palabras del Secretario de Hacienda en 1875:

Los datos suministrados son tan deficientes que ha sido imposible determinar con precisión el número de minas de propiedad particular sujetas al pago de impuestos [...]. De los registros obtenidos no constaba el producto de cada mina ni los gastos de elaboración; por manera que no se podía formar idea alguna sobre la riqueza relativa de las minas, base indispensable para poder señalar el monto de la contribución que debía pagar el propietario o propietarios de cada mina. Era indispensable este dato para hacer una distribución equitativa, por lo menos hasta donde lo permitieran los obstáculos que se oponen al planteamiento de un impuesto indirecto⁴²⁵.

La imposibilidad de controlar la evasión y la elusión, es un riesgo que enfrenta todo sistema de tributación⁴²⁶. El problema se puede minimizar desplegando una ingente cantidad de funcionarios que supervisen cuidadosamente todo el proceso; sin embargo, como es obvio, mientras mayor sea ese aparato burocrático mayor cantidad de recursos tendrán que destinarse a su sostenimiento, y se abrirán enormes oportunidades para la corrupción y el desvío de fondos para favorecer intereses privados. De modo que, al final, siempre es necesaria una solución de compromiso, una en la que, aceptándose la inevitabilidad de algún nivel de evasión, se obtenga el máximo de recaudo con el empleo de la menor cantidad de recursos posibles. En la década de 1850, se pensaba que lo generalizado del contrabando ponía en desventaja a la tributación indirecta, pero lo recaudado por el comercio, por lo menos en el caso antioqueño, rápidamente permitió desvirtuar esa afirmación. No es que el contrabando desapareciera, pero con los montos que se declaraban, bastaba para recaudar una buena cantidad de dinero. Por el contrario, la

⁴²⁴ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.1-33.

⁴²⁵ Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*, p.11.

⁴²⁶ El Constitucional de Antioquia. No.87. Medellín, febrero 7 de 1857, p.359. Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.16 – 17.

imposibilidad de construir buenos catastros y organizar la burocracia requerida, terminó condenando al fracaso los experimentos en donde se instauró la tributación directa.

Para demostrar las bondades de su posición, los defensores de la tributación indirecta hicieron énfasis en los desastres que los impuestos directos habían causado en otros estados, y en particular, su mayor referente siempre fue Santander⁴²⁷. Tanto Demetrio Viana como Abraham Moreno, argumentaban que la forma de exacción en el Estado de Santander era violenta y coercitiva, y que, además, el catastro que allí se había formado, asegurando que la riqueza del Estado ascendía a 14 millones de pesos, era una falsedad, indicando a continuación que todos sabían que la riqueza de tal Estado sobrepasaba fácilmente los 50 millones de pesos⁴²⁸. En 1875, el Secretario de Hacienda sintetizaba esa posición argumentando que:

[...] al paso que en Santander se trabaja hace quince años con el objeto de establecer el impuesto directo como única fuente de ingreso así municipal como del Estado, aquí nos esforzamos desde 1864 á esta parte en el sentido contrario, es decir, en el de eliminar el impuesto que la ciencia preconiza y enaltece, pero que si es justo en teoría, en la práctica presenta inconvenientes que lo hacen inaceptable en países en donde la estadística está en su cuna⁴²⁹.

Se sugería además, que la utilización de la fuerza en la recaudación de tal impuesto generaría el descontento del pueblo. Desde antes que se empezaran a evidenciar los problemas en el Estado de Santander, Viana ya había advertido que: “Aunque se pudiera hacer exequible la contribución directa, venciendo los obstáculos originarios de su naturaleza, llegando a hallar la base una distribución equitativa y los medios de formar un catastro exacto. Aunque todo esto se consiguiera, no debería intentarse su

⁴²⁷ “[...] Casi todos los Estados han intentado plantear la contribución directa i se han quedado sin medios para atender sus mas urgentes gastos Bolívar i el Tolima, o han tenido que retroceder por temor a la bancarrota y refugiarse al antiguo régimen como Santander, el Cauca i algunos otros”. Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado*, 1867, p.5.

⁴²⁸ El Estado. No.3, 1858. El Estado. No.5, 1858.

⁴²⁹ Luis M. Mejía Álvarez. Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875, Hacienda 1875, p. XXXIV.

establecimiento, si era odiada por el pueblo, porque este haría ineficaces todos los medios que se emplearan para llevarla a cabo, i el resultado seguro sería la bancarrota del gobierno bastante imprevisor, que había querido sobreponerse a la opinión pública⁴³⁰. Y remataba con gran ironía, apuntando que, no obstante, “los economistas granadinos consideran que el anterior principio no debe tenerse en cuenta a la hora de formular un sistema rentístico⁴³¹. Los impuestos indirectos encerraban una ventaja psicológica que sus defensores vieron inmediatamente: al pagarse no aparecen como tales, pues como se trasladan al consumidor final están ocultos en el precio del producto⁴³².

Con todo, sería una exageración condenar por completo la tributación directa. De hecho, en el Estado de Antioquia, el catastro levantado en 1853, y las listas que frecuentemente se hacían para determinar la contribución de caminos, sugieren que existía una idea bastante buena de la riqueza de cada individuo y que, de haber existido el interés político, podrían haberse superado muchos de los problemas de información que impedían su implementación. Refinando ese tipo de ejercicios, era evidente que, al igual que se dividían los contribuyentes de caminos en categorías según su renta, también se les pudo haber dividido para que pagaran los impuestos.

Tabla 3-1: Impuestos directos e indirectos en los distritos de Antioquia, 1869⁴³³

Tipo de impuesto	Valor (en pesos)
Impuestos directos distritales	43.831.70
Impuestos indirectos distritales	75.074.15
Total impuestos distritales	118.905.85
Recaudación por impuestos estatales	325.974.00
Impuestos indirectos distritales sobre total de impuestos distritales	63.14%
Impuestos directos distritales sobre total impuestos distritales	36.86%
Impuestos directos distritales sobre recaudación por impuestos estatales	13.44%
Total impuestos distritales sobre recaudación por impuestos estatales	36.47%

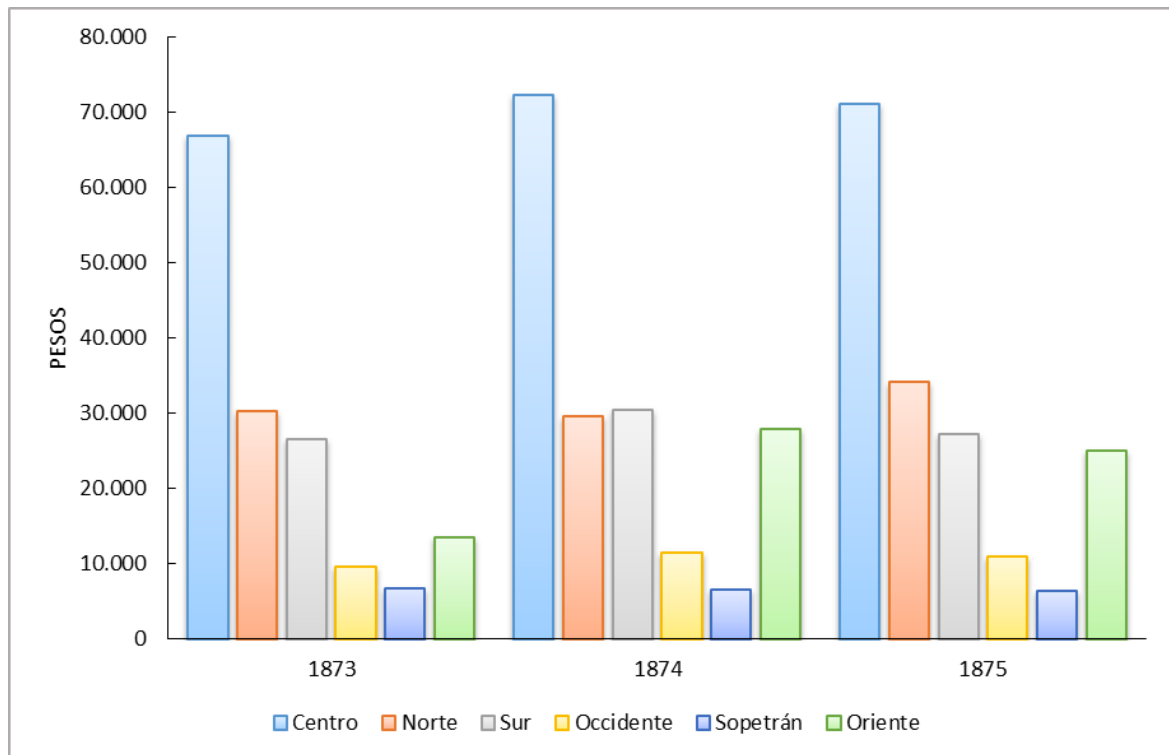
⁴³⁰ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.8.

⁴³¹ *Ibid*, p.8.

⁴³² Esa era la razón por la que los artesanos, aparentemente de forma contradictoria, pedían la contribución indirecta en 1856, ya que en realidad trasladaban el impuesto al consumidor final. La Unión Católica de Antioquia. No.15. Medellín, agosto 28 de 1856, p.117.

⁴³³ p.4 – 6. Los cálculos presentados son tomados textualmente del informe.

Gráfico 3-1: Ingresos presupuestados de los Departamentos del Estado, 1873, 1874 y 1875⁴³⁴



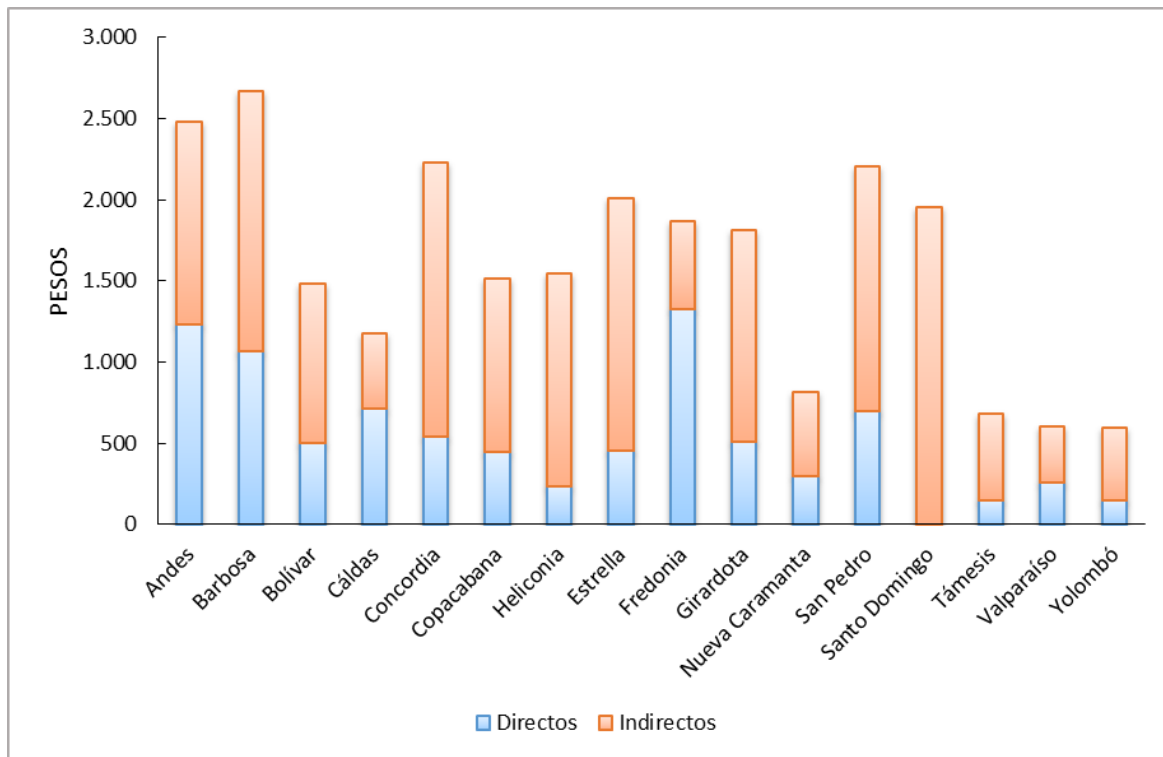
Asimismo, no puede olvidarse que los impuestos directos nunca desaparecieron del todo, y que tuvieron un papel protagónico en el caso de los distritos. De forma paralela al cobro que hacía el gobierno del Estado, los distritos, que en forma muy amplia podrían equipararse con los modernos municipios, recurrían para suplir sus necesidades a una mezcla mucho más equilibrada entre impuestos directos e indirectos, tal y como puede observarse en la tabla 3-1 y en los gráficos 3-1 y 3-2. El ejemplo de la tabla 3-1, extractado de los datos de 1869, revela que en los distritos, los impuestos directos representaban un 36,86% del total; mientras que en las finanzas del Estado, solo llegaban al 13,44%⁴³⁵. Sin embargo, la sola existencia de esa cifra, que en términos absolutos era significativa, revela que ese tipo de contribución tuvo más importancia de lo que sugieren las discusiones en

⁴³⁴ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*. Medellín: Imprenta del Estado. Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*. Medellín: Imprenta del Estado.

⁴³⁵ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.4 – 15.

la prensa o en los informes oficiales. En los gráficos siguientes, particularmente en el 3-2, se aprecia la proporción de impuestos directos en algunos distritos en 1873.

Gráfico 3-2: Tributación directa vs indirecta en algunos distritos del Departamento del Centro, 1873⁴³⁶



Cabe mencionar que, en materia de tributos, la relación entre distritos y gobierno estatal estuvo plagada de tensiones. Frente a los repetidos reclamos, pero también ante el malestar que generaba entre la clase dirigente la presencia de impuestos directos en las finanzas de los distritos, varias veces se intentó aplicar medidas que modificaran esa situación. Entre las decisiones que con mayor frecuencia se tomaron, estaba la cesión del producto de algunas rentas por el gobierno del Estado a los distritos –las rifas y la contribución de degüello– y, además, la entrega de una suma determinada de dinero del

⁴³⁶ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*. Medellín: Imprenta del Estado. Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*. Medellín: Imprenta del Estado.

producto de sus rentas y contribuciones para sostener con ellos la educación. Sin embargo, esas medidas, normalmente temporales, no lograron disminuir notablemente el peso de los impuestos directos distritales⁴³⁷, porque si bien la tributación directa de los distritos indisponía y originaba quejas por parte de sus habitantes, para muchos de ellos, tales impuestos eran la única fuente de ingresos y no tenían más alternativa que cobrarlos.

3.2 El presupuesto del Estado

El Estado Soberano de Antioquia requirió de una fuente constante de recursos que, en primer lugar, hiciera posible su existencia, y luego, que le permitiera acometer ciertos proyectos estratégicos que, en el imaginario de las autoridades, sentarían las bases de la prosperidad futura de la región. La principal fuente de los mismos, como ya se indicó, fueron una serie de impuestos indirectos que recayeron fundamentalmente sobre el consumo de ciertos bienes y servicios. Obviamente, al justificar el cobro de esos gravámenes, se argumentó que cada persona, como miembro del Estado, debería contribuir en forma proporcional para sostener el erario público. Pero esa consideración, que en principio se ajustaba mejor al pago de tributos directos, se adaptó para hacer referencia al consumo, asumiendo que quien más riqueza tenía, más consumía y, por tanto, sería quien más tendría que pagar, asegurando con ello que se mantuviera un cierto principio de equidad.

Como contraprestación de los impuestos recaudados, el Estado se comprometía a prestar una serie de servicios a los ciudadanos, garantizando en primer lugar los principios clásicos del liberalismo inglés, esto es, la seguridad sobre la vida, la libertad y la propiedad⁴³⁸. En palabras de Abraham Moreno: “Todos los ciudadanos son eficazmente protegidos en sus personas y propiedades; la justicia se administra con rectitud; la policía lleva su acción protectora hasta donde es posible para prevenir los delitos; los caminos y demás obras públicas reciben preferente impulso; la instrucción se difunde en todas las clases sociales; la beneficencia pública no se descuida; la hacienda se administra con economía y

⁴³⁷ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia*, 1873, p.5 – 8. Registro Oficial. No.1275, 1873, p.4863 – 4867.

⁴³⁸ El Álbum Mercantil, No.11. 1858.

probidad; y el orden público está completamente asegurado”⁴³⁹. Tanto Demetrio Viana – Secretario de Hacienda entre 1857 y 1859–, como el propio Moreno –Secretario de Hacienda entre 1865 y 1873–, señalaron que un Estado era efectivo, es decir, cumplía con sus obligaciones, si lograba cubrir los servicios a sus miembros en la forma más barata y menos coercitiva posible.

Pero como se deduce de la cita anterior, el Estado no se limitó a jugar un papel pasivo, sino que lideró numerosas iniciativas; entre las más llamativas –y costosas–, estaban las referidas a la construcción de infraestructura. Se argumentó en ese momento, como siempre se ha hecho, que el sector privado no estaría en capacidad de acometer ciertos proyectos y, en consecuencia, se precisaba de la acción del sector público para sacarlos adelante. Eso no quiere decir que se excluyeran los capitales privados, o que se obrara de espaldas al interés de los grandes comerciantes. Todo lo contrario, esos personajes, tanto de forma explícita como por medio de intermediarios provenientes de sus redes parentales, participaron activamente en los debates y contribuyeron a formalizar los proyectos, que muchas veces, los beneficiaban a ellos de manera importante –en esas polémicas se mezclaba el interés genuino que podían tener por el progreso de la región, con el afán por impulsar sus propios negocios–. Adicionalmente, en muchos casos, se esperaba que la intervención del Estado sirviera como aliciente para que los privados se animaran a participar de esos mismos proyectos⁴⁴⁰.

Con la creación del Estado de Antioquia en 1857, se hizo precisa la creación –o al menos, la formalización– de ciertos tributos que garantizaran su funcionamiento –ese presupuesto fue votado por la entonces Asamblea de la Provincia de Antioquia de 1856, para la vigencia económica del año siguiente–. En el lado izquierdo de la tabla 3-2, se listan los rubros con los que se esperaba obtener los ingresos necesarios que garantizaran la existencia del Estado. Los más importantes, esto es, con los que se esperaba recibir más recursos, eran

⁴³⁹ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.6 y 7.

⁴⁴⁰ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.4 – 5. Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.7 – 8. Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.5 – 12. Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.25. Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*, p.28 – 29.

con los derechos de consumo que, a veces incluyeron también los derechos sobre la introducción de mercancías. En ese grupo se encontraban también los licores destilados y la titulación de minas⁴⁴¹. La realidad desbordó las intenciones originales, lo que hizo que, con el tiempo, la lista fuera variando –en la tabla 3-3 se pueden ver todos los rubros que hicieron parte de ella durante el período federal–, y que las expectativas fueran transformándose de acuerdo con el comportamiento individual que iba revelando cada una de las partidas.

Tabla 3-2: Presupuesto de rentas, contribuciones y gastos para el año económico de 1857⁴⁴²

Presupuesto de rentas y contribuciones	Presupuesto de gasto
Rentas Censos, alquileres y premios Venta de bienes del Estado Rentas del Colegio Derechos de Bodegaje Producto de la casa de reclusión Casa de Moneda Correos	Departamento de la deuda pública Departamento de Gobierno Departamento de Justicia Departamento del Interior Departamento de obras públicas Departamento de instrucción pública Departamento de Beneficencia Departamento de Hacienda y Tesoro
Contribuciones Multas Derechos de títulos Hipotecas y registro Licores destilados Caminos Derechos de consumo Rifas públicas Peajes Aprovechamientos Deuda del Tesoro Nacional Papel timbrado	

Para darle sentido a esa lista, un tanto caótica, es necesario distinguir dos conceptos que se pueden prestar a la confusión: rentas y contribuciones. El primero de ellos, las rentas, se refiere a lo producido por los bienes y servicios del Estado: “La renta viene de ciertos servicios que presta el Gobierno á los particulares, de inmediato provecho para éstos. La

⁴⁴¹ El Constitucional de Antioquia. No.153, 1858, p.353-358.

⁴⁴² Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857.*

retribución que por ellos exige no tiene el carácter de forzosa y es tan corriente como la que, en idéntico caso, cobrara cualquier negociante. No es, pues, una exacción onerosa, ni por consiguiente un gravamen, cualidades características de las contribuciones ó impuestos, obligatorios para todos los ciudadanos⁴⁴³. Por su parte, las contribuciones pueden entenderse como el gravamen que el Estado exige a sus habitantes. El presupuesto para una vigencia particular, que por lo general duraba dos años, debía cumplir ciertos pasos para su adopción: el Poder Ejecutivo debía presentarlo a la Legislatura del Estado el primer día de sus reuniones ordinarias, que luego de hacerle las modificaciones del caso, lo devolvía al Ejecutivo para la sanción definitiva.

Tabla 3-3: Renglones que conformaban las rentas y contribuciones, 1857 – 1886⁴⁴⁴

Rentas	Contribuciones
Censos, alquileres y premios	Multas
Venta de bienes del Estado	Derechos de títulos
Rentas del Colegio	Licores destilados
Derechos de Bodegaje	Contribución para caminos
Producto de la casa de reclusión	Rifas públicas
Casa de Moneda	Derechos de consumo
Correos	Peajes
Imprenta	Aprovechamientos
Escuela de Artes y Oficios	Deuda nacional (sólo aparece en 1857)
Telégrafos	Papel timbrado
Ferrocarril de Antioquia (comienza en 1886)	Derechos de mortuorias o impuesto sobre las sucesiones
	Impuesto sobre minas
	Derechos de degüello
	Censos
	Derechos sobre el tabaco del Estado
	Pontazgo

El presupuesto se dividía en dos partes: presupuesto de rentas y contribuciones, y presupuesto de gastos. La primera parte, se construía a partir de lo que se esperaba recaudar a lo largo del bienio y requería de una liquidación previa a su ejecución⁴⁴⁵; entendiendo por liquidación de una renta o contribución: “Fijar por medio de las

⁴⁴³ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.5.

⁴⁴⁴ Memorias de los Secretarios de Hacienda de distintos períodos y presupuestos oficiales publicados en la prensa.

⁴⁴⁵ El Constitucional de Antioquia. No.248. Medellín, enero 20 de 1860, p.1066.

operaciones aritméticas necesarias la suma que es a cargo de un deudor o contribuyente, espresando la razón por la cual viene a ser tal deudor del Tesoro⁴⁴⁶. Una vez se liquidaba el producto de las rentas y contribuciones, se decidía la cuota a la que se hacía acreedor el Tesoro, contra un determinado deudor⁴⁴⁷. En ciertos casos, el monto de la contribución podía conocerse en una sola operación, tal y como ocurría con los licores destilados. Cuando se presentaba mora en los pagos por parte de los deudores, el Estado exigía un interés mensual del 5% según lo determinaba el Decreto del 1 de julio de 1857, que reglamentaba la contabilidad en las oficinas públicas⁴⁴⁸.

La recaudación y manejo de la Hacienda Pública, estaba a cargo de un Administrador General del Tesoro, varios administradores de circuito, colectores y administradores de hacienda⁴⁴⁹. El manejo de la Hacienda, se realizó en principio, con el sistema contable de cargo y data, que posteriormente fue sustituido por el sistema de partida doble –debe y haber–, empleando como unidad monetaria, en ambos casos, el peso⁴⁵⁰. La segunda parte, referida al gasto, era una clasificación agregada por departamentos –véase la tabla 3-4–. A cada uno de ellos, se le asignaba un monto presupuestario de dinero que no podía superarse, excepto si se presentaba uno de los siguientes casos: alteración del orden público, gastos urgentes y necesarios para el bienestar del Estado o gastos eventuales. Básicamente, las excepciones eran tan amplias, que cualquier disculpa podría cumplir con esos requisitos⁴⁵¹.

En la tabla 3-5 y los gráficos 3-3, 3-5 y 3-6, puede observarse el movimiento de las contribuciones presupuestadas para el periodo 1857 – 1898. Por claridad en la presentación, las contribuciones menos importantes se agrupan en la última fila. De acuerdo con su importancia, es claro que los licores destilados fueron los que tuvieron mayor peso durante todo el período. Un poco después se ubicaron los derechos de consumo y degüello; posteriormente, venían el papel timbrado, las hipotecas y registro, los impuestos de minas y derechos de título, los derechos de tabaco, los aprovechamientos,

⁴⁴⁶ El Constitucional de Antioquia. No.112, 1857, p.486.

⁴⁴⁷ El Constitucional de Antioquia. No.248, 1860, p.1064.

⁴⁴⁸ El Constitucional de Antioquia. No.112, 1857, p.486.

⁴⁴⁹ El Constitucional de Antioquia. No.248, 1860, p.1064.

⁴⁵⁰ El Constitucional de Antioquia. No.107. Medellín, mayo 30 de 1857, p.486.

⁴⁵¹ El Constitucional de Antioquia. No.248, 1860, p.1066.

y finalmente, con una importancia muy marginal, se encontraban las contribuciones para caminos, rifas públicas, mortuorias, pontazgo y el resto de los enumerados en la tabla 3-3.

Tabla 3-4: Departamentos que estuvieron presentes en los presupuestos de gastos en 1857 – 1898⁴⁵²

Presupuesto de gastos
Departamento de la deuda pública
Departamento de gobierno
Departamento de justicia
Departamento del interior
Departamento de obras publicas
Departamento de instrucción pública
Departamento de beneficencia
Departamento de hacienda y tesoro
Departamento de guerra

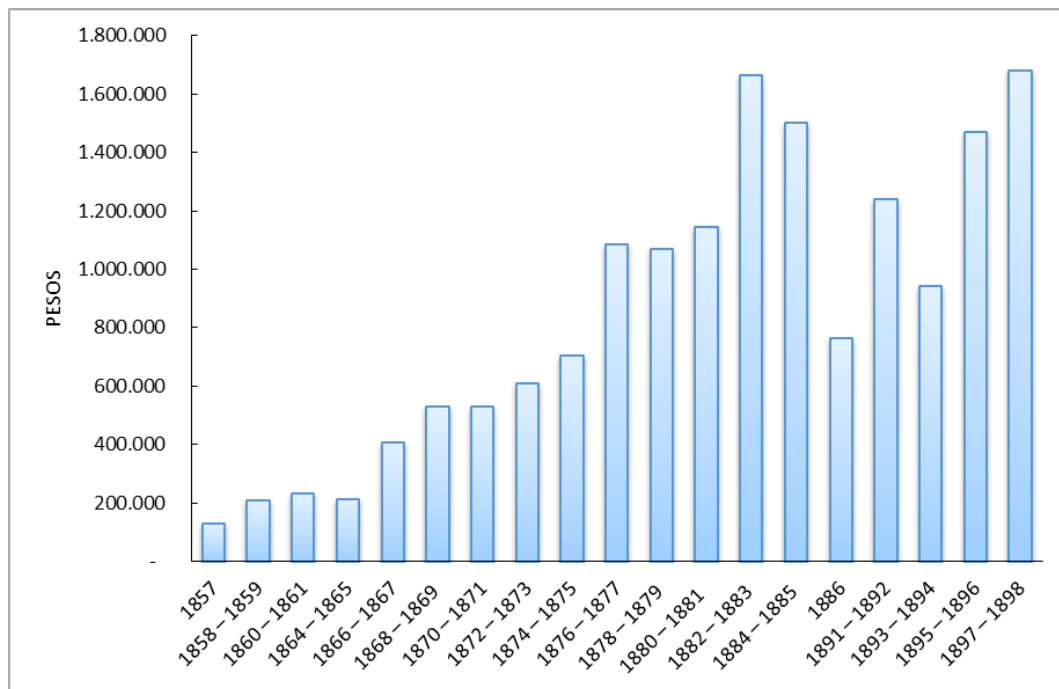
Como se observa en el gráfico 3-3, las contribuciones crecieron de forma importante entre 1857 y 1898. Sin embargo, hay que tener cuidado al interpretar los gráficos porque los datos no siempre están reflejando el mismo lapso de tiempo –a veces la información incluye dos años, en otras ocasiones solo uno, y muy a menudo, las fechas de corte no son consistentes entre una vigencia y la siguiente–, y en consecuencia, una lectura rápida podría generar confusión. Además, es bueno recordar que las cifras que la última década del siglo están contaminadas por el cada vez más evidente proceso inflacionario que generaron los gobiernos de la Regeneración por medio de las emisiones del Banco Nacional. Lo que es claro, es que, con pocas excepciones, los números fueron siempre crecientes durante todo el período federal. Dada las pocas variaciones tarifarias, parece seguro afirmar que los incrementos entre 1866 y 1875 fueron resultado del dinamismo de la actividad económica privada. Después de esa fecha, y hasta el final del federalismo, es más difícil saber si los incrementos fueron producto de la solidez de la economía, o si respondieron simplemente a las frecuentes oscilaciones tarifarias.

En el gráfico 3-4, también se observa que, en términos generales, lo recaudado por el total de las contribuciones superó en cada vigencia los cálculos hechos para ellas. La

⁴⁵² Memorias de los Secretarios de Hacienda de distintos períodos y presupuestos oficiales publicados en la prensa.

comparación solo es posible para algunos períodos porque, a mediados de la década de 1870, lo efectivamente recaudado comenzó a presentarse en términos anuales –o incluyendo un número irregular y siempre cambiante de meses–. En todo caso, lo que se observa, en términos generales es que, los secretarios de hacienda, quienes eran los encargados de elaborar, en primera instancia, los presupuestos, fueron precavidos y no se dejaron llevar por un optimismo exagerado que les hiciera sobrestimar la capacidad de recaudo que tenía el Estado. Esas precauciones, evidentes incluso cuando los liberales llegaron al poder en la década de 1870, además de poner en evidencia la responsabilidad de los funcionarios en su actuación, indica que la Legislatura ejercía un control relativamente aceptable sobre ese punto. En los informes también era frecuente que se tomara en consideración la incertidumbre política general y las perspectivas de cada rubro en específico, restricciones que impedían que en los presupuestos las expectativas desbordaran lo razonable.

Gráfico 3-3: Evolución de las contribuciones presupuestadas entre 1857 y 1898⁴⁵³



⁴⁵³ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

Gráfico 3-4: Contribuciones recaudadas en el período 1857 – 1886⁴⁵⁴

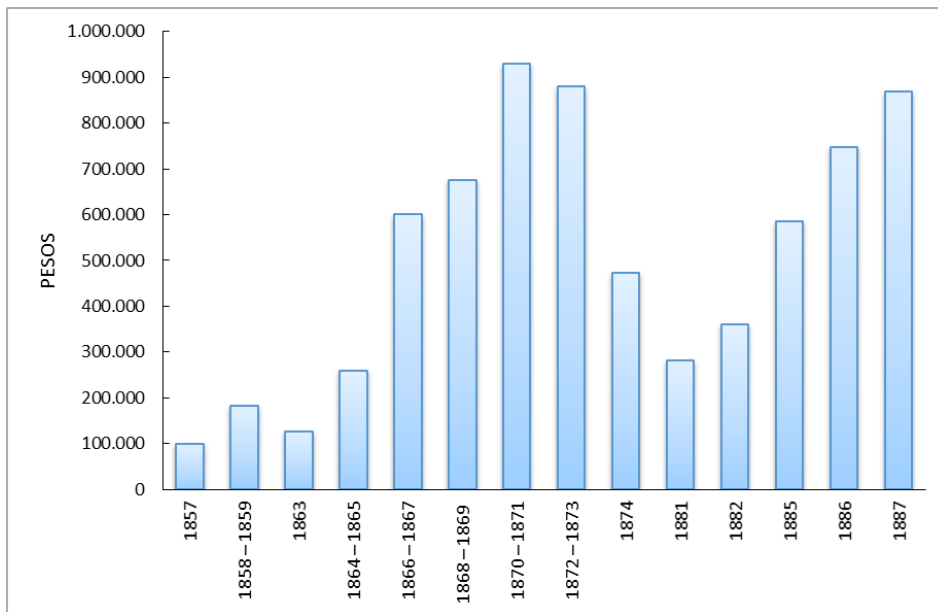
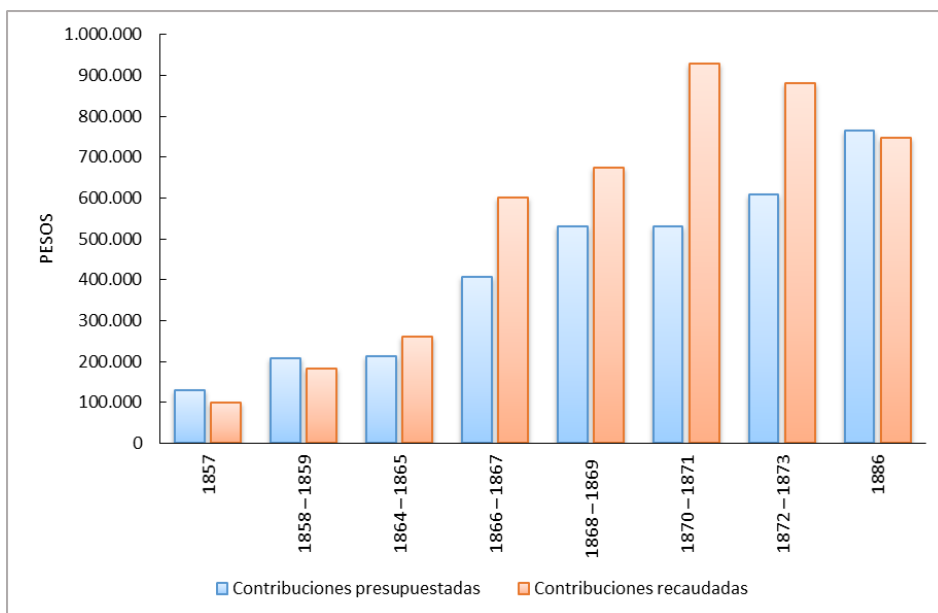


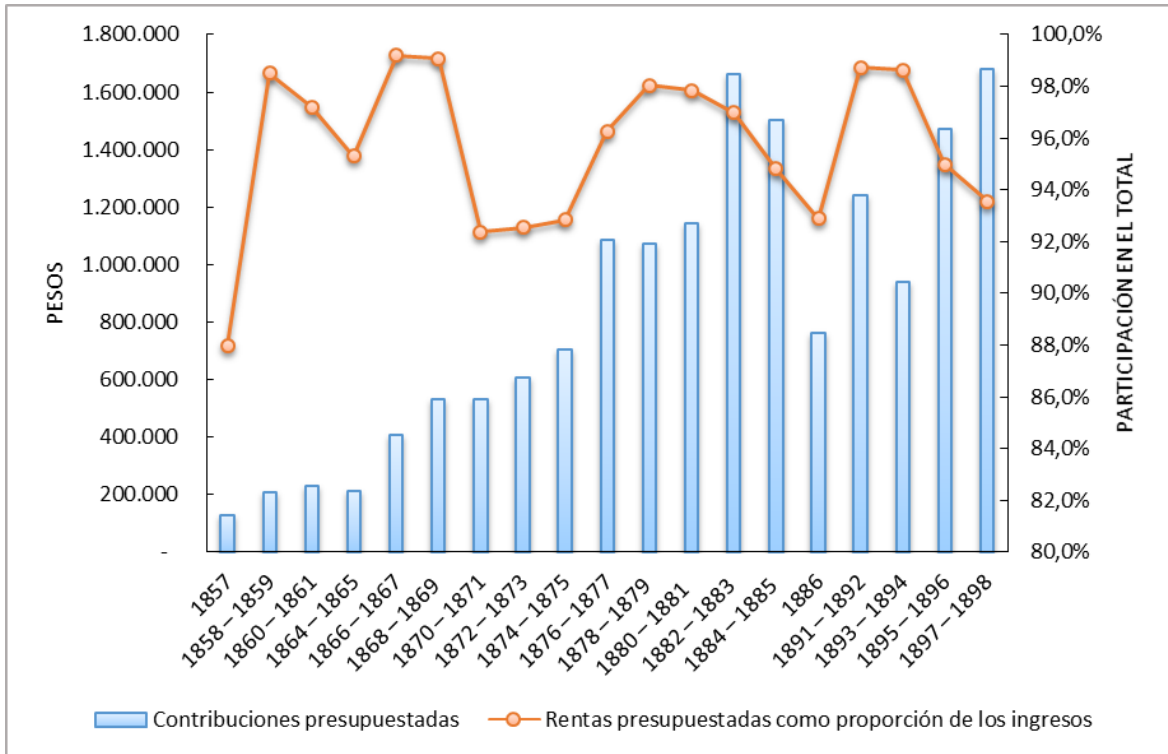
Gráfico 3-5: Comparación entre las contribuciones presupuestadas y las recaudadas en algunas vigencias, 1857 – 1886⁴⁵⁵



⁴⁵⁴ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888.*

⁴⁵⁵ *Ibid.*

Gráfico 3-6: Participación de las contribuciones en los ingresos presupuestados, 1857 – 1898⁴⁵⁶



⁴⁵⁶ Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.

Tabla 3-5: Total de las contribuciones presupuestadas en el período 1857 – 1898 (en pesos)⁴⁵⁷

	1857	1858 – 1859	1860 – 1861	1864 – 1865	1866 – 1867	1868 – 1869	1870 – 1871	1872 – 1873	1874 – 1875	1876 – 1877
Hipotecas y registros	5.650,0	11.800,0	16.760,0	9.225,0	13.475,8	13.000,0	12.000,0	15.000,0	15.000,0	16.000,0
Licores destilados	50.000,0	84.000,0	105.050,0	52.000,0	99.239,9	178.971,0	150.000,0	363.045,0	255.000,0	407.000,0
Derechos de consumo	30.000,0	64.000,0	64.000,0	122.000,0	119.103,1	159.225,0	200.000,0	130.000,0	180.000,0	160.000,0
Papel timbrado	12.880,0	40.000,0	40.000,0	25.000,0	18.194,9	30.000,0	25.000,0	30.000,0	30.000,0	36.000,0
Aprovechamientos	500,0	600,0	700,0	400,0	600,0	700,0	1.218,0	1.500,0	1.600,0	235.000,0
Derechos de degüello					143.658,5	130.000,0	125.500,0	50.000,0	140.000,0	190.000,0
Derechos de Tabaco									58.000,0	10.710,0
Impto minas + derechos de títulos	2.500,0	8.000,0	2.850,0	1.718,0	7.411,0	12.200,0	9.500,0	12.000,0	13.000,0	14.000,0
Otras contribuciones	27.170,0	580,0	1.900,0	3.187,0	5.737,3	5.600,0	7.200,0	7.500,0	13.000,0	16.400,0
Contribuciones presupuestadas	128.700,0	208.980,0	231.260,0	213.530,0	407.420,3	529.696,0	530.418,0	609.045,0	705.600,0	1.085.110,0

	1878 – 1879	1880 – 1881	1882 – 1883	1884 – 1885	1886	1891 – 1892	1893 – 1894	1895 – 1896	1897 – 1898
Hipotecas y registros	16.000,0	20.000,0	30.000,0	36.000,0	6.000,0	29.473,6	22.400,0	22.400,0	25.090,9
Licores destilados	407.000,0	600.000,0	870.000,0	693.000,0	473.350,0	838.840,0	637.518,0	1.126.357,0	1.029.090,9
Derechos de consumo	160.000,0	190.000,0	260.000,0	360.000,0	210.000,0	184.210,5	140.000,0	160.000,0	145.454,5
Papel timbrado	36.000,0	36.000,0	36.000,0	47.000,0	20.000,0				
Aprovechamientos	200.000,0	40.000,0	68.000,0	8.000,0	5.000,0	5.263,2	4.000,0	12.000,0	12.363,6
Derechos de degüello	190.000,0	190.000,0	320.000,0	270.000,0	22.450,0	103.891,0	78.956,0	127.416,0	116.363,6
Derechos de Tabaco	48.000,0	48.000,0	50.000,0	40.000,0	9.500,0	42.105,2	32.000,0		67.272,7
Impto minas + derechos de títulos	12.000,0	20.000,0	30.000,0	50.000,0	18.000,0				
Otras contribuciones	2.000,0	200,0				35.052,5	26.640,0	22.803,0	286.392,1
Contribuciones presupuestadas	1.071.000,0	1.144.200,0	1.664.000,0	1.504.000,0	764.300,0	1.238.836,0	941.514,0	1.470.976,0	1.682.028,4

⁴⁵⁷ Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.

Tabla 3-6: Total de las contribuciones recaudadas en el período 1857 – 1887 (en pesos)⁴⁵⁸

	1857	1858 – 1859	1863	1864 – 1865	1866 – 1867	1868 – 1869	1870 – 1871
Hipotecas y registros	5.917,1	11.962,4	8.044,3	8.421,1	12.507,0	12.681,5	20.044,0
Licores destilados	43.084,8	91.335,9	11.071,3	66.159,9	169.491,7	168.304,0	346.641,1
Derechos de consumo	33.619,3	48.842,4	101.046,2	74.439,4	248.480,4	203.317,3	191.035,2
Papel timbrado	11.314,3	24.954,1	660,4	11.371,8	26.723,6	23.033,8	43.241,1
Aprovechamientos	187,3	2.283,5	2.842,1	1.182,0	632,3	317,0	1.757,1
Derechos de degüello				89.786,6	124.275,9	116.204,9	209.832,8
Derechos de Tabaco						130.323,4	85.807,5
Impuesto minas + derechos de títulos	2.419,0	2.111,0	984,0	4.796,0	14.184,2	10.829,2	14.897,2
Otras contribuciones	3.643,0	1.786,9	566,5	3.586,3	5.062,0	10.228,0	15.748,5
Contribuciones recaudadas	100.184,8	183.276,1	125.214,8	259.743,0	601.356,9	675.239,0	929.004,5

	1872 – 1873	1874	1881	1882	1885	1886	1887
Hipotecas y registros	19.105,2	11.499,7	13.268,4	18.716,0	11.118,3	13.128,7	7.102,1
Licores destilados	334.400,8	198.719,6	205.433,3	247.392,1	236.478,9	333.436,3	523.143,4
Derechos de consumo	261.275,1	101.218,7			35.085,4	198.958,3	187.951,3
Papel timbrado	28.198,1	22.107,8			9.756,7	19.832,6	
Aprovechamientos	78.209,6	4.326,4	34.747,0	40.739,0	11.375,3	4.682,4	12.624,7
Derechos de degüello	135.332,8	121.445,8			195.569,6	42.983,3	33.917,6
Derechos de Tabaco		151,8			65.896,7	13.521,0	8.400,4
Impuesto minas + derechos de títulos	12.804,6	7.864,2	13.297,5	27.053,5	11.385,5	20.039,9	9.041,3
Otras contribuciones	11.607,9	6.611,7	15.600,0	25.915,3	9.396,0	102.002,7	87.266,5
Contribuciones recaudadas	880.934,2	473.945,5	282.346,1	359.815,8	586.062,4	748.585,2	869.447,3

⁴⁵⁸ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888.*

Con el triunfo de la Regeneración, se inició un drástico proceso de centralización que le arrebató muchas contribuciones al nuevo Departamento. Los impuestos de degüello de ganado mayor, de denuncia, título e impuesto de minas, papel sellado y gran parte de los derechos de importación –que reemplazaron a los derechos de consumo–, quedaron en cabeza del gobierno nacional; y al Departamento de Antioquia le correspondió la renta de licores destilados, la del degüello sobre el ganado menor, el del anís, y la del tabaco. Naturalmente, esas disposiciones causaron malestar, como indicó el Secretario de Hacienda en 1888: “Siendo la riqueza minera especial para determinados departamentos, parece de justicia que ellos derivaran el producto de los impuestos que tuviera a bien fijar el gobierno de la república, para atender a sus gastos, especialmente ahora que es de su cargo el pago de los sueldos de los alcaldes y secretarios municipales y de la policía de los distritos”⁴⁵⁹. Los cambios también implicaron que el Departamento de Antioquia tuviera que responder por el empréstito voluntario que había contratado para comprar armamento, por los diversos negociados con los bancos particulares, por el saldo faltante de la rescisión del contrato sobre el ferrocarril de Antioquia con Cisneros, por el pago de los salarios de los Alcaldes de los municipios y sus respectivos secretarios; y por los gastos de la policía en esos mismos sitios.

3.3 Licores destilados y derechos de consumo

Sin duda, como permite apreciar el gráfico 3-7, los licores destilados fueron la principal contribución durante todo el período federal. En términos legales, este rubro consistía en “[...] el monopolio que de los [licores] del país se ha reservado el Estado y en el impuesto de consumo establecido sobre los extranjeros [...]”⁴⁶⁰. Los problemas referidos a su funcionamiento fueron relativamente pocos, quizás porque no lo administró directamente el Estado sino que lo arrendó mediante el sistema de remates. La Ley del 14 de noviembre de 1856⁴⁶¹, señaló que el recaudo sería entregado a particulares, quienes al obtener el privilegio tenían que luchar contra el fraude, el cual ya no sería contra el Tesoro sino contra

⁴⁵⁹ Guillermo Restrepo, *Memoria que el Secretario de Hacienda y Fomento presenta al señor Gobernador del Departamento, 1888*. Medellín: Imprenta del Departamento.

⁴⁶⁰ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.19 – 22.

⁴⁶¹ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.17-20. El Constitucional de Antioquia. No.89, Medellín, febrero 12 de 1857.

los intereses de quienes lo arrendaban⁴⁶². El éxito relativo de esta contribución, evidentemente, era un arma que siempre se esgrimía en los debates contra los defensores de la tributación directa⁴⁶³.

Frente a la crítica, bastante obvia, que indicaba que la creación legal de un monopolio vulneraba el principio de la libre empresa, se respondía que el licor, al ser un vicio, permitía hacer una excepción. Las autoridades reconocían que ese tipo de gravamen no era deseable en actividades o industrias dedicadas a producir bienes de consumo básico, y menos en aquellas que generaran mucho empleo; pero dadas las reservas morales que había frente al alcohol, y entendiendo que era un impuesto que solo pagarían quienes quisieran consumir bebidas alcohólicas, podía aceptarse por razones de conveniencia práctica⁴⁶⁴. Eso sí, el debate no siempre se mantenía en el plano teórico, y en más de una ocasión, se acusó a los críticos del sistema de estar reclamando en contra de la medida porque se dedicaban, o pretendían hacerlo, a la producción de licores sin estar autorizados por ley.

En 1863, cuando los liberales accedieron al poder, se suspendió temporalmente el monopolio de licores: “[...] desde la publicación de la presente ley serán libres en el Estado la introducción, producción y venta de licores destilados”⁴⁶⁵. Pero esa medida fue derogada cuando los conservadores recuperaron el control del Estado en 1864. La administración Berrío, rápidamente reorganizó y arrendó nuevamente el recaudo. Como se indicó, la administración de los remates era sencilla y económica; y frente a la queja, que no fue tan común como podría pensarse, del enriquecimiento exagerado de los asentistas –los favorecidos con los remates–, siempre se dijo que las ganancias de esos agentes no eran desmedidas ni suponían ningún detrimento para los ingresos del Estado. Por ejemplo, la prensa oficial, haciendo eco de esa posición, indicaba que:

⁴⁶² Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.34 – 37.

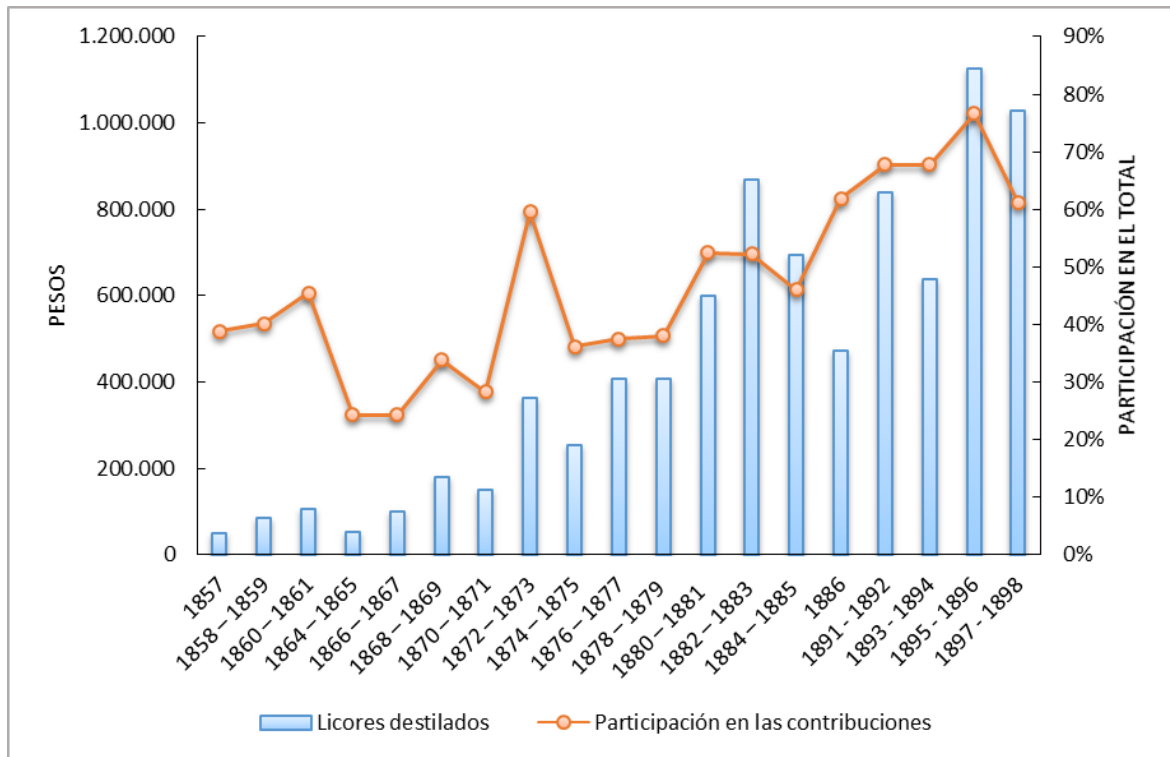
⁴⁶³ Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.1 – 8. *El Estado* No.5, 1858.

⁴⁶⁴ *El Estado*. No.4, 1858. *El Estado*. No.5, 1858. Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.34 – 37.

⁴⁶⁵ Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.1 – 8.

En la contribución de aguardiente que está rematada los asentistas no sacan mayor ganancia que la que obtendrían si la industria fuera completamente libre; por consiguiente, el pueblo no paga en realidad otra contribución que la que entra en las arcas públicas. [...] Los asentistas pagan el valor del remate por cuatrimestres vencidos sin que haya sido necesario hasta ahora trabar ejecución contra ninguno de ellos. De otro lado, esta contribución es voluntaria porque a nadie obligan a hacer uso del licor⁴⁶⁶.

Gráfico 3-7: Presupuesto de licores destilados y participación en el total de contribuciones, 1857 – 1898⁴⁶⁷



Un problema muy interesante surgió en 1865 por cuenta de:

⁴⁶⁶ El Alcance, No.11, 1864.

⁴⁶⁷ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

[...] la resolución del Senado de Plenipotenciarios, anulando el artículo 1 del decreto de 15 de julio de 1864, en la parte que monopoliza los licores destilados extranjeros, con lo cual desmerece considerablemente la renta, no tanto por lo que deje de producir, cuanto por los inconvenientes que surgirán en lo sucesivo [...] ⁴⁶⁸.

El inconveniente radicaba en que la contribución ya se había rematado, lo que suponía que los asentistas perderían su dinero. La sugerencia del Secretario de Hacienda, consistió en que se le pusiera un impuesto a dichas mercancías por derechos de consumo y que lo recaudado se le entregara a los asentistas como una especie de indemnización ⁴⁶⁹. En ese sentido, el secretario Moreno se preguntaba: “¿Tienen derecho los asentistas, según la ley, a ser indemnizados de los perjuicios que les sobrevenga por la supresión de un monopolio? ¿Cuáles arbitrios conviene escojitar para sustituir la renta suprimida?” ⁴⁷⁰. Eso sí, aclaraba que: “Se supone que esto lo sabían los rematadores, o debían saberlo, porque la ignorancia del derecho no los favorece; i deben saber tambien que una vez sometido el Estado al Gobierno de la Unión, se halla en el caso de obedecer la Constitución, leyes i decretos emanados de este” ⁴⁷¹.

Ese problema pudo subsanarse, pero ello no significó que desaparecieran las dificultades. En principio, como quedó estipulado en el Decreto del 14 de enero de 1864, se pensó que el monopolio de la producción y venta de licores destilados bastaría para asegurar los ingresos del Estado, pero pronto se vio que esa medida era insuficiente, y en junio de ese mismo año, hubo que reimplantar el impuesto a la introducción de licores, tanto del exterior como de otras regiones del país ⁴⁷². En 1866, se declaró que los licores extranjeros se podían transportarse libremente a través del Estado, pero utilizando una guía, y pagando el impuesto respectivo en el distrito donde se consumieran ⁴⁷³. Esa medida, generó una nueva polémica, porque algunos asentistas consideraron que de esa forma les sería

⁴⁶⁸ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1865*, p.8 – 10.

⁴⁶⁹ *Ibid*, p.10 – 12.

⁴⁷⁰ *Ibid*, p.9.

⁴⁷¹ *Ibid*, p.10.

⁴⁷² *Ibid*, p.11.

⁴⁷³ Boletín Oficial. No.149. Medellín, marzo 26 de 1866, p.100-101.

imposible otorgar licencias para la venta de licores extranjeros, después de concluidos los remates. El gobierno, con la Resolución del Despacho de Hacienda del 16 de Octubre de 1868 –publicada en el Boletín Oficial número 318–, logró amainar los ánimos, estableciendo un compromiso entre los dos bandos enfrentados.

Como era de esperar, hubo muchos fraudes en el pago de esta contribución. Además, siempre fue problemático tener que poner algunos servidores públicos a vigilar y castigar a los defraudadores⁴⁷⁴, tarea, que por lo menos en teoría, era únicamente responsabilidad de los asentistas privados. Al comienzo las penas que se impusieron fueron relativamente bajas, pero el Decreto del 1 de agosto de 1868 las endureció considerablemente⁴⁷⁵. Era una salida bastante predecible que ilustra, una vez más, la fuerte interrelación entre política y economía. Para el Estado era esencial mantener sus ingresos, y dado el sistema elegido, la mejor forma de lograrlo era trabajar mancomunadamente con los agentes privados.

Los cálculos hechos por los rematadores sobre el producto de ese impuesto no siempre fueron correctos. En 1869 y 1870 por ejemplo, los estimativos fueron tan exagerados que no se pudo cumplir con las metas y varios asentistas fueron a la bancarrota⁴⁷⁶. Sin embargo, más allá de todos los problemas, y desafiando los pronósticos que hacían sus críticos, que opinaban, infundadamente, que el consumo de licores estaba disminuyendo, durante la década de 1870, tal y como se observa en el gráfico 3-7, esa contribución le proporcionó al Estado más del 30% de sus ingresos⁴⁷⁷. Por consiguiente, los Secretarios de Hacienda mantuvieron un monitoreo constante sobre ese rubro y siempre se preocuparon por aumentar el recaudo. Esos reclamos se materializaron en medidas concretas, como por ejemplo, en la que equiparó las tarifas que se le cobraban a los licores

⁴⁷⁴ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.20 – 21. Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.36 – 37. Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.16 – 17. Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.16 – 18.

⁴⁷⁵ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.12 – 16.

⁴⁷⁶ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.7- 10.

⁴⁷⁷ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.3 – 5.

producidos en otros Estados con la de los que se traían del exterior⁴⁷⁸, o la Ley 234 de 1873, que incluyó a los vinos y los licores fermentados en la lista de bebidas alcohólicas a gravar⁴⁷⁹.

En 1875, el recién posesionado Secretario Luis María Mejía, señaló que esas modificaciones compensarían una caída en los montos percibidos por los remates –que todavía sufrían las consecuencias de las quiebras del lustro anterior–, y que serían más que suficientes para resolver todos los problemas del Tesoro del Estado⁴⁸⁰. De hecho, le parecía que darían un rendimiento tan alto, que incluso llegó a considerar la posibilidad de suprimir otros impuestos⁴⁸¹. En su concepto, algunas modificaciones a los impuestos al licor y al tabaco, bastarían para sostener toda la estructura del Estado⁴⁸². Aunque la idea era algo extrema y no tenía demasiado respaldo, la guerra eliminó cualquier posibilidad de implementarla. La confusión tarifaria que vino después, y que se prolongó hasta bien entrada la década de los ochenta, no minó la importancia del impuesto a los licores. Es más, como ilustra el gráfico 3-7, con la llegada de la Regeneración, dado que muchas rentas y contribuciones pasaron al control del Gobierno Nacional, como el degüello de ganado mayor, y los asociados a la minería⁴⁸³, el impuesto a los licores destilados se volvió aún más importante dentro de la estructura del recién constituido Departamento de Antioquia.

En cuanto a los derechos de consumo, el segundo impuesto en importancia, se trató de una contribución que se cobraba una sola vez por la introducción o producción de las mercancías en el Estado. Dado el enorme movimiento comercial de la región, incluso con tarifas bajas, era lógico que ese gravamen tuviera una alta participación en los ingresos del Estado. Al igual que sucedió con los licores, durante los primeros años de existencia del Estado, la tarifa se mantuvo relativamente constante y en niveles bajos, pero luego de

⁴⁷⁸ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.22 – 25.

⁴⁷⁹ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.16 – 21.

⁴⁸⁰ Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*, p.9 – 12.

⁴⁸¹ *Ibid*, p.14.

⁴⁸² *Ibid*, p.47-53.

⁴⁸³ Guillermo Restrepo, *Memoria que el Secretario de Hacienda y Fomento presenta al señor Gobernador del Departamento, 1888*, p.7.

la guerra de 1876 y 1877, se elevó considerablemente y sufrió enormes oscilaciones. Muchos llamados a elevar los impuestos se concentraron específicamente en este tributo, excepto en los meses de posguerra, cuando se establecía una especie de consenso en torno a su disminución para reactivar la economía.

Entre los productos gravados, estaban las mercancías extranjeras, las mercancías manufacturadas del país, los cigarros y cigarrillos, el cacao, el tabaco, tanto el producido en el Estado como fuera de él, la cera de laurel, el anís y la harina de trigo, por solo señalar los más representativos. Claro que los ramos más importantes siempre fueron los impuestos pagados por la introducción de mercancías extranjeras y por las manufacturas que se traían del resto del país⁴⁸⁴. Como se puede observar en el gráfico 3-8, en términos relativos, jugó un papel especialmente importante al comienzo de la vida del Estado. Con la Ley del 5 de marzo de 1857, que reglamentó este impuesto, se logró recaudar una suma de fondos muy importante, que permitió paliar las necesidades más urgentes que enfrentaba el gobierno⁴⁸⁵. El impacto fue doble: por una parte, mejoró sustancialmente la situación fiscal del Estado; y por otra, se convirtió en un arma de los defensores de la tributación indirecta, ya que se trataba de un impuesto que no era demasiado perceptible, pues no se cobraba al momento de la introducción de la mercancía, sino cuando esta se ponía a la venta en el mercado⁴⁸⁶.

Inicialmente, dentro de este rubro, se incluyeron las sumas que se cobraban por el tabaco traído de Ambalema –solo se constituyó en un rubro independiente en 1871⁴⁸⁷–. Ese impuesto, como se afirmaba abiertamente, además de tener un evidente carácter fiscal, pretendía proteger a los productores antioqueños. Se decía que: “el cultivo del tabaco es una especulación que da ocupación a muchos capitales i a muchos brazos; trae, pues, para el país la ventaja de abrir una nueva fuente a la reproducción de los capitales, i un campo inmenso al trabajo de las clases proletarias [...]”⁴⁸⁸. Para Demetrio Viana, ese

⁴⁸⁴ La Unión Católica de Antioquia. No.15, 1856, p.117.

⁴⁸⁵ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.4 – 5.

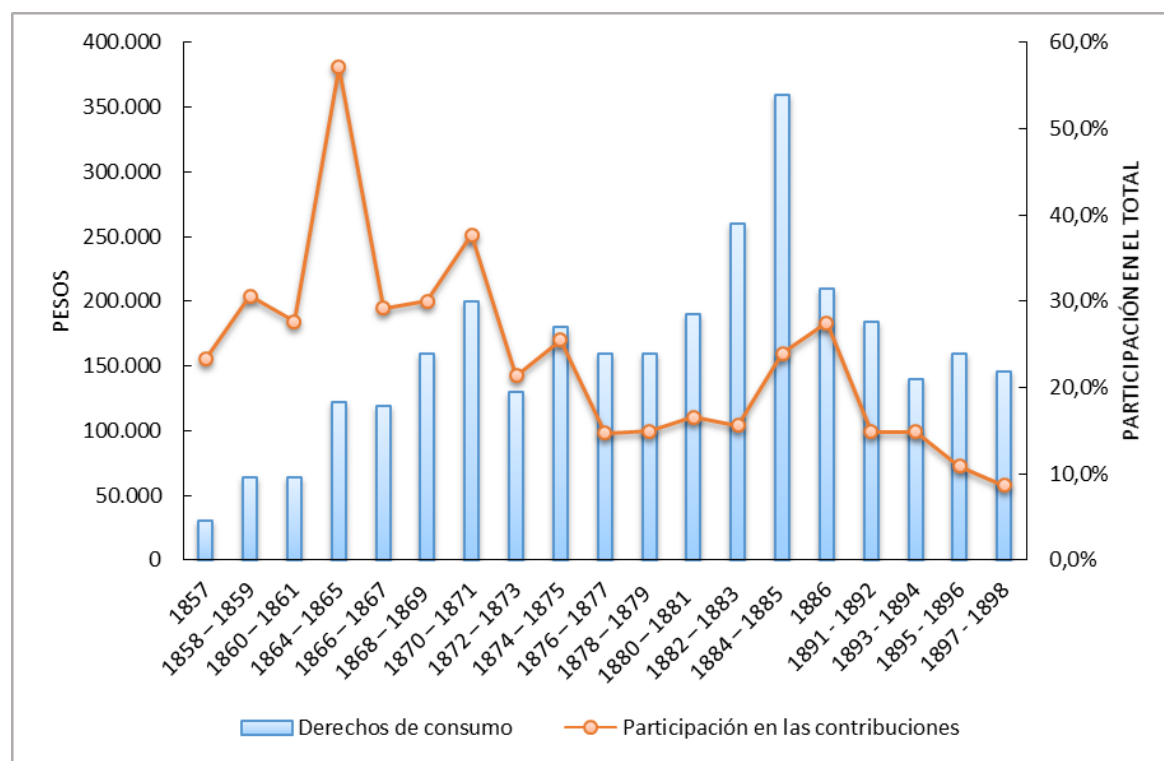
⁴⁸⁶ *Ibid*, p.6.

⁴⁸⁷ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.4.

⁴⁸⁸ Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.12.

argumento era razón suficiente para eximir de impuestos al tabaco antioqueño. Reconocía que procediendo así, el Estado vería mermados sus ingresos, pero esa pérdida sería solo temporal, pues una vez consolidada, esa industria generaría ingentes recursos que al gravarse compensarían todos los esfuerzos realizados en el presente⁴⁸⁹. Para ilustrar ese punto, presentaba el dato aproximado del cultivo de tabaco en el Estado, que puede verse en la tabla 3-7.

Gráfico 3-8: Presupuesto de los derechos de consumo y participación en el total de contribuciones, 1857 – 1898⁴⁹⁰



Los defensores del librecambismo, y quienes no estaban convencidos de esa política de fomento, argüían que la industria del tabaco, al atraer mano de obra desde otros sectores, estaba generando aumentos de salarios en la agricultura y la minería. Además, al proteger

⁴⁸⁹ Demetrio Viana, *Informe del secretario de hacienda de 1857*, p.13-15.

⁴⁹⁰ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

esa industria se beneficiaba a los empresarios en detrimento de los consumidores, pues “la prima acordada al nuestro [Antioqueño], es una ventaja odiosa que se concede sobre el de Ambalema, ventaja que arranca del bolsillo del consumidor una suma igual al impuesto que paga este tabaco, i que va a parar al bolsillo de los empresarios, sin ventaja ninguna para la sociedad que la paga”⁴⁹¹.

Tabla 3-7: Cultivo de tabaco en Antioquia, 1859⁴⁹²

Departamento	Matas sembradas
Del Centro	600.000
Del Norte	53.500
Del sur	929.400
De Oriente	11.000
De Occidente	270.000
De Rionegro	131.000
Total	1.994.900

El Secretario Viana, replicaba diciendo que por las peculiaridades del proceso productivo del tabaco, podrían incorporarse trabajadores que fueran rechazados en otras actividades. En ese sentido, afirmaba que: “La industria del tabaco tiene, como ya he dicho, la ventaja de comprender diversas operaciones de detalle, que ofrecen ocupación proporcionada a las condiciones del trabajador, empleando al más robusto, i al más débil hasta las mujeres i niños”⁴⁹³. En todo caso, a pesar de las altas tasas que se cobraban, la importación no se detuvo, pues la calidad del tabaco de valle del Magdalena era muy superior, y la gente estaba dispuesta a pagar precios más altos. La discusión sobre el gravamen al tabaco importado siguió siendo un problema de primer orden por lo menos hasta 1859, año en que las consideraciones fiscales terminaron opacando a las demás alternativas⁴⁹⁴.

A finales de la década de 1850, la contribución de los derechos de consumo presentaba grandes interrogantes. Además de las evidentes carencias en infraestructura, los conflictos sociales que se presentaban en Cartagena amenazaban con obstaculizar la

⁴⁹¹ Ibid, p.13 – 14.

⁴⁹² Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.32.

⁴⁹³ Ibid, p.13.

⁴⁹⁴ Ibid, p.12.

introducción de mercancías por ese puerto⁴⁹⁵. Esa situación generó una acalorada discusión sobre la conveniencia de elevar el impuesto y de gravar también las mercancías no manufacturadas que llegaban del resto del país⁴⁹⁶. No obstante, había una especie de consenso en eximir a las telas y la maquinaria empleada en minería. En el primer caso, Viana señalaba que “[...] tampoco deberían gravarse las telas, cuyo gravamen influye en el precio de los jornales, i por consecuencia viene a ser un obstáculo para el desarrollo de la industria, por cuanto implica un aumento en el costo de producción”⁴⁹⁷.

Con esos argumentos, se pone de presente, una vez más, el equilibrio que pretendieron alcanzar los distintos Secretarios de Hacienda. Ninguna urgencia, por grave que fuera, les impedía considerar los efectos de largo plazo que tendría una medida, y en consecuencia, rara vez la necesidad inmediata de recursos los llevó a tomar medidas que pusieran en riesgo la viabilidad de una actividad determinada. Lógicamente, las excepciones llegaron de la mano de la guerra. En particular, la Ley del 3 de octubre de 1861, elevó tanto esa tarifa, que se hizo prácticamente imposible de cumplir. Pasada la conflagración, la administración Berrío derogó la ley, y se planteó la necesidad de encontrar un término medio entre el gravamen decretado en 1857 y el de 1861⁴⁹⁸. La solución se cristalizó con la Ley 10 de 1864⁴⁹⁹. Al rebajar el monto de la contribución se tuvo en cuenta que el impuesto sobre el consumo era elevado, pero que, después de todo, no era necesario rebajarlo exageradamente, pues el comercio ya se había acostumbrado a pagar tasas relativamente altas y que gracias a él, era innecesario recurrir a impuestos directos⁵⁰⁰.

Como siempre, la evasión y el contrabando eran amenazas reales que sembraban un manto de duda sobre esa contribución. La Ley del 3 de diciembre de 1857 pretendió minimizar, hasta donde fuera posible, ese riesgo. En ella se daban instrucciones claras a los colectores para que recopilaran información precisa sobre las introducciones y las

⁴⁹⁵ Ibid, p.30.

⁴⁹⁶ Ibid, p.30.

⁴⁹⁷ Ibid, p.30.

⁴⁹⁸ Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.6.

⁴⁹⁹ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1865*, p.4.

⁵⁰⁰ Molina, Víctor, *Informe del secretario de hacienda de 1864*, p.6.

exportaciones que se realizaran. Pese a que los datos recopilados eran de mala calidad, se constituyeron en una herramienta importante no solo para monitorear la evolución de los tributos, sino incluso para observar el desempeño económico del Estado, pues “[...] los datos estadísticos, además de que son de altísima importancia para la buena administración, sirven para dar una idea del desarrollo industrial i económico del Estado, i de su administración pública en sus diversos ramos, lo cual lo hará conocer en el exterior, tal como es, i no tal cual lo pinta la prensa apasionada de la capital”⁵⁰¹.

En 1865, se presentaron algunos problemas debido al fraude contra el derecho sobre el consumo de ganado, que en ese instante estaba incluido en esa contribución⁵⁰². El fraude consistía en la sustitución de hembras por machos, ya que por el degüello de los segundos, se pagaba menos impuesto. Como apuntó acertadamente Abraham Moreno: “Desde que se promulgo la lei de rentas los machos se volvieron hembras”⁵⁰³. Problemas similares se presentaron con respecto al tabaco del Estado debido a que se podía empacar en harinas o en planchas, lo que generaba el incentivo de exagerar lo declarado por el primer rubro que tenía una tasa menor⁵⁰⁴. Para las autoridades era claro que los comerciantes aprovecharían cualquier vacío en la reglamentación para aumentar sus ganancias, por eso reconocían que “El comerciante, que conoce mui bien sus intereses, sabe distribuir los precios de tal manera que la clase consumidora soporte la contribución en razón de la calidad de los efectos. Lo mismo hará, estoi seguro, el productor de tabaco sea cual fuere el derecho que se le cobre i la forma en que se establezca”⁵⁰⁵.

Demostrando gran prudencia, La Ley de 1864, ató los derechos sobre el tabaco, el anís, la cera de laurel y la harina que se produjeran en el Estado a la amortización de la deuda

⁵⁰¹ Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.25 y 26.

⁵⁰² Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1865*, p.5.

⁵⁰³ *Ibid*, p.5.

⁵⁰⁴ El tributo correspondía a 4 pesos por cada carga de tabaco que se produjera y consumiera en el Estado, y sólo de 1 peso y 40 centavos cuando estaba en harinas. En efecto, la forma de almacenamiento de este producto posibilitaba eludir el pago del mayor impuesto, esto es, el productor podría asegurar que gran parte de su cargamento estaba en harinas, dado que la vigilancia en este aspecto era casi nula.

⁵⁰⁵ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1865*, p.6.

pública⁵⁰⁶. En 1867, dado que el impuesto a la cera de laurel estaba produciendo un rendimiento mínimo y que era un gravamen que recaía mayoritariamente sobre mujeres pobres, se decidió suprimirlo⁵⁰⁷. La ya comentada discusión de 1865 sobre la defraudación de todas las rentas, también pareció clausurada en este caso gracias al Decreto del 1 de agosto de 1868⁵⁰⁸, pues en informes posteriores, se señala que realmente se logró un relativo control sobre los defraudadores de renta.

Para el bienio 1870 – 1871, se calculaba que esa contribución produciría 200.000 pesos anuales, lo que suponía que de mantenerse la paz, pronto se convertiría en el principal sustento económico del Estado⁵⁰⁹. Su éxito era tal que al pensar en futuras modificaciones, se sugería que parte de la contribución podría cederse a los distritos –se hablaba de entre el 25% y el 30%–, siempre y cuando la contribución de los licores mantuviera el ritmo esperado. Otros, sin embargo, más que pensar en redistribuirlo proponían que se hiciera una reducción general del impuesto. Al final, ninguna de las alternativas se aplicó rigurosamente, pero una parte de la contribución por degüello se terminó cediendo efectivamente a los distritos.

La Ley 182 de 1871, introdujo un cambio básico en esta contribución, pues dictaminó que el derecho se cobrase sobre el peso –tomando como unidad de medida el kilogramo–. Ese cambio generó una discusión sobre las mercancías que quedarían exentas, en particular sobre las máquinas y herramientas destinadas a la minería que, como siempre, fueron eximidas del pago⁵¹⁰. En 1874, se presentó una grave crisis dado que el monto producido fue menor al de los dos años anteriores. Se dijo, sin mucha convicción, que eso se debía a que las mercancías introducidas al Estado en 1872 y 1873 habían sido muy superiores a las necesidades del comercio, y la existencia de grandes inventarios había hecho que el

⁵⁰⁶ Ibid, p.16.

⁵⁰⁷ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.14.

⁵⁰⁸ Ibid, p.13-14.

⁵⁰⁹ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.23.

⁵¹⁰ Ibid, 14 – 15.

mercado se saturara. La caída fue de aproximadamente un 33% en 1874, y mucho se temían que decrecería aún más en los años sucesivos⁵¹¹.

En efecto, los peores presagios se cumplieron pero no debido a las fuerzas del mercado, como se puede apreciar en las cuentas que se presentan a continuación, fueron resultado de la guerra y la inestabilidad política de la segunda mitad de la década del setenta. El monto recaudado por ese impuesto solo volvería a los niveles alcanzados en 1870 y 1871, en el bienio de 1882 y 1883. Desagregando el comportamiento de esa contribución, cabe decir que en 1858 se cobraba 1,80 pesos por la introducción de una carga de mercancía extranjera de 125 kilos⁵¹². En 1863, el pago había subido a los 8 pesos⁵¹³ y en 1871, luego de los debates ya reseñados, se ubicaba en 6,50 pesos por carga⁵¹⁴. En 1875, tratando de solventar la caída del recaudo, la cifra se elevó a 1 peso por cada 12,5 kilogramos, lo que significaba que por 125 kilos se cobraban 10 pesos⁵¹⁵. En 1876, se duplicó la tasa y en 1878, se disminuyó a la mitad⁵¹⁶. En 1882, se elevaron en un 50% los derechos de consumo con el fin de garantizar la financiación del ferrocarril⁵¹⁷, y en 1885, se aumentaron una vez más un 50%, esta vez con el fin de solventar los gastos ocasionados por la última guerra civil. Al final de ese año, después de todas esas modificaciones, la contribución estaba fijada en 18 pesos por carga.

En cuanto a las mercancías manufacturadas en el país, la contribución exigida en 1858 estaba en 1 peso por carga de 125 kilogramos⁵¹⁸. En 1863 se elevó a 4 pesos⁵¹⁹, y en 1871 disminuyó a 3 por carga. En 1875 aumentó a 4,50 y en 1876 se duplicó. En 1878 se redujo a la mitad, y posteriormente, en 1882, volvió a elevarse. En 1885, siguiendo las

⁵¹¹ Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*, p.10 – 11.

⁵¹² El Constitucional de Antioquia. No.153, 1858, p.665.

⁵¹³ Gaceta Oficial. No.10, 1863, p.44.

⁵¹⁴ Boletín Oficial. No.48, 1871, p.354.

⁵¹⁵ Boletín Oficial. No.839. Medellín, agosto 30 de 1875, p.925.

⁵¹⁶ Boletín Oficial. No.160. Medellín, agosto 9 de 1876, p.643.

⁵¹⁷ Registro Oficial. No.718. Medellín, mayo 24 de 1882, p.2535.

⁵¹⁸ El Constitucional de Antioquia. No.153, 1858, p.665.

⁵¹⁹ Gaceta Oficial. No.10, 1863, p.44.

mismas oscilaciones que las mercancías extranjeras, el pago queda fijado en 5,40 pesos por carga de 100 kilogramos, o lo que es lo mismo, en 6,75 por carga de 125 kilogramos⁵²⁰.

Vale la pena detenerse también en el tabaco no producido en el Estado. En 1858, se pagaba por ese producto 7 pesos por cada carga de 125 kilogramos. En 1863 se rebajó a 6 pesos, y para 1871 se cobraba 0,60 por 12,5 kilos, es decir, 6 pesos por una carga de 125 kilogramos. En 1875 su precio llegó a los 10 pesos, y después de muchos cambios, en 1885 retornó a ese mismo valor –aunque su presentación puede generar equívocos, porque se decía que valía 8 pesos una carga de 100 kilogramos⁵²¹–. El énfasis que siempre se hizo en el tabaco importado no quiere decir que la producción local no se gravara. Este comenzó a cobrarse en 1863 a 4 pesos por carga, en 1871 se disminuyó a 3 –y el que se vendía en harinas solamente a 1,50–. En 1877 el impuesto se fijó en 5 –2,50 para las harinas–, y en 1885 se incrementó el gravamen un 50%.

Otras mercancías como los cigarrros y cigarrillos, al comienzo pagaban 20 pesos por cada carga; en 1864 este impuesto disminuyó a 8 y seguía en ese precio en 1871. En 1875 se pagaban 12,50 y en 1885 el gravamen quedó en 12 pesos por cada 100 kilogramos, es decir, 15 la carga de 125 kilogramos. Por el cacao, había que pagar 5 pesos por carga en 1873 y 4 de 1875 en adelante hasta el fin del Estado Soberano. En 1858 se pagaban 5 pesos por carga de anís. En 1863, la cifra se elevó a 10 pesos, disminuyó a 5 en 1864, a 4 en 1871, y se incrementó nuevamente a 8 desde 1875 hasta 1885.

En resumen, la contribución de derechos de consumo se elevó durante el conflicto de comienzos de los años sesenta y luego, cuando los conservadores se afianzaron en el poder. La cifra disminuyó al final de la década hasta situarse en el mínimo hacia 1871. Posteriormente, la disminución de los volúmenes, fenómeno que no solo dependió de las decisiones locales sino también de la crisis mundial que por esa época estaba golpeando a Estados Unidos y los países europeos y que, de un modo u otro, afectó la importación de mercancías, obligó a las autoridades a elevar la tasa, como forma de compensar la

⁵²⁰ Registro Oficial. No.718, 1882, p.2535. Boletín Oficial. No.78. Medellín, noviembre 18 de 1885, p.625 – 626.

⁵²¹ Boletín Oficial. No.78, 1885, p.625 – 626.

menores cantidades que estaban entrando al Estado. Esa medida, aunque alivió en algo las finanzas públicas en el corto plazo, a la larga contribuyó a deprimir más la actividad económica.

La guerra y la inestabilidad que siguió, fue la nota predominante durante toda la segunda parte de la década. Las medidas fueron erráticas, haciendo que la estabilidad no retornara sino hasta bien comenzada la década del ochenta. En ese momento, la necesidad de financiar el ferrocarril hizo que las autoridades, sin importar cuál era su posición al respecto, tuvieran que mantener los impuestos altos con el fin de financiar la obra⁵²². Es importante destacar que en todas las discusiones del período, siempre se tuvo en cuenta el impacto que sobre el resto de la economía podría tener cualquier medida impositiva. La idea de incentivar el desarrollo de ciertos sectores también hizo parte de esa evaluación. Hasta 1875 una serie de mercancías se mantuvieron libres del gravamen: el hierro, el acero, el plomo en bruto, el azogue, el azufre, el nitro, los pisones, los quijos o ejes para las máquinas, los barretones, taladros, palas, almádanas, pico, agujas para dar tacos, y en general, las máquinas que pesaban entre 100 y 800 kilogramos.

En 1869 también se suprimió el cobro a la harina de trigo y a los materiales necesarios para la producción de telas⁵²³, para plantar cacao, añil, morera, y también los que se requerían para desarrollar la apicultura y establecer una ferrería⁵²⁴. El mismo tipo de política de incentivo se aplicó en 1877, cuando se liberó de todo impuesto la materia prima y la maquinaria necesaria para la producción de cerveza. En 1881, se ampliaron las exenciones a todo lo relacionado con la explotación de minas de hierro, mercurio, plomo y sus respectivos productos⁵²⁵. Esa política industrial sufrirá un duro revés en 1885, cuando todos esos productos fueron gravados con un valor de 4,50 pesos por carga de 125 kilos. Finalmente, puede afirmarse que los gobiernos antioqueños siguieron una política activa de fomento a la industria, una política que no fue exclusiva de ningún gobierno, sino que hacía parte de una especie de consenso sobre cómo debía realizarse el manejo

⁵²² Registro oficial. No.718. 1882, p.2535.

⁵²³ Boletín Oficial. No.357. Medellín, octubre 2 de 1869, p.369.

⁵²⁴ Boletín Oficial. No.346. Medellín, agosto 17 de 1869, p.277.

⁵²⁵ Registro Oficial. No.480. Medellín, febrero 5 de 1881, p.1507.

económico, y eso más allá de las divisiones que existían en otras esferas de la economía y la política.

3.4 Otras contribuciones

El derecho de degüello se cobraba por cada cabeza de ganado mayor o menor que se diera al consumo. Aparece por primera vez en 1861 con la Ley del 31 de octubre de ese año, e inicialmente se implementó para balancear el presupuesto de 1862 y cubrir el déficit de 1861. La tarifa se estableció en 8 pesos por consumo de ganado mayor y 2 por el de ganado menor. Al mismo tiempo se cobraba el 20% del valor de la carne y grasas que se introdujeran al Estado, o 4 pesos por arroba de ambas. Hasta la expedición de esa ley, el derecho de degüello era potestad de los distritos, y sólo vuelve a caer bajo su responsabilidad en 1871, en forma parcial, con la ley 182, que les cedió las dos terceras partes del mismo⁵²⁶.

En 1863 se presentó una curiosa anomalía con este impuesto: el Estado cobró 4 pesos por cabeza de ganado mayor y 2 por ganado menor⁵²⁷. Lo extraño es que simultáneamente el distrito de Medellín estaba cobrando 2 pesos por cabeza de ganado mayor y 0,50 por cada cerdo⁵²⁸. Esa duplicidad de cobros fue muy poco frecuente, pues siempre estuvo muy claro cuales impuestos correspondían al Estado y cuales a los distritos. Ya en el presupuesto del bienio 1866 – 1867, la cuantía recaudada por este rubro adquirió gran importancia y llegó a ocupar, temporalmente, el primer lugar en las cifras presupuestadas⁵²⁹ y el tercero en las que se recaudaron realmente⁵³⁰ –ver tablas 3-5 y 3-6, y gráfico 3-9–.

Al parecer, esa contribución siempre causó gran disgusto entre los contribuyentes, no solo porque recaía sobre toda la población sino también porque afectaba principalmente a las

⁵²⁶ Boletín Oficial. No.183. Medellín, septiembre 20 de 1871, p.449.

⁵²⁷ Gaceta Oficial. No.10, 1863, p.44.

⁵²⁸ Gaceta Oficial de Antioquia. No.22, 1863. Gaceta Oficial de Antioquia. No.24, 1863, p, 111.

⁵²⁹ Abraham Moreno. Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869, p.3.

⁵³⁰ Ibid, p.3.

personas más pobres. La presión hizo que en 1864⁵³¹ fuera disminuido a 2 pesos por cabeza de ganado mayor macho, 1,80 pesos por hembra de ganado mayor y 0,80 por cada cabeza de ganado menor⁵³². Un poco después, en 1867, se consideró seriamente disminuir o suspender esa contribución como ayuda a la población de menores recursos, ya que la carne se veía como un artículo de primera necesidad⁵³³. Sin embargo, dada la importancia que había alcanzado dentro de las finanzas estatales, nunca pudo ser eliminado⁵³⁴, y peor aún, cada vez se aplicaron medidas más estrictas para combatir el fraude.

En 1871, como parte de la idea de eliminar la tributación directa en los distritos, se sugirió transferirles la mitad de los fondos recaudados por concepto de degüello. El problema con esa idea, que finalmente se implementaría al año siguiente, fue que se acompañó de una reducción de las tarifas a la mitad y de la eliminación de la distinción entre machos y hembras en el ganado mayor, lo que hizo que el monto recaudado se redujera a una cuarta parte⁵³⁵. En ese punto, las tasas impositivas eran de 1,50 y 0,50 pesos por cada cabeza de ganado mayor o menor respectivamente⁵³⁶. Cumpliendo con lo ordenado por la ley, entre 1872 y 1875 lo que ingresó a las arcas del Estado por este concepto se trasladó en su totalidad a los distritos⁵³⁷.

Sin embargo, esa política no tuvo continuidad porque en 1875, se hizo una nueva reforma que ordenó que a los distritos les correspondiera solo el 75% de lo cobrado por cabeza de ganado mayor, y 62,5% del ganado menor⁵³⁸. La modificación tuvo origen en la insistencia de un grupo que argumentaba que el traspaso de esa contribución a los distritos, estaban

⁵³¹ Boletín Oficial. No.29. Medellín, junio 2 de 1864, p.210 – 221. Boletín Oficial. No.30. Medellín, junio 21 de 1864, p.221.

⁵³² Boletín Oficial. No.48. Medellín, agosto 20 de 1864, p.353.

⁵³³ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.6 – 10.

⁵³⁴ *Ibid*, p.6.

⁵³⁵ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.22 – 25, 30 – 34.

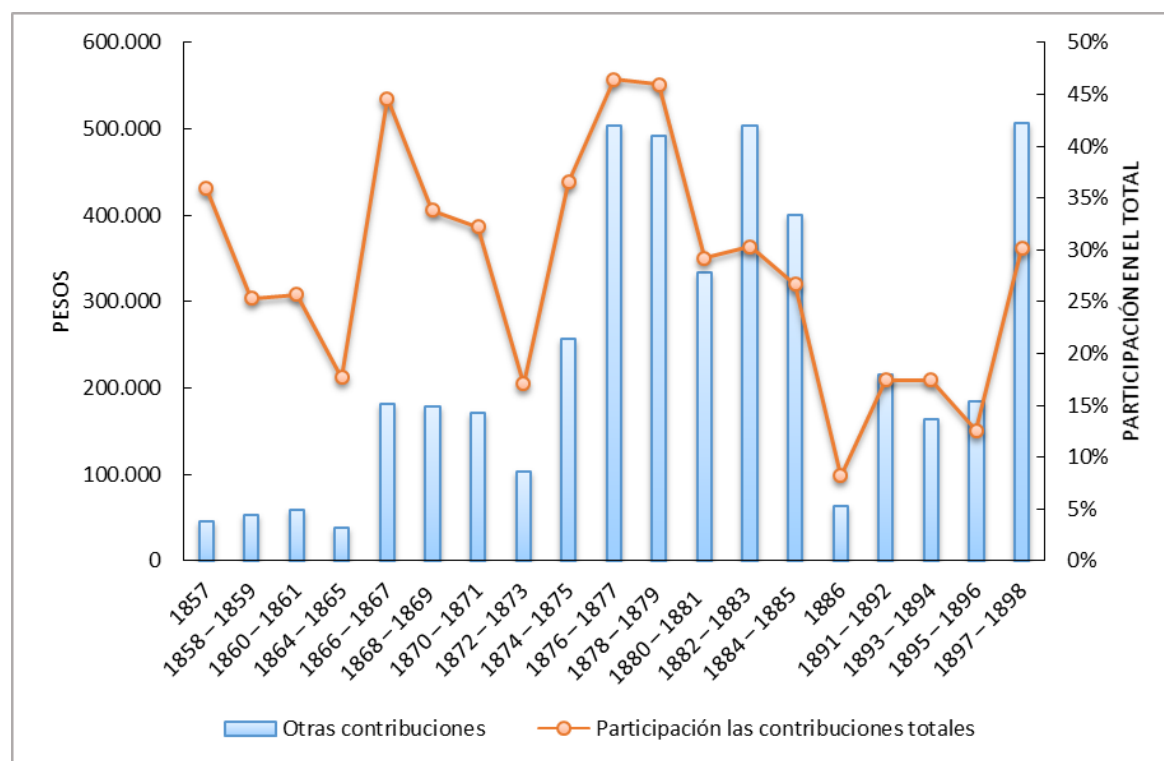
⁵³⁶ Boletín Oficial. No.483, p.449-452.

⁵³⁷ Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*, p.1 – 6.

⁵³⁸ *Ibid*, p.12 – 15.

perjudicando severamente las finanzas del Estado⁵³⁹. Ese año, las tarifas quedaron fijadas en 2 pesos para el ganado mayor y 0,80 por cabeza de ganado menor, de los cuales le correspondería a los distritos 1,50 y 0,50 respectivamente⁵⁴⁰. Al igual que con otras contribuciones, la guerra de 1876 y 1877, hizo que las autoridades duplicaran las tasas con el fin de incrementar los montos recaudados. Lamentablemente para los distritos, esa coyuntura se aprovechó para reducir sus ingresos porque la totalidad de los nuevos ingresos fueron a parar a la arcada del Estado⁵⁴¹.

Gráfico 3-9: Comportamiento de otras contribuciones (hipotecas y registro, papel timbrado, aprovechamientos, derechos de degüello, derechos de tabaco, entre otras) y participación en el total de contribuciones, 1857 – 1898⁵⁴²



⁵³⁹ Ibid, p.16 – 25, 28 – 30.

⁵⁴⁰ Boletín Oficial. No.839, p.925-926.

⁵⁴¹ Boletín Oficial. No.160, 1876.

⁵⁴² *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

Finalmente, entre agosto de 1876 y mayo de 1877, un nuevo decreto sobre Bienes y Rentas aumentó las contribuciones de ganado mayor y menor a 10 y 3 pesos respectivamente, ordenando que no se entregara ninguna parte de estos dineros a los distritos⁵⁴³. Posteriormente el producto de este gravamen volvió a las cantidades de 2 y 0,80 pesos⁵⁴⁴, manteniéndose así hasta 1886, con pocas variaciones en ciertos períodos, para quedar a finales de ese año como contribución nacional, con un valor de 4 pesos por cada cabeza de ganado mayor⁵⁴⁵.

Por su parte, el papel timbrado era una contribución que se pagaba con base en el papel que debía utilizarse para realizar ciertos trámites previstos por la ley. A finales de la década de 1850, se pensó que se convertiría en uno de los rubros más importantes⁵⁴⁶, al lado de contribuciones como las de hipoteca y registro, derechos de título e impuesto sobre minas. Como en el caso del licor, se decía que no era inequitativo pues no afectaba a la comunidad en general sino solo a las personas que requerían el servicio, de modo que, aunque podía argumentarse que se trataba de un impuesto directo, sus características prácticas lo equiparaban más con uno indirecto. De hecho, en la prensa se defendía esa posición diciendo que “[...] no porque se saque directamente de los contribuyentes el impuesto de la contribución, sino porque lleva en si la ventaja de las contribuciones indirectas, es decir que se paga voluntariamente”⁵⁴⁷. De nuevo, la ventaja estaba en que el usuario pagaba sin ser muy consciente de que se trataba de una contribución⁵⁴⁸.

El comportamiento de la renta estuvo supeditado en gran medida a la paz y a la guerra; durante los períodos de guerra, y a causa de la inseguridad que ella producía en los negocios⁵⁴⁹, el rendimiento de esta contribución disminuía notoriamente; y como es lógico, en épocas de paz su producción aumentaba⁵⁵⁰. La reglamentación de esta contribución presentó algunas variaciones, la más llamativa, fue la de 1875 cuando el precio del papel

⁵⁴³ Boletín Oficial. No.172. Medellín, agosto 29 de 1876, p.691-692.

⁵⁴⁴ Registro Oficial. No.4. Medellín, mayo 4 de 1877, p.23.

⁵⁴⁵ Repertorio Oficial. No.21. Medellín, noviembre 5 de 1886, p.161.

⁵⁴⁶ Álbum Mercantil. No.7. Medellín, julio 5 de 1858, p.24.

⁵⁴⁷ El Estado. No.7. Medellín, Marzo 1 de 1859.

⁵⁴⁸ Ibid, marzo 1 de 1859.

⁵⁴⁹ Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.9.

⁵⁵⁰ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.24.

pasó de dos y medio a diez centavos, y la de 1878, cuando el fracaso en la consecución de un empréstito obligó a aumentar varios impuestos en un 25%⁵⁵¹.

Los derechos de registro, muy emparentados con la contribución anterior, se cobraban por la legalización de documentos y contratos realizados entre individuos o sociedades. Fue implantado mediante la Ordenanza 47 del 3 de febrero de 1856⁵⁵². Dentro de este rubro se incluían las hipotecas⁵⁵³, y al igual que el papel timbrado, su monto fue muy importante para el Estado. Además, los argumentos utilizados por sus defensores eran muy similares:

[...] Grava los contratos con la mas estricta proporcionalidad. De esto resulta una ventaja de altísima importancia, que consiste en que el mayor número de transacciones, i las transacciones mas valiosas las hacen los ricos; por consiguiente, que estos son los que vienen a soportar la mayor parte del impuesto. Esta ventaja unida a lo módico de los derechos establecidos, a la facilidad de la recaudación, al carácter de voluntario que tiene su pago, a que entra en las arcas públicas todo lo que sale del bolsillo del contribuyente sin que se interponga un asentista o rematador, hacen que la renta indicada sea una de las mas sólidamente establecidas i que da rendimientos si no cuantiosos, seguros⁵⁵⁴.

Durante los primeros años fue difícil establecer un mecanismo que permitiera anotar o registrar documentos cuando se hubiese vencido el término legal⁵⁵⁵. Así mismo, la gran cantidad de fraudes llevó a las autoridades a exigir a los escribanos y secretarios, informes semestrales y anuales de los instrumentos registrados⁵⁵⁶. Se discutió también, aunque sin mucho éxito, la utilización de estampillas según el valor de los derechos causados, medida que en teoría contribuiría a frenar la corrupción⁵⁵⁷. Dado el énfasis que, en años recientes,

⁵⁵¹ Registro Oficial. No.64. Medellín, marzo 6 de 1878.

⁵⁵² Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.21.

⁵⁵³ Boletín Oficial. No.483, p.449.

⁵⁵⁴ El Estado. No.7, 1858.

⁵⁵⁵ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.21.

⁵⁵⁶ Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.34.

⁵⁵⁷ *Ibid*, p.35.

ha puesto la teoría en la protección de los derechos de propiedad como condición necesaria para generar desarrollo, y el aparente caos que en esa materia caracterizó al país según un lugar común que ha predominado en la historiografía –y que Malcolm Deas ha cuestionado de manera enfática⁵⁵⁸–, vale la pena destacar, como ejemplo del relativo respeto por la propiedad que prevalecía en la región y el orden que existía en todos los procesos referidos a ese materia, la ley de derechos de hipoteca y registro que se expidió en 1860, y que en sus dos primeros artículos estipulaba que:

Artículo 1º. El derecho de anotación de hipotecas, será de veinte centavos por cada cien pesos, de la suma asegurada con especial i espresa hipoteca.

Artículo 2º. El derecho de registro de los instrumentos públicos que deban registrarse será el siguiente:

1º. Veinte centavos por cada cien pesos del valor de todo contrato o instrumento escritural.

2º. Un peso por cada poder que se otorgue en el Estado.

3º. Un peso por toda cancelación que se haga.

4º. Veinte centavos por cada cien pesos del valor de los remates públicos que se celebren.

5º. Tres pesos por cada sentencia definitiva que se dice en negocio civil, que se haya ejecutoriado o pasado en autoridad de cosa juzgada.

6º. Dos pesos por cada testamento i codicilio que se otorgue [...] ⁵⁵⁹.

Esta contribución fue una de las más afectadas por las guerras, no tanto por su recaudo sino por las oscilaciones a la que era sometida. Durante la guerra civil de 1860 – 1863, se decretó el aumento de los derechos de registro de instrumentos públicos, duplicando la tarifa que se había establecido a finales de la década de 1850⁵⁶⁰. Posteriormente, Pascual Bravo, en 1863, redujo la contribución decretando pagar cinco centavos por cada cien

⁵⁵⁸ Malcolm Deas, *"Inseguridad y desarrollo económico en Colombia en el primer siglo de vida Republicana Independiente: unas consideraciones preliminares"*, en: Adolfo Meisel y María Teresa Ramírez (editores). *Economía colombiana del siglo XIX*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica, 2010, p.683.

⁵⁵⁹ El Constitucional de Antioquia. No.249. Enero 26 de 1860, p.1069.

⁵⁶⁰ El Constitucional de Antioquia. No.55.

pesos “[...] del valor de cada instrumento que se otorgue ante el notario”⁵⁶¹. En 1878, por su parte, el Presidente del Estado, Julián Trujillo mandó reducir esta contribución a la mitad, la que anteriormente, por decreto ejecutivo XXV de agosto 8 de 1876, había sido elevada al doble⁵⁶². Poco después, corroborando su inestabilidad, se decretó un nuevo aumento.

Además de los anteriores, había una serie de contribuciones menores como pontazgo, rifas públicas, mortuorias e impuestos a las sucesiones, que pesaban poco en el presupuesto del Estado. Una de ellas, los aprovechamientos, que provenían de los intereses de mora que se les cobraban a los deudores del Estado y de las donaciones e ingresos no previstos, vivió un inusitado auge entre 1876 y 1883. La razón de tal comportamiento estaba en las ayudas que otorgó la nación para el desarrollo de obras públicas, y en particular, la construcción del ferrocarril. En 1875 el Secretario Mejía, además de incluir la venta de unos bonos⁵⁶³, acusó recibo de 230.000 pesos otorgados como auxilio por el gobierno nacional “con que el tesoro de la nación debe contribuir en beneficio del ferrocarril de Antioquia y de la casa de moneda de Medellín [...]”⁵⁶⁴, según lo establecía una ley nacional de 1874.

3.5 Los impuestos a la minería

Dada la importancia que tenía esa actividad dentro de la estructura económica de la región, es necesario profundizar en los dos gravámenes a los que estuvo sujeta, pues como señaló Luis M. Mejía Álvarez en 1875, “[...] la industria minera es hoy y será por mucho tiempo la única que proporciona valores exportables para atender en el Extranjero al pago de las manufacturas que se importan al Estado”⁵⁶⁵. El primero de los impuestos, era la contribución por derechos de títulos, que era el pago requerido para denunciar una mina y así poder figurar como su propietario. Por su parte, el impuesto sobre minas, consistía en el pago que anualmente debía hacer el propietario de una mina que no se encontrara en

⁵⁶¹ Gaceta Oficial. No.22. Agosto 13 de 1863.

⁵⁶² Registro Oficial. No.64.

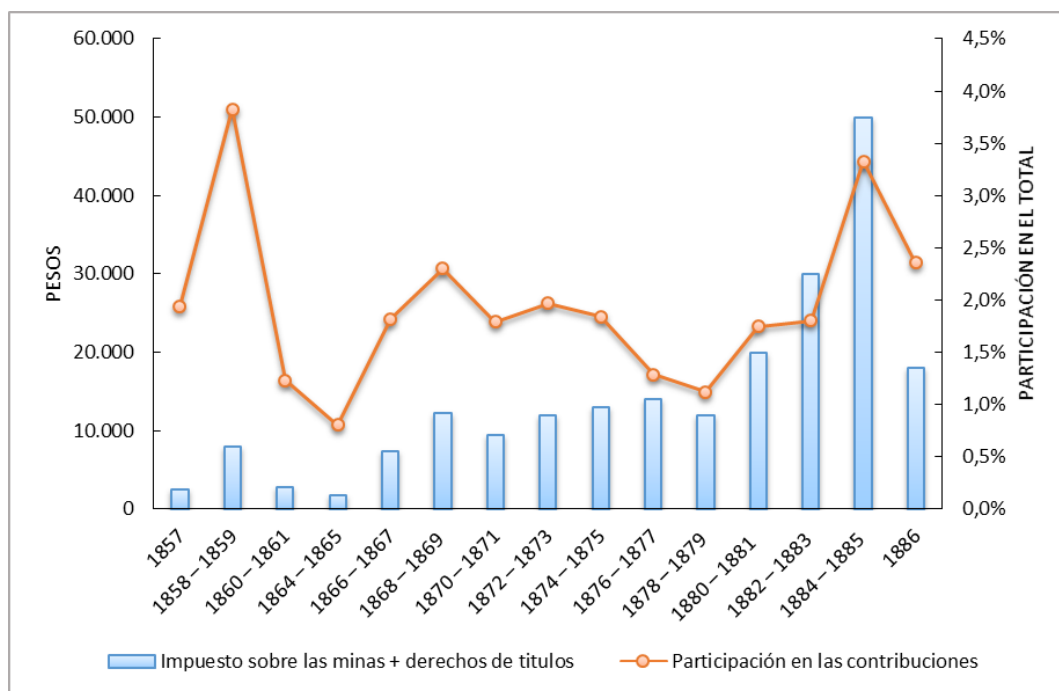
⁵⁶³ Luis María Mejía, *Informe del secretario de hacienda de 1875*, p.5-6.

⁵⁶⁴ *Ibid*, p.30.

⁵⁶⁵ Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*, p.XLXI.

operación. La importancia de esos tributos, como se observa en el gráfico 3-10, no estaba tanto en los montos que producían, que rara vez superó el 2% en el total de los ingresos del Estado, sino en el hecho de que reglamentaba y estimulaba la explotación de las minas. En particular, además de garantizar los derechos de propiedad, con el impuesto sobre minas se buscaba que los dueños pusieran a producir las minas⁵⁶⁶.

Gráfico 3-10: Presupuesto de los impuestos de minas y títulos mineros y participación en el total de contribuciones, 1857 – 1886⁵⁶⁷



La legislación minera del período colonial, que se mantuvo vigente hasta la conformación de los estados soberanos, estipulaba que las minas pertenecían a la nación. La Constitución de 1858, le otorgó la propiedad a los Estados, y cada uno de ellos definió los mecanismos mediante los cuales las explotaría. El principal objetivo del Estado Soberano de Antioquia, consistió en fomentar la industria minera dándole todas las garantías a quienes se dedicaran a esa actividad. Durante su existencia, el Estado tuvo dos códigos

⁵⁶⁶ Boletín Oficial. No. 340, p.232.

⁵⁶⁷ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888.*

mineros: el primero, consagrado en la Ley 28 del 3 de diciembre de 1864, que reglamentó como requisito para la titulación y conservación de las minas, la exigencia de trabajos continuos o discontinuos durante noventa días al año, con un solo peón y por cualquier método de explotación conocido⁵⁶⁸.

El segundo, sancionado mediante la Ley 27 del 21 de octubre de 1867⁵⁶⁹, introdujo dos elementos fundamentales: la diligencia de aviso como signo jurídico de descubrimiento – quien denuncia adquiere el carácter de poseedor ordinario–, y el pago del impuesto para indicar tenencia material y por tanto, la posibilidad de mantener la propiedad de la mina aunque no se estuviera explotando. El indudable éxito de estas medidas, reflejado en el dinamismo que exhibió la minería durante las décadas siguientes, motivó que en 1887 la misma medida fuera adoptada en la legislación nacional⁵⁷⁰. Para mantener la propiedad de una mina que no estuviese en laboreo, antes de 1857, debía pagarse una contribución de 40 pesos, que se conocía como impuesto para mantener la estaca, o derecho de estaca. A partir de ese año, para mantener el derecho sobre la mina, solo había que pagar 4 pesos por cada mina de propiedad particular que no estuviese formalmente en laboreo⁵⁷¹.

En 1861 se modificaron las tarifas; a partir de entonces se tuvo que pagar 10 pesos por el derecho de denuncia y 6 por el derecho de título⁵⁷². Luego, en 1863, se estableció que debían pagarse 8 pesos por cada mina que no se estuviera laborando. Y con la llegada de los conservadores al poder en 1864, se fijó en 6 el pago por denuncia, en 10 pesos el título de una mina de oro y 16 pesos anuales por mantener la propiedad⁵⁷³. El impuesto sobre minas que rigió a partir del código de minas de 1867 era de 2 pesos, sin importar si estaba o no en laboreo. De esa manera se terminaron los problemas concernientes a mostrar si una mina estaba explotándose, pues en la práctica, las autoridades no tenían manera de contradecir la palabra del dueño, quien como es lógico, siempre presentaba la versión que

⁵⁶⁸ Boletín Oficial. Agosto 20, 1864, p.353 – 355. Gaceta Oficial. No.10, p.44.

⁵⁶⁹ Abraham Moreno, *Informe del secretario de hacienda de 1869*, p.29.

⁵⁷⁰ Fernando Vélez y Antonio José Uribe, *Códigos de Colombia, 1890*, p.155-157.

⁵⁷¹ El artículo 15 de la ley de 3 de diciembre de 1857 indicaba: “Por cada mina de propiedad particular que no se halle en laboreo formal, se pagará un impuesto de cuatro pesos por año [...]. El pago de este impuesto equivale lo que según las leyes vigentes se llama sostener la estaca”. “Impuesto sobre minas”. El Álbum Mercantil. No.9. Agosto 5 de 1858.

⁵⁷² El Constitucional de Antioquia. No.55.

⁵⁷³ Boletín Oficial. No.48, p.355.

más le convenía para pagar menos impuestos. Para realizar el cobro se consideró la extensión de la mina en 600 metros de longitud y 240 metros de latitud. Esta área se denominó pertenencia. Por cada una de ellas se pagaban los 2 pesos antes indicados. Antes del código sólo pagaban impuesto quienes no laboraban la mina; ahora lo hacían todos los dueños de minas. La base sobre la cual se gravaba antes del código era la legua cuadrada; con el código, la base gravable pasó a ser la pertenencia.

Otro de los méritos del Código de Minas de 1867, es que al exigir y reglamentar los pasos para obtener la posesión de una mina, solucionó en buena medida el problema del denuncia de minas abandonadas que tanto ruido generaba entre todos los involucrados⁵⁷⁴. En 1871, la tarifa por el denuncia de minas estaba en 6 pesos y se continuó cobrando dos pesos para mantener la posesión de la mina⁵⁷⁵. La consignación del impuesto era sencilla, podía hacerse en las colecturías distritales, sin necesidad de ir a las administraciones particulares de hacienda o a la administración general del tesoro; además, el pago del impuesto lo podía hacer cualquier persona en nombre del respectivo interesado y tenía todo el año para ello, permitiendo así el incremento de la actividad minera.

En los informes de los Secretarios de Hacienda, se calculaba que anualmente se extraía oro por cerca de 2.500.000 pesos, lo que significaba pagos al Estado por unos 8.000 pesos anuales, o sea 32 centavos por cada 100 pesos⁵⁷⁶, suma de poca importancia si se compara con el presupuesto de rentas y contribuciones anual, promedio en el período analizado, que ascendió a 500.000 pesos aproximadamente. Pero dado que el interés de los gobiernos estaba en fomentar esa actividad, nunca se sugirió aumentar los gravámenes de forma significativa. De hecho, con el fin de combatir el fraude, en 1875 se sugirió reducir a la mitad los impuestos por denuncia, título y conservación de la mina⁵⁷⁷. Como sucedió con otros tributos, en 1876 las tarifas se elevaron debido a la guerra, pero un par de años después volvieron a sus niveles normales⁵⁷⁸, y así se mantuvieron durante el resto del período federal.

⁵⁷⁴ Abraham Moreno, *Informe del secretario de hacienda, 1867*, p.35.

⁵⁷⁵ Boletín Oficial. No.483, p.450.

⁵⁷⁶ Abraham Moreno, *Informe del secretario de hacienda, 1873*, p.20-21.

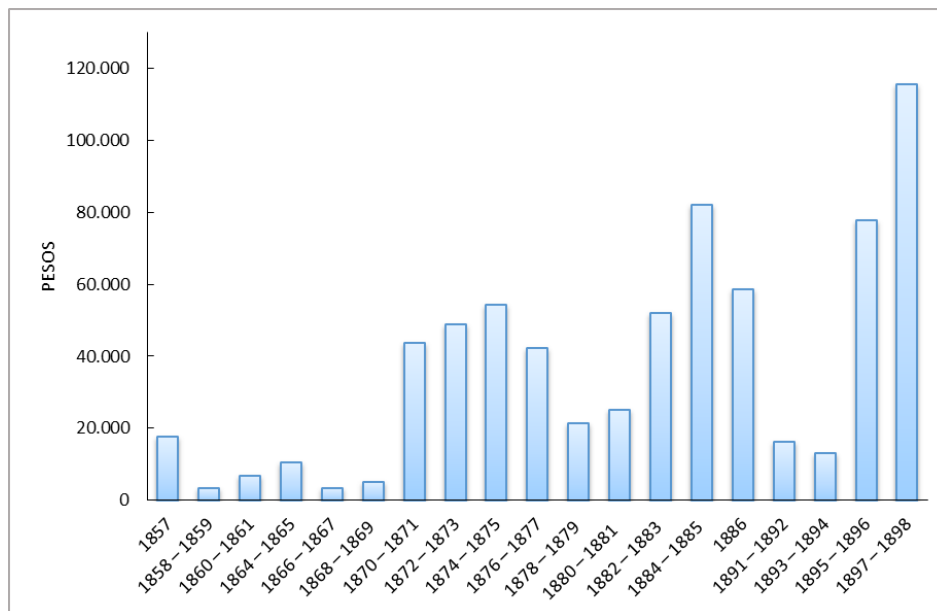
⁵⁷⁷ Luis María Mejía, *Informe del secretario de hacienda, 1875*, p.18-23.

⁵⁷⁸ Registro Oficial. No.64.

3.6 El comportamiento de las Rentas

A diferencia de las contribuciones, las rentas eran los rendimientos que producían los bienes del Estado, cuyo comportamiento era similar al de cualquier negocio particular. Aunque en los primeros años del Estado, se pensó que podrían convertirse en una importante fuente de recursos, la opinión fue cambiando cuando se hizo evidente que muchas de esas actividades siempre daban pérdidas, o que en el mejor de los casos, producían utilidades mínimas. Esa situación hizo que comenzaran a mirarse básicamente como un servicio que prestaba la administración pública a la comunidad en general⁵⁷⁹. Lógicamente, los beneficios de esa acción superaban lo meramente cuantitativo, pues era imposible calcular el mayor bienestar que generaban al conjunto de la población. La tabla 3-8 muestra, a grandes rasgos, su comportamiento a lo largo del período federal.

Gráfico 3-11: Evolución de las rentas presupuestadas entre 1857 y 1898⁵⁸⁰



⁵⁷⁹ Por ejemplo sobre la Casa de Moneda se decía en 1864 que: “las casas de moneda en los estados unidos de Colombia no deben estimarse como rentas solamente: su existencia debe apreciarse como un servicio, i sobre esto la de Antioquia lo presta de una manera especial, por cuanto favorece la industria minera, manteniendo el oro a su subido precio”. Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado*, 1864, p.17.

⁵⁸⁰ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

Tabla 3-8: Total de las rentas presupuestadas en el período 1857 – 1898 (en pesos)⁵⁸¹

	1857	1858 – 1859	1860 – 1861	1864 – 1865	1866 – 1867	1868 – 1869	1870 – 1871	1872 – 1873	1874 – 1875	1876 – 1877
Censos y alquileres	850,0	487,0	560,0	287,0	1.096,0	2.259,0	10.257,0	1.500,0	2.400,0	1.500,0
Correos	400,0		2.000,0	1.250,0	800,0	772,0	3.330,0	4.000,0	4.000,0	3.000,0
Venta de bienes del Estado	7.632,0	600,0	660,0	330,0	208,0	600,0			2.000,0	2.000,0
Casa de la Moneda				6.000,0			21.235,0	25.000,0	18.000,0	5.500,0
Imprenta							8.000,0	8.000,0	8.000,0	3.000,0
Telégrafo										7.200,0
Otras rentas	8.700,0	2.100,0	3.428,0	2.680,0	1.196,0	1.324,0	960,0	10.500,0	20.000,0	20.000,0
Rentas presupuestadas	17.582,0	3.187,0	6.648,0	10.547,0	3.300,0	4.955,0	43.782,0	49.000,0	54.400,0	42.200,0

	1878 – 1879	1880 – 1881	1882 – 1883	1884 – 1885	1886	1891 – 1892	1893 – 1894	1895 – 1896	1897 – 1898
Censos y alquileres	1.400,0	1.400,0	1.300,0	500,0	100,0	65,7	50,0	160,0	145,4
Correos	3.000,0	3.300,0	1.600,0	3.500,0	2.000,0	3.157,8	2.400,0	2.400,0	2.545,4
Venta de bienes del Estado	2.000,0	2.000,0	5.300,0	200,0	500,0	526,3	1.200,0	800,0	909,0
Casa de la Moneda	5.400,0	10.000,0	35.000,0	36.000,0	20.000,0				
Imprenta	3.000,0	2.000,0	4.000,0	20.000,0	2.000,0	1.842,1	1.400,0	2.400,0	4.545,4
Telégrafo	6.600,0	6.500,0	4.800,0	10.000,0	5.000,0			8.000,0	9.454,5
Otras rentas				12.000,0	29.000,0	10.526,3	8.000,0	64.000,0	98.181,8
Rentas presupuestadas	21.400,0	25.200,0	52.000,0	82.200,0	58.600,0	16.118,2	13.050,0	77.760,0	115.781,5

⁵⁸¹ Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.

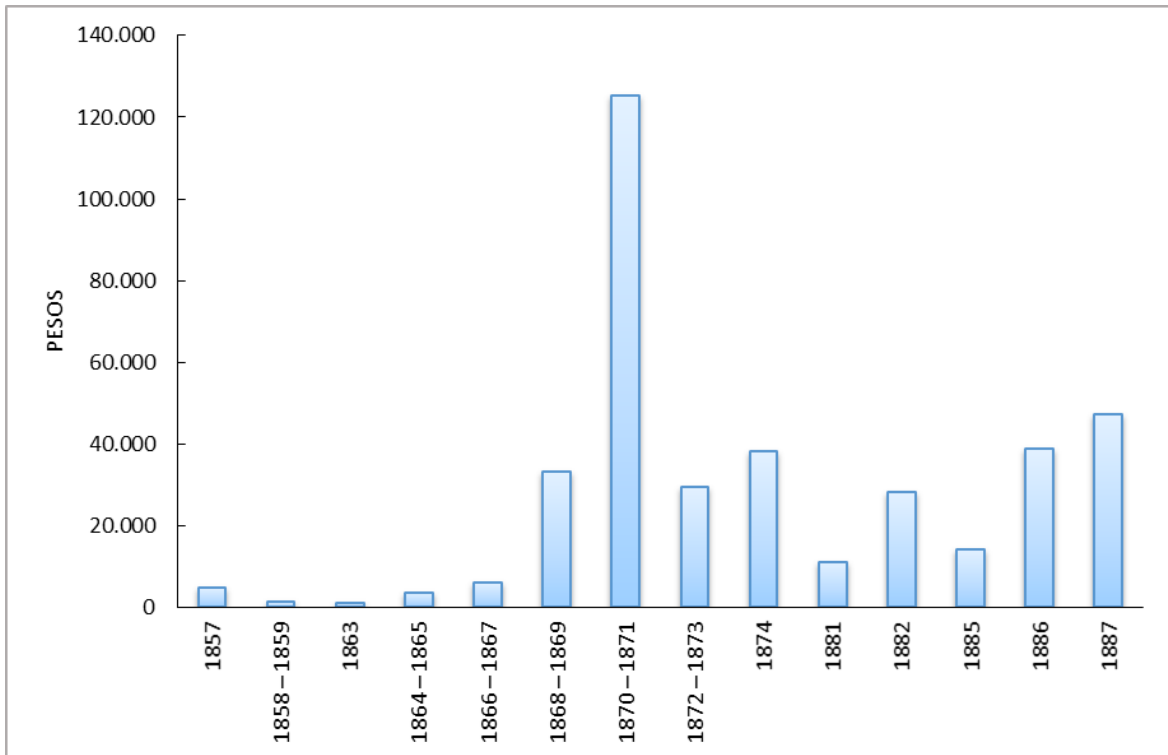
Tabla 3-9: Total de las rentas recaudadas en el período 1857 – 1887 (en pesos)⁵⁸²

	1857	1858 – 1859	1863	1864 – 1865	1866 – 1867	1868 – 1869	1870 – 1871
Censos y alquileres	653,9	402,8	918,6	1.068,6	3.123,6	7.028,2	4.340,9
Correos	376,1				894,6	2.327,1	4.265,9
Venta de bienes del Estado	411,2	492,8		1.680,3	1.511,0	3.877,1	106.747,7
Casa de la Moneda						16.378,1	
Imprenta						2.725,9	8.962,1
Telégrafo							
Ferrocarril de Antioquia							
Otras rentas	3.308,9	382,6	123,0	717,5	619,8	814,3	855,2
Rentas recaudadas	4.750,1	1.278,1	1.041,6	3.466,4	6.149,0	33.150,7	125.171,7

	1872 – 1873	1874	1881	1882	1885	1887
Censos y alquileres	2.034,8	1.090,4			33,5	95,5
Correos	5.629,5	9.273,1	776,2	1.994,4	237,1	2.218,0
Venta de bienes del Estado		2.085,3			172,4	1.269,5
Casa de la Moneda	12.267,9	2.920,6	9.027,6	12.134,7	10.247,5	18.147,2
Imprenta	8.956,7	7.188,1		2.590,7	2.240,7	1.498,4
Telégrafo			1.068,0	4.000,0		8.650,7
Ferrocarril de Antioquia						5.497,8
Otras rentas	698,8	15.468,5		7.389,4	1.359,1	9.847,6
Rentas recaudadas	29.587,6	38.025,8	10.871,7	28.109,2	14.290,2	47.224,7

⁵⁸² *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888.*

Gráfico 3-12: Rentas recaudadas en el período 1857 – 1887⁵⁸³



Como se aprecia en la tabla 3-8, la Casa de Moneda constituía la renta más significativa en términos financieros. Creada en los primeros días del gobierno de Pascual Bravo en 1863, fue cerrada entre el 8 de octubre de 1864 y el 30 de junio de 1867, fecha en la que se firmó un contrato entre la nación y el Estado para reabrir⁵⁸⁴. Su reapertura obedeció a la coyuntura generada por el conflicto político que vivió la Costa Atlántica en 1867, que ocasionó el bloqueo de los puertos y por tanto, la interrupción del comercio de Antioquia con Europa⁵⁸⁵. Como consecuencia de esa situación se detuvieron las exportaciones de oro, aumentó su oferta interna y cayó su precio en la región. La reacción de los productores, y de quienes tenían algunas reservas, consistió en atesorarlo, en espera de mejores precios en el futuro. Esa medida, perfectamente lógica desde el punto de vista

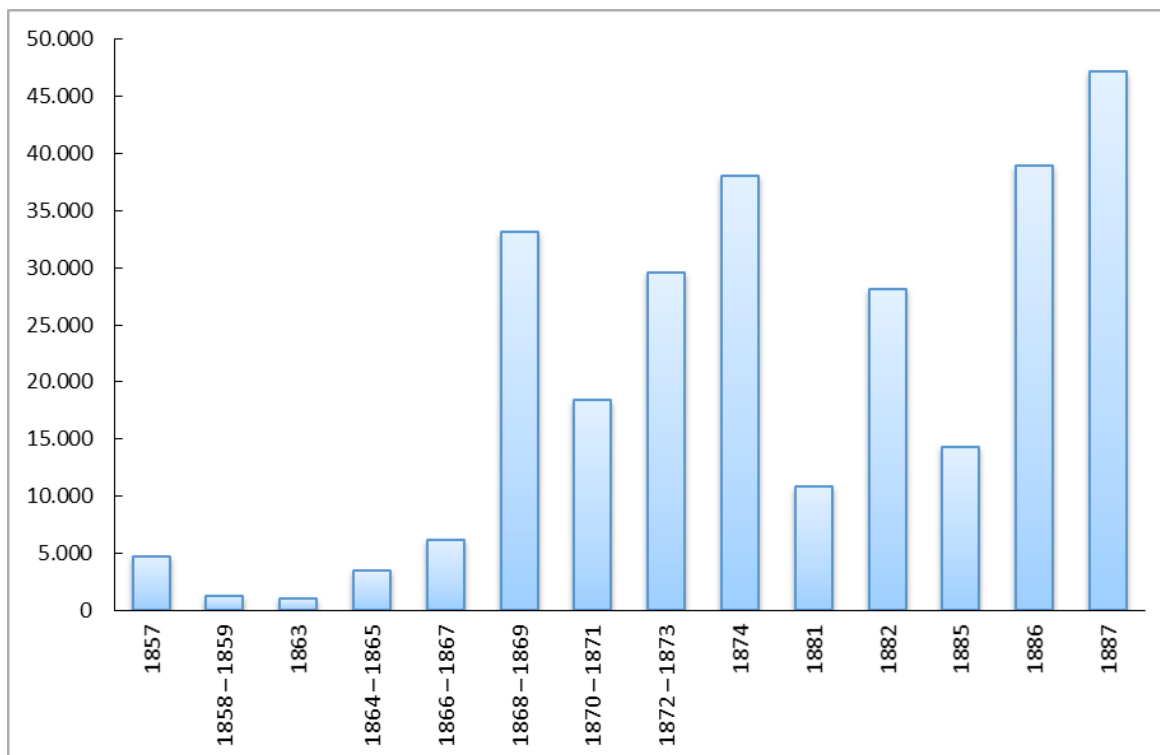
⁵⁸³ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

⁵⁸⁴ Abraham Moreno, *Informe del secretario de hacienda, 1865*, p.8; Abraham Moreno, *Informe del secretario de hacienda de 1869*, p.24-25; Boletín Oficial. No.226. Agosto 2 de 1867, p.269.

⁵⁸⁵ Boletín Oficial. No.225. Julio 20 de 1867, p.268.

individual, generó una disminución en la circulación monetaria, y por ende, un serio escollo para el funcionamiento de la economía en su conjunto, lo que hizo que las autoridades encontraran atractiva la posibilidad de reactivar de la Casa de Moneda.

Gráfico 3-13: Rentas recaudadas en el período 1857 – 1886, excluyendo la venta de bienes del Estado en el bienio 1870 – 1871⁵⁸⁶

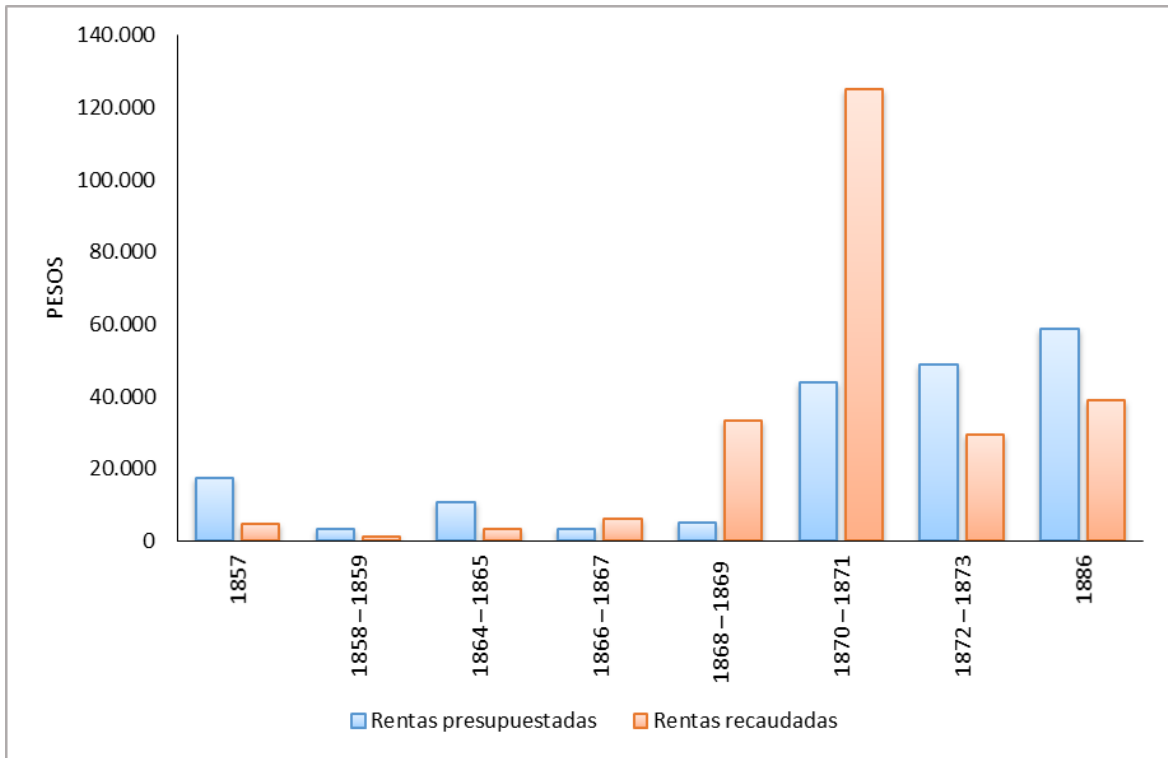


Desde entonces, esa entidad funcionó de manera ininterrumpida. Uno de sus principales cometidos era mantener estable el precio del oro, evitando que cayera por debajo de los precios de producción. Pero eso sí, mientras fueron viables las posibilidades de exportar oro hacia Europa y los precios externos del metal fueron superiores al valor nominal de las monedas de oro en el país, los comerciantes prefirieron enviarlo a Europa en lugar de amonedarlo, lo que siempre generó incertidumbre sobre el futuro de la Casa de Moneda. A pesar de que las operaciones de la casa de moneda consistían en introducir metales –

⁵⁸⁶ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889.*

oro y plata– para amonedar y emitir dinero, estas no fueron un indicador de la actividad minera, ya que solo una fracción del oro extraído pasaba por dicha institución.

Gráfico 3-14: Comparación entre las rentas presupuestadas y las recaudadas en algunas vigencias, 1857 – 1886⁵⁸⁷



Su funcionamiento fue determinado por el gobierno nacional, mientras que su manejo siempre estuvo a cargo del gobierno del Estado. Se realizaron varios contratos entre la nación y el Estado en los años 1863, 1867, 1871, 1874, 1880 y 1881⁵⁸⁸, buscando perfeccionar su funcionamiento. Entre 1867 y 1881 la nación se asoció con el Estado antioqueño para participar en los gastos y utilidades de la casa de moneda; a partir de este último año y por un término que, en principio, sería de 50 años el Estado de Antioquia sería

⁵⁸⁷ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888.*

⁵⁸⁸ Boletín Oficial. No.34. Junio 29 de 1863, p.68; Boletín Oficial. No.226. Agosto 2 de 1867, p.269; Boletín Oficial. No.475. Agosto 14 de 1871; Registro Oficial. No.598. Noviembre 28 de 1881, p.2025-2026.

su único dueño⁵⁸⁹. Como era de esperar, dado su propósito principal, generó pocas utilidades, sobre todo si se comparan con los niveles promedio que generaban las contribuciones recaudadas por el Estado.

Por su parte, la renta de correos se definía como: “[...] El derecho que pagan los particulares por el servicio que les prestan los correos establecidos por cuenta del Estado, cuando voluntariamente quieran ocuparlos para la conducción de su correspondencia i encomendados”⁵⁹⁰. Naturalmente, dada su importancia, el servicio existía desde antes de la creación formal del Estado y recibió un impulso notable con la Ley del 24 de diciembre de 1856 que permitió el enlace de los correos estatales con los correos nacionales⁵⁹¹. Tres años después, en 1859, ya se habían establecido contactos para enlazar el correo de Antioquia con los de los estados de Bolívar, Cundinamarca y Cauca. Ese contacto proporcionaba enormes ventajas dadas “[...] Las estensas relaciones de comercio [...]” que con esos Estados mantenía el de Antioquia⁵⁹².

La guerra que comenzó en 1860, generó una parálisis total del servicio que obligó a las autoridades a implementar un sistema de correo de emergencia, denominado “sistema de postas oficiales”⁵⁹³. Una vez terminado el conflicto, la administración Berrío, mediante el Decreto de 18 de octubre de 1864 procedió a reorganizar el servicio de correo, y como parte de ese proceso, lo dividió en dos categorías: ordinario –de estafetas– y extraordinario –de postas–. El primer tipo se despachaba con itinerario prefijado, mientras que el segundo se enviaba cuando ocurrían acontecimientos imprevistos⁵⁹⁴. Asimismo, se restituyó la clasificación de las líneas que se había instaurado en 1859, según la cual las de primer orden eran las que iban desde la capital del Estado hasta las cabeceras de los

⁵⁸⁹ Repertorio Oficial. No.598, 1881.

⁵⁹⁰ El Constitucional de Antioquia. No.249, 1860, p.1069.

⁵⁹¹ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.17.

⁵⁹² Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.38.

⁵⁹³ Boletín Oficial. No.67. Medellín, noviembre de 1864, p.527-528. Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.11 – 13.

⁵⁹⁴ Boletín Oficial. No.67, 1864, p.527-528.

departamentos y a las fronteras importantes; y las de segundo orden, que eran las comunicaban entre sí a las cabeceras de los distritos⁵⁹⁵.

Más que una renta, entre 1864 y el final del período federal, se le consideró un servicio útil y necesario que garantizaba el buen funcionamiento de la administración pública⁵⁹⁶, razón suficiente para que el Estado se preocupara por las líneas sin importar las pérdidas que pudiera conllevar. Cabe aclarar que el servicio de correos se prestaba principalmente para correspondencia pública y era poco utilizado por el sector privado⁵⁹⁷. Con el fin de aumentar la participación de los particulares, en 1873 se estableció que las líneas de segundo orden debían tener una frecuencia semanal. Desde 1868 se había establecido la utilización de las estampillas para el control del sistema⁵⁹⁸, no solo porque así se facilitaba el manejo de la contabilidad y el aumento de la renta, sino porque era una manera muy práctica para evitar el fraude. En Antioquia, además de las líneas manejadas por el Estado, se sabe que, por lo menos hasta 1869, existieron otras dos que dependían del gobierno nacional. Una de carácter semanal, iba hasta Manizales, y al parecer estaba bien manejada; y otra, cuyo destino final era Nare, era un permanente dolor de cabeza para los comerciantes antioqueños⁵⁹⁹.

La renta generada por el telégrafo eléctrico, estaba muy relacionada con la anterior, pues su propósito no era engrosar las arcas del Estado, sino proporcionarles un servicio al gobierno y a la comunidad en general. El 25 de abril de 1867 a las 3:30 de la tarde se transmitió el primer despacho telegráfico desde la ciudad de Rionegro. Sobre la nueva tecnología se decía que: “La aparición de aquel portentoso mensajero de la civilización moderna entre nosotros, está probando que no somos inaccesibles a las ideas de verdadero progreso, i que aspiramos a borrar con hechos las huellas de nuestro pasado

⁵⁹⁵ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1865*, p.7.

⁵⁹⁶ *Ibid*, p.7. Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.13.

⁵⁹⁷ Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.13.

⁵⁹⁸ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.28.

⁵⁹⁹ Boletín Oficial. No.399. Medellín, junio 4 de 1870, p.114. Boletín Oficial. No.575. Medellín, mayo 12 de 1873.

funesto”⁶⁰⁰. En todo caso, la principal línea telegráfica durante el período federal fue la construida por una empresa de New York llamada Davison Stiles Woosley, para comunicar a Medellín con Manizales. La idea era que, en el largo plazo, se extendiera hasta llegar a Bogotá.

En el contrato, firmado en 1866, quedó estipulado que la financiación correría a cargo de “[...] una cuarta parte por la Davison Stiles Woosley y las tres cuartas partes restantes por el Estado de Antioquia, ya sea con fondos del Tesoro o con el producto de suscripciones hechas por particulares”⁶⁰¹. En ese mismo documento, quedó consignado que cada una de las 116 millas que separaban a las dos ciudades, tendría un costo de 325 pesos, lo que significaba que la obra valdría en total 37.700 pesos –9.425 aportados por la empresa, y los 28.275 restantes a cargo del Estado–. Sin embargo, los comerciantes se involucraron decididamente en el proyecto y aportaron 5.350 pesos en total por medio de la venta de 53,5 acciones –que costaban 100 pesos cada una–. Entre los compradores, como no podía ser de otra forma, se encontraba José María Botero Arango, que junto con los principales nombres de la elite antioqueña, se vinculó al proyecto⁶⁰².

Siguiendo el mismo patrón que con otras obras de interés regional, se exoneraron de impuestos por treinta años todos los materiales que era preciso importar para poner en marcha la obra⁶⁰³. Y también, como fue frecuente, el incumplimiento del contratista obligó al Estado a asumir el control de la empresa, acción que quedó definida en el Decreto del 4 de diciembre de 1870. Como parte del proceso se les devolvió a los accionistas el valor de sus aportes, pero eso sí, sin incluir el 7% de intereses que se había pactado al principio⁶⁰⁴. Además de esa línea, y de la que construyó Cisneros hasta Puerto Berrío, también se construyeron otras que comunicaban a la capital del Estado con Antioquia, Andes, Santa Rosa; y a Santa Rosa con Yarumal y Amalfi; líneas que progresivamente facilitaron la comunicación de los antioqueños. La densa red resultante, a diferencia de los

⁶⁰⁰ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.31.

⁶⁰¹ Boletín Oficial. No.197. Medellín, febrero 25 de 1867, p.61.

⁶⁰² Boletín Oficial. No.206. Medellín, abril 29 de 1887, p.133.

⁶⁰³ Boletín Oficial. No.121. Medellín, septiembre 25 de 1865, p.452.

⁶⁰⁴ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.45.

que ocurrió con las vías terrestres, se constituyó en un claro ejemplo éxito en la construcción de infraestructura en la región.

Entre las principales rentas vale la pena mencionar también a la imprenta, otro servicio muy importante que se incluyó en esa categoría en 1868, luego de que se reorganizara la tipografía del Estado, y se diera fin a los contratos con imprentas particulares para publicar los documentos oficiales⁶⁰⁵. La idea, más que reducir los costos asociados con esa actividad, consistía en fomentar la educación pública primaria, imprimiendo los textos que necesitaban los niños⁶⁰⁶. Otra renta asociada con la educación era la que se esperaba obtener con la Escuela de Artes y Oficios, creada en 1870. Durante los años de montaje mostró números negativos, pero en 1874 y 1875, se esperaba que produjera 20.000 pesos⁶⁰⁷, cifra que se demostraría imposible⁶⁰⁸. Finalmente, en las rentas de incluyeron los ingresos que obtuvo el Estado por la venta de los bienes de “manos muertas”, por las utilidades de capitales y terrenos del Estado y por los arrendamientos de locales públicos⁶⁰⁹. En 1871, cuando el Estado vendió ciertos bienes –tiendas, casas y una hacienda– que habían sido desamortizados por el gobierno de la Unión y vendidos al gobierno estatal, desapareció el alquiler de dichos bienes, haciendo que el monto recaudado cayera considerablemente a partir de ese momento⁶¹⁰.

Los gráficos 3-15, 3-16 y 3-17, sintetizan el comportamiento de los ingresos con los que contó el Estado Soberano durante toda su existencia. Salta a la vista, como ya se ha indicado, que las rentas tuvieron una importancia marginal desde el punto de vista fiscal, y que el sostenimiento del Estado dependió casi que exclusivamente de las contribuciones; y entre ellas fueron los licores y los derechos de consumo, dos tributos indirectos, que aportaron la mayor cantidad de recursos. Asimismo, aunque al desagregar aparezcan

⁶⁰⁵ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.31.

⁶⁰⁶ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1865*, p.29.

⁶⁰⁷ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.11.

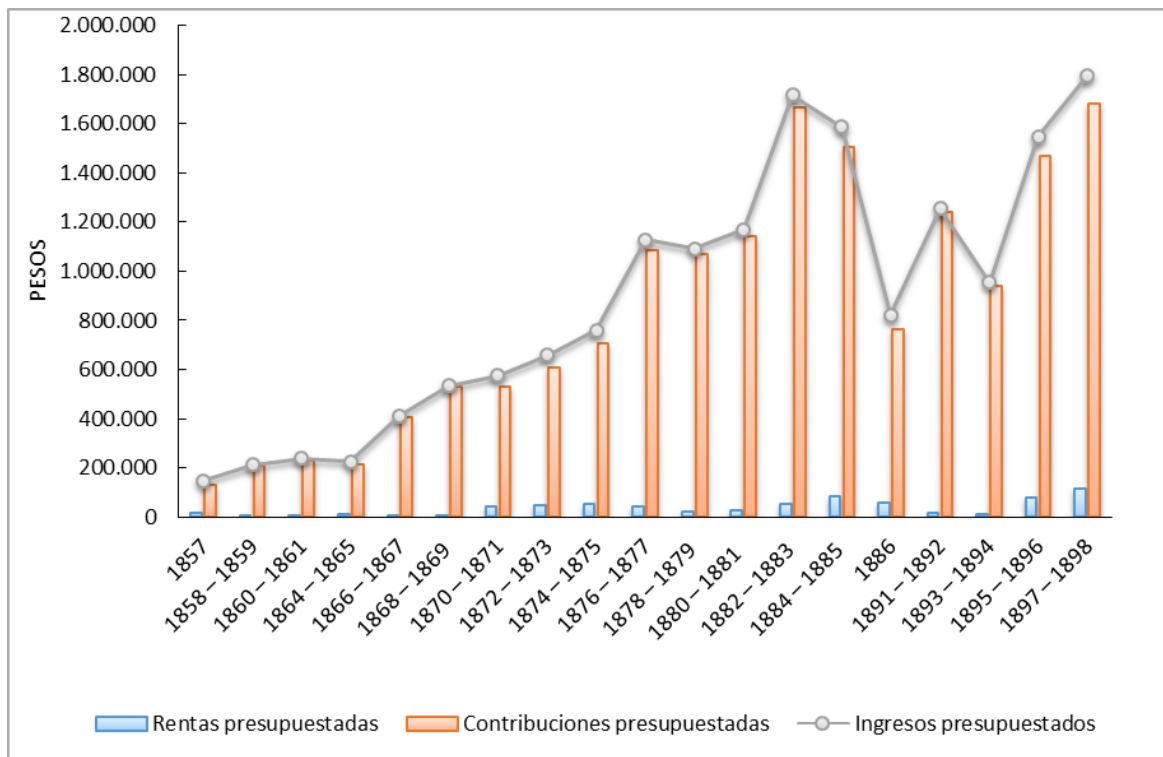
⁶⁰⁸ Luis María Mejía, *Informe del secretario de hacienda de 1875*.

⁶⁰⁹ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.12.

⁶¹⁰ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.18.

desfases puntuales, en términos agregados el recaudo efectivo siempre fue muy similar al presupuestado, y a menudo, se consiguieron más recursos de los que se habían estimado inicialmente. Ese resultado desmiente la idea de que los gobiernos decimonónicos manejaban de forma desordenada las finanzas y que malas decisiones coyunturales eran las responsables de crear grandes desbalances en el largo plazo. Si algo demuestra el caso antioqueño es que sus autoridades económicas fueron realistas y pragmáticas en sus estimaciones y en la administración de los recursos.

Gráfico 3-15: Ingresos totales presupuestados, 1857 – 1898⁶¹¹



⁶¹¹ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

Gráfico 3-16: Composición de los ingresos totales presupuestados, 1857 – 1886⁶¹²

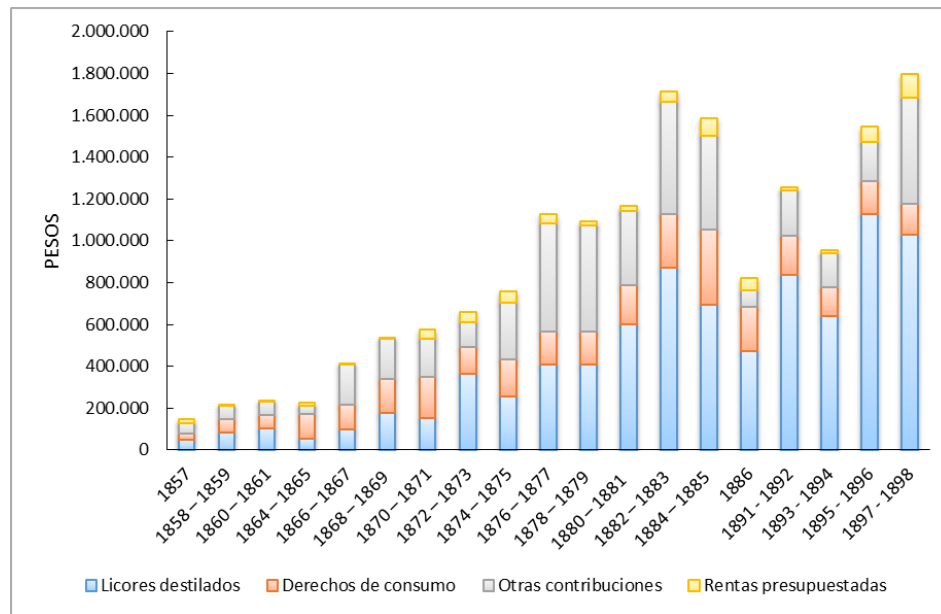
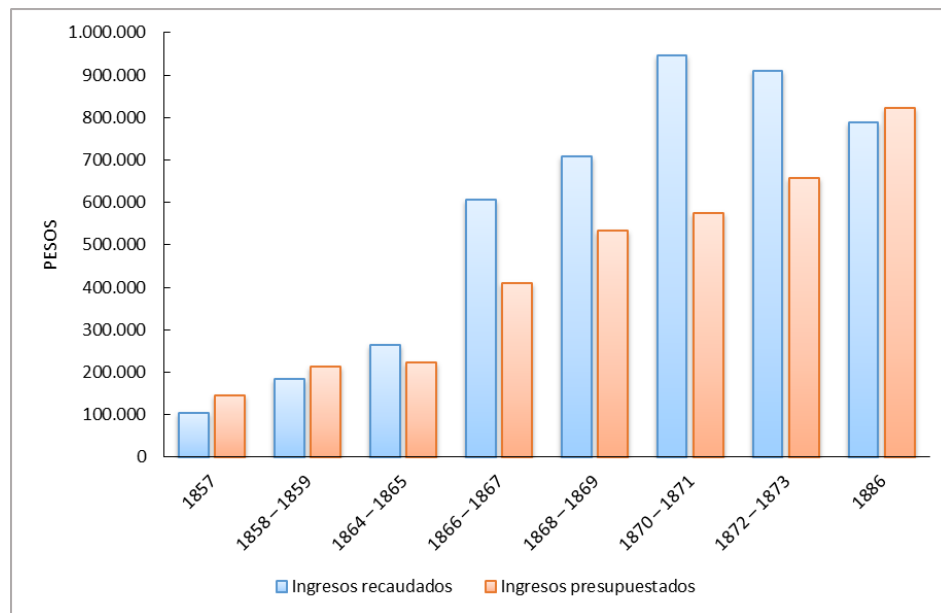


Gráfico 3-17: Ingresos totales presupuestados vs recaudados, 1857 – 1886⁶¹³



⁶¹² *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

⁶¹³ *Ibid.*

3.7 El presupuesto de gastos

Tal y como se observa en la tabla 3-4, las partidas de gastos se dividieron en nueve cuentas administrativas denominadas departamentos –que a su vez se desagregaban en capítulos–. Igualmente, en la tabla 3-10 y los gráficos 3-18 y 3-20, se aprecia la evolución de cada uno de ellos hasta finales del siglo. Sin embargo, hay que tener cuidado con esos datos, pues al igual que con los ingresos, los gastos realmente ejecutados no siempre coincidieron con los presupuestados. En la tabla 3-11 se muestra la ejecución luego de tomar en cuenta los créditos adicionales, los suplementales, los contracréditos, los extraordinarios, y todas las demás figuras que se utilizaron para modificar el monto originalmente presupuestado. Los créditos adicionales eran partidas que se incluían en el presupuesto antes de su ejecución, mientras que los suplementales y los extraordinarios se imputaban durante la ejecución. Por su parte, los contracréditos eran reducciones que se le hacían al presupuesto original.

Naturalmente, como revela el gráfico 3-19, las necesidades puntuales que iban apareciendo, hacían que los montos efectivamente gastados sistemáticamente desbordaran las cantidades presupuestadas. Sin embargo, esa diferencia normalmente no era demasiado significativa y podía considerarse como parte de las vicisitudes inherentes al arte de gobernar. Solo en los bienios 1862 – 1863 y 1872 – 1873 se presentaron desviaciones de gran envergadura. El primer caso se explica fácilmente por el clima bélico imperante. Los 70.000 pesos adicionales que se gastaron en el Departamento de Guerra y los más de 300.000 pesos en deudas que hubo que incluir en el de Deuda Pública, y que también tenían como destino la guerra, dan cuenta del enorme desfase en ese período⁶¹⁴.

⁶¹⁴ Las autoridades tomaron medidas excepcionales durante esa coyuntura, como las consignadas en las leyes del 19 de mayo, el 9 de julio y el 31 de octubre de 1861, con las que se esperaba incrementar, rápidamente, los recursos del Tesoro del Estado.

Tabla 3-10: Gastos totales presupuestadas en el período 1857 – 1898 (en pesos)⁶¹⁵

	1857	1858 – 1859	1860 – 1861	1862 – 1863	1864 – 1865	1866 – 1867	1868 – 1869	1870 – 1871	1872 – 1873	1874 – 1875	1876 – 1877
Deuda Pública	17.268,0	48.586,2	20.439,6	16.485,0	45.575,6	23.271,1	78.704,0	–	–	–	60.489,2
Gobierno	19.966,0	34.701,0	36.430,4	36.070,0	40.157,3	41.396,4	44.362,4	48.758,0	47.326,0	53.485,0	58.825,6
Justicia	24.132,0	50.398,0	53.402,0	55.018,0	33.237,0	58.715,2	72.228,0	72.612,0	72.612,0	85.852,0	90.818,4
Interior	10.565,0	23.612,0	29.302,0	29.302,0	27.145,0	51.616,0	55.968,0	61.588,0	61.412,0	72.012,0	65.928,0
Obras públicas	34.480,0	24.280,0	61.114,0	61.344,0	55.461,8	50.719,2	81.752,0	94.920,0	318.920,0	637.744,0	552.228,0
Instrucción pública	10.460,0	11.372,0	6.632,0	6.932,0	4.620,0	9.960,0	13.080,0	15.528,0	36.368,0	60.288,0	98.592,0
Beneficencia	4.492,0	8.484,0	4.984,0	10.584,0	6.715,0	48.682,8	30.040,0	17.040,0	16.940,0	16.380,0	11.740,0
Hacienda y tesoro	15.846,0	19.856,0	24.860,0	26.948,0	27.977,5	51.664,0	59.544,0	85.900,0	85.436,0	152.777,6	269.320,0
Guerra								2.000,0	2.000,0	2.000,0	8.600,0
Gastos presupuestados	137.209,0	221.289,2	237.164,0	242.683,0	240.889,1	336.024,7	435.678,4	398.346,0	641.014,0	1.080.538,6	1.216.541,2

	1878 – 1879	1880 – 1881	1882 – 1883	1884 – 1885	1886	1888	1891 – 1892	1893 – 1894	1895 – 1896	1897 – 1898
Deuda Pública	70.100,0	36.000,0	338.000,0	365.000,0	485.000,0	277.828,0	138.053,7	67.039,6		
Gobierno	78.017,0	84.596,0	89.000,0	305.287,0	54.620,0	105.613,5	230.117,9	175.129,6	163.851,2	161.835,6
Justicia	174.088,0	183.136,0	178.000,0	194.294,0	96.700,0	84.579,0	22.631,6	17.200,0	26.704,0	38.661,8
Interior	105.054,0	97.232,0	127.592,0	172.740,0	87.750,0	116.646,0	311.986,3	210.766,4	223.507,6	215.884,0
Obras públicas	456.100,0	237.840,0	260.120,0	227.060,0	152.920,0	218.558,1	551.427,4	374.380,4	718.473,6	888.381,1
Instrucción pública	84.140,0	126.146,0	275.436,0	351.412,0	139.600,0	143.782,0	331.692,6	244.958,4	329.077,6	333.873,5
Beneficencia	13.900,0	16.000,0	38.600,0	38.960,0	18.010,0	42.876,5	67.189,5	42.456,0	67.120,0	92.291,0
Hacienda y tesoro	139.800,0	186.184,0	138.268,0	203.104,0	74.368,0	89.658,0	56.738,9	36.436,8	80.689,2	120.344,7
Guerra	102.200,0	191.260,0	51.160,0	109.900,0	51.200,0	30.600,0	30.389,5	5.176,0	74.400,0	78.465,5
Gastos presupuestados	1.223.399,0	1.158.394,0	1.496.176,0	1.967.757,0	1.160.168,0	1.110.141,2	1.740.227,3	1.173.543,2	1.683.823,2	1.929.737,2

⁶¹⁵ Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.

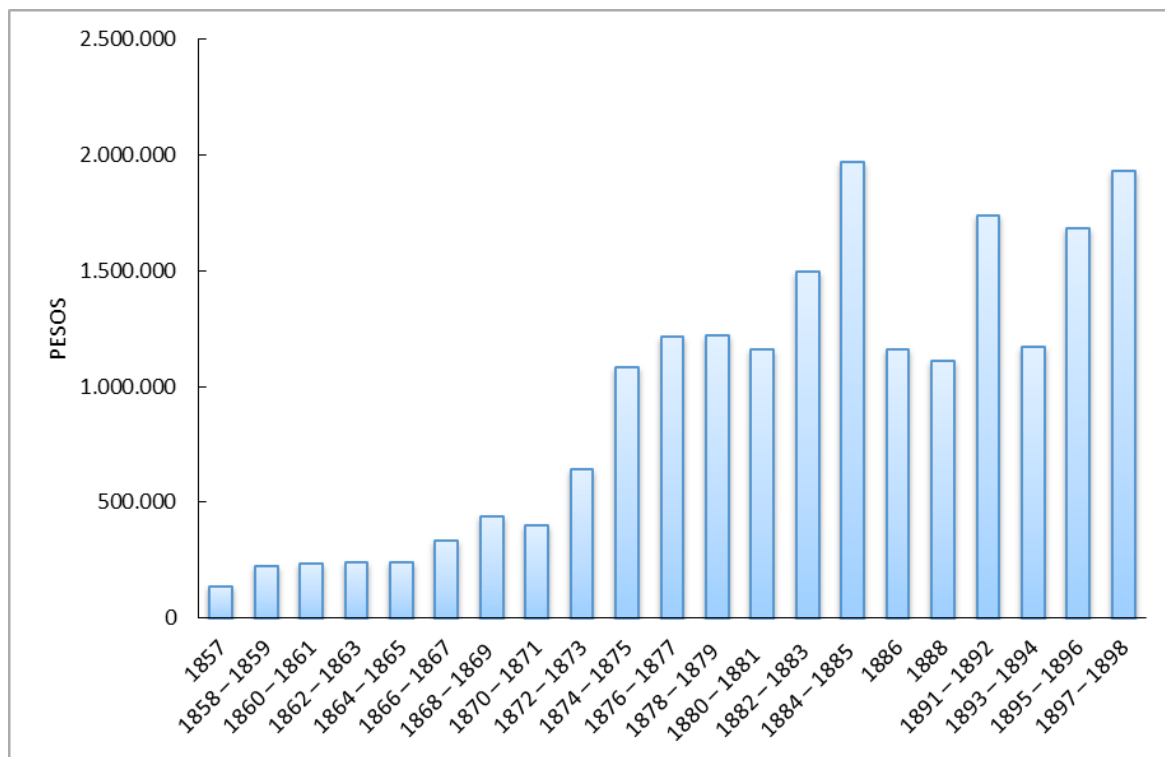
Tabla 3-11: Gastos totales ejecutados en el período 1857 – 1888 (en pesos)⁶¹⁶

	1857	1858 – 1859	1860 – 1861	1862 – 1863	1864 – 1865	1866 – 1867	1868 – 1869	1870 – 1871	1872 – 1873
Deuda Pública	17.268,0	51.747,2	21.439,6	341.485,0	35.379,6	47.271,1	80.153,0	–	1.000,0
Gobierno	20.366,0	34.741,0	33.446,4	44.622,0	41.855,3	51.492,8	46.253,4	53.393,0	56.528,0
Justicia	24.951,0	53.414,0	53.288,0	55.018,0	37.235,0	69.207,8	72.228,0	72.612,0	86.352,0
Interior	19.344,0	62.272,0	29.302,0	45.430,0	43.642,0	68.561,7	66.273,0	72.090,0	87.000,0
Obras públicas	37.480,0	28.453,0	61.114,0	61.344,0	50.794,8	100.466,8	106.420,0	164.438,0	627.763,0
Instrucción pública	10.700,0	12.692,0	6.982,0	6.932,0	6.084,0	14.776,0	14.808,0	47.087,0	67.517,0
Beneficencia	4.492,0	8.944,0	10.584,0	10.684,0	33.100,0	50.653,9	35.040,0	27.629,0	26.347,0
Hacienda y tesoro	17.446,0	29.456,0	26.655,0	30.921,0	153.335,5	64.695,1	88.125,0	91.618,0	131.050,0
Guerra			5.794,0	70.000,0				10.688,0	67.706,0
Gastos ejecutados	152.047,0	281.719,2	248.605,0	666.436,0	401.426,1	467.125,2	509.300,4	539.555,0	1.151.263,0

	1874 – 1875	1876 – 1877	1878 – 1879	1880 – 1881	1882 – 1883	1884 – 1885	1886	1888
Deuda Pública		60.739,2	80.100,0	57.047,0	391.161,0	347.808,0	485.000,0	31.289,38
Gobierno	56.893,0	71.352,6	93.825,0	98.682,0	105.161,0	111.976,0	61.258,0	92.939,68
Justicia	85.852,0	91.044,4	174.088,0	184.400,0	243.592,0	200.853,0	114.158,0	56.991,68
Interior	72.012,0	70.728,0	105.054,0	122.947,0	156.858,0	285.456,0	91.910,0	112.709,60
Obras públicas	669.240,0	562.648,0	456.100,0	316.040,0	288.220,0	377.970,0	152.920,0	138.146,68
Instrucción pública	61.488,0	116.632,0	85.140,0	229.240,0	237.682,0	356.798,0	155.550,0	100.812,85
Beneficencia	16.380,0	19.240,0	14.000,0	29.000,0	41.000,0	50.992,0	23.873,0	27.118,48
Hacienda y tesoro	153.161,6	281.441,0	141.862,0	154.712,0	161.228,0	256.822,0	83.812,0	91.559,40
Guerra	2.000,0	8.600,0	302.200,0	225.260,0	51.160,0	105.504,0	51.200,0	3.758,15
Gastos ejecutados	1.117.026,6	1.282.425,2	1.452.369,0	1.417.328,0	1.676.062,0	2.094.179,0	1.219.681,0	655.325,88

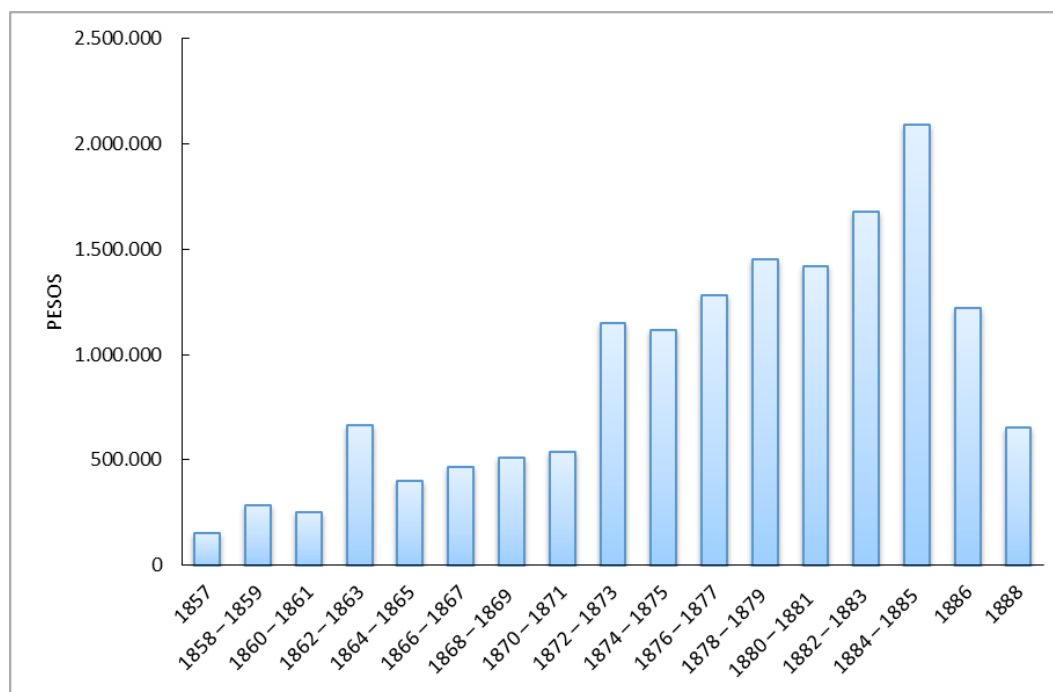
⁶¹⁶ Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889.

Gráfico 3-18: Gastos presupuestados en el período 1857 – 1898⁶¹⁷



En el segundo caso, la diferencia proviene fundamentalmente de los 308.000 pesos adicionales que se gastaron en el departamento de Obras Públicas. En contra de lo que podría imaginarse, la discrepancia no era fruto de la irresponsabilidad o de un acontecimiento desafortunado; todo lo contrario, era el resultado de los ingresos extraordinarios que había generado la Ley 182 de 1871, que como se mostró al hablar de las contribuciones, incrementó las tarifas de muchos de los impuestos y que al provocar un notorio superávit, hizo que las autoridades se enfrentaran al feliz accidente de tener que decidir en qué emplear casi 500.000 pesos adicionales con los que no contaban. La decisión, no exenta de controversia, consistió en gastarlos en la infraestructura de transportes, dado que ese era un asunto que ya se veía como un severo escollo para el desenvolvimiento futuro de la actividad económica en la región.

⁶¹⁷ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

Gráfico 3-19: Gastos ejecutados en el período 1857 – 1888⁶¹⁸

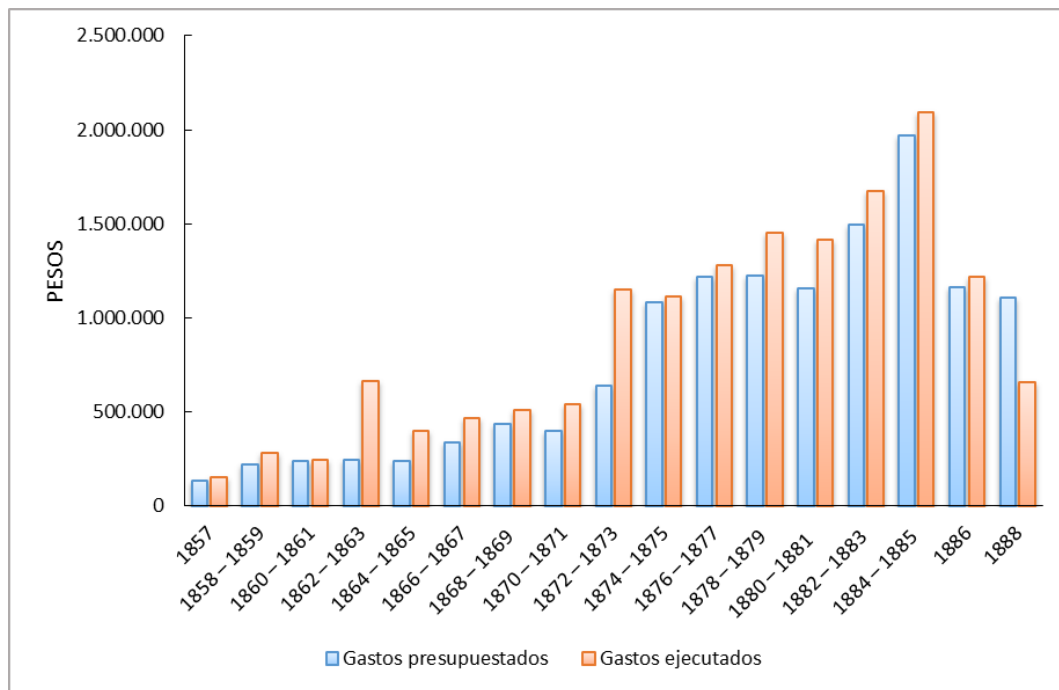
Durante el período federal, las partidas destinadas a los departamentos de justicia, del interior y de gobierno, es decir, aquellos relacionados con lo que hoy podría denominarse funcionamiento, aunque crecieron en términos absolutos, fueron perdiendo participación dentro de la estructura de gastos del Estado. La gente, un poco a la ligera, tiende a asociar ese gasto con burocracia, despilfarro e ineficiencia estatal; pero los excesos que se desprenden de esa imagen, si bien a veces tienen algún asidero en la realidad, impiden ver la importancia que tienen esas tareas en garantizar no solo una buena convivencia ciudadana, sino también en propiciar un ambiente que permita que las actividades económicas se desarrollen normalmente.

En ese sentido, la combinación observada en los gráficos 3-21 y 3-22, parece ideal: crecieron los montos destinados a esas tareas, lo que en teoría propendía por dotar de mayor fortaleza al aparato estatal; pero lo hicieron a tasas inferiores a las que lo hacía el

⁶¹⁸ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

total, lo que quería decir que cada vez había más recursos –tanto en términos absolutos como relativos– para invertir en infraestructura, educación o cualquiera de los demás asuntos que las autoridades encontraran relevantes. También era normal que durante los primeros años del Estado una gran proporción de los gastos se dirigieran a esos temas. Su estructuración y afianzamiento requería de un importante número de funcionarios y de una organización administrativa que lo hicieran posible, de modo que el pago de salarios y demás costos relacionados, era un asunto indispensable. Al respecto, el Secretario Viana señalaba en 1857 que: “asignar pequeños sueldos a los empleados públicos, es evidentemente malo; porque él no permite que a los puestos públicos vayan los hombres de inteligencia i probidad, i porque no consulta el buen servicio público, que solo puede ser satisfactoria cuando se obtiene de personas hábiles estimuladas por una remuneración justa”⁶¹⁹.

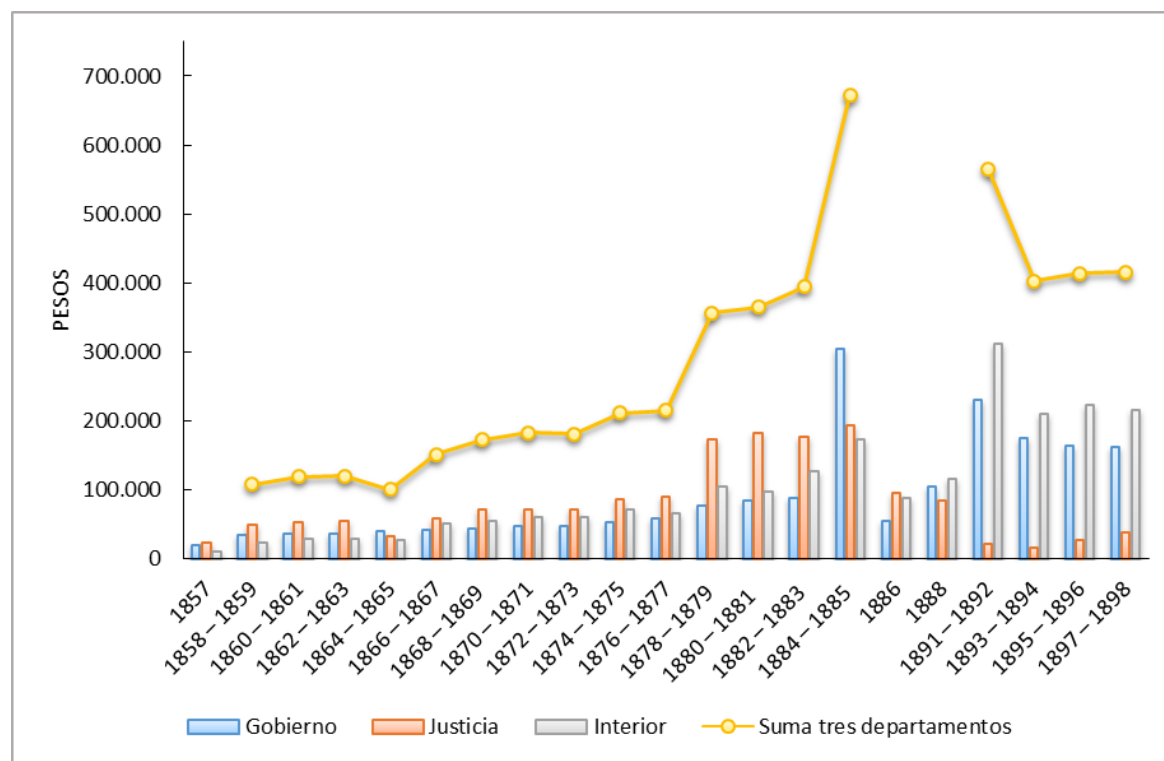
Gráfico 3-20: Gastos presupuestados vs ejecutados, 1857 – 1888⁶²⁰



⁶¹⁹ Demetrio Viana, *Informe que presenta al señor Gobernador del Estado el Secretario del despacho de Hacienda, 1857*, p.6 – 7.

⁶²⁰ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889.*

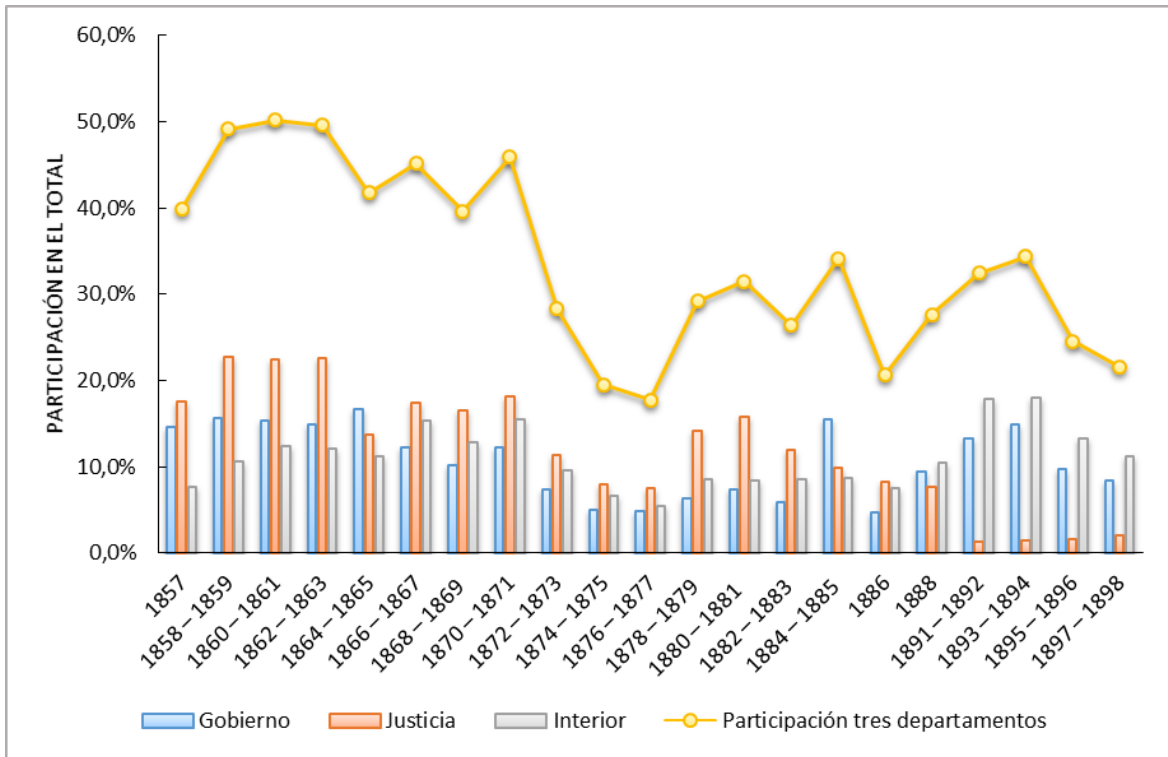
Gráfico 3-21: Gastos presupuestados de los departamentos de gobierno, justicia e interior, 1857 – 1898⁶²¹



Por su parte, el Departamento de Guerra, mostraba un comportamiento bastante peculiar, pues hasta mediados de la década de 1870, no se le asignaba ninguna suma en el presupuesto. De hecho, buena parte de los desfases presupuestales de esos años, vienen dados por los recursos que, de forma extraordinaria, hubo que destinar para ese departamento. En las discusiones de la época, era frecuente que se dijera que el déficit provocado por tales gastos de emergencia sería cubierto por una rápida subida en los impuestos. Pero es bastante improbable que los defensores de esa tesis creyeran sus propias palabras, porque todo el mundo sabía que, aunque las tarifas se elevaran drásticamente, en ese tipo de coyuntura lo normal era que los capitales se escondieran y que la actividad comercial decayera significativamente.

⁶²¹ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

Gráfico 3-22: Participación de los departamentos de gobierno, justicia e interior en los gastos presupuestados, 1857 – 1898⁶²²



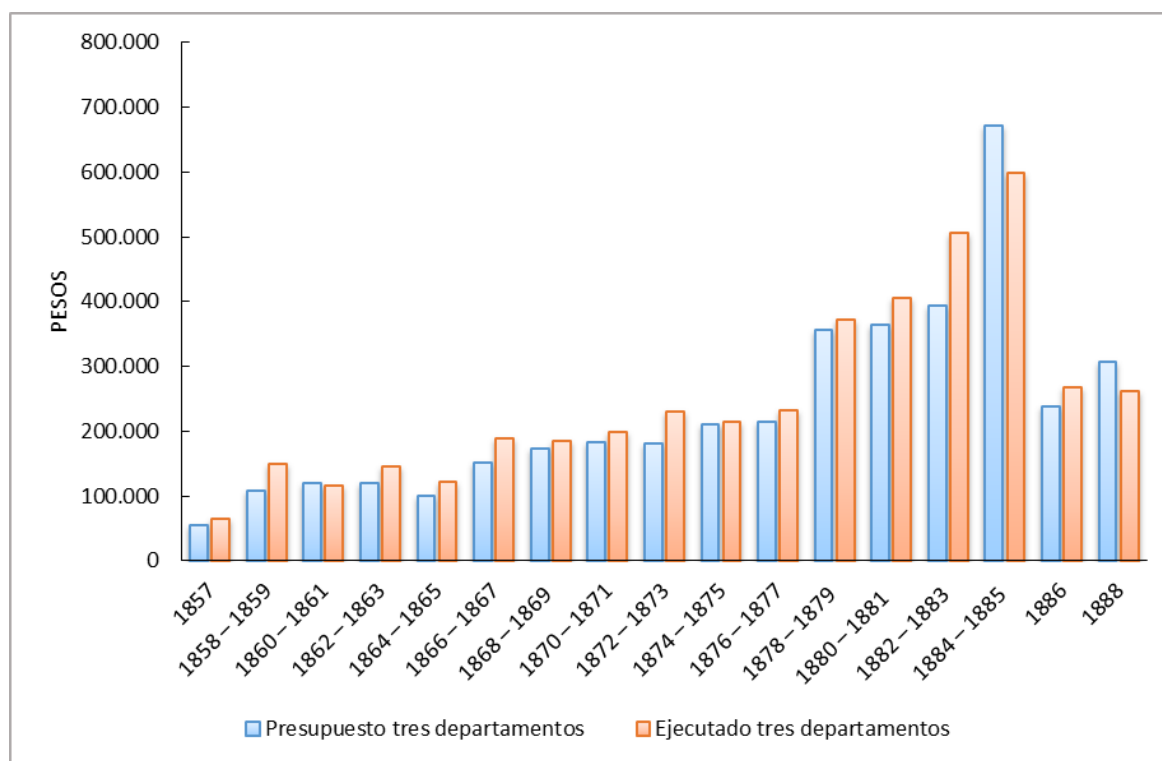
Aunque es posible que los ingresos del Estado aumentasen en algún porcentaje, de ninguna forma lo hicieron en la proporción esperada, y en consecuencia, el déficit invariablemente se convirtió en deuda pública durante los años siguientes. La situación de 1863 fue especialmente dramática porque, cuando Pascual Bravo tomó el poder suprimió el monopolio de licores que era la principal fuente de ingresos del Estado, haciendo que los gobiernos posteriores tuvieran que subsanar ese déficit. El propio Berrío, poco después de asumir el poder, indicaba que:

Hace cuatro años que el azote de la guerra se apoderó de este país, i que no ha dejado a los gobernantes fijar detenidamente la consideración en ningún otro ramo

⁶²² *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

de la administración pública. Vías de comunicación, educación, policía i todos los demás importantes objetos sobre que versa la acción del gobierno, están en completo abandono: la revolución lo absorbió todo i no ha alcanzado el tiempo a los encargados del poder mas que para formar ejércitos, dar combates y procurar los gastos de la guerra. La situación en que estaba el gobierno de Antioquia desde el 9 de enero del presente año hasta el día de la noticia del reconocimiento, era para atender a otra cosa, i de entonces acá, pocos días han pasado, i apenas han sido suficientes para urjentes e indispensables trabajos del momento⁶²³.

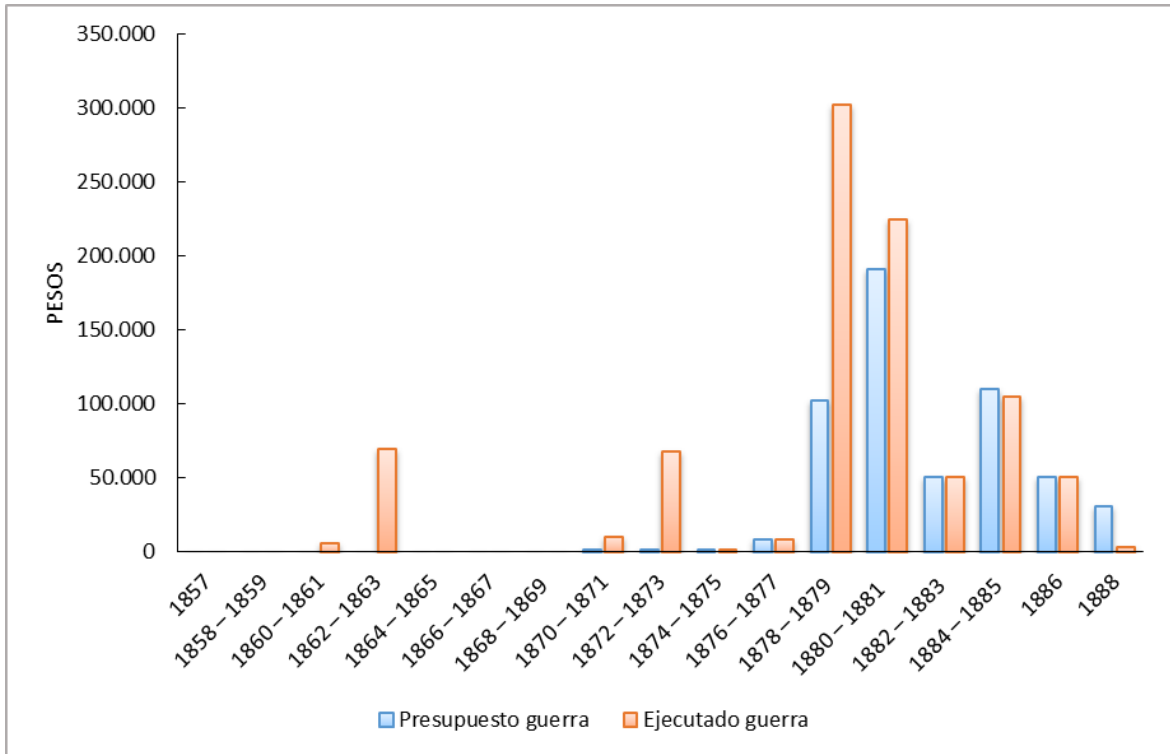
Gráfico 3-23: Gastos presupuestados vs ejecutados, en los departamentos de gobierno, justicia e interior, 1857 – 1888⁶²⁴



⁶²³ Pedro Justo Berrío, *Informe que el Gobernador del Estado presenta a la Asamblea Lejislativa del mismo*, 1864. Medellín: Imprenta de Isidoro Isaza, p.7.

⁶²⁴ *Informes y memorias de Hacienda*, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889.

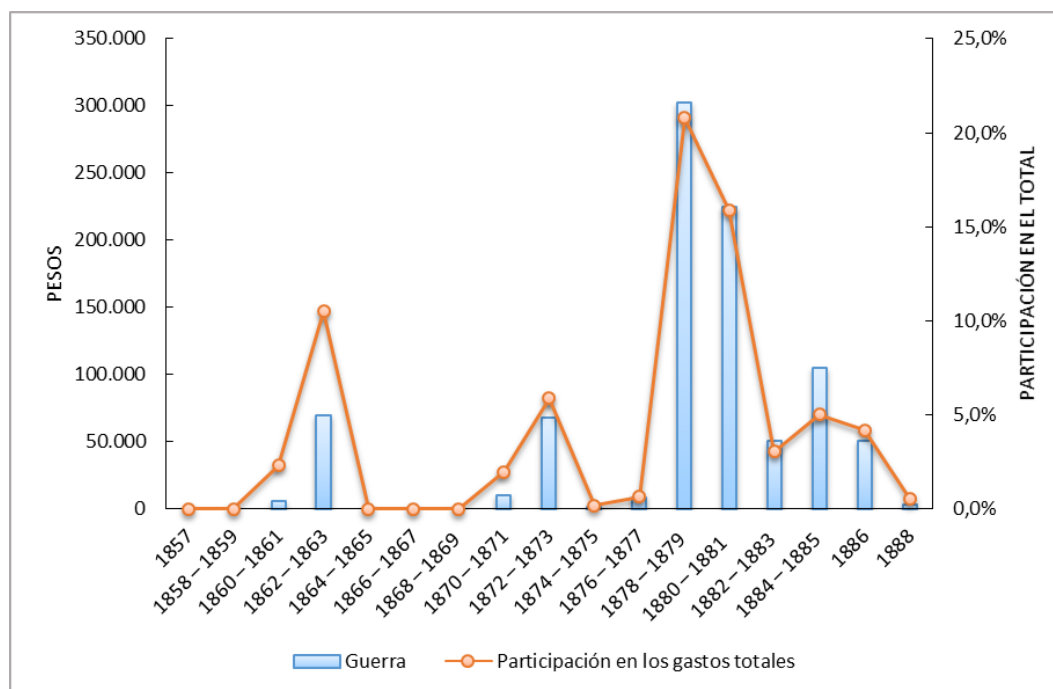
Gráfico 3-24: Gastos presupuestados vs ejecutados, en el departamento de guerra, 1857 – 1888⁶²⁵



Durante la segunda mitad de la década del setenta y la primera parte de la del ochenta, el reinicio de la actividad bélica generó el crecimiento de ese rubro. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurría antes, en los presupuestos comienzan a incluirse partidas destinadas exclusivamente para esa actividad, minimizando su impacto sobre el déficit fiscal. En principio podría pensarse que ese cambio era reflejo de una transformación estructural en la forma de hacer la guerra, quizá era un presagio de la conformación de ejércitos profesionales que preparaban con gran anticipación sus campañas y combates. Sin embargo, la información es insuficiente para hacer ese tipo de afirmación y de hecho, el que esa práctica solo adquiera importancia en los bienios de 1878 – 1879 y 1880 – 1881, cuando había pasado lo peor de la guerra, sugiere que fue más una reacción ante los acontecimientos que una nueva era en el desarrollo de los conflictos.

⁶²⁵ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889.*

Gráfico 3-25: Gasto ejecutado en el departamento de guerra y participación en el total de gastos, 1857 – 1888⁶²⁶



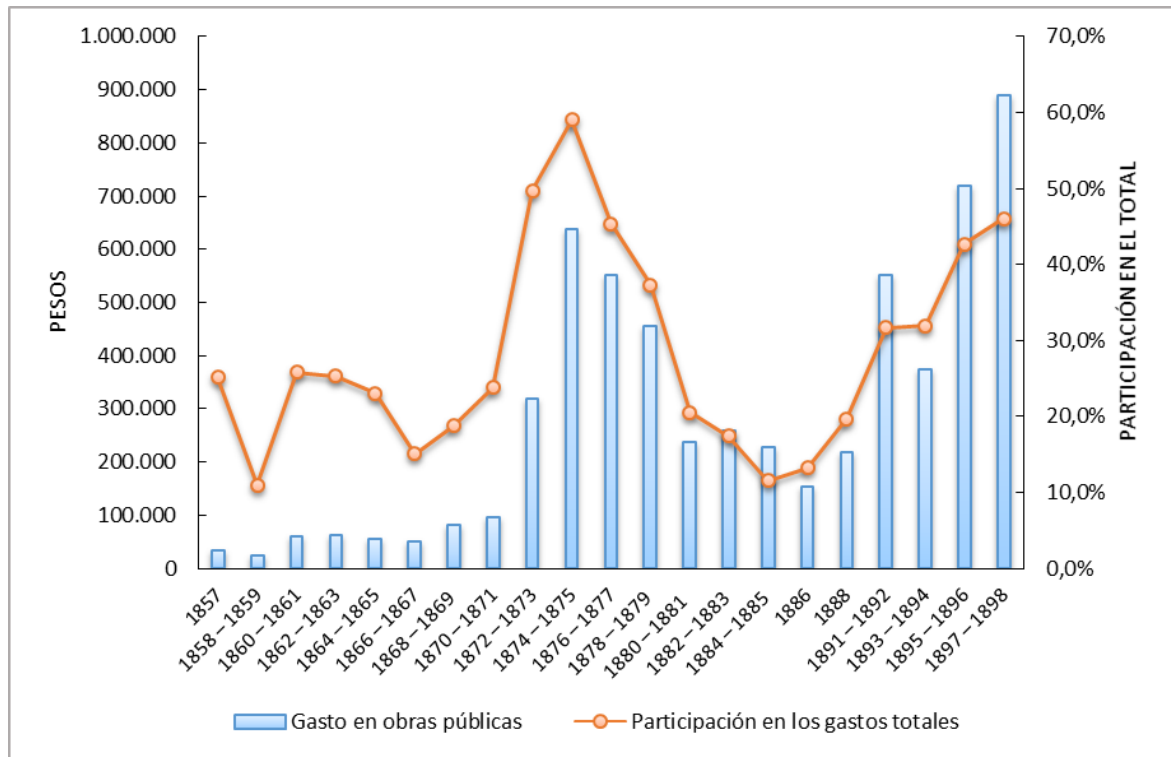
El Departamento de Obras públicas, aunque no concentró por entero las inversiones en infraestructura, pues una buena parte de ellas se canalizaron a través del Departamento de Hacienda y Tesoro –en particular lo referente a la construcción y adecuación del telégrafo y la Casa de Moneda–, da una buena idea de la importancia que la dirigencia antioqueña le otorgó a ese tema. En 1873 se decía que: “En los tiempos que alcanzamos y en el país en que vivimos la tarea del Gobierno no es simplemente administrativa. Esta sería una misión enervante, que nos reduciría a un quietismo en cierto modo pernicioso al movimiento social. Un Estado incipiente que abandonara las obras públicas de importancia á la iniciativa del interés individual, se condenaría por sí mismo á la inacción y al retroceso, porque jamás los particulares acometerían aquellas, aun suponiéndolos exentos del egoísmo que caracteriza á nuestra raza”⁶²⁷.

⁶²⁶ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888.*

⁶²⁷ Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*, p.25.

Usualmente se piensa que la construcción del ferrocarril acaparó toda la atención, pero en realidad, durante casi todo el período federal los recursos se utilizaron de manera más prosaica en la construcción y reparación de caminos, y en la erección de algunos edificios públicos. En el gráfico 3-26, puede observarse que ese gasto comenzó a crecer de forma sostenida en 1866, y que a partir de 1872 se aceleró hasta alcanzar 637.744 en la vigencia de 1874 – 1875. Esa cifra, que no se volverá a ver sino hasta 1895, cuando la inflación dificulta las comparaciones, ilustra el dinamismo económico que vivió durante los primeros años de la década de 1870, impulso que, más allá de algunos inconvenientes puntuales, se perdería con la guerra de 1876 – 1877.

Gráfico 3-26: Gastos presupuestados del departamento de obras públicas y participación en el total de los gastos, 1857 – 1898⁶²⁸



⁶²⁸ Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.

El descenso del gasto en obras públicas, aunque inicialmente no será demasiado drástico, a mediados de la década de 1880, volverá a niveles ligeramente superiores a los que tenía a finales de los años sesenta. En sí mismo, eso no tendría ningún problema, pero ocurrió precisamente cuando los compromisos adquiridos para la construcción del ferrocarril hacían desaconsejable seguir ese camino, pues los cálculos financieros de la obra, tal y como se observa en los escritos de Cisneros⁶²⁹, presuponían que la economía no sufriría ningún traspie notable y que la cantidad de dinero destinada a las obras públicas seguiría incrementándose de forma ininterrumpida. Naturalmente, ni el ingeniero ni las autoridades podían prever en detalle las dificultades futuras, pero también era ingenuo pensar que no se presentaría ningún problema de consideración. Poveda Ramos, Bravo Betancur y los demás autores que defienden la labor de Cisneros, hablan de exceso de optimismo y confianza en el futuro⁶³⁰; pero quienes lo tachan de embaucador, como ocurre con Mayor Mora, consideran que las partes no solo conocían los riesgos involucrados, sino que incluso se prepararon para sacar partido de la situación que se avecinaba⁶³¹.

Es posible que el cambio en las condiciones fiscales del Estado tenga mucho que ver con el fracaso del proyecto de Cisneros. Cuando se firmó el contrato con el ingeniero cubano, las finanzas del Estado mostraban una salud inmejorable, y los montos que podían destinarse a las obras de infraestructura crecían sin cesar. En ese sentido, el Secretario de Hacienda en 1875, al justificar el presupuesto destinado a obras públicas afirmaba: “Este gasto, que por sí solo constituye la mitad de las erogaciones del Tesoro durante el período, no solamente no fue estéril, sino que debido á él se ha podido contratar la construcción de un ferrocarril, obra empezada ya y de la cual se esperan con sólido fundamento, grandes ventajas para el Estado, y se tiene una carretera de más de ocho leguas que es hoy de inmensa utilidad para varios pueblos del Departamento del Centro, y que prestará dentro de poco grandes beneficios al comercio exterior del Estado”⁶³².

⁶²⁹ Francisco Javier Cisneros, *Memoria sobre la construcción de un ferrocarril de Puerto Berrío a Barbosa (Estado de Antioquia)*. Nueva York: Imprenta y Librería de N. Ponce de León, 1880, p.138 – 142.

⁶³⁰ Gabriel Poveda Ramos, *Antioquia y el ferrocarril de Antioquia*, p.47 – 50. José María Bravo Betancur, *Monografía sobre el Ferrocarril de Antioquia*. Medellín: Editorial Lealon, 1993, p.68.

⁶³¹ Alberto Mayor Mora, *Francisco Javier Cisneros y el inicio de las comunicaciones en Colombia*. Bogotá: Ancora Editoriales, 1999. Alberto Mayor Mora, “Centenario de un pionero del desarrollo. El ingeniero Francisco Javier Cisneros, 1836 – 1898”, en: Revista Credencial Historia, No.102, 1998.

⁶³² *Ibid*, p.XXV.

Sin embargo, el caos político y militar que siguió a la guerra de 1876 – 1877, si bien no afectó de forma duradera la tendencia que traían los ingresos, sí supuso un súbito frenazo, y más aún, desvió los flujos hacia otros frentes, dejando menos recursos disponibles para la construcción del ferrocarril. Si a eso se le suman las dificultades propias de la obra y las expectativas desmedidas que Cisneros había sembrado en la dirigencia local, pueden entenderse mejor los problemas que golpearon a la obra durante la década de 1880. En todo caso, la infraestructura no fue la única obsesión de la elite antioqueña en ese momento. Quizá en un escalón más abajo, pero sin duda también presente en todos los análisis, se encontraba la educación, mecanismo sobre el que se cifraban, en buena medida, las esperanzas de desarrollo de la región en el largo plazo.

Al contrario que la infraestructura, su crecimiento fue más bien lento, pero nunca se detuvo ni mucho menos se revirtió, tal y como puede verse en el gráfico 3-27. Mientras que a mediados de la década de 1860, representaba algo más del 2% de los gastos totales, a comienzos de la de 1880 ya sobrepasaba holgadamente el 15%. En perspectiva, se trató de una mejora impresionante. Debe resaltarse, como ya destacó Luis Javier Villegas⁶³³, el fuerte impulso que recibió la educación en la administración Berrío, especialmente a partir de 1870. En 1869, Abraham Moreno decía que: “La instrucción primaria es la que decide la suerte del hombre, y por consiguiente de la sociedad, para la cual no encuentro mas salvación que la buena dirección de la generación que se levanta. Para conseguirlo debe tomar [el Estado de Antioquia] bajo su amparo este importantísimo negociado, en todos sus detalles, a fin de darle siempre la preferencia”⁶³⁴.

En 1857, la instrucción primaria estaba a cargo de los distritos y contaba con un reducido número de escuelas. Para la educación secundaria existían pocos establecimientos: el Colegio del Estado, el Seminario, el Colegio de San Idelfonso, el Colegio de Rionegro y el de Marinilla⁶³⁵. Entre 1860 y 1864, a causa de los conflictos políticos y militares, los

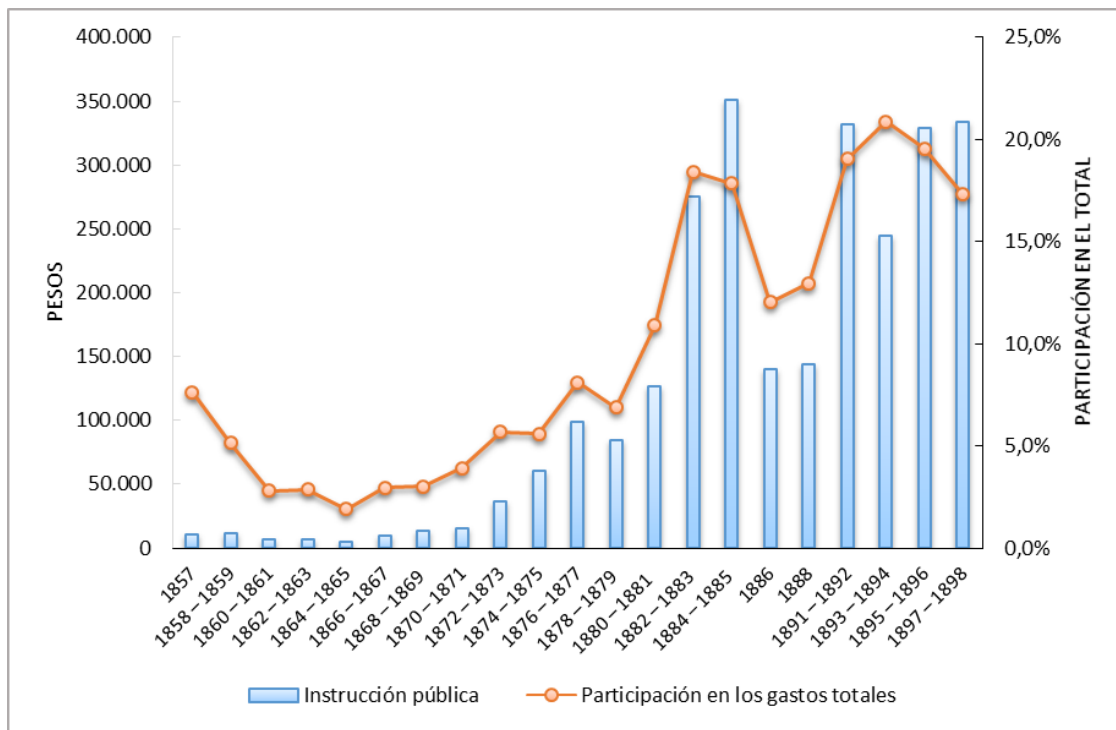
⁶³³ Luis Javier Villegas, *Las vías de la legitimación de un poder: la administración presidida por Pedro Justo Berrío en el estado soberano de Antioquia, 1864-1873*, 1996. Capítulo, 3.

⁶³⁴ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.11.

⁶³⁵ José de la C. Restrepo, *Informe que el Secretario de Gobierno presenta al poder ejecutivo del Estado, 1857*, p.36 – 40.

establecimientos públicos de educación cayeron en el descuido y el abandono, y el Colegio del Estado estuvo la mayor parte del tiempo cerrado, pues se utilizó como cuartel militar. Gracias al Decreto sobre instrucción pública de 1864, la educación se convirtió en un elemento central de la gestión de gobierno: se incrementó su presupuesto lo que hizo posible la reapertura del Colegio del Estado y la creación de establecimientos de enseñanza primaria y secundaria, tanto públicos como privados.

Gráfico 3-27: Gastos presupuestados del departamento de instrucción pública y participación en el total de los gastos, 1857 – 1898⁶³⁶



En general, el número de establecimientos y de alumnos fue creciendo progresivamente hasta 1871, cuando el Decreto 198 de octubre 21, le dio un renovado impulso a la educación superior, al garantizarle una partida presupuestal en las vigencias

⁶³⁶ Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.

posteriores⁶³⁷. A partir de este año, la inversión en educación superior creció considerablemente, la creación y fortalecimiento de colegios públicos masculinos y femeninos adquirió mayor importancia. El mismo decreto creó –o para evitar susceptibilidades, quizá sea mejor decir que reorganizó la Universidad de Antioquia–, que contaba con escuelas de literatura y filosofía, ingeniería, ciencias físicas y naturales, medicina y jurisprudencia; y también le dio forma definitiva a la Escuela de Artes y Oficios. Adicionalmente, se creó el Jardín Botánico y un periódico oficial de instrucción pública, con el nombre de El Monitor que se repartiría en todos los establecimientos de educación.

María Teresa Ramírez e Irene Salazar, en su estudio sobre la educación colombiana en el siglo XIX, utilizando datos compilados por Safford y Melo, señalan que en 1870, en Antioquia había 0,7 maestros por cada 1.000 habitantes, cifra que se había incrementado hasta 1,2 en 1894. Parecen indicadores muy bajos, pero son meritorios vistos en perspectiva. En 1870, aunque Antioquia ocupaba el segundo lugar en el país, solo detrás de Cundinamarca en donde había 1,1 maestros por cada 1.000 habitantes, el promedio nacional se ubicaba en 0,6. Pero el énfasis que los gobernantes del Estado, y posteriormente por el Departamento, pusieron en ese tema, permitió no solo que se elevará el indicador hasta 1,2; valor que más que duplicaba el promedio nacional que prácticamente no había variado en ese cuarto de siglo –de hecho había retrocedido ligeramente hasta ubicarse en 0,5–⁶³⁸.

En ese mismo trabajo, presentan los datos recogidos en la tabla 3-12, en donde puede verse la cantidad de alumnos de primaria como porcentaje de la población total de cada Estado. El notable aumento de esa relación en Antioquia, es una prueba adicional del interés que demostraban las autoridades. Eso sí, como ellas mismas indican, el número de niñas que asistían a la escuela siguió siendo muy bajo, y su igualación con los niños tendría que esperar al siglo XX. Por su parte, Camilo Botero Guerra, en su anuario estadístico, apuntó que en 1833 había 3.169 estudiantes que equivalían al 2% de la población; que en 1869 la cifra había subido a los 13.932 que representaban el 3,8% del

⁶³⁷ Se dispuso de 126.000 pesos del Tesoro Público para todos los gastos que ocasionara el mejoramiento de la instrucción pública. Boletín Oficial. No. 492. Medellín, octubre 21 de 1871, p.48.

⁶³⁸ María Teresa Ramírez e Irene Salazar, *Surgimiento de la educación en la República de Colombia ¿En qué fallamos?* Bogotá: Borradores de Economía, Banco de la República, 2007.

total y que, los 30.733 estudiantes que había en 1883 eran el 6,6% de todos los antioqueños, valor muy superior al encontrado por Ramírez e Salazar para el año siguiente⁶³⁹.

Tabla 3-12: Alumnos de primaria como porcentaje de la población total⁶⁴⁰

Año	Antioquia	Cundinamarca	Tolima	Bolívar	Magdalena	Boyacá	Panamá	Cauca	Santander	Total
1835	1,79	1,01	0,85	1,50	2,32	0,84	0,50	1,68	1,07	1,19
1843	1,67	1,38	0,97	2,04	3,57	0,59	1,82	1,92	0,98	1,40
1851	1,91	1,35	0,70	2,09	3,69	0,70	1,04	1,71	0,69	1,29
1874	5,03	4,16	1,45	1,86	3,75	1,77	0,45	2,09	2,88	2,67
1884	3,57	3,28	1,82	1,37	2,09	2,02	1,05	2,15	1,90	2,26
1891	4,14	2,16	2,68	1,56	2,24	1,50	1,14	2,32	1,68	2,20
1894	3,87	2,25	2,45	1,77	1,57	1,66	1,06	2,37	1,50	2,16
1896	4,19	1,83	2,73	2,06	1,53	1,57	1,03	2,47	1,97	2,26
1898	4,74	2,81	2,67	2,67	1,49	1,53	1,00	2,37	2,28	2,56
1905	6,67	4,40	3,34			1,49				4,80
1912	8,68	4,50	3,30	2,98	3,20			4,57	3,70	5,20
1918	10,50	5,00	4,70	3,37	3,40	4,84		5,97	4,50	5,80

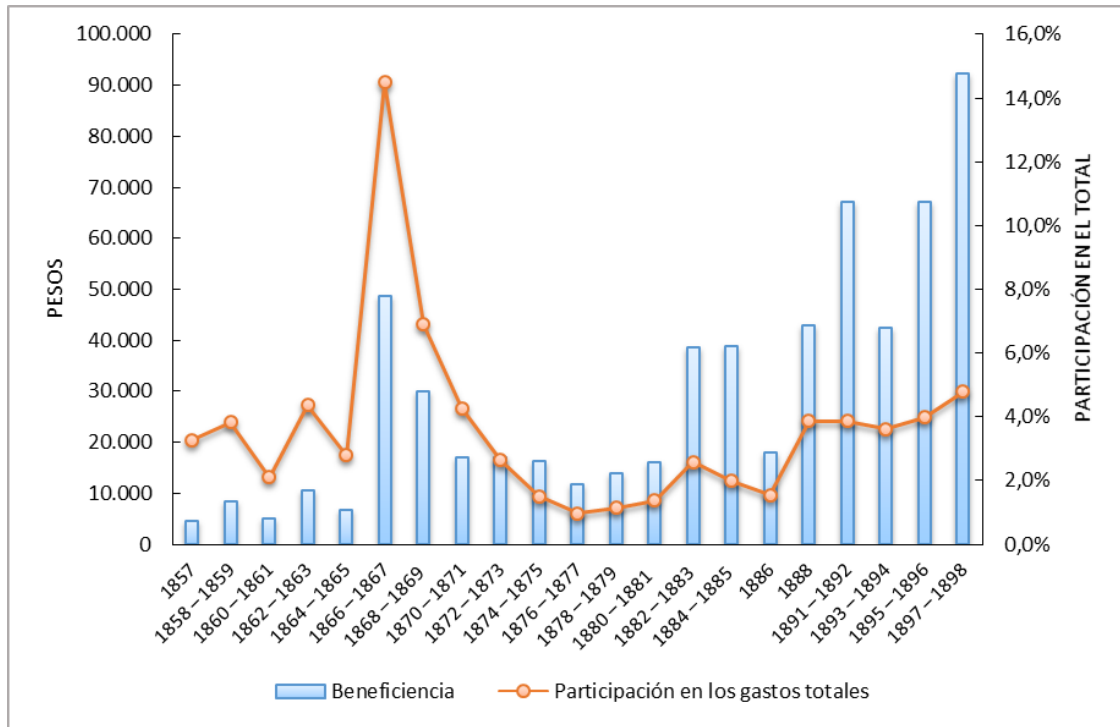
Por su parte, los números del Departamento de Beneficencia, en donde básicamente están incluidos los auxilios entregados a los hospitales del Estado, mostraron un comportamiento bastante irregular. Además de ser sumas muy pequeñas que en el mejor de los casos apenas rozaron los 50.000 pesos, en términos generales, rondaron un 2% de participación dentro del presupuesto de gastos –la excepción estuvo en el bienio 1866 – 1867 cuando alcanzaron un sorprendente 14,5%–. Cabe decir que en 1857 en el Estado funcionaban tres hospitales: el de Medellín, fundado en 1787, el de Antioquia, en operación desde 1783, y el de Rionegro. En los tres casos, el funcionamiento dependía de donaciones particulares, de las propias rentas, y de los recursos provenientes del Estado. El problema era que con la desamortización de bienes de 1863 se ponía en peligro su operación, porque muchos de sus recursos provenían de los bienes que fueron expropiados y rematados por el Estado⁶⁴¹.

⁶³⁹ Camilo Botero Guerra, *Anuario estadístico. Ensayo de Estadística General del Departamento de Antioquia en 1888*, p.254.

⁶⁴⁰ Ibid, p.43.

⁶⁴¹ Néstor Castro, *Informe que el Secretario de Gobierno presenta al ciudadano gobernador del Estado, 1865*, p.12.

Gráfico 3-28: Gastos presupuestados del departamento de beneficencia y participación en el total de los gastos, 1857 – 1898⁶⁴²



La incertidumbre generada solo se disipó en 1867 cuando la legislatura del Estado decretó auxilios para los hospitales⁶⁴³. Eso sí, mediante la colaboración informal que se había establecido entre la Iglesia, algunos particulares y la administración Berrío, ya se habían tomado algunas medidas paliativas que habían garantizado su operación⁶⁴⁴.

⁶⁴² *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

⁶⁴³ Posterior a 1865 se crearon hospitales en el Retiro, Santa Rosa, Sopetrán, Titiribí y Remedios que fueron mantenidos con auxilios distritales y con la colaboración de algunos particulares. Abraham García, *Memoria del Secretario de Gobierno dirigida al ciudadano presidente del Estado Soberano de Antioquia, 1871.* Medellín, imprenta del Estado.

⁶⁴⁴ Néstor Castro, *Informe que el Secretario de Gobierno presenta al ciudadano gobernador del Estado, 1867,* p.14. Luis M. Restrepo, *Informe que el Secretario de Gobierno presenta al ciudadano presidente del Estado, 1869,* p.25 – 30.

3.8 Deuda pública y empréstitos

El gobierno del Estado, normalmente durante los períodos de guerra, cuando los recursos ordinarios de las rentas y las contribuciones eran insuficientes para financiar la carga que imponía el conflicto, acudió a empréstitos forzosos y voluntarios como medio para solventar ese tipo de crisis. Las partidas que aparecen reseñadas en el presupuesto, e incluso las que figuran como efectivamente gastadas, rara vez coinciden con los desembolsos que realmente hizo el gobierno, lo que hace de esos rubros objetos particularmente difíciles de analizar. En buena medida, las discrepancias, ya evidentes para los contemporáneos, tenían origen en las medidas dilatorias que empleaban los funcionarios, ya en época de paz, para conseguir que se renegociaran las condiciones –ampliando los plazos o disminuyendo los intereses–, o directamente para buscar la forma de incumplir con su pago.

La primera modalidad, los empréstitos forzosos eran sumas que el gobierno del Estado, y también el de la Unión, le exigían a los particulares. En algunas ocasiones, la obligación recayó sobre toda la población, pero a menudo, el pago se exigió solo a ciertos grupos de la elite que eran los que, de forma práctica, podían aportar rápidamente las cantidades que requería el gobierno en un momento dado. La segunda alternativa, los empréstitos voluntarios, aunque en principio no eran de pago obligatorio y dependían de la buena voluntad de los interesados, en la práctica, la necesidad de congraciarse con uno de los bandos, las amenazas más o menos veladas a los negocios de los potenciales aportantes, y la siempre presente posibilidad de transformarlos en forzosos mediante el embargo de bienes, permite considerar que la distinción, casi siempre, fuera más teórica que real⁶⁴⁵.

En todo caso, antes de profundizar en los aspectos concretos que rodearon esas prácticas, conviene matizar el alcance que realmente tuvieron. Como ha señalado Malcolm Deas⁶⁴⁶, y como quedó en evidencia con las obligaciones que en un momento dado recayeron sobre

⁶⁴⁵ Registro Oficial. No.27. p, 196 – 197. Registro Oficial. No.38. Medellín, noviembre 28 de 1877, p.227. Registro Oficial. No.39. Medellín, diciembre 10 de 1879. Registro Oficial. No.55. Medellín, enero 28 de 1878. Registro Oficial. No.1533. Medellín, febrero 20 de 1885, p.5971.

⁶⁴⁶ Malcolm Deas, *“Inseguridad y desarrollo económico en Colombia en el primer siglo de vida Republicana Independiente: unas consideraciones preliminares”*, p.678.

la casa comercial de José María Botero Arango, la profunda relación que existía entre los comerciantes y los políticos en Antioquia, les permitía, de forma sutil, llegar a todo tipo de arreglos para superar esa situación y aminorar sus efectos negativos. Además, dado que se trataba de una práctica habitual en tiempo de guerra y no, como hoy se podría pensar, un hecho totalmente arbitrario e imprevisto, les permitía a los protagonistas adaptarse a la situación. Con bastante anticipación podían prepararse para evitar que un hecho de esa naturaleza fuera fatal para sus negocios o incluso, para la seguridad económica de sus familias.

En Antioquia, el gobierno del Estado exigió el pago de los empréstitos en oro⁶⁴⁷, armas⁶⁴⁸, provisiones para la tropa o billetes del Banco de Antioquia⁶⁴⁹. Su devolución, normalmente acordada para fechas específicas, en la práctica ocurría cuando los funcionarios del bando vencedor lo estimaban conveniente –o cuando la situación fiscal se los permitía–, se respaldaba tanto con los ingresos futuros producto de las rentas y contribuciones esperadas, como con algunos bienes propiedad del Estado⁶⁵⁰. La falta de premura para saldar esas obligaciones se debía, como era natural, a que muchas veces era el bando contrario quien las había contratado, como sucedió en 1864; es decir, de no presentarse relevo en el partido de gobierno, el grueso de los fondos, por lo general, provenía de los simpatizantes del grupo que había sido derrotado en la guerra⁶⁵¹.

Desde su conformación como Estado Federal, Antioquia ya venía con un déficit de 70.000 pesos –de los cuales ya se habían pagado 38.000–, que se remontaba a la época cuando la región se había dividido en tres: en las Provincias de Antioquia, del Centro y de Córdoba. Como apuntaba el Secretario Viana en 1859:

⁶⁴⁷ Boletín Oficial. No.5. Medellín, marzo 3 de 1862.

⁶⁴⁸ Boletín Oficial. No.9. Medellín, febrero 3 de 1864, p.35 – 36.

⁶⁴⁹ Boletín Oficial. No.174. Medellín, septiembre 4 de 1876, p.699. Registro Oficial. No.9. Medellín, mayo 29 de 1879, p.75 – 76.

⁶⁵⁰ Boletín Oficial. No.63. Medellín, octubre 24 de 1864, p.477 – 481. Registro Oficial. No.277. Medellín, diciembre 18 de 1879, p.645 – 647.

⁶⁵¹ Registro Oficial. No.9. Medellín, mayo 29 de 1877, p.55 – 56. Registro Oficial. No.63. Medellín, marzo 12 de 1878, p.621 – 622. Registro Oficial. No.175. Medellín, marzo 3 de 1879, p.129 – 130. Boletín Oficial. No.3. Medellín, abril 8 de 1885, p.13.

El Estado ha tenido que pagar más de treinta mil pesos, por el empréstito forzoso que decretó la provincia de Antioquia reintegrada; i más de ocho mil pesos, por el capital e intereses de los empréstitos voluntarios contratados por el gobierno de la antigua provincia de Medellín. Al inaugurarse no mas esta provincia en la nueva forma que le dio la constitución de 1853, le fue preciso echar mano de empréstitos para atender a sus gastos urgentes; i esto porque sus gobernantes anteriores habían concedido i ejecutado el desatentado proyecto de suprimir todos los impuestos indirectos i reemplazarlos con la contribución directa que fueron incapaces de plantear. También abolieron los derechos de estola, i señalaron a los curas renta fija, que fue preciso pagar más tarde⁶⁵².

La administración estaba convencida de la necesidad de eliminar esa deuda, pero como suele suceder, una serie de imprevistos frustraron sus planes. Durante esa vigencia fue necesario incorporar varios créditos suplementarios y extraordinarios al presupuesto, los primeros cuando se descubrió que los aprobados originalmente eran insuficientes para sostener el ramo de justicia. Y los segundos, imputables al Departamento del Interior, paradójicamente tenían origen en que el número de presidiarios se duplicó y el de reclusos se triplicó, como consecuencia de los nuevos recursos que comenzaron a llegarle al aparato de justicia. Posteriormente, en 1864, para solventar la difícil situación de la posguerra, se determinaron dos empréstitos de 200.000 pesos y otro de 100.000 pesos, que debían distribuirse entre todos los habitantes del Estado. De hecho, Berrío consideraba la situación fiscal tan grave que en su informe a la Legislatura –en el que evidentemente exageraba como recurso retorico–, señaló que:

Los acreedores del tesoro desean con vehemencia que a lo menos se les reconozca la deuda, i seria mui conveniente que de las rentas que se establezcan se destinara una parte para atender a la amortización de este crédito. Pero para evitar inmensos males i no venir al extremo de causar la ruina del estado, es necesario que atendiendo a la presente situación fiscal, se obre en esta materia con mucha precaución: jamás el gobierno de Antioquia había cargado con una

⁶⁵² Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.21 – 23. Los acreedores eran Eugenio María Uribe, Félix de Villa y Silverio Restrepo.

deuda tan fuerte, tal, que no podrá satisfacer sino paulatinamente. Cuando se inauguró el Gobierno de octubre de 1862, encontró dinero en las arcas. El que se instaló en enero de 1864 no ha podido conseguir ni el menaje de algunas oficinas ¡qué diferencia!⁶⁵³

Esa situación no se había corregido al año siguiente, y de hecho, se decía que la suma adeudada por el Estado era incalculable porque no existía una lista consolidada en la que constaran todos los créditos y obligaciones que se habían contraído durante el punto más álgido del conflicto. Como parte del proceso de saneamiento, y reconociendo todas las posibles falencias, el Secretario de Hacienda indicó que, hasta el 24 de junio de 1865, se habían hecho desembolsos por 560.952,95 pesos para cubrir las deudas contraídas a raíz de la guerra –ver tabla 3-13–.

Buscando una solución de fondo, Berrío instó a la Legislatura del Estado en 1864 a aprobar una reforma tributaria que le permitiera al gobierno hacer frente a las obligaciones que venían de los años de guerra. Así, después de un informe de la Comisión de Crédito Público y del Proyecto de Ley sobre Crédito Público presentado por Francisco A. Álvarez, Demetrio Viana, y Juan B. Vásquez, el 11 de octubre de ese año, se crea la primera ley de Crédito Público del Estado Soberano de Antioquia. En ella, se reconocían obligaciones y se garantizaba pagar las deudas contraídas por los créditos “[...] provenientes de empréstitos o suministros, en dinero, valores de otra especie o servicios que den derecho a indemnización, ya fueren voluntarios o forzosos, hechos al gobierno del Estado desde el 8 de mayo de 1860, hasta el 16 de octubre de 1862”⁶⁵⁴, y lo mismo con los tomados entre esa última fecha y el 4 de enero de 1864⁶⁵⁵.

⁶⁵³ Pedro Justo Berrío, *Informe que el Gobernador del Estado presenta a la Asamblea Legislativa del mismo, 1864*. Medellín: Imprenta de Isidoro Isaza, p.9.

⁶⁵⁴ Boletín Oficial. No.63. p.477 – 481. Artículo 1, numeral 1.

⁶⁵⁵ Boletín Oficial. No.63. p.477 – 481. Artículo 1, numeral 3.

Tabla 3-13: Pago de deudas motivadas por la guerra, junio 24 de 1865⁶⁵⁶

Desembolsos	Valor (en pesos)
Empréstitos	475.558
Suministros en Especie	21.645,675
Uso de Propiedades	1.341,25
Servicios Personales	497,10
Sueldos civiles	12.768,30
Sueldos militares	49.142,625
Total pagado	560.952,95

Pero el Estado no solo se comprometió a eso, también garantizó el pago de los sueldos que no habían podido cobrar los empleados públicos. Eso sí, se excluyó de los pagos a “los suministros en dinero, especies o servicios, hechos directamente para atender a la subsistencia i movilidad del Ejército organizado en el Estado desde el 8 de mayo de 1860, hasta el 16 de octubre de 1862, así como los sueldos militares devengados en la misma época”⁶⁵⁷. Sin embargo, cuando ese artículo entró en contradicción con lo dispuesto por la ley nacional del 2 de mayo de 1865, fue necesario reformarlo. En concreto, se hizo necesario clarificar cuáles de los créditos debían ser competencia del Estado y cuáles asumidos por la Unión. Como parte de la fangosa discusión que siguió, el Secretario de Hacienda señaló que:

Como base tan primordial en punto tan delicado podría establecerse: que el gobierno del Estado no reconoce lo créditos provenientes de empréstitos, suministros, expropiaciones y servicios hechos por la fuerza durante el periodo de guerra civil fijado en el artículo 3º de la ley nacional, ni los que voluntariamente se hicieron bajo la condición de que debían reconocerse por la Confederación Granadina; es decir, que el Estado paga todo aquello en que comprometió directamente su responsabilidad⁶⁵⁸.

⁶⁵⁶ Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.23.

⁶⁵⁷ Boletín Oficial. No.63. p.477 – 481. Artículo 2.

⁶⁵⁸ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1865*, p.20.

Para honrar los compromisos asumidos, el gobierno expidió billetes de primera y segunda clase que debían entregarse a quienes tuvieran en su poder documentos, recibos o cualquier comprobante dado en el momento de realizar el empréstito. Y para amortizar la deuda, se destinó en 1865 el producto del recaudo de los bienes cosechados en el Estado (tabaco, harina de trigo, cera de laurel y anís), así como el producto de los derechos mortuorios y de los superávits que registrarán cada 6 meses las distintas entidades públicas. Adicionalmente, se tomaron algunas medidas para impedir el fraude en la documentación presentada, pero como se reconocía abiertamente “[...] por muchas que sean las trabas que se pongan a los especuladores i logreros, nunca serán bastantes para detener su codicia, pues es cosa bien notoria, aunque sensible, que al tesoro público nadie le tiene consideraciones, i que muchos, sino todos, procuran sacar de él cuanto les sea posible, con razón o sin ella”⁶⁵⁹.

En 1867, cuando apareció de nuevo el fantasma de la guerra, con el objetivo de aprovisionar debidamente el ejército, la administración dispuso, a través de la Circular 18 del 10 de mayo de 1867 –disposición reafirmada con la Ley del 9 de septiembre de ese mismo año–, la consecución de recursos frescos para poner en pie de lucha un ejército de 6.000 hombres, que debían obtenerse mediante empréstitos voluntarios y no apelando a expropiaciones⁶⁶⁰. Para amortizar la deuda, además de lo ya dispuesto por ley en 1864, se consideró la posibilidad de agregar el 75% del producto recaudado por el impuesto al consumo de ganado, las acciones que tenía el gobierno en la empresa del telégrafo y la mitad de las tierras baldías del Estado –que se estimaban en 45.880 hectáreas valoradas en 2 pesos cada una–. Las acciones del telégrafo se rematarían por su valor total y, las tierras baldías, por lotes de terreno⁶⁶¹. Al año siguiente, la nación reconoció los esfuerzos realizados por los Estados para mantener el orden público, y arregló con ellos un pago, que en el caso de Antioquia, se hizo con bonos flotantes.

Aunque ese conflicto no llegó a consumarse, no por ello su impacto fue despreciable. Como bien señaló Abraham Moreno sobre la incertidumbre generada: “[...] en semejante

⁶⁵⁹ Víctor Molina, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador Provisorio del Estado, 1864*, p.21.

⁶⁶⁰ Boletín Oficial. No.214, p.182.

⁶⁶¹ Boletín Oficial. No.237, p.356 – 357.

desgraciadas emergencias la administración pública toma un rumbo inusitado, la disciplina legal se releja, la industria detiene su vuelo, las empresas se paralizan, multitud de brazos se sustraen del trabajo para consumir improductivamente, unos, i para adiestrarse en el arte de la destrucción, otros, i la confianza desaparece; todo lo cual produce esa gran calamidad denominada revolución”⁶⁶². Palabras que reafirmaría un par de años después:

Cuando el ciudadano ve a cada paso amenazado su persona y sus intereses y desconfía de la conservación del orden público, porque los mandatarios no profesan un respeto profundo a las instituciones, o por la facilidad con que los revoltosos encuentran séquito, es evidente que tienen que distraer su capital de la circulación y permanecer inactivo. Nada adelantaría tampoco con tener seguridad para el trabajo, si no encontrase vehículos que hiciesen fácil y barato el transporte de sus producciones los lugares donde lo requiere el consumo. Desgraciadamente en este país no podemos contar con una paz duradera, ni las vías de comunicación son lo que debían ser para el desarrollo rápido de la industria. Por tal razón los capitales van a colocarse en los bancos extranjeros –yo lo sé– causando una positiva pérdida al país. He aquí las causas principales de la decadencia que se observa en toda suerte de especulaciones, particularmente en la comercial⁶⁶³.

Después de la guerra de finales de la década de 1870, con la salida del poder del partido conservador y el ascenso de los liberales, en cabeza de Julián Trujillo y luego, Tomás Renjifo, volvió a surgir el problema del pago por los empréstitos realizados durante la conflagración y por los que se tomaron para restablecer el orden una vez terminado el conflicto. En 1876, habían sido decretados empréstitos forzosos por 200.000 pesos, y en 1877 uno de 30.000 mensuales mientras el orden público permaneciera turbado⁶⁶⁴, al que se agregaba otro por 200.000 pesos para cubrir el déficit del presupuesto de rentas del siguiente bienio⁶⁶⁵. Además, el gobierno nacional impuso un empréstito adicional por 750.000 pesos, que debía ser pagado por los individuos que supuestamente habían

⁶⁶² Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.3.

⁶⁶³ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.10.

⁶⁶⁴ Registro Oficial. No.45. Medellín, diciembre 26 de 1877, p.327 – 328.

⁶⁶⁵ Registro Oficial. No.39, p.227.

provocado y patrocinado la guerra. Al año siguiente, cuando se suspendió esa última medida, al parecer solo se habían recaudado 399.181,02 pesos⁶⁶⁶.

Como parte del mismo proceso, en 1878 se determinó un empréstito mensual de 20.000 pesos entre los clérigos que se habían rebelado contra el gobierno⁶⁶⁷, y una contribución directa a todos los contribuyentes por 50.000 pesos para financiar las reparaciones que había ocasionado una plaga de langosta⁶⁶⁸. De nuevo, en 1879 se le impuso una contribución mensual de 300.000 pesos a los rebeldes y sus partidarios⁶⁶⁹, a la que se le sumó otra por 120.000 que debía durar de enero a julio de ese año⁶⁷⁰. En palabras del Secretario de Hacienda esa escalada de empréstitos se debía a los reiterados desordenes que siguieron presentándose:

Cuando ménos se creía estalló la revolución del 25 de Enero último, i como era natural ella frustró las lisonjeras esperanzas que tenía el gobierno respecto de la mejora de la situación fiscal, mató sus buenos propósitos en relación con las obras materiales, desorganizó i desmoralizo la hacienda pública, aumentó considerablemente los gastos a cargo del Tesoro del Estado, i para atender a ellos obligó al Gobierno a dictar medidas extraordinarias a fin de procurarse recursos con el objeto de cumplir el deber que impone la constitución⁶⁷¹.

En su informe de ese año, además de un recuento de los desembolsos realizados hasta entonces –ver tabla 3-14–, se aprecian varias de las estratagemas utilizadas por el Secretario para tratar de minimizar la cantidad de dinero a pagar, que según sus propios cálculos ascendía a 1.136.768,45 pesos. Una de las más llamativas fue la que utilizó para sanear la deuda con el gobierno de la Unión a la que hizo un contra crédito por 124.000 pesos, “proveniente de suministros y suplementos que el de este Estado le ha hecho desde

⁶⁶⁶ Registro Oficial. No.9, p.55 – 56. Registro Oficial. No.63, p.491. Registro Oficial. No.63, p.621 – 622.

⁶⁶⁷ Registro Oficial. No.55.

⁶⁶⁸ Registro Oficial. No.87. Medellín, junio 12 de 1878, p.649 – 650.

⁶⁶⁹ Registro Oficial. No.175, p.129 – 130.

⁶⁷⁰ Boletín Oficial. No.372. Medellín, enero 1 de 1870, p.1.

⁶⁷¹ Juan B. Londoño, *Informe que presenta al ciudadano vicepresidente encargado de la presidencia del Estado Soberano de Antioquia el Secretario de Hacienda y Fomento, 1881*, p.IV.

el 5 de Abril de 1877 hasta Junio del presente año, y previa deducción de trescientos mil, valor de las letras giradas contra el Tesoro de la Unión y a favor del Empresario del Ferrocarril de Antioquia⁶⁷².

El lastre de la guerra, como era lógico, motivó una nueva reforma legislativa con el fin de conseguir los recursos adicionales que se necesitaban. Con esa idea en mente, la Ley 45 de 1877 gravó a los revolucionarios y a sus seguidores, con lo que ingresaron al fisco 424.534,375 pesos provenientes tanto del pago monetario directo como de los bienes inmuebles que se remataron. A la par, se incrementaron los derechos de degüello y se obtuvieron suministros por parte de la población civil, incluyendo 50.000 pesos que aportaron voluntariamente algunas señoras de Medellín. En 1879 se dictó una nueva ley de crédito público que complementó las anteriores y que reconoció como deuda a cargo del Tesoro del Estado todos los billetes que no se habían pagado de la antigua deuda, todos los empréstitos hechos desde 1867 hasta 1879, las recompensas y auxilios concedidos entre 1863 y 1879 que no se hubieran pagado todavía, las indemnizaciones y expropiaciones hechas hasta la fecha por el gobierno, los sueldos civiles y militares de la guerra de 1876 – 1877 y la contribución directa decretada para destruir en 1878 la plaga de langosta⁶⁷³.

Tabla 3-14: Pago de deudas motivadas por la guerra, 1879⁶⁷⁴

Desembolsos	Valor (en pesos)
Francisco J. Cisneros	58.700
Banco de Antioquia	2.170,30
Acreeedores Extranjeros	18.900
Emilio Silvia L.	13.147,20
Auxilios y Recompensas	4.364,60
“Auxilios reembolsables hechos en la última revolución como último resto de los ciento noventa mil quinientos noventa y tres pesos setenta y cinco centavos, que el gobierno adeudaba según las escrituras números 786 y 894 de fechas 13 de Noviembre de 1876 y 24 de Marzo de 1877”	541,75
Total pagado	140.151,85

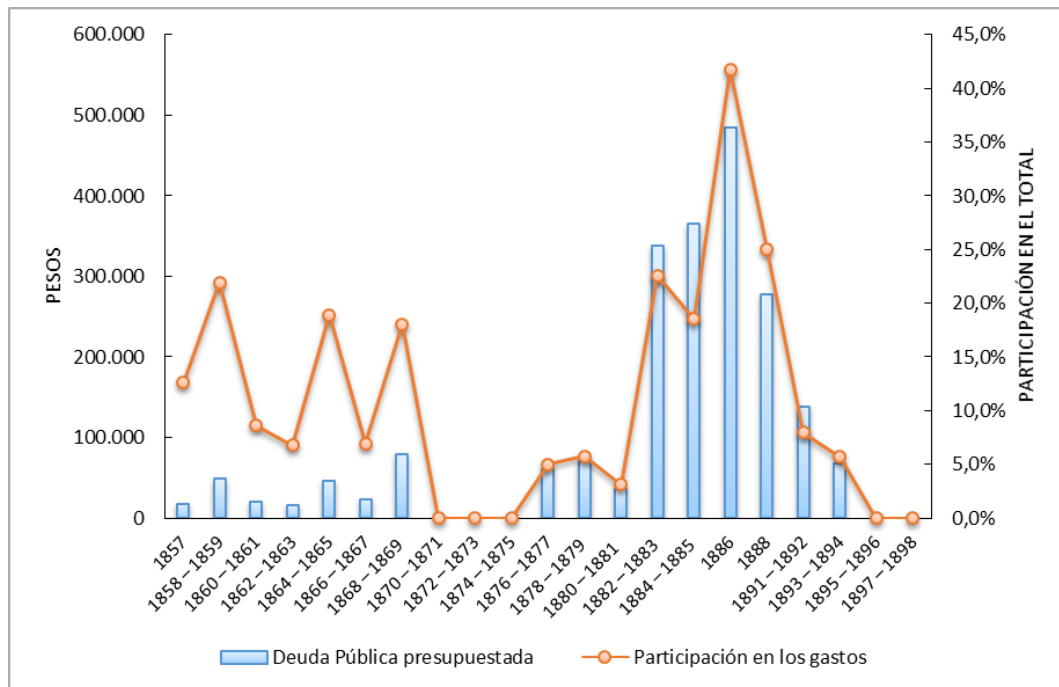
⁶⁷² Ibid, p.VI.

⁶⁷³ Registro Oficial. No.277. Op. Cit, p.645 – 646.

⁶⁷⁴ Ibid, p.VII.

Uno de los elementos que más llama la atención de esa ley es su equilibrio, pues reconoció tanto la deuda de los partidarios del gobierno como de los opositores⁶⁷⁵. La deuda se dividió en dos clases: a la de primera clase correspondían los créditos hechos en escritura pública, a la se segunda todos los demás reconocidos por el Tesoro del Estado. Para amortizar las deudas del primer tipo, se subastaron tres casas, un solar y el ladrillar que era propiedad del Estado. Parece poco, pero entre las casas se encontraba aquella en donde funcionaba el propio tribunal. En cuanto a las deudas de segunda clase, se dictaminó que se remataría una cantidad mínima de 1.500 pesos cada mes, en lotes que valían 100 pesos cada uno. En 1881, mediante la Ley del 18 de enero, se ampliaron las prerrogativas anteriores y se reconocieron como empréstitos las expropiaciones realizadas entre el 28 de enero y el 2 de agosto de 1880⁶⁷⁶.

Gráfico 3-29: Deuda Pública presupuestada y participación en los gastos totales, 1857 – 1898⁶⁷⁷



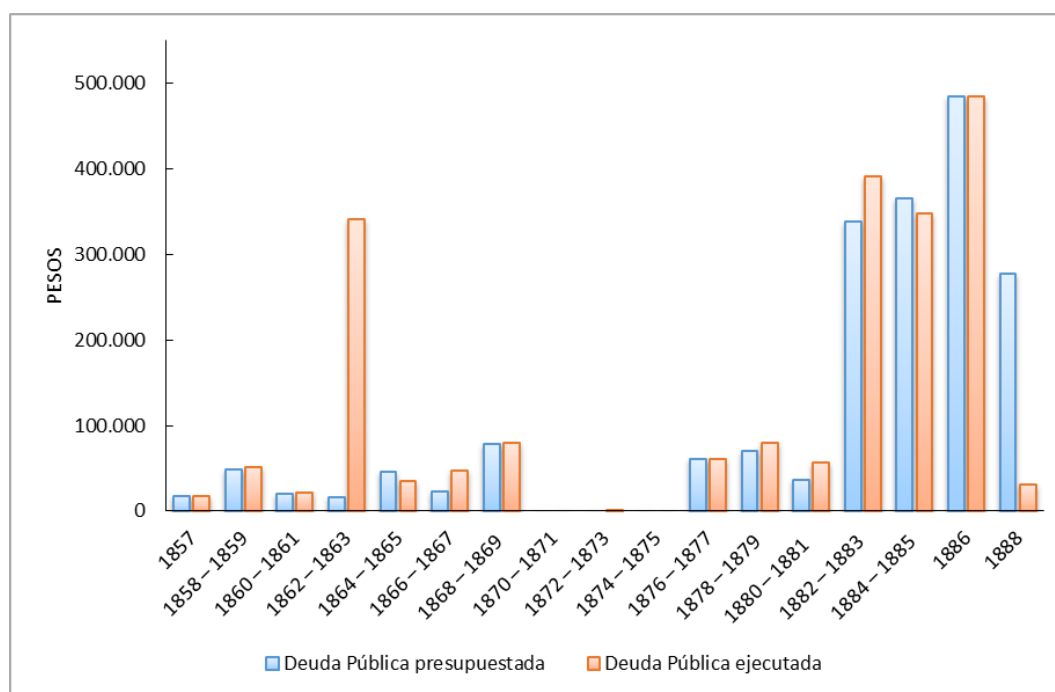
⁶⁷⁵ Ibid, p.646 – 647.

⁶⁷⁶ “Ley adicional y reformativa de crédito público”. Registro Oficial. No.466. Medellín, enero 19 de 1881, p.1.448.

⁶⁷⁷ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

En la guerra de 1885, los liberales antioqueños, en sus últimos intentos por conservar el poder, decretaron un empréstito mensual de 100.000 pesos a comienzos del año⁶⁷⁸. Y con el ascenso de los gobiernos de la Regeneración, se impuso un pago al gobierno nacional por 2.000.000 que debía ser cancelado por los auspiciadores del gobierno anterior en Antioquia⁶⁷⁹. El pago debía hacerse en metálico –el 50%–, y la otra mitad en billetes del Banco Nacional. También se exigió una contribución de guerra por valor de 125.000 pesos para pagar las deudas contraídas con el Banco de Antioquia, el Banco de Medellín y el Banco Popular⁶⁸⁰; y otra voluntaria por valor de 150.000 pesos para restablecer el orden público⁶⁸¹. Finalmente se exigieron dos contribuciones adicionales por 80.000 y 120.000 pesos⁶⁸², la segunda de las cuales se utilizaría para comprar implementos de guerra⁶⁸³.

Gráfico 3-30: Deuda Pública presupuestada vs real, 1857 – 1888⁶⁸⁴



⁶⁷⁸ Registro Oficial. No.1.500. Medellín, enero 12 de 1885, p.584.

⁶⁷⁹ Boletín Oficial. No.3. Medellín, abril 8 de 1885, p.13.

⁶⁸⁰ Boletín Oficial. No.5, p.30.

⁶⁸¹ Boletín Oficial. No.41. Medellín, agosto 27 de 1885, p.319.

⁶⁸² Boletín Oficial. No.4. Medellín, abril 12 de 1885.

⁶⁸³ Boletín Oficial. No.7. Medellín, abril 24 de 1885, p.45.

⁶⁸⁴ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889.*

Este breve recorrido, pone en evidencia la accidentada trayectoria que siguieron los empréstitos y, en general, la deuda pública. Además del errático uso que se hizo de esa herramienta y de los afanes con que se empleó durante las guerras, también implicó la creación y modificación constante de leyes que no fueron producto de un análisis reposado, y cuyo cometido, generalmente solo se logró a medias. Es muy probable que la deuda, y todo lo que la rodeó, haya sido el rubro financiero peor administrado por el Estado durante el período federal. Con todo, los gobiernos trataron de honrar sus obligaciones y, mal que bien, mediante el remate del producto de algunas contribuciones, consiguieron restablecer la situación fiscal después de finalizados los conflictos⁶⁸⁵.

Eso sí, es claro que los acreedores perdieron dinero y que estuvieron a merced de los vaivenes políticos. Por ejemplo, debieron aceptar que los pagos no se les hicieran en efectivo o de la misma forma como los habían entregado, sino mediante engorrosos remates y arriendos de contribuciones, que además no alcanzaban a cubrir los montos prestados. Por otra parte, como el valor de los remates se entregaba al mejor postor, quien más billetes de deuda ofreciera ganaba, pero al mismo tiempo, mediante esa puja más se diluía la deuda del gobierno. Mediante ese ingenioso mecanismo, en muchas ocasiones, se lograron descuentos de hasta del 95%⁶⁸⁶, aunque la cifra normal se ubicó alrededor del 30%⁶⁸⁷. En ese mismo sentido, los remates se hacían de forma arbitraria, y el estado los suspendía o aplazaba cuando consideraba que las propuestas no eran lo suficientemente buenas⁶⁸⁸.

Otra forma de saldar los compromisos, que muchos vieron como una forma velada de abuso, provino de las tasas de interés que reconocía el gobierno. Al momento de realizarse el empréstito el Estado normalmente se comprometía a pagar tasas muy similares a las que ofrecía el mercado pero, en la práctica, garantizaba las mismas tasas que ofrecía el mercado, y solía ignorar sus promesas y pagar tasas muy inferiores a las

⁶⁸⁵ Boletín Oficial. No.63, p.477 – 481. Registro Oficial. No.277, p.645 – 646. Boletín Oficial. No.237. Medellín, septiembre 16 de 1867, p.356 – 357.

⁶⁸⁶ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.25 – 29.

⁶⁸⁷ *Ibid*, p.28 – 29.

⁶⁸⁸ Boletín Oficial. No.63, p.477 – 481.

acordadas. Naturalmente, toda esa confusión propició la aparición de un mercado negro en el que se transaban billetes de deuda pública con grandes descuentos⁶⁸⁹, con el que se debieron hacer muchas fortunas, pues los pequeños tenedores, acosados por la necesidad y la incertidumbre, se vieron obligados a venderlos por sumas muy bajas⁶⁹⁰.

Como resumen de las distintas cifras esbozadas, cabe decir que entre 1860 y 1883 se decretaron como empréstitos aproximadamente 4.707.500 pesos. De ellos, terminaron reconociéndose 2.410.335 pesos, y se pagaron efectivamente solo 1.602.176 pesos. Además, los pagos no implicaban necesariamente desembolsos de efectivo, como demuestra el hecho que hasta 1873, de 921.774 pesos amortizados en billetes de deuda pública, se habían entregado en dinero en efectivo solo 302.758⁶⁹¹. En todo caso, cabe suponer que las proporciones fueron mucho menores que las que sugieren las cifras anteriores, pues es bastante improbable que los empréstitos decretados fueran iguales a los recaudados.

En concreto, de los empréstitos voluntarios que distintos individuos le otorgaron al Estado en 1860, se amortizaron 38.000 ese mismo año⁶⁹²; y lo que faltó por pagar, más las nuevas deudas no asociadas a la guerra que ascendieron a 82.521 pesos, ya para 1869 se habían pagado casi en su totalidad –76.419 pesos–⁶⁹³. En cuanto a los empréstitos decretados entre 1860 y 1864, en su mayoría forzosos, que tenían como destino la milicia o el orden público, alcanzaron 1.450.000 pesos, a lo que habría que agregarle 1.120.000 pesos que algunos personajes antioqueños le prestaron en 1863 al gobierno de la Unión. Como la nación desconoció esa deuda, los comerciantes implicados, entre quienes se encontraban las casa comerciales Restrepo y Compañía, Echeverry Botero y Compañía, Uribe y Díaz, Jaramillo Hermanos, Pedro Uribe Fernández, Manuel Santamaría, F. A. Peña, Félix de Villa y Alejo Santamaría, entablaron una demanda contra el gobierno central⁶⁹⁴.

⁶⁸⁹ El Pueblo. No.5, p.18 – 19.

⁶⁹⁰ Ibid, p.18 – 19.

⁶⁹¹ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.36 – 40.

⁶⁹² Demetrio Viana, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al Gobernador del Estado, 1859*, p.21 – 23.

⁶⁹³ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda dirige al Presidente del Estado de Antioquia, 1869*, p.24.

⁶⁹⁴ La Restauración. No.8, p.30 – 31.

Para amortizar los empréstitos de 1864, el Estado había pagado 1.352.915 pesos en billetes de deuda pública en 1873⁶⁹⁵, y 1.090.086 en remates públicos hasta 1875⁶⁹⁶. Por su parte, de los 185.950 pesos que se decretaron como empréstitos en 1867⁶⁹⁷, en 1871 se habían pagado 162.631⁶⁹⁸. Posteriormente, cuando se decretó el empréstito forzoso de carácter nacional de 1877, aunque en Antioquia debían recaudarse 750.000, como ya se dijo, solo pudieron conseguirse 399.671,22 pesos. Entre 1876 y 1883 se decretaron empréstitos por aproximadamente 1.352.829 pesos. Hasta ese último año se habían reconocido en libranzas de primera clase 154.234 pesos, de las cuales se habían amortizado 141.630; y en billetes de segunda clase, 348.962 pesos, de los que se habían pagado 205.460. No obstante, también existía otra deuda con los bancos que ascendía a 391.593 pesos. Finalmente, en 1885 se decretaron empréstitos que sumaron 2.575.235 pesos aproximadamente⁶⁹⁹.

⁶⁹⁵ Abraham Moreno, *Memorias del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1873*, p.25 – 27.

⁶⁹⁶ Luis M. Mejía Álvarez, *Memoria del Secretario de Hacienda del Estado Soberano de Antioquia, 1875*.

⁶⁹⁷ Abraham Moreno, *Informe que el Secretario de Hacienda presenta al ciudadano Gobernador del Estado, 1867*, p.26 – 27.

⁶⁹⁸ Abraham Moreno, *Informe del Secretario de Hacienda al Presidente del Estado, 1871*, p.25. Registro Oficial. No.202. Medellín, julio 11 de 1879, p.303.

⁶⁹⁹ Registro Oficial. No.1533, p.5971. Boletín Oficial. No.5, p.30. Boletín Oficial. No.7, p.45.

Gráfico 3-31: Balance fiscal presupuestado, 1857 – 1898⁷⁰⁰

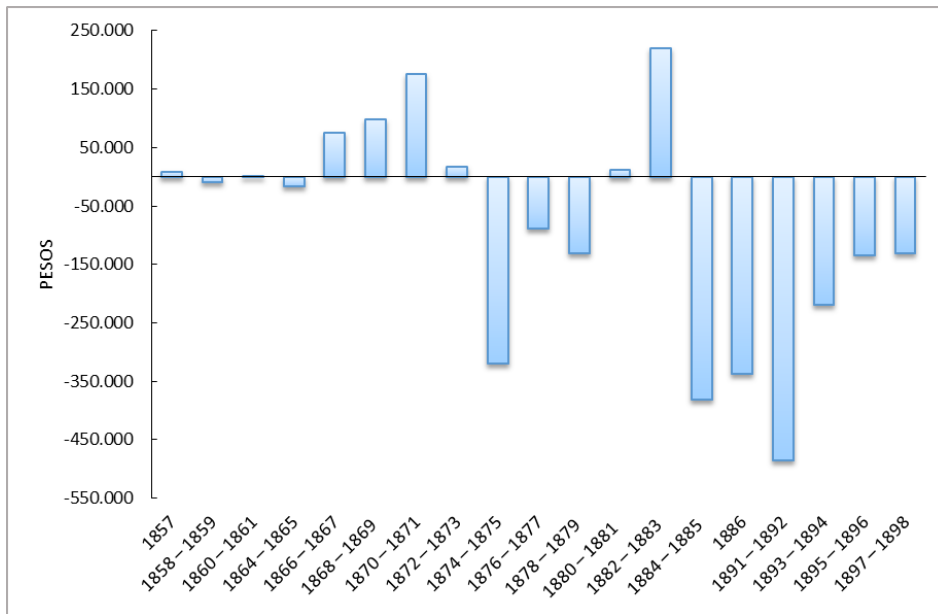
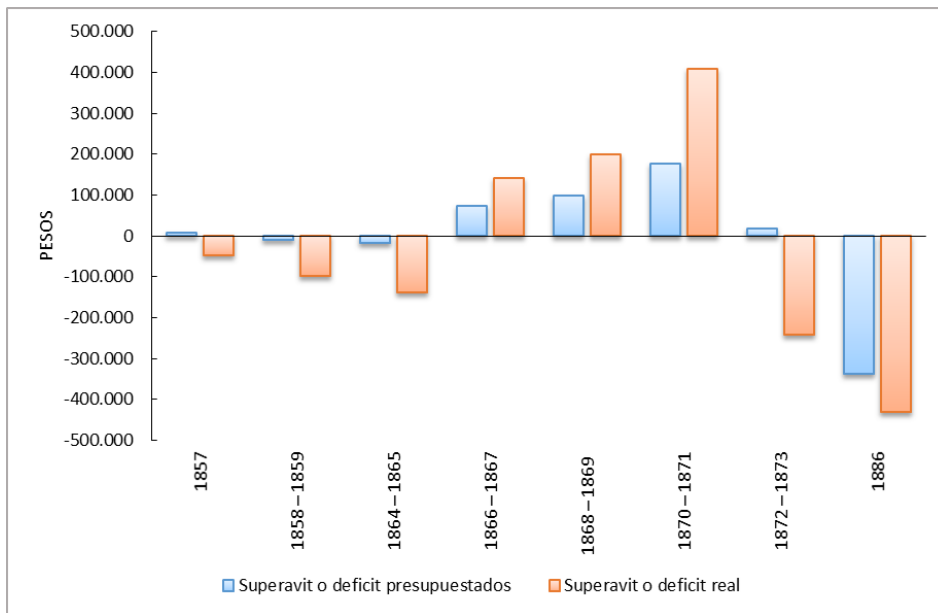


Gráfico 3-32: Balance fiscal presupuestado vs real, 1857 – 1886⁷⁰¹



⁷⁰⁰ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889, 1896, 1898.*

⁷⁰¹ *Informes y memorias de Hacienda, 1857, 1859, 1864, 1865, 1867, 1869, 1871, 1873, 1875, 1881, 1883, 1888, 1889.*

Gráfico 3-33: Ingresos totales Colombia, 1856 – 1899⁷⁰²

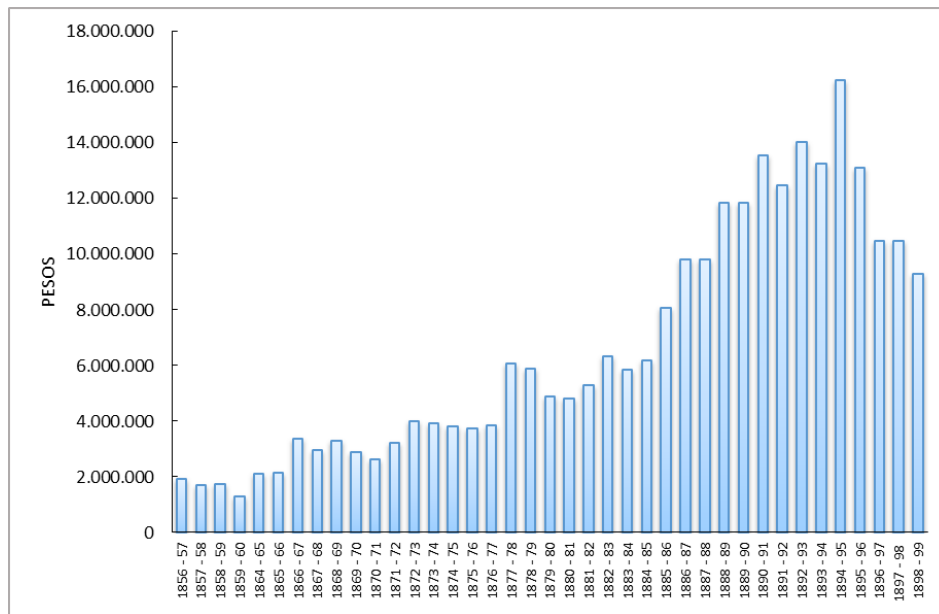
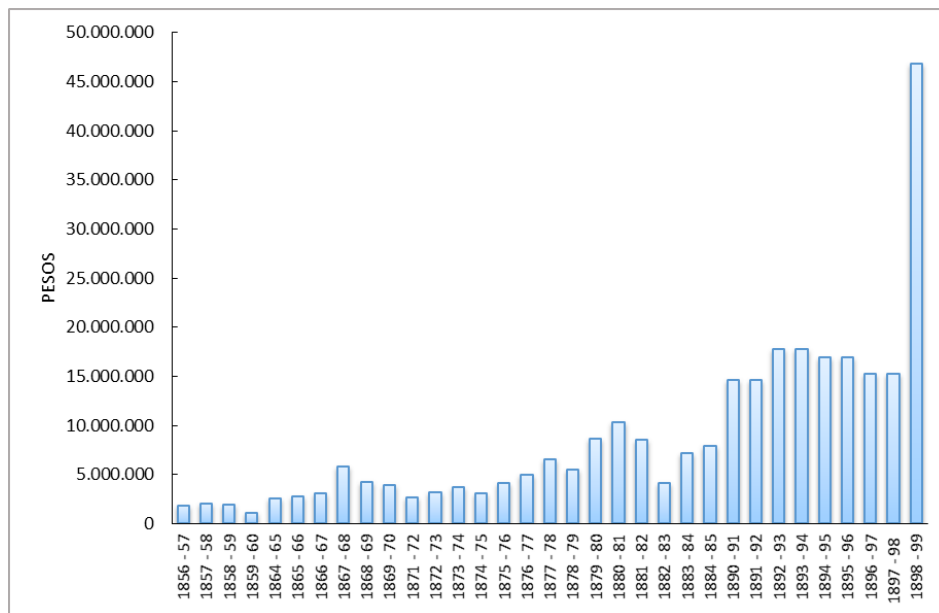


Gráfico 3-34: Gastos totales Colombia, 1856 – 1899⁷⁰³



⁷⁰² *Diversos informes y memorias de Hacienda del Gobierno de Colombia entre 1856 y 1899.*

⁷⁰³ *Diversos informes y memorias de Hacienda del Gobierno de Colombia entre 1856 y 1899.*

Gráfico 3-35: Balance fiscal Colombia, 1856 – 1899⁷⁰⁴

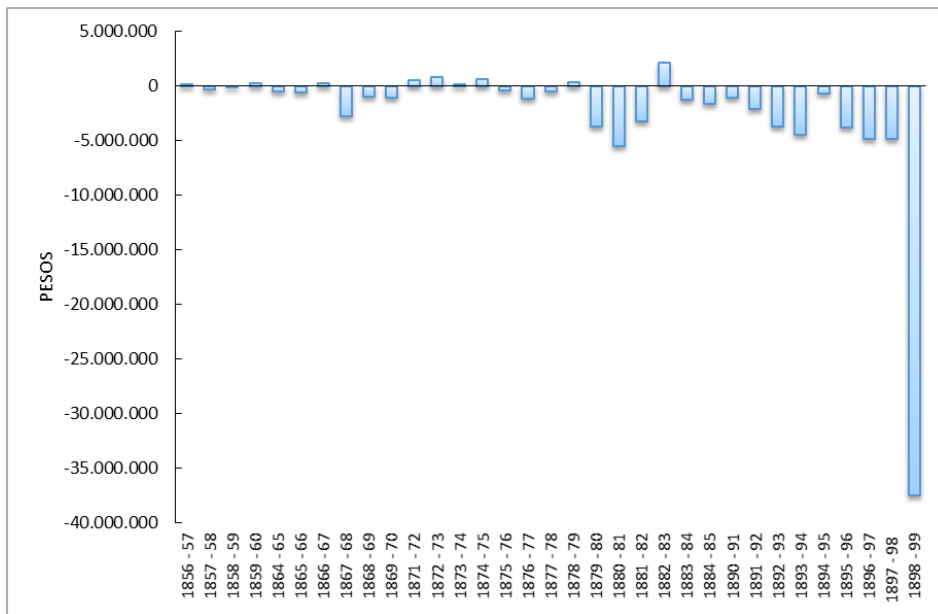
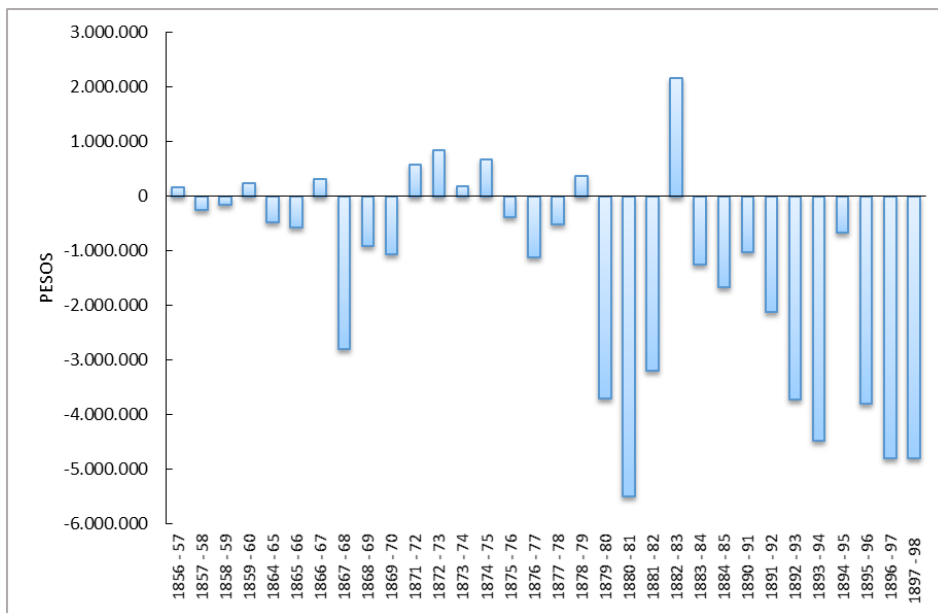


Gráfico 3-36: Balance fiscal Colombia, 1856 – 1898⁷⁰⁵



⁷⁰⁴ Ibid.

⁷⁰⁵ *Diversos informes y memorias de Hacienda del Gobierno de Colombia entre 1856 y 1899.*