

Soulodre-La France, Renée. *Región e imperio. El Tolima Grande y las reformas borbónicas en el siglo XVIII*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2004. 239 páginas.

Carlos Eduardo Valencia Villa
Profesor, Universidad del Rosario

Las reformas borbónicas son uno de los temas más estudiados y debatidos por los historiadores que se ocupan de la época colonial. Las razones para este fuerte interés son múltiples: las transformaciones socioeconómicas de fines del XVIII, la facilidad de las fuentes, los antecedentes de la independencia y muchas otras. Para la profesora La France, la motivación se centra en dilucidar los efectos de las reformas en una región periférica del imperio español; buscando con esto matizar las extrapolaciones que se han hecho de las hipótesis sobre el Perú y Nueva España, creyéndolas válidas para el resto del Continente. Por esta razón, su análisis se basa en el Tolima Grande, es decir en el valle del Magdalena que cubría las provincias de Neiva y Mariquita durante la época colonial.

Para alcanzar ese objetivo, la investigación explícitamente formula dos preguntas: “¿Cómo se relacionó la población regional del Tolima Grande con la monarquía española en un nivel económico y político?” (p. 14), y “¿Cómo era entendido por los tolimenses el funcionamiento del pacto colonial y cómo fue éste afectado por las reformas borbónicas?”; esta pregunta se traslada hacia el ámbito de la relación entre Estado y sociedad civil y por la convergencia y divergencia entre los intereses del Imperio y la región (p. 16).

Frente a la primera pregunta, el libro va a ir describiendo los mecanismos a través de los cuales se da esa relación. Para tal efecto, define con exactitud cuál es la región a la que se denomina Tolima Grande, analiza su composición demográfica, revisa las articulaciones entre el mercado y la producción de autoconsumo, devela el rol de las mujeres en la producción de licores y en las herencias de inmuebles, discute sobre el problema de la circulación monetaria y su relación con el crédito para suplir la falta crónica de circulante y detalla el funcionamiento del monopolio sobre el tabaco, entre algunos otros asuntos.

En cualquiera de estos campos, la primera parte de la tesis de la autora, es que “la Corona, con su poder colonial centrado en Santafé de Bogotá, usó la mentalidad regional. Fomentando enfrentamientos entre individuos, familias, localidades y regiones, para mantener su rol como árbitro y su longevidad política” (p. 25). Pero en ese juego el Imperio no actuaba a su antojo sobre esos individuos, familias, localidades y regiones. Ellos también intentaban sacar provecho de las políticas que tomaba la metrópoli o la capital virreinal.

Esa es la segunda parte de la tesis. Por ejemplo, se muestra como los grandes productores buscaron aprovechar el monopolio sobre el licor para sacar del

negocio a los pequeños productores.(pp. 44-49) O también se narran los intereses ambiguos de algunos ganaderos con negocios en Santafé y el Tolima, lo que redundaría en tensiones por el abasto de carne entre las dos regiones y, a su vez, como el Virreinato intentaba mantener la provisión en esa ciudad pero sin descuidar los centros urbanos regionales y así evitar conflictos sociales (pp. 53-55), tratando de balancear la oferta con la demanda, y así generar el espacio para que los ganaderos con más influencia política lograran sacar un mayor provecho económico (p. 59).

Igual sucede con el monopolio del tabaco en el que los intereses locales y regionales aparecen con mucha fuerza (pp. 118-120), hasta el punto que algunos individuos osaban enfrentarse a las determinaciones virreinales (p. 125) empleando sus redes de clientelas y de influencia política tanto local como central. El libro defiende la tesis que “la política local era aquel lugar ambiguo donde los intereses locales podrían ser expresados y ejercidos, aun cuando no dejaba de ser una vía para que el estado imperial hiciera sentir su presencia, manteniendo el arbitraje final sobre las elecciones locales”(p. 162).

En otras palabras, la primera pregunta queda resuelta de forma clara y contundente. En contraste, la respuesta a la segunda cuestión no es tan evidente, pues si bien se dedican algunas páginas a los problemas del pacto colonial y algunos elementos de la primera cuestión sirven para inferir ámbitos de la segunda, no por ello podemos decir que queda resuelta, sobre todo si se tiene en cuenta que en la introducción se han enunciado conceptos y argumentos de Skocpol y de Gramsci en cuanto al Estado y su relación con los grupos o clases dominantes y esas categorías no vuelven a aparecer de forma explícita en ninguna de las descripciones que hace el libro.

Pero, además de ser poco contundente esta respuesta, nos quedan otros tres interrogantes sobre los argumentos expuestos en el libro. El primero tiene que ver con la inserción de los productos del Tolima en el funcionamiento del imperio español, pues se lee en la página 41: “Los sectores productivos más importantes en el Tolima Grande incluían la cría de ganado y los cultivos de caña de azúcar y tabaco. Todos estos sectores estaban incorporados, en diferentes grados, a la órbita imperial del Estado Borbón”. Pero unas líneas más adelante se afirma que “la economía del Tolima Grande era relativamente autónoma, gran parte de su producción estaba dirigida al consumo intraregional, ya que no había centros mercantiles regionales de importancia como Potosí en el Alto Perú o la ciudad de Guadalajara en el distrito de Guadalajara de Nueva España”, y dos páginas más adelante se muestra cómo la producción de licor y de tabaco tiene un fuerte componente de autoproducción. Es decir, nuestra inquietud es la siguiente: para la autora ¿qué significa que un producto esté “incorporado a la órbita imperial” si tal artículo se basa fuertemente en producción de autoconsumo y su circulación es escasamente intraregional?

La respuesta podría estar en los matices de las proposiciones, pues en la primera cita se afirma que la incorporación era “en diferentes grados” y en la segunda que la economía era “relativamente autónoma”. Pero estos matices tendrían que ser muy fuertes, para así poder reducir las afirmaciones haciéndolas coincidir, salvando la contradicción.

El otro mecanismo que podría emplearse para hacer consistentes las dos aseveraciones es por la vía del recaudo fiscal, pues los productos podrían no estar incorporados a la *órbita imperial* por la vía de producción y circulación sino por la vía de la generación de recursos para la Corona y, tal y como se afirma en la página 154, la recaudación por el monopolio del tabaco llegó a ser importante.

¿Cuál de estas dos es la interpretación correcta? O si existe una tercera opción, no nos quedó claro. Similar situación nos ocurre con el segundo interrogante, el cual se refiere al análisis del intercambio de tierras. En la tabla III-A de la página 66 se ve que el total de tierras vendidas pasó de 319 en la última década del XVIII a 191 en la segunda década del XIX, y en la página 69 se nos explica que tal caída no es producto de dificultades con las fuentes y que esa reducción también se experimenta en términos de los valores transados.

Hasta aquí todo claro. Por eso no entendemos porqué en la página 71, cuando la autora analiza el panorama general, nos dice que “un hecho sobresaliente es que durante la segunda década del siglo XIX, usualmente caracterizada como caótica y tumultuosa, los negocios parecen haberse efectuado con normalidad, al menos en el Tolima Grande”. Pero si precisamente la tabla antes citada muestra una fuerte caída, ¿por qué habría de calificarse el comportamiento de los negocios como “normal”? Más cuando en la página 72 otra vez se afirma que la caída de las transacciones con pequeñas propiedades es *significativa*, pues entre 1790 y 1799 se dieron 113 operaciones mientras que entre 1810 y 1819 se registraron 51 (Tabla III-C). Tal y como la autora lo destaca, las pequeñas propiedades habían representado más del 80% de las operaciones en las tres décadas de la muestra para el siglo XVIII, es decir, esa caída era importante para el comercio de tierras en la región.

Interesante también es que, según el libro, para el caso de las grandes propiedades (precios entre 1000 y 5000 pesos):

...la frecuencia de estas ventas se incrementó en un 65% entre 1790 y 1810-1819. Este incremento en la venta de la propiedad más cara no indica, sin embargo, que el dominio sobre la hacienda sufriera mayor inestabilidad... Por lo tanto, podemos concluir que, aunque el incremento en este tipo de ventas inicialmente sugiere que los hacendados estaban vendiendo sus propiedades más extensas con mayor frecuencia en este período de 1810-1819, esto es engañoso. El incremento podría deberse al cambio de propietarios tras la muerte de los dueños originales, y a un efecto inusual generado por la venta de la hacienda caballeriza. (p. 89)

Es decir, en este aparte se asemejan los términos de hacienda con el de propiedad costosa, y en la tabla III-C de la página 72 se muestra que se transaron 23 haciendas entre 1790 y 1799 contra 24 entre 1810 y 1819. Por ende, ¿Cómo podría esto representar un incremento del 65%?

La respuesta puede estar en que la autora ha vinculado dos distintos tipos de propiedad, la costosa y la hacienda. En la página 73 se nos ha dicho que tal igualdad no existe pues el término hacienda en el libro se emplea para cualquier propiedad que así se designe en los documentos y por lo tanto sus valores oscilan entre los 425 y los 14.000 pesos; de tal manera que ese 65% no proviene del análisis de la desagregación por tipo de propiedad sino de alguna otra clasificación que no se explicita, lo que resulta confuso, pues según lo acabamos de mencionar, tal crecimiento, por lo menos para la hacienda no se dio. Aunque, en términos de la participación de ese tipo de propiedad en el total de transacciones en cada período sí hubo un crecimiento del 17% al 32%, pero de aquí no se colige un incremento en las transacciones de haciendas sino la fuerte caída en las ventas de estancias o menores.

La tercera inquietud la tenemos sobre el crédito. En la página 94 se lee que existía una *articulación de alternativas* para el crédito; entre esas fuentes de recursos la Iglesia es importante, mas no es monopólica. Hasta allí estamos de acuerdo y las evidencias que trae el libro son contundentes. Lo que no se entiende es la proposición y el conector lógico con el que continúa la autora: “Por lo tanto, su poder potencial sobre la población prestataria se diluía por la existencia de otros entes que ofrecían crédito”.

La confusión que nos genera es doble. Por un lado, la cita muestra que al ser importante, mas no un monopolio, entonces el poder potencial se diluye. Lo que no parece ser el caso en ninguna realidad. Claro que ser un monopolio implica ser más poderoso, pero no por ello se colige que por ser importante se diluya ese poder. Segundo, porque a finales del siglo XVIII no existía un mercado de capitales (ni creo que mercados en sentido estricto para algún bien), es decir (y en esto insistió mucho Ruggiero Romano), un agente no tenía mecanismos para entrar y salir libremente y por lo tanto en ciertos segmentos socioeconómicos, algunos agentes, como la Iglesia, sí actuaban en condiciones de monopolio, ya fuera porque eran quienes contaban con el volumen de recursos o por condiciones ideológicas o por el capital social que podían movilizar. Por supuesto, tal y como el libro lo muestra, en otros segmentos tal monopolio no existía y sobre esos segmentos es que el poder sí tiende a reducirse, pero no sobre el conjunto de la sociedad.

Además el poder de la Iglesia en la circulación de capitales es más fuerte de lo que la autora le asigna, si a sus propios argumentos nos remitimos. En el libro se describe (p. 109) cómo una fortuna familiar puede mantenerse de generación en generación a través de clérigos de ese mismo grupo familiar que recibían las obras pías y capellanías que dejaba la generación anterior, escapando de esa manera de las divisiones de herencia a las que obligaba la ley. De esa manera, el libro postula

que esa “riqueza trascendía los límites tradicionales del poder eclesiástico. Puede decirse, entonces, que la Iglesia como institución no controlaba la riqueza de las capellanías o las obras pías directamente”. Este análisis supone una concepción sobre la relación bastante débil entre la institución eclesiástica y sus miembros. Eso no se demuestra en el texto.

Más bien nos parece que lo que el argumento demuestra es la fortaleza de la Iglesia, pues si una familia deseaba mantener su fortuna a través de las generaciones debía recurrir a esa institución, por lo cual se fortalecía, no se debilitaba. Es más, las riquezas que tienen la aspiración de perpetuarse son aquellas que son importantes, es decir, la jerarquía eclesiástica no debía tratar con indiferencia a los clérigos que controlaban esas fortunas. Por supuesto, éstos a su vez debían ejercer un poder en el interior de la institución, lo que otra vez, redundaba en el fortalecimiento de la Iglesia.

Por último, antes de terminar, debemos mencionar dos preguntas más: ¿Por qué la muestra se trabaja para décadas intercaladas: 1750-59; 1770-79; 1790-99; y 1810-1819? ¿No se encontraron los registros de las otras décadas o se trata de algún tipo de método de muestreo? Y la segunda: ¿Por qué las gráficas de series de tiempo no representan los vacíos de la muestra, sino que toman la serie como si fuera continua entre 1750 y 1810?