

## EL COMERCIO DE ANTIOQUIA ALREDEDOR DE 1830 SEGUN UN OBSERVADOR SUECO

En los años 1825 y 1826 llegaron a Antioquia algunos inmigrantes suecos a fin de dedicarse a explotaciones mineras. El iniciador de la expedición era Carl Ulrich von Hauswolff (1791-1843) quien después de haber cursado estudios de derecho en la Universidad de Upsala había servido de Secretario de Gobierno en la pequeña colonia sueca en el Caribe, San Bartolomé. Al dejar este puesto en 1819 Hauswolff había pasado casi tres años viajando por la Tierra Firme. Como tantos otros extranjeros creía que las minas de oro novogranadinas podrían rendir riquezas enormes para quien las explotase con métodos más modernos. Adquirió registros sobre una mina cerca de Remedios en el norte antioqueño en 1822. Al volver a Suecia empleó a un joven mecánico, Pedro Nisser (1799-1878), para ayudarle en sus proyectos mineros. Más tarde, otro compatriota también, el capitán Carl Sigismund von Greiff (1793-1879), también entró en el servicio de Hauswolff (su hermano político). Fueron los tres que formaron el núcleo de la pequeña expedición sueca<sup>1</sup>.

Cuando estuvo en Suecia Hauswolff fletó un buque llamado Cristóbal Colón que debía proceder a Cartagena cargado de un surtido de artículos siderúrgicos suecos. Al llegar, sin embargo, la venta de su carga resultó una gran decepción. Más grave todavía, la mina de Hauswolff resultó vacía. Al mismo tiempo, para añadir a estos contratiempos, la poderosa casa Goldschmidt de Londres que le había prestado su apoyo a Hauswolff hizo quiebra, suceso de consecuencias graves para casi todos los negocios relacionados con la flamante República Grancolombiana. Hauswolff, aunque hombre entusiasta y visionario, era de espíritu muy ines-

1. La obra principal sobre este trío es Rosa Nisser, *Guld och gröna skogar. Svenska äventyr och öden i Colombia* (Estocolmo, 1939), basada sobre correspondencia inédita. Véase también un estudio biográfico exhaustivo, Olof H. Selling, "Pedro Nisser, 1799-1878", *Daedalus* (Estocolmo, 1962), págs. 68-147. En español hay relaciones breves al respecto en Gabriel Giraldo Jaramillo, *Colombia y Suecia. Relaciones culturales* (Madrid & Gotemburgo, 1960), en Axel Paulin, "Suecos en Colombia", *Boletín de Historia y Antigüedades*, vol. 39 (Bogotá, 1952), págs. 613-636 y en Magnus Mörner, *Estudios y documentos suecos relativos al movimiento emancipador de Hispanoamérica* (Madrid, 1961).

table y con su evidente falta de talento organizador sus proyectos eran condenados al fracaso <sup>2</sup>. También es cierto que una mala fortuna siempre lo persiguió. Durante los años siguientes encontramos a Greiff y a Nisser luchando tenazmente para mejorar su situación desesperada. Radicados primero en Medellín y en Río Negro continuaron sus reconocimientos mineros alternando Greiff con obras de construcción y Nisser con práctica médica. Luego, ambos en 1831 se trasladaron con sus familias a Anorí, pequeña ciudad minera en donde ya habían obtenido partes en varias explotaciones. Mientras tanto, se habían separado de su antiguo patrono, amargados, indudablemente, por sus falaces promesas <sup>3</sup>.

Hauswolff, siempre en busca de nuevas oportunidades, se había ido al sur. Parece que pasó los años desde 1826 hasta 1831 en Popayán y en Pasto, regiones muy agitadas por cierto durante aquellos tiempos. Nos cuenta él mismo que en una oportunidad estuvo a punto de ser fusilado <sup>4</sup>. Al fin optó por regresar a Escandinavia a fin de obtener medios para sus proyectos diversos, pero su pobreza lo forzó a dejar a su esposa con los compatriotas en Anorí.

En cuanto a éstos, su economía tampoco era floreciente. Sus primeros esfuerzos de explotar las vetas de oro de Anorí habían cosechado pérdidas en vez de ganancias. Decidieron que uno de ellos debía regresar a Suecia en busca de capitales para sus empresas de cuyo éxito final no hesitaban. Fue Nisser quien regresó en mayo de 1832. No era fácil en aquel entonces despertar interés en el medio nórdico para un mercado tan lejano y un campo de inversiones tan arriesgado como lo era Nueva Granada. Desplegando bastante energía, Nisser logró, sin embargo, reunir a crédito una cantidad bastante considerable de artículos siderúrgicos suecos para vender en Antioquia. Resultó más difícil interesar a los capitalistas suecos en el financiamiento directo de las actividades mineras de sus dos compatriotas en Nueva Granada. Nisser, lo mismo que Hauswolff, era un hombre sanguíneo y trató por todos los medios de lograr su propósito. Así se explica su gestión ante el Gobierno

2. Hauswolff fue el iniciador también de un atrevido proyecto de realizar una venta secreta de algunos barcos de guerra suecos a Colombia y a Méjico, negocio en que en efecto se metió el Gobierno de Suecia pero cuya revelación en el verano de 1825 produjo un escándalo ruidoso y una crisis en las relaciones sueco-rusas. Véase sobre todo Sven Ola Swärd, *Latinamerika i svensk politik under 1810— och 1820— talen* (Upsala, 1949).
3. Sobre Anorí véase también James J. Parsons, *La colonización antioqueña en el occidente de Colombia*, 2. ed. (Bogotá, 1961), pág. 91.
4. Da una descripción patética y bastante confusa de sus experiencias en una relación dirigida a las autoridades de Finlandia (su tierra natal; en 1809 separada de Suecia para formar un Gran Ducado del Tsar ruso) y fechada en 1832: reproducida en "Hauswolffiana", un artículo documentado en *Portefeuille*, vol. 4 (Estocolmo, 1844: editor M. J. Crusenstolpe), págs. 185-239.

del país. En el otoño de 1833 entregó al Rey Carlos Juan XIV (Bernadotte) una relación que llevaba el título profuso de “*Mémoire concentré ou resumé sur les rapports de commerce des provinces intérieures et aurifères de la Nouvelle Grénade, comme le Choco, Antioquia, Popayan, etc., pour donner, par un exemple spécial et sûr, une idée générale applicable en commerce de l'Amérique du Sud et du Mexique, et de ces relations avec l'industrie et le commerce direct de l'Europe, et nommément de la Suède*”. Una copia de la misma fue entregada al Ministro de Relaciones Exteriores, Conde Gustaf af Wetterstedt, un conocido de Nisser e interesado él mismo en la exportación sueca de hierro. Es este documento el que abajo reproducimos en traducción española a base de la copia citada, ya que no hemos podido localizar el original <sup>5</sup>.

Podría parecer natural que el autor de la memoria fuera el mismo Nisser aunque no lo dice expresamente en su carta misiva al Conde Af Wetterstedt. No obstante, como lo observa el Dr. Olof Selling, biógrafo reciente de Nisser, hay una carta de Hauswolff escrita en 1839 a un amigo suyo (Conde Federico Tomás Adlercreutz, 1793-1852, voluntario sueco en el ejército bolivariano, más tarde Cónsul General y Encargado de Negocios de Suecia y Noruega en Venezuela), en la que afirma haber sido el autor de la memoria entregada al Gobierno por Nisser. Que esta afirmación es correcta parece confirmado por el hecho de que se encuentra un borrador de la memoria citada entre los papeles de Hauswolff en una colección particular (el Archivo de Ericberg) ahora depositada en el Archivo Nacional de Suecia. Escrito de su puño y letra el borrador exhibe sólo unas pocas diferencias insignificantes de carácter estilístico con el texto de la copia entregada al Conde Af Wetterstedt <sup>6</sup>.

El infeliz de Hauswolff cuyo viaje de regreso de Nueva Granada vía Jamaica y Nueva York había sido un verdadero martirio, por lo arruinado y agotado que estaba, había tenido amplias oportunidades de encontrarse con su antiguo empleado Nisser en Estocolmo. En una carta a su esposa, fechada el 10 de agosto de 1833, trata a Nisser con una altivez y un desdén poco oportunas en su propio caso. Según Hauswolff, las gestiones de Nisser en Suecia tendrían que fracasar por causa de su falta

5. El paradero de la memoria es el Archivo Nacional (“Riksarkivet”), Estocolmo: *Kabinetet för utrikes brevväxlingen. Skrivelser till utrikes statsministern från enskilda*, vol. 6. Una carta misiva de Nisser al Ministro de Relaciones Exteriores en sueco lleva la fecha 17 de setiembre de 1833.

6. Selling, *op. cit.*, págs. 96-97. En su carta a Adlercreutz del 21 de febrero de 1839 (Portefeuille, IV, 218-224) Hauswolff destaca la importancia que tendría para Suecia de hacer conocer su hierro excelente en Sudamérica, “cosa sobre que he dirigido memoriales al Gobierno tanto en el nombre de Greiff y de Nisser durante la presencia de éste último aquí, como, en 1824, en mi propio nombre...” El borrador se encuentra bajo el nombre de Hauswolff en *Ericbergssarkivet: Autografsamlingen* (Riksarkivet).

de orden, su habladuría y sus maneras afectadas. "Veo que tengo que apiadarme de él encargándome de las cosas pues si no, todo acabará mal". Su preparación de la memoria citada debe haber sido la expresión concreta de esta actitud del desafortunado pero orgulloso aventurero <sup>7</sup>.

Desde luego, Hauswolff, durante sus muchas andanzas por las tierras colombianas, desde 1819, había adquirido unos conocimientos y experiencias muy amplias del medio sudamericano como también lo revela la memoria que reproducimos. Al mismo tiempo, el tono especulador y exageradamente optimista del escrito refleja una debilidad inveterada de Hauswolff. Una debilidad que Nisser también tenía. Constituye el tema principal de la memoria que un comercio directo entre los exportadores suecos de hierro y los consumidores sudamericanos de hierro en bruto o manufacturado como por ejemplo los mineros antioqueños, debería redundar en grandes ventajas para ambas partes. En cuanto a los Sres. Nisser y Greiff, claro está, semejante comercio les pondría en la posición privilegiada de intermediarios.

Lo que en la memoria se dice del comercio directo existente entre el interior novogranadino y la isla británica de Jamaica merece especial atención. Este comercio, tradicionalmente conducido por contrabandistas novogranadinos que traficaban con Jamaica, había tenido gran importancia durante las guerras napoleónicas. Después de la emancipación, sin embargo, el comercio iba a realizarse cada vez más por intermedio de casas extranjeras en los puertos de la Tierra Firme y por el conducto de naves extranjeras. Pero la disminución del comercio directo con Jamaica no fue tan rápido como a veces se ha supuesto en la literatura. Los guarismos recientemente proporcionados por una investigadora de la historia económica de Jamaica constituyen la realidad estadística bajo el fenómeno descrito por Hauswolff. Se trata del total del comercio de depósito jamaiquino ("The entrepôt trade) pero gran parte correspondía indudablemente al comercio con los novogranadinos.

### Jamaica

Año	Valor de las re-exportaciones (comercio de depósito)	Valor total de las exportaciones
1832	450.900 libras	2.644.300 libras
1850	158.500 libras	1.082.100 libras
1870	95.000 libras	1.229.100 libras <sup>8</sup> .

7. Selling, *op. cit.*, pág. 96.

8. Gisela Eisner, *Jamaica, 1830-1930: A Study in Economic Growth* (Manchester, 1961), págs. 278-280.



Desde el punto de vista novogranadino, un agente comercial sueco, Carl August Gosselman (1800-1843), apunta que en 1837 se importaron por Cartagena “mercaderías de Inglaterra, la mayoría vía Jamaica, por un valor total de 925.927 piastras” a las que había que añadir otras importaciones de origen británico por Santa Marta por un valor de 588.620 pesos (o piastras). Formaban una tercera parte del total de las importaciones novogranadinas <sup>9</sup>.

Queda por mencionar que al mismo tiempo Nisser, con la ayuda de Hauswolff, trató de interesar al Rey y al Ministro de Relaciones Exteriores de Suecia por Nueva Granada y su comercio, dirigió desde Estocolmo una nota también al Vicepresidente de Nueva Granada por vía del Gobernador de Antioquia, un conocido suyo, con fecha 28 de julio de 1834, subrayando que “Colombia y Suecia deben ser países aliados por la necesidad mutua que ambos tienen... la Suecia es el país del fierro —y del fierro compatible con el de Biscaya del que Colombia necesita tanto— no es el fierro engañador de Inglaterra... — Colombia... necesita también de una exportación de los productos de los que su naturaleza fecunda tanto abunda, aquí debo mencionar el tabaco tan superior cuyo cultivo dará una inmensa utilidad al Estado, en cuanto es conocida en estos países su superioridad” <sup>10</sup>.

La gestión de Nisser ante las autoridades suecas y la memoria no lograron éxito alguno y a fines de 1834 continuó su viaje a Inglaterra. Fue allí donde al fin consiguió los capitales que buscaba para su empresa minera. Para la sociedad que fundara, “Rio de Anori Gold Stream Works Company”, logró reunir un capital de nada menos de 25.000 libras. Pero tampoco sobre esta base propicia fue exitosa la empresa de los dos suecos. Nisser, hombre inquieto e imaginativo, durante los años que seguían, se dedicó más bien a la tarea de inventor que a sus negocios mineros. En 1857 se fue a California para pasar luego una larga temporada, hasta 1870, en Australia. Después de una visita a su patria regresó a Colombia en 1874 en calidad de Cónsul de Suecia y de Noruega. La exposición industrial sueca en Bogotá en 1875 fue un triunfo final de su larga y trabajosa vida. Murió en Jamaica en 1878.

Ya muchos años antes había acabado su existencia Carl Ulrich von Hauswolff. Murió en miseria en Estocolmo el 1º de diciembre de 1843. Mientras que la numerosa y distinguida descendencia de Carl Sigismund von Greiff ha ayudado a conservar su nombre en su patria de adopción <sup>11</sup> y mientras Pedro Nisser

9. C. A. Gosselman, *Informes sobre los estados sudamericanos en los años de 1837 y 1838* (Estocolmo, 1962), pág. 123.

10. Copia de la carta en Riksarkivet: *Kabinettet för utrikes brevväxling, Miscellanea, 1833-1835*.

también ha alcanzado cierta fama póstuma, Hauswolff, aunque el verdadero pionero, permanece como el más olvidado de este trío interesante. Varios pequeños opúsculos de él yacen todavía inéditos, entre otros una relación topográfica del Caribe, escrita en 1832 y conservada en la Biblioteca de la Universidad de Lund <sup>12</sup>. Es por lo tanto una gran satisfacción nuestra poder presentar en esta forma una relación debida a su diligente pluma que versa sobre la gran ambición de aquellos tres suecos en Antioquia: la explotación de los minerales auríferos de esta región en combinación con un intercambio mercantil sueco-colombiano.

## ANEXO

### MEMORIAL RESUMIDO SOBRE LAS RELACIONES COMERCIALES DE LAS PROVINCIAS INTERIORES Y AURIFERAS DE NUEVA GRANADA, COMO EL CHOCO, ANTIOQUIA, POPAYAN, ETC., PARA DAR, POR MEDIO DE UN EJEMPLO ESPECIAL Y SEGURO, UNA IDEA GENERAL APPLICABLE AL COMERCIO DE SURAMERICA Y DE MEXICO, Y SUS RELACIONES CON LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO DIRECTO DE EUROPA, Y EN PARTICULAR DE SUECIA.

Países nuevos se han abierto hoy en día al comercio y a las empresas de las naciones europeas. Las colonias españolas han alcanzado una categoría nunca conocida por ellas, de la misma manera que fueron desconocidos afuera su verdadera naturaleza y los pueblos que las habitaban. Europa las consideró y trató como fenómenos raros y como pueblos bárbaros. Debido a acontecimientos extraordinarios, estos pueblos ignorados fueron repentinamente llevados a mandar agentes a Francia, a Inglaterra, a Holanda, a los Estados Unidos y a otros países: solicitaron relaciones, y ofrecieron por su parte las relaciones comerciales como un anzuelo, ya que una ruinosa experiencia de siglos les había hecho ver el valor que dicho comercio libre debía de tener para los europeos. Sin embargo, sólo obtuvieron un éxito parcial, y ello a costa de inmensos sacrificios, cuyo resultado fue dejar casi todos sus asuntos, como un monopolio inevitable, en manos de los ingleses. Para Nueva Granada y el istmo de Panamá, dicho monopolio se ejerce por la vía de la isla de Jamaica, de la cual esos países son actualmente colonias, desde un punto de vista comercial, lo mismo que lo fueron anteriormente de Cádiz y de Sevilla. El resto de Europa permaneció inmóvil, con

11. Véase por ej. Luis de Greiff Bravo, *Documentos biográficos relativos a Carlos S. de Greiff y sus hijos* (Medellín, 1955).

12. La relación se llama "Om Vestindien" y se conserva en la Sección de Manuscritos de la Biblioteca.

la sola excepción de algunas expediciones francesas. Los Estados Unidos ni siquiera ocultaron unos celos violentos: los negocios que hacen van acompañados de hostilidad hacia los ingleses y los criollos. Razones políticas influyeron sin duda sobre los gobiernos y los especuladores europeos: no se atrevían a confiar en la solidez de los nuevos estados; desconocían su condición social e interior; las guerras y las discordias de dichos países hicieron dudar de sus garantías; sus recursos y su condición moral eran desconocidos; y para colmo de desgracias, se hicieron también célebres por unos empréstitos públicos de carácter problemático y azaroso. El abandono en el cual el resto de Europa, con la única excepción de los calculadores ingleses, dejó a dichos pueblos, influyó mucho sobre su destino, y se volvió tan nocivo para ellos como para su madre patria.

Jamaica se benefició así de todas las ventajas imaginables para su comercio actual con los puertos del norte de Nueva Granada: Maracaibo, Santa Marta y Cartagena, y para el comercio que se hace por el istmo de Panamá. Pocos negocios se hacen directamente con Europa; generalmente, las chalanas del interior de los países van a Jamaica, y hacen sus compras en las tiendas de Kingston, donde el comerciante vende los artículos en su mostrador, fija los precios más altos que puede, y recibe el pago, en parte en onzas de oro o en oro en polvo, y en parte por medio de un crédito de 6 a 8 meses, contando unas primas. Tiene también la ventaja de fletar sus barcos para el transporte a Costa Firme, de los criollos del continente que pagan sus derechos de aduana: de tal modo que goza *sin riesgos* de ganancias exorbitantes. No hay casi ningún extranjero establecido en los puertos o en el interior (aparte de los agentes de las casas inglesas) que participe en dicho tráfico, o en el comercio directo con Europa, muy difícil de imaginar; la masa está formada por los comerciantes criollos de los puertos o por los capitalistas del interior. Están principalmente compuestos por ricos habitantes de la provincia aurífera de Antioquia, cuyas operaciones se extienden hasta Bogotá, y a todo el interior del país, hasta Popayán y Quito. Hacen siempre el pago en oro, en onzas o en polvo, que hacen salir de contrabando, a pesar de todos los obstáculos puestos por las autoridades. La naturaleza de las comunicaciones de dicha provincia montañosa, pero cruzada por valles ricos en cereales, no le permite ni le permitirá otro medio de pago con el extranjero; medio de pago que es actualmente el de casi todo el país, porque, aunque es capaz de suministrar los más valiosos productos de las tierras tropicales, los emplea casi todos en el consumo interno. Las causas de ello deben buscarse en el anterior estado de restricciones, cuando sólo la producción del oro fue alentada y permitida hasta cierto grado entre la escasa población que vivía en un área inmensa, cubierta de desiertos, de selvas vírgenes, y también en las guerras continuas que acaban de devastar todo el país, en la ignorancia de

los habitantes, en lo que se refiere a la verdadera naturaleza del comercio y a los principios del bienestar público, y por fin, en la nueva sujeción en la cual se encuentra actualmente el comercio, debido a la exigencia de Jamaica, que no quiere otra forma de pago que el oro.

Por lo tanto, no es de extrañar que los negocios estén estancados, y que los antioqueños que suministran la mayor cantidad del metal precioso sean los principales comerciantes del país; con una demanda mayor de productos coloniales, con un comercio general y su cultivo en las regiones marítimas y fluviales, los negocios aumentarán naturalmente, y los pagos se efectuarán en gran parte con dichos productos. La gran masa del movimiento comercial inglés se concentra principalmente en sus artículos de algodón de toda clase: objetos de primera necesidad para los criollos y de todas las clases sociales, ya que los ingleses han conseguido hacer desaparecer casi todos los demás tipos de vestidos, con la sola excepción de algunas hilaturas burdas, de origen indio, y cuyo uso es tradicional, pero que va desapareciendo visiblemente. Como no existen manufacturas y hay pocos telares en el país, es evidente que toda clase de artículos y hasta las materias primas más necesarias deban ser también importados; es aquí donde las demás naciones participan al comercio, pero demasiado poco por vía directa, ya que, además de los objetos de lujo y los vinos que los franceses envían, y los negocios irregulares que hacen los norteamericanos, los ingleses tratan también de apropiarse de esta rama del comercio, y hacen lo imposible para conseguir la exclusividad, incluso prescindiendo de toda equidad y tolerancia. Así, por ejemplo, el hierro sueco llega al continente americano-español por mediación de los ingleses y de los norteamericanos. Los ingleses pensaron poner fin al uso de hierro sueco, que fue conocido y muy en boga en las colonias españolas desde tiempos remotos hasta la revolución por la vía de Cádiz. Desgraciadamente, los comerciantes suecos no se enteraron del ulterior destino de su hierro, o no siguieron el "nuevo" curso de los acontecimientos con sus especulaciones. Un comerciante debe estudiar la historia y la geografía de su tiempo. Debemos recordar que la exportación del hierro sufrió entonces en nuestro país un ruidoso fracaso, por falta de demanda, sin que se pudieran determinar las causas, pero los ingleses se apresuraron a introducir a América su hierro hasta entonces desconocido, llamándolo hierro sueco. No hay lugar aquí para detallar las razones por las cuales el hierro sueco es más provechoso para dichos países que el hierro inglés. Estos datos interesantes valen sin embargo la pena de ser conocidos y apreciados, y podrían ser explicados en otra parte. Falta todavía por decir que los criollos jugaron al principio el papel de engañados, pero se dieron pronto cuenta de la diferencia existente entre el antiguo hierro —el verdadero hierro sueco— y el nuevo que se hacia pasar por tal. La consecuencia de ello

fue que el hierro sueco perdió su reputación, y el precio del hierro bajó en general. Sin embargo, tuvieron que comprar el hierro malo de los ingleses que se les suministró a manos llenas, porque no había otro. Pero al fin, se supo la verdad. El cargamento del bergantín sueco "Cristóbal Colón", que importó de nuevo el primer hierro sueco, fue seguramente sacrificado entre los montones de hierro inglés que llenaba entonces todos los puertos; los comerciantes suecos tomaron solamente nota de la pérdida, aunque ésta sólo fue reducida e individual, pero no vieron las ventajas que se ofrecían, y sobre todo, las grandes ganancias que se podían obtener con los artículos de hierro.

Los habitantes del interior, los mineros, que son los que emplean el hierro, reconocieron sin embargo, al fin, pero con mucha dificultad, y merced a los esfuerzos de los suecos que vivían entre ellos, la verdadera diferencia entre el hierro sueco y el hierro inglés. Los norteamericanos supieron inmediatamente aprovechar las circunstancias que acabamos de exponer y la posibilidad de contrarrestar a los ingleses en este punto, lo que tratan de hacer en todas partes donde les sea posible. Se apresuraron a venir a Suecia para cargar el hierro, que ellos exportaron luego a México y a todos los puertos de Suramérica, tanto los del Océano Atlántico como los del Pacífico. Las ganancias que obtienen así deberían ser para los suecos que, haciendo el comercio directamente, ganarían también los fletes y los gastos del comercio intermedio a los que los norteamericanos están sujetos, además de las grandes ventajas que se tratan de exponer en este memorial.

Quizá esta digresión sobre el principal artículo del comercio sueco no sea juzgada fuera de lugar. La finalidad que perseguimos es mostrar la gran diferencia que existe entre el comercio exterior e interior de estos países, o sea entre el que consiste únicamente en vender los cargamentos en los puertos de mar, y el que se hace vendiéndolos en las provincias; de ello resulta que el segundo es el único practicable, el único de mayores consecuencias que se haga ahora, y cuyas ventajas son incalculables e irán siempre en aumento. Los ingleses fueron los primeros en descubrir este secreto; sorprendidos por las inmensas pérdidas que hicieron primero sobre sus cargamentos en los puertos de mar, y conocedores de las ganancias desproporcionadas que hacían al mismo tiempo los traficantes en los países del interior, mandaron allí a personas instruidas y a comisarios, y pronto, siguieron sus instrucciones mandando a agentes públicos y particulares y creando mil establecimientos, tanto en las costas para la expedición de los negocios, como en el interior para la venta. Aunque no se pueda soñar con quitar a los ingleses el terreno que han conquistado, por lo menos no debe parecer irracional que Suecia, lo mismo que otros países por sus productos, gane lo que queda, o sea las ventajas derivadas

de sus productos y manufacturas, y que dichas ventajas sean las mayores posibles. Tenemos en esto que seguir el ejemplo de los mismos ingleses; ahora el norteamericano obtiene los primeros beneficios con nuestro hierro, y desde entonces, el inglés establecido en Suramérica, o el agente criollo en los puertos, el resto, que al fin sobrepasa en mucho al primer capital. Si Suecia no toma pronto sus medidas al respecto, y si dichas medidas no son eficaces y bien encaminadas, el extranjero habrá logrado finalmente el medio de robarnos casi toda nuestra exportación, sustituyéndola por un producto equivalente. El espíritu comercial de nuestro tiempo busca activamente los mercados, y recorre todo el mundo con la vista para encontrarlos. El que queda en su casa está expuesto, en primer lugar de ser la víctima de otros, mientras éstos lo necesiten, y finalmente, de caer en una total decadencia en cuanto los demás han hallado el medio de prescindir de él. Inglaterra y los Estados Unidos son ejemplos típicos de la primera actitud; que Suecia no llegue a ser el ejemplo de la actitud pasiva! Pero qué momento más propicio para su actividad que el instante en que todo un continente se abre para acoger empresas, necesita de todo y con qué pagarlos! Todo el mundo se apresura a participar en ello. La ocasión es única, y el que viene después de los demás llega siempre tarde. Este continente es todavía inerte; no viene a buscarnos, tenemos que ir nosotros a él; es necesario hacer algunos esfuerzos, aportar los primeros gastos, tener la audacia de abrir el camino por medio de las primeras expediciones, pero es también precisamente por eso que las ganancias serán finalmente más seguras, más considerables y más permanentes.

Para tener una idea de la amplitud del comercio y de los negocios de toda la América Española y para encaminarnos hacia nuestra meta particular, fijándonos en el punto del continente que hemos designado, tenemos primero que darnos cuenta del estado pasado, presente y, desde luego, futuro, de dichos negocios: el estado político y natural de esos países nos dará la clave de ello. Se sabe lo que España ha sacado como tesoros de allí durante tres siglos, y se conoce también el sistema de monopolio y de represión que, durante todo ese tiempo, ha impedido el desarrollo de sus fuerzas físicas y morales. Las sumas ingentes que España sacó de sus colonias fueron "compensadas" con expediciones de artículos europeos de necesidad y de lujo a precios increíbles (y sin embargo, su consumo, por falta de conocimiento de los placeres de la vida civilizada, fue entonces muy limitado); no hubo un solo artículo que no se vendiera en el interior a 2 y 3.000% encima de su valor original. Fue así como el mezquino monopolio pudo saldar sus cuentas. España sacó lo que pudo, y sin embargo, las colonias siguieron siendo ricas. Apenas si se cuentan 20 años desde que ha cesado dicho estado forzoso, y estos 20 años han transcurrido en medio de guerras y de discordias. No obstante, este tiempo bastó para introducir

en todas partes, incluso en los puntos más recónditos de las cordilleras, no solamente los artículos que los habitantes ya conocieron ampliamente antaño, sino también otros —casi todo lo que el arte europeo produce hoy en día. Se trata de los artículos de lana, de paño, de algodón y de seda, las herramientas necesarias para los ingenios azucareros y las destilerías, y sal —un artículo de primera importancia en el interior del país—, una gran cantidad de instrumentos y de objetos diversos para la agricultura y las minas: hierro, acero, pólvora, papel, cristalerías, lozas, muebles, vestidos, etc. Por medio de la especie de monopolio que los ingleses han logrado establecer y debido a sus propias leyes de restricciones y a la falta de competencia de otras naciones, todos estos objetos están sin embargo a precios muy elevados en el interior, muy encima de lo que los gastos de transporte, los plazos y los riesgos pueden justificar. En todo caso, este comercio está muy diversificado, tanto en lo que se refiere a los artículos como a los lugares de su distribución, y el mismo resultado se obtiene en los diferentes países de América, donde, entretanto, buen número de nuevos puertos se han abierto a recibir las mercancías. Es asimismo natural que este estado de cosas deba persistir por un tiempo indefinido, no sufriendo otro cambio sino un aumento de importancia, a medida que esos países se pueblen y cultiven más; ya que la industria fabril no puede nunca llegar a ser dominante allí: sus productos naturales son demasiado valiosos, tienen demasiadas tierras que requieren millones de brazos, y sus minas y obras absorberán la industria técnica.

El grueso del movimiento de los negocios tiene lugar en las provincias del interior, donde se hallan concentradas las riquezas minerales y donde, en unos valles fértiles y apacibles, separados por las gigantescas cordilleras, semejantes a los oasis en los desiertos, vive la masa más activa y más rica de la población, mientras que las costas son generalmente malsanas, pantanosas o áridas. Ocurre exactamente lo mismo en todas partes. En Nueva Granada, Santa Marta y Cartagena son los puertos de entrada, y sólo realizan las exportaciones del interior del país, cuya gran ruta es el río Magdalena; el comercio de las provincias marítimas es todavía insignificante, en comparación con el comercio del interior, aunque aumentará su importancia con el tiempo, cuando el cultivo del azúcar, del café, del añil, del algodón y otros productos de valor, que se dan en esas tierras calurosas y vírgenes, tome su incremento allí. Es precisamente por falta de estos objetos de trueque y de exportación que suelen hacerse malos negocios con los cargamentos que llegan a los puertos con vistas a una venta rápida. El oro, que es actualmente la única forma de pago por las mercancías importadas, pertenece a los negociantes y a los capitalistas del interior, que prefieren efectuar los negocios por su propia cuenta, e importar los artículos a sus pueblos, donde los venden, y

desde donde los mandan a lugares todavía más remotos, como suelen hacerlo los antioqueños con la provincia de Popayán, y hasta con Quito. Las ganancias que se hacen con este comercio son considerables, proporcionalmente quizá las más importantes que se hacen actualmente en el comercio, y que sólo pueden explicarse teniendo en cuenta el estado raro de los negocios que acabamos de explicar. Los negociantes andinos compran en Jamaica, o a veces en las costas de su propio país, artículos de segunda o tercera mano, con los cuales ya se han obtenido fuertes ganancias. Con gastos enormes, los transportan hacia el interior, y obtienen sin embargo un 25 a 30% de beneficio sobre la venta; unos detallistas repiten la misma operación hasta los lugares más apartados, con el mismo éxito en cada venta. Hay artículos que rinden todavía más, pero su venta está más limitada.

Reflexionando un poco sobre estos datos, uno debe de estar sorprendido por las ventajas prodigiosas que podrían derivarse de un comercio directo entre Europa y el interior de los países americanos, y en particular entre Suecia que produce el hierro y lo fabrica, y los países mineros y agrícolas de América que lo emplean. Son ante todo los artículos de hierro y de acero, los instrumentos y utensilios necesarios para los trabajos mineros y agrícolas, pero que deben fabricarse exactamente de conformidad a los tipos usados por los indígenas, los que permitirán las ganancias más extraordinarias. Ya que los gastos de transporte son los mismos para el hierro labrado que para el hierro en bruto, el primero, para instrumentos mineros y agrícolas, no paga derechos de aduana, pero sí el segundo, y además, el trabajo profesional está muy desarrollado en el interior, lo que ofrece grandes ventajas a la industria y al comercio suecos. Pero hay que observar detenidamente estos modelos, que tienen diferentes formas, pesos y composición, según los países y las provincias, porque los indígenas se pirran tanto por ellos que la menor alteración, incluso para mejorarlo, hace que el objeto pierda su valor y no pueda ser vendido. Por ello, es absolutamente indispensable consultar allí gente instruída, para organizar la manufactura y los envíos, y emplear agentes muy penetrados con los asuntos, las costumbres, el espíritu y el hablar de los pueblos. Al mismo tiempo hay que averiguar por qué hubo tantas especulaciones fracasadas. Debe parecer por lo demás raro que los ingleses, que tratan de apoderarse de todos los negocios, no hayan tratado aún de entrar en éste, pero hay que saber que los medios de obtener los datos particulares para dicha experiencia, dependen de muchos riesgos personales y de fatigas extraordinarias, que exigen una constante exposición de la vida y de la salud, y que exigen mucho tiempo y ciertos conocimientos preliminares; además, se ha observado que en lo referente a los artículos gruesos de hierro, los ingleses han mostrado poca adaptación a los usos de los demás pueblos, y bastante poca práctica,

pero no hay que fiarse demasiado de ello. Por otra parte, Suecia tendrá aquí la ventaja que le da su hierro labrado con martillo, que en los trabajos mineros, sobrepasa mucho el hierro inglés, y que es tanto más apreciado cuanto que los andinos pueden aprovechar sus residuos, lo que no ocurre con el hierro inglés; esta es una consideración importante, teniendo en cuenta que en su país, el hierro sube frecuentemente al precio de 30 dólares el quintal, y a  $\frac{1}{2}$  dólar la libra en el detal.

No faltan gentes bastante esclarecidas entre esos capitalistas para comprender las ventajas de los negocios directos con Europa, en lugar de utilizar a un intermediario tan oneroso, y entre los mismos, los hay incluso que realizan viajes a Inglaterra y a Francia; pero la mayoría vive en un estado de ignorancia crasa respecto a Europa y a los peligros que tendrían que correr durante un tan largo viaje allende los mares, y demás, son tímidos, por desconfianza e ignorancia de los idiomas. La intención de sacar ventaja de todas estas circunstancias fue la primera y constante causa de los establecimientos que algunos suecos crearon en las minas de oro de la provincia de Antioquia. Estos establecimientos han adquirido ya un grado de solidez que promete resultados mejores, pero además, han contribuído a poner a los interesados en relación estrecha con los habitantes de Nueva Granada, cuya entera confianza lograron ganarse, y finalmente, de adquirir una experiencia completa en todo lo que concierne unas relaciones comerciales directas y permanentes entre Suecia y las provincias mencionadas, sin contar los conocimientos locales o generales que son la consecuencia natural de una larga residencia allí y de unas operaciones técnicas de cierta amplitud. Las relaciones entre la provincia de Antioquia y la costa atlántica del país, lo mismo que con Bogotá, y Quito, están muy animadas. Dicha provincia no fabrica nada, todo lo que necesita tiene que importarlo desde fuera, pero no solamente los fondos reales que sus minas producen bastan para ese comercio, sino que quedan todavía para emplearlos en otro comercio muy lucrativo, consistente en subvenir a las necesidades de las demás provincias; en Antioquia, todo el mundo es minero o negociante, o las dos cosas a la vez. Debido a las mejoras que los europeos han introducido en los trabajos de las minas en el curso de los últimos años, y a las que los suecos de allí han contribuído mucho, dichos negocios aumentan rápidamente en valor y en interés, de una manera sorprendente, y en particular, se hace sentir cada día más la necesidad de hierro de buena calidad y de artículos de hierro de tipo conveniente. Al mismo tiempo, estos mismos objetos de manufactura y de fabricación inglesa se oxidan en las tiendas de los ingleses, que no pueden venderlos. Pero es cada vez más urgente dar a conocer este estado de cosas y ponerse en contacto con Suecia, para ver si ella quiere aprovechar estas ventajas, porque sería realmente imperdonable no hacerlo, ya que empiezan a atraer la atención de

los ingleses, y es sabido que un especulador marchó para Inglaterra, con el fin de sacar provecho de ello y negociar allí lo que los suecos de dicha provincia han destinado a su madre patria. Se había pensado en aplazar la operación hasta el momento en que pudiera ejecutar la primera empresa por sus propios medios, y tranquilizar los ánimos de los compatriotas nuestros referentes al fracaso de una expedición anterior, por razones que no tienen nada que ver con las circunstancias que se acaban de detallar. Pero el tiempo corre, y conviene no dejar escapar enteramente una oportunidad tan brillante, y que no volverá a presentarse; por lo menos, los suecos de Antioquia, en lo que les atañe, no se lo habrían perdonado nunca; se habrían considerado como traidores a su patria si hubieran permanecido inactivos. Por eso, C. S. de Greiff, que dirige una importante compañía de minas de oro en Anorí, en dicha provincia, en la cual participan varias de las personas más respetables de su comercio, se apresuró a mandar a su socio P. Nisser a Suecia, aún antes de la época en la cual hubieran podido realizar la primera expedición enteramente por sus propios medios económicos, para presentar la iniciativa a su gobierno, que constituye la base natural de una empresa de esta categoría, que es nacional por naturaleza, y a sus compatriotas. Es el importante objetivo final de este memorial, y Nisser viene listo a suministrar todos los datos y detalles necesarios. Ofrecen sus propios recursos para encargar los primeros artículos que puedan servir de modelo, y para cubrir los gastos bastante considerables de fletes, aduanas y transportes a América. Su larga experiencia y su posición actual deben constituir garantías suficientes contra todos los riesgos que corren de ordinario nuevas empresas en países lejanos. En este negocio, no habrá absolutamente nada arriesgado o imprevisto: se puede predecir, con una confianza pocas veces vista, un éxito completo.

Quedan todavía por mencionar algunos de los principales objetos que deben llamar la atención de los fabricantes suecos. Las **láminas de hierro** para baterías de salina tienen actualmente una gran demanda, y su utilidad, elogiada por el Barón de Humboldt, acaba de ser demostrada de una manera probante. Lo mismo sucede con los **molinos azucareros** y con las **estufas para baterías de ingenios azucareros**: se aprecia la falta de máquinas para los primeros, y de grandes estufas de láminas de hierro para las segundas. Los **alambiques** para la destilación del ron y del aguardiente, que en tiempos pasados estuvo sometida al monopolio del gobierno, pero que es ahora una industria libre, también son importantes. Se ve claramente que unos alambiques de cobre deben ganarles a unos potes de arcilla que se utilizan en casi todas partes. Los hay importados, de muy frágil construcción, que se han montado con enormes gastos, pero hacen falta unos mejor construidos y de una capacidad media e inclusivo reducida. Los objetos de **hogar** y de **economía**, de **caza**,

**profesionales, de plata amarillenta, de cobre y de hierro** son de venta segura y permanente. Los clavos y otros objetos de ferretería no deben ser olvidados. Pero las **máquinas, los instrumentos y las herramientas** necesarios para las minas y la agricultura son, como lo hemos observado, de primera importancia: fabricados según los tipos usados en el país, y de los cuales Nisser ha traído modelos y dibujos, su venta es segura y pronta; y, al mismo tiempo que se obtienen ganancias considerables, se tiene también la seguridad de un aumento permanente de las ventas, a medida que dichos países se vuelven más cultos, más poblados y más ilustrados. Estos países deben convertirse en la tierra predilecta para la industria sueca en toda América, y en ellos, utilizando las informaciones que se le ofrecen, y haciendo caso de las indicaciones que le permitan conseguir semejante información sobre los diferentes países del continente, no debe temer ninguna competencia peligrosa. Suecia tiene que buscar el modo de obtener ganancias considerables, manufacturando su hierro, en lugar de exportarlo en bruto o, lo que es peor, dejando que lo exporten unos extranjeros. Sin embargo, el **hierro en bruto** tiene para la mano de obra local una gran importancia, lo mismo que el acero, y conviene tenerlo de varias formas y calidades. Otro artículo muy importante es la **pólvora**, que se consume en grandes cantidades en los fuegos de artificio de las fiestas religiosas, en la caza y en las minas. Suecia puede suministrar este artículo más barato que las demás naciones; el país que posee la mejor artillería del universo, se supone que fabricará también la mejor pólvora; y unas entregas considerables de este artículo llegan a ser realmente importantes para la nación. No queremos enumerar otros artículos menos importantes, aunque en el comercio no debe olvidar nada, ya que en el conjunto hacen mucho, y en general, se debe observar que en una primera expedición, habría que mandar los diversos objetos de la industria nacional, sobre todo si los primeros precios no sobrepasan los precios ingleses.

Los pagos por dichos artículos se harán durante mucho tiempo en oro y en plata. Suecia apreciará sin duda mejor que nosotros, que vivimos desde hace mucho tiempo en el interior de América, el valor y la influencia comercial de esos artículos. Referente a las monedas corrientes del país, al oro en polvo, a los intercambios, etc., lo mismo que a los usos comerciales, hay otros datos que suministrar cuando sea necesario.

Hay razones para creer que la tranquilidad interna de los países de Suramérica se vaya consolidando; en particular, Nueva Granada parece haber llegado a esta situación satisfactoria. Sin embargo, hay que observar que en dicho país, el comercio nunca corrió riesgos a causa de las discordias civiles, aunque haya sufrido por una merma de los negocios. El derecho de propiedad, sobre todo el de los extranjeros, ha sido escrupulosa-

mente respetado, y no hay bandoleros entre la población. Desgraciadamente, no se puede aún decir otro tanto de México.

Sólo acabamos de mencionar los beneficios de un comercio directo con el interior de una sola parte de este vasto continente. Calcúlense, pues, los resultados de un conjunto sistemático de negocios efectuados con los diferentes países! Hay que reconocer que la idea es digna de llamar la atención de un gobierno grande y patriótico. Se destaca primero la urgente necesidad de mandar a unos agentes hábiles y leales; pero en unos países en los que no existen establecimientos suecos de alguna importancia, como en Nueva Granada, quizás sus funciones no deberían ser al principio estacionarias, por las razones que se desprenden de todo lo expuesto. Es precisamente porque en Nueva Granada, no hay ninguna necesidad de dicha introducción, y que se puede, por nuestros propios medios, entrar en operaciones directas con toda la confianza imaginable, que nos hemos presurado a hacer esta exposición.

Los pagos por la primera expedición prevista, y que debía efectuarse este año, para la parte que cobrarán los que se interesen en ella, podrán efectuarse por medio de entregas de onzas de oro, utilizando el paquebote que sale cada mes de Cartagena para Inglaterra. No se recomienda el pago por medio de letras de cambio de países tan lejanos. Las primas de seguro para las mercancías son módicas. Pero, caso de repetirse las expediciones, los fondos pueden ser empleados en cargamentos de regreso, sea a La Habana, sea a Guatemala y a México, etc. Ya se tiene a la vista un barco que podrá salir este año, y que llegará a Santa Marta para descargar la mercancía. No cabe la menor duda que la primera entrega, consistente en los objetos mencionados, se venderá tan rápidamente como las distancias lo permitan, y en Nueva Granada, todo está listo para el éxito de la operación, esperándose tan sólo las órdenes.

Caso de que posteriormente, se considere conveniente crear en la isla de San Bartolomé el centro de un comercio más amplio, en el sentido mencionado, comprendiendo los países tropicales del norte, lo mejor sería enviar de vez en cuando barcos que suministrarían a los establecimientos de los agentes en las costas, los artículos necesarios, visitando un puerto tras otro. Dichos barcos podrán entonces volver cargados a voluntad, sea en los propios países, sea en La Habana, o finalmente, seguir el trayecto que se juzgará conveniente indicarles. Hay que observar que Venezuela, Nueva Granada, el istmo de Panamá, este punto cuya importancia para el comercio universal llegará a ser considerable, Guatemala, uno de los países más ricos y mejor situados del globo, México en fin, abundan en productos valiosos, que podrán conseguirse preparando allí con tiempo los embarques, y que todos estos países se encuentran en un estado prodigioso de crecimiento, que hace prever los mismos resultados para la importación futura de sus necesidades, y para la exportación de sus productos.