

RENE DE LA PEDRAJA TOMAN

## ASPECTOS DEL COMERCIO DE CARTAGENA EN EL SIGLO XVIII

Los estudios que se han publicado hasta el momento sobre la economía colonial de la Nueva Granada son muy pocos. Un factor común a todos ellos es la dependencia casi absoluta de fuentes oficiales del gobierno español, puesto que los investigadores han consultado los archivos coloniales de Colombia y en muchos casos los de España, pero la fuente siempre ha sido la misma: correspondencia de los virreyes, de la audiencia y de toda una gama de empleados del gobierno español<sup>1</sup>.

Quizás donde más se ha sentido la ausencia de documentos privados es en el estudio del comercio en la Nueva Granada: en el Archivo Histórico Nacional de Colombia hay más de un centenar de tomos dedicados exclusivamente al comercio colonial, además de cientos de documentos regados en otros fondos, pero en un casi cien por ciento el material es de origen gubernamental y nos muestra el comercio como lo veía el gobierno y no como en realidad lo era. Además, a través de los archivos oficiales escasamente se ve el dinamismo de los comerciantes, quienes en los siglos XVII y XIX transformarían la economía de Colombia por medio de la implantación de la agricultura de exportación. Es imprescindible conocer las actividades de los comerciantes para poder comprender la transformación que sufrió la economía de Colombia, y para eso nada mejor que estudiar su correspondencia privada. Gracias a un feliz hallazgo, en este artículo se trae por primera vez a la atención de la crítica colombiana la correspondencia entre los comerciantes de Cartagena. Las cincuenta cartas que el autor encontró son hasta ahora las únicas en su género correspondientes al periodo colonial

<sup>1</sup> Inicialmente la consulta de estos documentos significó un avance en la investigación, pues se superó la etapa de escribir la historia económica a base de la Récopilación de Indias y los tomos manuscritos de reales cédulas y órdenes que guardan los archivos. Algunos historiadores colombianos empiezan a consultar las notarías en pos de datos para la historia económica y este tipo de investigación es muy recomendable, pero los documentos que guardan las notarías aunque desprovistos del carácter oficial por no emanar del gobierno español, son propiamente documentos legales con un carácter que pudiéramos llamar semi-oficial. En todo caso no son documentos privados.

de Colombia que se conocen hasta el presente. Su valor es extraordinario para darnos una visión directa acerca de los comerciantes de la Nueva Granada. Es de lamentar que las cartas cubran el escaso período de dos años, 1782-1783, pero para comprender a un individuo quizás sea preferible conocer un año de su vida privada que toda su vida oficial<sup>2</sup>.

El actual artículo tiene como objeto principal presentar algunos aspectos del comercio de Cartagena. La primera sección describe la estructura que los comerciantes establecieron para el desarrollo del comercio. Las dos secciones siguientes muestran el funcionamiento de las actividades de los comerciantes, primero durante la guerra anglo-española de 1779-83 y después en la paz. Y finalmente, la última sección elabora algunas ideas de la primera para esbozar por primera vez un cuadro de la clase social de los comerciantes de Cartagena.

## 1. La Estructura del Comercio.

Para conducir el comercio de la Nueva Granada, los comerciantes de Cartagena crearon una estructura de rutas y apoderados en América y España. La abolición del sistema de las flotas en 1740 y el reglamento de libre comercio de 1778 permitieron a los comerciantes de Cartagena nuevas libertades, pero al mismo tiempo exigieron decisiones que en el sistema anterior no habían sido necesarias; de manera que a partir de 1778 encontramos situaciones que son en parte continuación del sistema anterior y en parte innovaciones debidas a las nuevas libertades comerciales<sup>3</sup>.

En cuanto a las rutas marítimas, en apariencia poenos fueron los cambios. Los barcos salían de Cádiz y venían a Cartagena directamente o por La Habana, haciendo a veces escala en Portobelo, y casi todos regresaban a España también por La Habana, subiendo por el canal de la Florida para alcanzar los vientos del occidente que los conducirían hasta España. Las rutas marítimas siguieron siendo las mismas, pero ya no tan rígidas, pues un intenso comercio intercolonial se desarrolló. Por ejemplo, en cuanto a las importaciones para la Nueva Granada, los comerciantes encontraron más

<sup>2</sup> Los fondos del Archivo Histórico Nacional de Colombia (citado como AHNC) se han usado extensamente pero sólo para complementar las cartas privadas de los comerciantes. Para el único estudio sobre el comercio del siglo XVIII, véase Anthony McFarlane, "El comercio exterior del Virreinato de la Nueva Granada: Conflictos en la política económica de los Bortones (1783-1789), "Anuario colombiano de historia social y de la cultura, números 6-7 (1971-1972), pp. 69-116, (citado como McFarlane). McFarlane continúa el tema del comercio para los años siguientes, pero con un enfoque totalmente diverso, debido en parte a las fuentes oficiales en que se basó. Además se interesa fundamentalmente en la visión global del comercio exterior de la Nueva Granada a través de cifras, y\*en particular del impacto del comercio libre en los guarismos comerciales. Las cartas de los comerciantes cartageneros se encuentran publicadas en el Boletín del Archivo Nacional de Cuba, tomos 51-52 (1952-1953) en las páginas 179 a 255; serán citadas en el futuro como BANC con las páginas correspondientes.

<sup>3</sup> C. H. Haring, *The Spanish Empire in America* (New York: Harcourt, Brace & World, 1963), págs. 315-16, 319-20.

ventajoso pasar primero por La Habana y por Portobelo antes de llegar a Cartagena, puesto que en La Habana siempre había la posibilidad de vender algunos de los artículos traídos de España y de comprar en cambio otros para traer a Cartagena. La Habana tenía una demanda propia importante, pero muchas veces las carestías o precios altos se debían a la demanda de México, pues casi todo el comercio de México pasaba también por la Habana; oportunidad esta que el comerciante cartagenero no quería perder para hacer alguna ganancia extra. En Portobelo sucedía casi lo mismo, con la excepción de que la demanda de artículos para Panamá era menos importante que la de La Habana, y que Portobelo era un centro de comercio para la demanda y los productos del Perú. No faltaron tampoco los casos del comerciante cartagenero que habiendo traído sus artículos por La Habana o Portobelo, y no satisfecho con los precios en Cartagena, volviera a exportar esos mismos artículos a Portobelo o La Habana al tener informes de precios más altos para sus mercancías en esas ciudades. Sin embargo, a pesar de estas oportunidades que el libre comercio trajo, se puede concluir que la mayoría de las mercancías traídas de España efectivamente llegaron a Cartagena para ser distribuidas en la Nueva Granada \*.

Las posibilidades de reexportaciones y especulaciones en distintos puertos hicieron necesaria la creación de una red de agentes y apoderados en América y España. Esta red había existido desde el siglo XVI, pero ahora tomó nueva importancia y mayor extensión por el reglamento de libre comercio que intensificó el comercio intercolonial. Nos proponemos ahora presentar la red que construyeron en los años 1782-1783 dos comerciantes cartageneros: Juan Agustín Pardo y Matheo de Arroyo a quienes podemos denominar una "sociedad", puesto que Arroyo estaba casado con la presunta heredera de Pardo, y en realidad estaba manejando todos los asuntos de su suegro, además de los suyos<sup>5</sup>. En América Arroyo tenía varios apoderados, siendo el principal Alonso Benigno Muñoz en La Habana, quien como enlace entre España, México y Cartagena, tenía una posición clave; también José Antonio Aguirre era igualmente apoderado de Arroyo en La Habana, pero no disfrutaba de la misma confianza que Muñoz. En Trinidad de Cuba estaba Salvador de los Monteros como apoderado de confianza de Arroyo, además de otro comerciante, Ginés Alarcón; es difícil entender por qué Arroyo mantenía un apoderado en Trinidad, pueblo ciertamente secundario a

<sup>4</sup> BANC, págs. 185-90, 202-03, 236-38; AHNC Aduanas (Anexo) tomo 5, "libro de carga y data de la Real Contaduría de la Aduana de Cartagena -año 1783" fols. 250-251.

<sup>5</sup> Sería muy interesante saber más sobre estas "sociedades" o asociaciones entre los comerciantes. Arroyo era un comerciante nuevo que logró asociarse con Pardo, y que en años futuros heredaría los intereses de su suegro. Los apoderados de Arroyo no eran simples empleados, sino comerciantes con sus propias actividades. Como el apoderado en Cádiz era un primo de Arroyo, quizás existía un lazo más formal de "sociedad" entre ambos. Los archivos oficiales dicen muy poco sobre esto, y las cartas de los comerciantes poco más, pues asumen que los correspondientes saben perfectamente cuál es la situación de cada comerciante respecto al otro.

pesar de ser el punto de partida de los correos de Cuba para América del Sur. También había un apoderado en Portobelo, pero ha sido imposible identificarlo. Y finalmente, el apoderado más importante estaba en Cádiz, y era el primo de Matheo de Arroyo, Estevan Andrés Arroyo, cuyas actividades serán descritas en la tercera sección<sup>6</sup>.

Entre todos estos apoderados y comerciantes se cruzó una correspondencia constante sobre asuntos comerciales, girando siempre alrededor de las importaciones de Cartagena y las exportaciones de oro y otros artículos para España<sup>7</sup>. Los artículos de comercio serán descritos en detalle en las dos secciones siguientes, en las cuales veremos que se importaban en general artículos de lujo, en su mayoría telas y ropas, además de comestibles finos como vinos y especias, pero también hierro y acero; se exportaba cacao, palo de tinte, algodón y cueros, pero la mayoría de las exportaciones eran de oro, pues como se sabe, la Nueva Granada pagaba casi todas sus importaciones con oro<sup>8</sup>.

Los comerciantes cartageneros se preocuparon por especular con los productos de la Nueva Granada, pero no podían olvidar que las exportaciones de oro constituyan la base del comercio; en efecto una corriente de oro salía de Cartagena pasando por La Habana hasta llegar a su destino final en España; pero lo que más sorprende no es la corriente de oro, sino el hecho de que buena parte de las exportaciones de oro salían de Cartagena no en monedas sino en libranzas. Es obvio que en 1782 las libranzas eran un instrumento de intercambio ampliamente reconocido que funcionaba como sigue: Matheo de Arroyo escribe a uno de sus apoderados una carta libranza en la cual pide que se le entregue a otro individuo una cantidad especificada, pero por lo general es más común que un apoderado gire una libranza a Cartagena para que Matheo de Arroyo la pague en oro. Por medio de las libranzas se evitaban los riesgos de pérdidas en los transportes de oro, y con el tiempo muchas de estas libranzas no se cobraban, pero se seguían usando para comprar otros artículos, de manera que cuando finalmente se cobraba la libranza, ya había pasado por muchos intermediarios. Se debe mencionar que todo el año 1782, y parte del año 1783 fueron de guerra contra Inglaterra, y las condiciones bélicas hacían más atractivo el uso de las libranzas, pues si los ingleses las capturaban sólo se había perdido el papel, mientras que si era oro, todo estaba perdido. Pero aun sin la influencia de la guerra para hacerlas más populares, no queda duda de que las libranzas eran un medio de intercambiar grandes sumas reconocido por los comerciantes entre ellos mismos y no solamente con sus apoderados<sup>9</sup>.

<sup>6</sup> BANC, págs. 180-82, 190, 194-95, 248-55.

"Desgraciadamente la correspondencia está incompleta, pues sólo existen las cartas dirigidas a Matheo de Arroyo por sus apoderados en Cádiz, Habana y Trinidad. Faltan las cartas escritas por Matheo de Arroyo en respuesta, además de la correspondencia entre los apoderados.

<sup>8</sup> Las cartas comprueban estas aseveraciones. Que además son corroboradas por el libro de carga y data citado en la nota 4.

<sup>9</sup> BANC, págs. 189-90, 192, 199, 204-2Q6, 225, 242, 246.

Hay otro aspecto de la estructura del comercio que es muy importante sacar a luz, pues nos revela el significado de los comerciantes en la economía. Hay una fuerte tendencia a ver los comerciantes llegando después del desarrollo de alguna producción y no como factor decisivo de la producción misma: en el siglo XVI, la industria del oro aparece, y los comerciantes se limitan a suministrar los artículos de consumo a los centros mineros, de manera que la minería no parece prestarse a inversiones de los comerciantes; pero en cambio la agricultura del siglo XVIII es incrementada por los mismos comerciantes que invierten en la producción de frutos cuya demanda en Europa les rinde pingües ganancias. Por ejemplo, los comerciantes Estevan Baltasar de Amador y Juan del Real tenían grandes haciendas donde se producía el algodón y los cueros para exportación; no sabemos bien quién cultivaba el cacao, pero en cuanto al palo de tinte conocemos los detalles de su producción y lo que es más importante aun, los detalles de su origen<sup>10</sup>.

El palo de tinte es un producto de considerable exportación en la década de 1780, exportándose 34.672 arrobas entre 1784 y 1788, pero se deja de exportar después del decenio de 1780-90; por lo tanto la importancia del palo de tinte no está en el volumen de las exportaciones sino en lo que nos revela sobre las actividades de los comerciantes<sup>11</sup>. En buena parte la producción de palo de tinte se debe a Juan Agustín Pardo, quien decide alrededor de 1780, a causa de los beneficios ofrecidos en el capítulo 43 del reglamento de libre comercio de 1778, incluir la producción de palo de tinte entre sus actividades comerciales. Pardo dedicó más de cinco años a sus labores en el cultivo del palo de tinte, e invirtió más de 80.000 pesos fuertes para vencer los obstáculos que narra su mismo apoderado en España, Estevan Andrés Arroyo, también apoderado de Matheo de Arroyo:

Pardo emprendió a su costa un grueso armamento para el corte de este ramo en lugares sumamente distantes, en el Valledupar, y de todas sus poblaciones, consumiendo un caudal de mucha consideración, así en llevar a él, establecer y proveer de los necesarios alimentos y habitaciones a un gran número de trabajadores, como en abrir montes asperísimos, limpiar y enderezar el curso del río Cesar hasta entonces impracticable; por ser el primero que emprendió los cortes de palo, y conducir a Santa Marta por dicho río, y en no pocas pérdidas, que frecuentes robos, mermas y quemas que sufrió, no solamente de los innumerables vagamundos, que se mantienen de la rapiña, sino aun de los mismos, que servían a su salario, cuando no se quedaban como sucedió muchas veces con el todo de lo que les anticipaba para que dejases a sus familias<sup>12</sup>.

<sup>10</sup> Robert C. West, *La minería de aluvión en Colombia durante el periodo colonial* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1972), págs. 99, 108-110; Gabriel Jiménez Mollnares, *Linajes Cartageneros* (Cartagena: Imprenta Departamental, 1958), tomo 2, págs. 71, 120.

<sup>11</sup> McFarlane, pág. 88.

<sup>12</sup> AHNC Aduanas, tomo 10, fol. 47r. La ortografía se ha cambiado según el uso contemporáneo.

Esta es la visión del comerciante como innovador en una economía tradicional: invierte sus capitales en tierras vírgenes, abre vías de transporte y contrata personas que por primera vez salen de sus ámbitos familiares de subsistencia para trabajar por sueldos. Más tarde, el establecimiento de un estanco del palo de tinte en noviembre 1785 por el gobierno, arruinó en parte a Pardo y a su heredero Matheo de Arroyo, y aunque el estanco fue abolido en 1789, Arroyo prefirió después invertir en otras actividades que no corrieran el riesgo de ser intervenidas por el gobierno. Pero aún así, una parte ignorada de la estructura del comercio queda descrita: las actividades del comerciante desarrollando las tierras e invirtiendo en empresas agrícolas a fin de que produzcan frutos de exportación para Europa<sup>13</sup>.

Queda una característica del comercio por mencionar, no obstante que se han hecho varias alusiones a ella: su carácter familiar. Sin exageración, podemos decir que el comercio de Cartagena estaba en manos de unas pocas familias y para ver la trascendencia de este hecho, haremos algunas observaciones. En primer lugar, estaban los lazos de sangre que unían a los comerciantes, tal como hermanos, hijos, primos, etc.; en la actual correspondencia, el lazo de este tipo se ve entre Matheo de Arroyo y su primo Esteban Andrés Arroyo. Los lazos de sangre tienen el inconveniente de excluir a personas capaces que no nacieron en la familia "privilegiada", y tienden a producir una cierta rigidez de la empresa mercantil. Aquí es donde entra en juego el matrimonio: los comerciantes ya establecidos usaban los matrimonios de sus hijas, hermanas y primas para vincular a la élite comercial a los jóvenes aspirantes al rango de comerciante. En esta correspondencia vemos que Juan Agustín Pardo, un comerciante de arraigo, casa a su hija con Matheo de Arroyo, un comerciante que apenas empieza su carrera. Para completar estas breves nociones debemos aclarar que debido a la falta de un régimen legal sobre sociedades y compañías, los lazos familiares entre los comerciantes eran la única manera de unir con cierta estabilidad los esfuerzos de más de un individuo, jugando así una función benéfica dentro del comercio, y por tanto no es sorprendente que los mismos comerciantes se preocuparan por estrechar los lazos familiares entre sí<sup>14</sup>.

## 2. Los Comerciantes en la Guerra.

Las cartas de los comerciantes empezaron en tiempo de guerra, situación que pudiéramos juzgar anómala, pero también normal si consideramos las frecuentes guerras en que España se encontraría a medida que avanzaba el siglo XVIII. Pero ésta de 1779-83 fue más significativa, pues coincidía con la guerra de independencia de los Estados Unidos, la guerra que iniciaba el proceso que culminaría en

<sup>13</sup> AHNC Aduanas, tomo 5, lols. 84-90, tomo 24, fols. 635-91; Francisco Silvestre. Descripción del reyno de Santa Fé de Bogotá. (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia - Dirección de Divulgación Cultural, 1968), págs. 109-110.

<sup>14</sup> BANC, Págs. 180-81, 232, 248-49.

la emancipación suramericana. Salvo si exceptuamos el Memorial del Conde de Aranda, ningún coetáneo veía las consecuencias de la independencia de los Estados Unidos; pero todos veían y luchaban contra otras consecuencias más directas de la guerra. Desde que España declaró la guerra contra Inglaterra el 18 de mayo de 1779, su comercio se vió trastornado, y además el reglamento de libre comercio de 1778 elaborado supuestamente para facilitar el comercio entre España y las Indias no había tenido efecto debido a las condiciones de una guerra cuyos<sup>15</sup> preliminares de paz no se firmarían hasta el 10 de enero de 1783<sup>16</sup>.

¿Cómo funcionaban los comerciantes de Cartagena durante la guerra? Es preciso ver primero qué efectos generales tuvo la guerra contra Inglaterra. A pesar de que la marina española, la francesa y la incipiente norteamericana estaban aliadas, la marina de guerra inglesa todavía conservaba un poderío preponderante. Los buques de guerra ayudados por corsarios ingleses, lograron romper, y a veces paralizar, el comercio entre España y las Indias, que consistía como ya se describió en viajes entre Cartagena, Portobelo, Veracruz, Habana y España. Estos viajes llevaban los productos de América —minerales y agrícolas— a España, y traían en cambio mercancías europeas para América, procurando mantener estables los precios en los diferentes puertos, puesto que precios bajos en un puerto y altos en otro producían expediciones de los comerciantes con cargamentos para aprovechar los precios altos. Pero si aún durante la paz había desequilibrios entre los precios de distintos puertos, es bien fácil suponer las diferencias que se produjeron durante la guerra.

En efecto, el peligro de capturas por parte de los ingleses subía los precios de los artículos, y una función de los apoderados de Arroyo era informarse de cuáles artículos estaban en mayor demanda en Cartagena, Habana y Cádiz. Aunque la interrupción del comercio produjo la escasez que contribuyó al alza de los precios, hubo otros factores que también los modificaron. Por ejemplo, las noticias militares ponían en juego los factores psicológicos: los precios de las telas estaban sumamente altos en La Habana con la noticia del asedio de Gibraltar, pero bajaron cuando se supo que los ingleses lograron introducir víveres a la guarnición. Las noticias militares podían ocasionar daños a las especulaciones comerciales, pero en general cualquier embarcación española que lograra pasar el bloqueo inglés tenía aseguradas jugosas ganancias<sup>16</sup>.

Fueron tantos los alicientes de ganancias por la escasez en los distintos puertos, que las autoridades españolas, para evitar mayores pérdidas en sus buques, que resultaban fácil presa a los ingleses, instituyeron parcialmente un sistema de puertos cerrados y de convoyes. No disponemos de datos suficientes para afirmar que Cartagena fue cerrada, pero como muchas de sus exportaciones pasaban por La Habana, con frecuencia sufrieron demoras debidas al cierre del puerto de La Habana. Hay indicaciones para creer que el puerto

<sup>15</sup> McFarlane, págs. 69-70.

<sup>16</sup> BANC, págs. 181, 183, 185, 188.

cerrado en La Habana era sólo para las expediciones que iban a España, mientras que los buques que venían o iban de Cartagena es probable que podían salir libremente. La idea del puerto cerrado consistía en que ningún barco podía salir de La Habana para Europa hasta que las autoridades portuarias Juzgaran que había suficiente fuerza naval para proteger un convoy de barcos mercantes. El gobierno español estaba muy preocupado por el oro y la plata de América que llegaban a La Habana para seguir a España y que eran indispensables para las finanzas de la guerra, pero tampoco descuidaba los aspectos de la guerra económica y no quería que el comercio español sufriera demasiadas pérdidas, por lo tanto facultó el comercio legal con los extranjeros y aún toleró el contrabando. Así, el oro y la plata llegaron a España durante la guerra, pero los comerciantes cartageneros tuvieron mil dificultades para hacer llegar los productos agrícolas a España, y fue imposible abastecer la demanda en la Nueva Granada por medio solamente del comercio legal<sup>17</sup>.

El cierre del puerto de La Habana causó perjuicios a los comerciantes cartageneros como puede apreciarse en el siguiente caso que detallamos. Matheo de Arroyo había enviado a su apoderado Alonso Benigno Muñoz, en La Habana, cargamentos de palo de tinte procedentes de las actividades de su suegro en Valledupar, cacao del Magdalena y cueros de algunos de los ranchos en la costa de Cartagena. El apoderado Muñoz decidiría si el cacao debía remitirse de La Habana a México o a España, según los informes de precios, pero el palo de tinte y los cueros eran para España. Estos cargamentos llegaron a La Habana procedentes de Cartagena a fines de 1782, pero enseguida tropezaron con el cierre del puerto. Muñoz hizo todo lo posible para conseguir permiso para que pudieran zarpar unos cuantos barcos con los cargamentos de la Nueva Granada, pero todo fue en vano. Las autoridades alegaban que hasta que no llegaran los barcos de guerra procedentes de Veracruz cargados de plata, ningún barco podía zarpar para España por riesgo de caer en manos de los ingleses. Llegó el convoy de guerra procedente de Veracruz en enero de 1783, pero nada se resolvió, dejándose el asunto como olvidado, cuando de repente el 9 de febrero se anunció la salida de los buques de guerra para España el 20 de febrero, con todos los buques mercantes que los quisieran acompañar. La confusión fue inmediata pues todos los comerciantes se apuraron a alistar embarcaciones y oficializar registros. Muñoz tuvo mala suerte, y le fue imposible embarcar el palo de tinte ya que la balandra que había contratado no tuvo tiempo de retirar el lastre antes de que zarpara el convoy. Pero parte del cacao y de los cueros fueron embarcados en el convoy, que como representaba la acumulación de las exportaciones de América por bastantes meses, tenía un valor incalculable —entre 36 y 40 millones de pesos fuertes— todo escoltado por cinco navios además de otros buques menores de guerra. Fuera de no haber podido embarcar el palo de tinte, el cierre del puerto y su repentina suspensión causaron estragos en la mercancía que pasó meses en

<sup>17</sup> BANC, págs. 183-85, 188, 191.

La Habana, y además la llegada de un solo inmenso convoy tendría que reducir los precios en España momentáneamente, lo cual se habría evitado en el caso de que las embarcaciones hubieran podido arribar una por una<sup>18</sup>.

Queda otro aspecto por hacer notar en las actividades de los comerciantes durante la guerra: el corso. Los comerciantes cartageneros tuvieron pérdidas causadas por los ingleses, pero al mismo tiempo trataban de compensar con el corso sobre el abundante comercio inglés. Matheo de Arroyo hizo una libranza a Muñoz en La Habana, para que pagara a Salvador de los Monteros parte de los gastos para armar un corsario. Salvador de los Monteros armó el corsario en Trinidad de Cuba para atacar al comercio inglés, pues quizás dicho pueblo estaba más estratégicamente situado para el efecto. El corsario al mismo tiempo llevaba cargamentos, y fuera del corso, hizo varios viajes a Cartagena desde Trinidad con el propio Salvador de los Monteros como capitán. Es de notar que Monteros, fuera de dedicarse al comercio, era además capitán de distintos barcos, lo que sugiere que probablemente en esta forma empezó su carrera de comerciante. El corsario de Matheo de Arroyo no dio mucho resultado; ya antes de emprender la actividad, Muñoz había advertido a Arroyo "no sé por qué te has metido en eso, con asuntos que no has de poder ver" y en efecto fueron pocas las ganancias<sup>19</sup>. El corsario hizo tres presas inglesas, pero resultaron haber ocurrido después de declarada la paz, y tuvieron que ser devueltas a Jamaica. Monteros quedó en Trinidad con el corsario abandonado y arruinado, tratando de buscar algún comprador, pero sin éxito. No obstante el aparente fracaso del corso hecho por Monteros a nombre de Arroyo, otros comerciantes lo hicieron con mayor éxito, y de todas maneras el corso era una entre tantas especulaciones a las cuales los comerciantes cartageneros recurrían cuando el momento parecía propicio para las ganancias<sup>20</sup>.

La guerra no podía seguir sin llegar a su final, y es muy interesante la reacción de los comerciantes ante la paz. Los preliminares de la paz fueron firmados el 20 de enero de 1783, pero mientras los respectivos canjes de ratificaciones y el viaje de las noticias hasta América, transcurrieron dos meses. El 31 de marzo Muñoz comunicó a Arroyo la noticia de la paz; por esta época Muñoz preparaba la embarcación de un convoy con el carey, los cueros y el cacao que Arroyo le había remitido de Cartagena, pero con la llegada de la paz la necesidad del convoy desapareció, y Muñoz decidió enviar los productos citados en distintas embarcaciones a diferentes puertos de España, ya que cada comerciante quedó en libertad de hacer lo que mejor le pareciera. Las actividades de Muñoz para embarcar rápidamente los frutos revelan su pesimismo respecto al efecto de la paz en el comercio, como él mismo decía "en parte lo he sentido,

<sup>18</sup> BANC, págs. 204-206, 208-209.

<sup>19</sup> BANC, pág. 209.

<sup>20</sup> BANC, págs. 197-98, 206, 209, 247.

pues es regular bajen los frutos en España-paciencia"<sup>21</sup>. Hay muchas Indicaciones que sugieren que a pesar del menor volumen de comercio y las muchas pérdidas, los comerciantes lograban mayores ganancias con la escasez y precios altos que ofrecían la guerra. Por tanto, no podían ver la llegada de la paz con demasiado optimismo, y al mismo tiempo la paz significaba que el gobierno español iba a volver a establecer las restricciones suspendidas durante la guerra, en particular la de comerciar en puertos extranjeros.

### 3. Los Comerciantes en la Faz.

Para abril de 1783 era cierta la noticia de la paz en Cartagena, y en cuanto al comercio, eran de esperarse cambios inmediatos, algunos de los cuales, en efecto, se manifestaron enseguida. En primer lugar, los precios artificiales causados por los bloqueos y otros Impedimentos de la guerra desaparecieron, y con ellos la posibilidad de ganancias espectaculares con pocas mercancías. En segundo lugar las pérdidas y los riesgos en la navegación también desaparecieron, y el comerciante podía enviar sus mercancías de un puerto a otro sin temor de que le fueran apresadas por el enemigo. La seguridad de comerciar compensaba las ganancias —siempre aleatorias— del corso. La seguridad de navegación traía otras consecuencias: fletes y seguros más bajos, además de eliminar la necesidad de transportar las mercancías caras o los metales preciosos en buques de guerra con sus fletes muy altos. Pero al mismo tiempo disminuyó lo que quizás caracterizaba más al comercio durante la guerra: el comercio con los puertos extranjeros<sup>22</sup>.

En el primer año de paz —1783— llegaron cuarenta y tres buques de puertos extranjeros, y en cambio sólo llegaron ocho de España. La razón de este comercio es muy sencilla, pues las autoridades en la Nueva Granada habían dado permiso a particulares para ir a puertos neutrales durante la guerra y como muchas de estas expediciones no habían regresado o aún no habían salido, se les reconoció el derecho de introducir las mercancías extranjeras que habían comprado en puertos neutrales en tiempo de paz. Pero la idea era que aunque se seguirían reconociendo los permisos ya concedidos, no se darían más permisos nuevos, puesto que con la llegada de la paz el propósito de los permisos había desaparecido. El gobierno español se demoró en prohibir el comercio con los extranjeros, y hasta el 20 de enero de 1784 no expidió la real orden que cerraba la Nueva Granada a ese tipo de comercio. Pero poco después, el 20 de agosto de 1784, el propio gobierno español reconoció el derecho de los comerciantes cartageneros de introducir en las posesiones españolas las mercancías adquiridas en puertos extranjeros durante la guerra. De todos modos, para el año 1785 el Arzobispo Caballero y Góngora, ahora como Virrey, adoptó la política de emitir licencias a los comerciantes para ir a puertos extran-

<sup>21</sup> BANC, pág. 214; véase págs. 213-16 sobre el anuncio de la paz.

<sup>22</sup> BANC, págs. 185, 194, 204, 228-29.

jeros. Podemos afirmar, que a partir de la participación de España en la guerra de independencia de los Estados Unidos, el comercio con puertos extranjeros ocupó un renglón fluctuante pero permanente dentro del comercio total de la Nueva Granada<sup>23</sup>.

Aunque se puede explicar la continuación del comercio con puertos extranjeros por medio de una serie de eventos —la guerra, continuación de permisos después de la guerra, la política de licencias de Caballero y Góngora— si generalizamos mas podemos ver una corriente profunda y de una duración más larga. Se trata nada menos que del alejamiento económico entre España y la Nueva Granada, que manifestándose por primera vez a través del comercio, anunciaba la futura separación política entre ambos países. El gobierno español fracasó en su intento de integrar económicamente a sus territorios de América y de Europa, y la prohibición del comercio exterior que el Virrey Gil y Lemus implantara con tanta dificultad por tan poco tiempo en 1789 sería abolida por las guerras de la Revolución Francesa, e iniciaría el proceso que culminando con la independencia, garantizó el comercio exterior a la Nueva Granada.

El fraeso de España es más obvio en el género de mayor importación para la Nueva Granada: las telas y las ropas. Uno de los objetivos de los Borbones era el establecimiento de fábricas de telas en España para abastecer a América y al mismo tiempo suprimir las importaciones del exterior. A pesar del aumento la producción en España nunca fue suficiente, y de todas maneras los criollos de América preferían las telas de otra procedencia. Los comerciantes cartageneros estaban muy conscientes de la estimación por las telas extranjeras y se preocuparon por informarse mutuamente acerca de aquéllas con mayor demanda como tafetanes, damascos, redecillas, sayas de raso, rulos lisos, etc. La moda indudablemente tenía su influencia, y los comerciantes procuraron comprar las telas y las ropas que encontraban mejor mercado, para poder informar, como Muñoz a Arroyo "he logrado en pocos días vender sobre 2.500 con regular utilidad a los siguientes precios" refiriéndose a distintas telas<sup>24</sup>. Además, los comerciantes en Cartagena muchas veces hicieron encargos específicos de telas a sus agentes en España, lo que significa que existían criollos acaudalados en la Nueva Granada que exigían calidades especiales de telas y de ropas, y que no se contentaban con cualquier tela que las fábricas de España pudieran producir.

Una parte de la correspondencia entre Arroyo y sus apoderados está dedicada a la compra y venta de telas y de ropas; la mayor parte de la correspondencia está dedicada a las negociaciones respecto al mercadeo de las exportaciones de la Nueva Granada que no son de oro, como los cueros, el cacao, el palo de tinte y el algodón. No es muy difícil ver por qué los comerciantes concentraban su atención en estos pocos artículos de exportación, a pesar que el 90

<sup>23</sup> Véase el Apéndice B en McFarlane, pág. 112, donde una tabla comprueba esta aseveración para los años 1783-1790; además, págs. 95-86.

<sup>24</sup> BANC, pág. 220.

por ciento de las exportaciones de la Nueva Granada eran de oro. El oro no ofrecía las oportunidades para especular que las otras exportaciones por el simple hecho de que con el oro sólo se podían comprar las importaciones. En cambio, con el cacao, los cueros y otros artículos de exportación, el comerciante podía realizar múltiples operaciones que prometían excelentes ganancias. Por ejemplo, con el cacao, Arroyo lo podía enviar a La Habana para remitirlo a España, pero su apoderado Muñoz en La Habana podía venderlo en México con mejores precios o hacer trueques por otros artículos, y después siempre se podía remitir el producto de la venta a España para comprar las telas y ropas que la Nueva Granada deseaba. Así, había doble oportunidad de ganancia para el comerciante en la venta de los artículos de exportación, y luego en la compra de los artículos de importación para vender en la Nueva Granada. Pero en la compra con oro de telas en España las ganancias quedaban reducidas a la diferencia entre el precio de compra de las telas y el de su venta.<sup>25</sup>.

Para ver mejor cómo funcionaba el comercio de la Nueva Granada con España, examinemos en mayor detalle las actividades de Estevan Andrés Arroyo, el apoderado y el primo de Matheo de Arroyo. Estevan Arroyo estaba en Cádiz y tenía sin duda funciones muy importantes, pues debía tomar muchas decisiones tocantes al comercio de la Nueva Granada. Estevan recibía la mayoría de las mercancías que Matheo de Arroyo había embarcado en Cartagena, exceptuando las ventas que Alonso Muñoz hubiera hecho en La Habana, en cuyo caso Estevan recibía el producto de estas ventas. Generalmente Estevan estaba encargado de vender las mercancías traídas de Cartagena, buscando el mejor comprador en España, aunque probablemente muchas de estas ventas terminaban yendo a otros países europeos. Como antes hemos dicho el comerciante cartagenero lograba mayores ganancias cuando podía vender productos de la Nueva Granada que no fueran oro, y por tanto la venta de estos productos en Europa era la actividad en que más interés mostraba.

Pero fuera de tener que vender las exportaciones de la Nueva Granada, Estevan era el responsable de conseguir los productos para remitir a Cartagena. Compraba telas y ropas, pero inmediatamente se le presentaban complicaciones al tratar de cumplir con los encargos que le hacía Matheo de Arroyo desde Cartagena. Estevan conocía las calidades de la producción española que en general no satisfacían los gustos de la Nueva Granada, y por tanto era menester comprar géneros de Francia o de otros países europeos. No se presentaban mayores dificultades para conseguir estos géneros prohibidos en España, pero su introducción a la Nueva Granada requería mayores cuidados. Si el lector no lo ha sospechado ya, nuestros comerciantes ejercían el contrabando de una manera tan regular que hasta ellos mismos lo llegaron a considerar como

<sup>25</sup> En las cartas el autor ha encontrado seis referencias al oro y diez a las libranzas; en cambio las referencias a exportaciones del algodón, cacao, palo de tinte, etc., son innumerables.

normal. La manera más común de hacer el contrabando era la de hacer pasar los géneros extranjeros por géneros españoles utilizando registros falsos. Pero se daban casos como el de la tela de galones en que era imposible ocultar su origen extranjero, y entonces Estevan avisaba a su primo Matheo de Arroyo que en otro cargamento venía una caja sellada para que tuviera cuidado en las aduanas. Este uso de las cajas selladas se generalizó entre los comerciantes de Cartagena y de Santa Fe, pues un memorial de 1785 pide que las aduanas de Cartagena no abran las cajas procedentes de España para Santa Fe alegando todas las razones imaginables sobre los perjuicios que sufre la carga, la demora, etc., pero ignorando cuidadosamente la verdadera razón: el hecho de tener contrabando. Los comerciantes de Santa Fe pedían que las cajas fueran abiertas en las aduanas de Santa Fe, naturalmente después de haber aprovechado mil oportunidades de extraer el contrabando en la ruta desde Cartagena a Santa Fe. El Virrey concedió lo que pedían los comerciantes de Santa Fe, pero un año después, en julio de 1786, el gobierno español cerró esta puerta abierta al contrabando, el cual no por esto disminuyó, sino que fácilmente encontró nuevas vías de entrada<sup>26</sup>.

El éxito de Estevan Arroyo dependía de vender a precios altos los productos de la Nueva Granada, y de comprar a precios bajos las importaciones, pero cuando las remesas o libranzas de dinero pagaban por las importaciones aunque se simplificaba la transacción, también se disminuían las ganancias. Además el apoderado en Cádiz laboraba bajo una estructura deficiente: mientras que las mercancías de la Nueva Granada o las remesas y libranzas de plata le llegaban según el arribo de los buques o convoyes, en cualquier momento se podían presentar las oportunidades para comprar artículos a precios bajos. La única solución era conseguir y embarcar los artículos por medio de pagarés, que tan pronto como llegaran los buques de Cartagena Estevan Arroyo estaría en condición de redimir. Desgraciadamente para Estevan Arroyo, los buques de la Nueva Granada llegaban irregularmente, mientras que los acreedores venían puntualmente a cobrar, como lo muestra este párrafo patético:

No te quisieras ver como rae veo, rodeado de apuros por los débitos, todos se me presentan con los pagarés cumplidos, de nada me han servido los envíos para verme en descubierto, y tener que dar mi casa a contestación, juzga mi causa, premia su mérito, no guardo otro que el que me mandes el suficiente caudal para pagar los débitos antiguos y presentes, en tan corto plazo como la espera hasta la llegada de un próximo convoy, si estos avisas na <sup>27</sup>te llegan en tiempo para que los remedies, ¿cuál serán mis cuidados?

La última carta conocida de Estevan Arroyo es del 7 de marzo de 1783. Todavía se muestra angustiado por los acreedores, pero como siguió siendo apoderado por lo menos hasta 1789, se puede

<sup>26</sup> BANC, págs. 184, 191-92, 200, 204, 206, 219-20, 343, 249-55; AHNC, Aduanas, tomo 20, fols. 179-89.

<sup>27</sup> BANC, pág. 249.

sospechar que las tribulaciones y lamentaciones eran parte de su trabajo, y que a pesar de ellas tuvo relativamente bastante éxito como apoderado de Matheo de Arroyo en Cádiz.

Para concluir esta sección, bastan algunas palabras sobre un artículo de menor importancia pero que fue importado regularmente durante los últimos años de la colonia. Se trata de la cera de La Habana, artículo muy codiciado en México por su calidad superior para las velas en las iglesias. México y la Nueva Granada compraban mucha cera de La Habana, y hay casos en que los comerciantes eran intermediarios para los religiosos en Santa Fe que necesitaban la cera para sus iglesias. Matheo de Arroyo sabía que siempre había una buena demanda para la cera de La Habana, y tomaba el cuidado de encargar regularmente a Alonso Muñoz cantidades a veces grandes de ella. El gobierno español había reducido los derechos arancelarios, así que la cera era un artículo de fácil importación y venta asegurada, por lo que no sorprende que los comerciantes cartageneros no hayan descuidado esta fuente de ganancias<sup>28</sup>.

#### 4. La Clase Social de los Comerciantes.

Al empezar a hablar sobre la clase social de los comerciantes en Cartagena, se tropieza con un problema que de no ser resuelto, pudiera hacer innecesaria la discusión sobre ella: la mayoría de los comerciantes eran españoles, y este hecho nos obligaría a hablar de la clase española de comerciantes, si es que no se hacen algunas aclaraciones. En primer lugar, los comerciantes de Cartagena estaban directamente vinculados a la economía de la Nueva Granada, y raras veces comerciaban con artículos originados en otras colonias españolas. Ser comerciante requiere una serie de relaciones con oficiales y particulares, además de constante atención a los precios y productos de una región, y por lo tanto el comerciante de Cartagena nunca pasaba a ser comerciante en otra ciudad fuera de la Nueva Granada. Así que el español que se residenciaba en América para ejercer el comercio, tenía que escoger un país en donde pudiera especializarse en sus exportaciones e importaciones. Desde un solo sitio —en nuestro caso Cartagena— el comerciante mantenía una correspondencia continua con sus compradores dentro de la Nueva Granada y sus apoderados fuera del país, lo que ha ocasionado que esta clase de comerciantes se llame en Estados Unidos "sedentarios". Aunque propiamente hablando, los comerciantes de Cartagena de vez en cuando hacían viajes que pudíramos llamar de "inspección", ocasionados por asuntos importantes que el comerciante quería manejar personalmente.

El hecho de ser los comerciantes "sedentarios" en Cartagena los obligaba a tomar una parte directa, y a estrechar lazos con la Nueva Granada. Una vez establecido, el comerciante tendría suerte

<sup>28</sup> AHNC, Aduanas (Anexo), tomo 5, fols. 262r, 301r, 309v, 3Hv, 327v, 364r; BANC, págs. 182, 207, 216, 231-33; Alejandro de Humboldt, *Ensayo político sobre el reino de la Nueva España* (Méjico: Editorial Porrúa, 1966), págs. 304, 472, 474.

de regresar a lo sumo una o dos veces más a España durante su vida, y rápidamente los recuerdos de Juventud de su España irían siendo desplazados por la realidad de vivir en la Nueva Granada. Los comerciantes quedarían tan plenamente identificados con la Nueva Granada, que en vez de limitar su comercio a España, no tendrían la menor duda en comerciar con los extranjeros o hacer el contrabando en contra de los intereses de la misma metrópoli. Aunque la mayoría de los comerciantes eran españoles (no se debe olvidar que siempre había algunos oriundos de la Nueva Granada —véase la nota 31—) estaban tan vinculados a la vida y al comercio de la Nueva Granada, que el comportamiento entre ellos y los neogranadinos apenas se puede distinguir. Los memoriales al gobierno están firmados por los comerciantes españoles y neogranadinos, y revelan acuerdo entre ambos grupos.

Al establecerse el comerciante español en Cartagena, se encontraba con varias dificultades sociales debido a su origen. El comerciante español rara vez tenía alguna alcurnia, y por lo general era de origen humilde, pero a través de sus esfuerzos, habla logrado acumular capital y aprender el manejo del comercio. Algunos empezaban sus carreras como capitanes de barcos, otros como agentes en comisiones de otros comerciantes, y otros habían subido de la clase social de los mercaderes haciendo mayores especulaciones con éxito hasta poder participar en el comercio de ultramar. En general, podemos decir que el comerciante importaba y exportaba, y el mercader se limitaba a comprar y distribuir dentro del país lo que el comerciante ofrecía. No queda ninguna duda de que los comerciantes eran hombres prácticos, dueños en finanzas y comercio, pero a veces rudos e insensibles con las personas debido a un contacto demasiado frecuente con el dinero.

Es obvio que el establecimiento de comerciantes españoles en Cartagena no fue bien recibido por los hacendados, quienes apenas distinguían a los comerciantes de los mercaderes y a veces hasta los confundían con los pulperos. Rechazado aunque tolerado por los hacendados, el comerciante español tenía mucho cuidado en distinguirse de los mercaderes, cosa a veces difícil, pues como los mercaderes eran sus compradores, estas dos clases estaban en trato continuo, y hasta hubo ocasiones en que los mismos comerciantes quedaron encargados de las pulperías como albaceas. Pero, la distinción existía realmente, pues los comerciantes de Cartagena tenían tres cosas que les faltaban a los mercaderes: capital, conocimientos y raza blanca. Distinguiéndose de los mercaderes, los comerciantes no ponían mucha atención a las pretensiones nobiliarias de los hacendados, pues veían en el dinero y éxito comercial todo lo que necesitaban para ser reconocidos como clase social importante, y todo indica que a fines del siglo XVIII los comerciantes formaban parte de la clase dirigente de Cartagena.

Debido al interés financiero en tener lazos de familia entre los comerciantes y en particular entre los apoderados, no es de extrañar el gran número de matrimonios realizados entre ellos. Además, sus hijos seguían la ocupación de los padres, o se volvían hacendados con el capital heredado, formando en todo caso algunas de las fami-

## ARBOL GENEALOGICO Nº 1

Esteban Baltazar de Amador = Josefá Rodríguez Funes  
(? -1808)

Juan de Dios Amador  
(1773-1847)

Martín José Amador  
(1778-1816)

José Antonio Amador = María Josefá de Leguina

Manuela López Marín = Antonio Carlos Amador

José María Amador = Mercedes Guerrero y Córdoba

Concepción García del Fierro = Manuel Amador López

Manuel Amador Guerrero  
(1833-1909)

Manuel Amador

José Ignacio Pombo = María Josefá Amador  
(1761-1815)

Fuentes: Gabriel Jiménez Molinares, *Líneas Cartageneras* (Cartagena: Imprenta Departamental, 1958) Vol. 2, págs. 71, 102, 113; Gustavo Arboleda, *Diccionario biográfico y genealógico del antiguo Departamento del Cauca* (Bogotá: Biblioteca Horizontes, 1962) pág. 356; Eduardo Lemaitre, *Panamá y su separación de Colombia* (Bogotá: Biblioteca Banco Popular, 1972) págs. 497-59.

lias más importantes de Cartagena. La investigación genealógica no está completa, pero es suficiente para mostrar los diversos lazos que unían a muchos de ellos.

Ya se ha mencionado que Matheo de Arroyo era el yerno de Juan Agustín Pardo, pero es preciso citar más ejemplos. El árbol genealógico número uno sugiere varios lazos entre la descendencia del gaditano Estevan Baltazar de Amador, comerciante muy importante en Cartagena. En efecto, María Josefa de Leguina, hija del comerciante Martín Antonio de Leguina, se casó con José Antonio Amador también comerciante como su hermano Juan de Dios Amador. Antonio Carlos Amador, hacendado, se casó con Manuela López, hija de un hacendado. María Josefa Amador se casó con el payanes José Ignacio Pombo, quizás el comerciante más importante de Cartagena en víspera de la Independencia. Nótese además que el cartagenero Manuel Amador Guerrero, bisnieto de Esteban Amador, llegó a ser el primer Presidente de la República de Panamá (1904-1908).

Otros pocos ejemplos bastan para comprobar los lazos de familia entre los comerciantes. Felipe García del Río, Manuel García del Río e Ildefonso Ruiz del Río eran tres comerciantes españoles hermanos, Manuel Blasco y José Miguel Blasco eran hermanos y comerciantes, como también José Vicente de Garay y Ramón de Garay<sup>29</sup>. Otros tienen lazos de familia con sus agentes en el interior del país, como Hilario de la Espriella y Felipe de Pefiarredonda. Sin duda futuras investigaciones revelarán aún más lazos entre los comerciantes<sup>30</sup>.

Para facilitar las investigaciones, el autor ha creído conveniente reproducir los nombres de comerciantes cartageneros hallados en diversos informes; fuera de tener valor genealógico, estas listas ayudarán a reconstruir la clase social comerciante en una forma más definitiva. La primera lista corresponde al 9 de marzo de 1785, y está incompleta por no estar presentes en Cartagena Juan Agustín Pardo, Matheo de Arroyo e Hilario de la Espriella<sup>31</sup>. La segunda lista proviene de un memorial de 24 de enero de 1789 procedente de

<sup>29</sup> Las páginas siguientes están basadas en un estudio minucioso de todas las cartas publicadas en BANC, páginas 179-255, del libro de carga y data citado en la nota 4, y además de las listas de comerciantes publicadas en las últimas notas de este artículo.

<sup>30</sup> Jiménez Molinares, Linajes Cartageneros, tomo 2, paga. 71, 102, 113, 120, 235.

<sup>31</sup> Los nombres en la lista de una junta de comerciantes en Cartagena: Españoles: José Izquierdo, Alcalde ordinario, por si y por Luis Camacho y también por Antonio José Ibáñez, Felipe Antonio de Espinosa, Manuel Blasco, José Miguel Blasco, Ildefonso Ruiz del Río, Martín Antonio de Leguina, Julián Mandrach, Manuel García del Río, Manuel Bernardo Pérez, José Vicente de Garay por si y por Ramón de Garay, Juan Florencio de Mier, Antonio Benito Revollo. Neogranadinos: Felipe de Pefiarredonda y Murga. Socios del tribunal de comercio: Españoles: Lázaro María de Herrera. Neogranadinos: Manuel Martínez de Aparicio. AHNC, Aduanas, tomo 2, fols. 323 recto y vuelto.

Cartagena<sup>32</sup>, y la tercera lista es también de un memorial procedente de Cartagena y fechado el 20 de junio de 1805<sup>33</sup>.

De las listas podemos ver que los comerciantes tuvieron acceso a puestos políticos en Cartagena, y parece ser que no ocuparon más puestos en la ciudad no por falta de oportunidad sino debido a su preferencia por las actividades comerciales. La destrucción de casi todos los archivos de Cartagena hace arriesgada esta aseveración, pero el autor cree que en Cartagena la clase más influyente a fines del siglo XVIII era la de los comerciantes y no la de los hacendados como en el resto de la Nueva Granada. Además, con la erección del consulado de Cartagena por real cédula de 14 de junio de 1795, los comerciantes gozaron de una institución semi-oficial para influenciar muchísimos aspectos de la vida en Cartagena.

Una carta de Juan Antonio Jiménez Pérez desde Cádiz a Matheo de Arroyo pidiendo entregar a Juan Jiménez en Santa Fe ciertos artículos, nos muestran otras actividades de los comerciantes de Cartagena, y también introduce el tema de la clase social de los comerciantes en Santa Fe. Los comerciantes de Cartagena a veces eran apoderados para mercancías remitidas de España a Santa Fe, una operación distinta a suministrar artículos a otras partes de la Nueva Granada, pues en el segundo caso se compraba lo que los comerciantes de Cartagena creían se vendería mejor, en cambio en Santa Fe había demanda para artículos específicos, y se podía encargar artículos de lujo a España y venderlos con buenas ganancias en la capital. Matheo de Arroyo envió a Juan Jiménez en Santa Fe la mercancía remitida por Juan Antonio Jiménez Pérez desde España; por los apellidos se puede pensar que los Jiménez formaban una sociedad comercial que cuando no tenía apoderados en Cartagena usaba los servicios de algún comerciante conocido, en este caso Matheo de Arroyo<sup>34</sup>.

Para aportar nuestro grano de arena a un tema completamente desconocido, reproducimos algunas listas de comerciantes en Santa Fe. Una corta lista del 4 de enero de 1785 incluye a Juan Jiménez, quien efectivamente era de los comerciantes que giraban hasta

<sup>32</sup> Socios del tribunal de comercio: Lázaro María de Herrera y José Ignacio Pombo, Alcalde ordinario, Estevan Baltasar de Amador, Manuel José de Vega, Manuel García del Río, Isidoro Imbrec, Manuel Francisco Blasco por sí y por José Blasco, Felipe Antonio Espinosa, Matheo de Arroyo, Juan Romero de Elías, Juan Miguel de Guisasola, Juan de Francisco Martín por sí y por Antonio Benito Rebollo, Luis Camacho, José Antonio Valdez, Hilario de la Espriela. AHNC, Abastos, tomo 10, fols. 567-69.

<sup>33</sup> Los comerciantes son Juan de Dios Amador, vecino y del comercio de esta dudad por su parte y por la de otros individuos del mismo, Alcalde ordinario, Mauricio Martín García, Ramón de Posada, Jaime Villalonga, Pedro Cañavera, Lucas Frete, Juan Calvo, Juan pintó y Compañía, José de Arrasola y ligarte, Juan Antonio Ugarrisa, Joaquín Franco, José Mas, Ramón Macaya, Juan Vicente Romero, Estevan Botet, Isidro Gralofue, José Antonio Amador, Francisco Salcedo de Bustamante, Manuel Gnecco del Rivera. AHNC, Miscelánea, tomo 5, fols. 169r-170r.

<sup>34</sup> BANC, pag. 241; AHNC, Aduanas (Anexo), tomo 5, contiene muellísimas referencias a las importaciones para Santa Fe, como 327v, 364r, 365r, 513v, 518.

España por sus mercancías<sup>35</sup>. Otra lista del 30 de junio de 1796 es mucho más completa e interesante porque en primer lugar está motivada por un memorial pidiendo la erección de un consulado en Santa Fe, y naturalmente incluye a una larga lista de comerciantes quizas exagerada, y en segundo lugar divide a los comerciantes en dos grupos: "los que compran en Cartagena y aquí" además de "los que giran con sus caudales a España"<sup>36</sup>. En el primer grupo se encuentra Doña Josefa Franqui y en el segundo Catalina Rocha, hasta ahora las únicas mujeres que hayan sido incluidas en una lista de comerciantes.

Mucho más podría decirse sobre el tema de los comerciantes en la colonia, pero la brevedad del espacio nos obliga a dejarlo para futuras publicaciones. En efecto, este ha sido sólo el comienzo de una larga y difícil investigación que puede ser enriquecida y perfeccionada<sup>37</sup>.

<sup>35</sup> En la lista están Juan Antonio Olea, Jorge Díaz Casal y Miranda, Juan Jiménez, Francisco Domínguez, Pedro de Ugarte, Manuel Díaz de Hoyos, Silvestre Trillo, Vicente Rojo, Valentín García de Tejada, Gaspar Ortiz, Jacabo Bermúdez. AHNC; Aduanas, tomo 20, fol. T78r.

<sup>36</sup> Que compran a Cartagena y aquí": Gerónimo de Auza, Andrés de León y Segovia, Jacabo Bermúdez, Matías de Francisco, Andrés Otero, Juan Francisco Sarabia, Antonio Rafines, Diego Otero y Cosío, Pedro Fernández de la Herranz, Juan Manuel Fernández, Joaquín Barragán, Manuel Fonmayor, Salvador Irumber, Santos Gómez, Ramón calvo, José Acevedo y Gómez, Nicolás Bermúdez, Tomás de los Santos, Felipe Rodero, Vicente Prieto, Valentín Caicedo, Ignacio Gualdrón, José de Herrera, Mateo Sáenz, Francisco Chaves, Antonio Oliver, Ignacio Montenegro, José Alvarez del Pino, Francisco Lombana, Da. Josefa Franqui, José Antonio Jiménez, Domingo Rojas, Francisco Javier González; "que giran con sus caudales a España": Valentín García de Tejada, Francisco Domínguez, Manuel Díaz de Hoyos, Juan Jiménez, Vicente Rojo, Matías de Leyva, Fernando Núñez, José Andrés Urquinaona, Silvestre Trillo, Lorenzo Marroquín, Pedro Rodríguez de la Serna, Francisco Rodríguez de la Serr.a, Gabriel José Manzano, Juan Antonio Uricoechea, Felipe de la Maza, Iván Manuel Zornoza, Ignacio de Castro, Catalina Rocha, José Antonio Ugarte, Juan Gómez, Dionisio Antonio de la Torre, José María Márquez, Manuel Sáinz, Sebastián Moret, Juan Ramírez, Lucas Gutiérrez, José Montero y Paz, Cosme Damián Gutiérrez, José Trillo, Bernardo Gutiérrez, Salvador Domenech, Carlos Lagomancino, Nicolás Ugarte, Luis Manuel Ponce. AHNC, Consulados, tomo 2, fcls- 1024r - 1026v.

<sup>37</sup> El autor agradece profundamente a la Doctora Beatriz Reyes Gómez por su valiosa colaboración en las correcciones que exigió este primer intento de escribir en español, lengua extranjera para él.

Rene De La Pedraja Toman. Americano. Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes. Ph. D., The University of Chicago.