

Walther L. Bernecker / Thomas Fischer

**Intereses y conflictos en las
relaciones europeas y
estadounidenses con
América Latina, siglo XIX**

**MESA
REDONDA**

00

IQ 00010

M 578

N 4

- 23

**Neue Folge
No. 23**

Walther L. Bernecker / Thomas Fischer

**Intereses y conflictos en las relaciones europeas y
estadounidenses con América Latina, siglo XIX**

Nürnberg 2006

001IQ 00010 M578 N4-23

Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

**Zentralinstitut für Regionalforschung
Sektion Iberoamerika**

Nürnberg 2006

BV022269481

Universitätsbibliothek
Eichstätt (06)

07kmc-267

Indice

Prefacio	5
Introducción	7
México, por Walther L. Bernecker	11
1. Intereses comerciales europeos a principios de la Independencia de México	13
2. La negociación de los tratados comerciales.....	19
3. La lucha por el mercado mexicano	34
4. Lino silésiano versus algodón británico versus lino irlandés	38
5. Competencia comercial a través del Atlántico	48
6. Estado mexicano y sector exterior	58
7. Movimientos de desplazamiento en el mercado mexicano	62
Colombia, por Thomas Fischer.....	71
1. Reconocimiento como Estado soberano y Tratados de Amistad, Comercio y Navegación	74
2. Créditos	82
3. Integración al mercado mundial	84
4. Reclamaciones, intervenciones y mediaciones internacionales	96
5. Panamá y la geopolítica estadounidense.....	104
Reflexiones finales.....	109



Prefacio

El origen de los dos ensayos sobre México y Colombia, contenidos en el presente número de MESA REDONDA, se remonta a un proyecto de investigación de la Universidad Erlangen-Nürnberg de los años noventa del siglo XX. Aquel proyecto se realizó en el marco de una investigación interamericanista más amplia con el título genérico: "Poder y contrapoder en el cambio de las relaciones interamericanas: política, economía y cultura". Esta investigación recibió el apoyo financiero de la "Asociación Alemana de Investigación" (*Deutsche Forschungsgemeinschaft*). Los dos autores, Walther L. Bernecker y Thomas Fischer, en ese proyecto se ocuparon en concreto de la oposición germano-estadounidense en América Latina desde la Independencia hasta la Primera Guerra Mundial, tomando como ejemplo los casos de México y Colombia. Ambos autores publicaron varios artículos sobre esta temática.

Más tarde, los dos autores prosiguieron sus investigaciones sobre las relaciones (económicas y financieras) triangulares entre Europa, América Latina y Estados Unidos, volviendo a concentrarse en los casos mexicano y colombiano, pero modificando algo el enfoque de sus análisis. Ahora se concentraron en intereses y conflictos en las relaciones europeas y estadounidenses con América Latina a lo largo del siglo XIX. El resultado es el texto que el lector tiene en manos. Esta segunda fase de investigación fue apoyada financieramente en el año 2004 por la Fundación Hans Frisch, de la Universidad Erlangen-Nürnberg.

Agradecemos muy cordialmente el apoyo financiero que nos brindaron tanto la *Deutsche Forschungsgemeinschaft* como la Fundación Hans Frisch para poder realizar las investigaciones.

Walther L. Bernecker

Thomas Fischer

Introducción

La situación económica de los estados europeos durante las Guerras Napoleónicas y la década tras el Congreso de Viena constituyeron para los países de Europa y los EE.UU. el motor decisivo para establecer relaciones económicas con América Latina. Pronto se pudo apreciar que a pesar de los principios legitimistas, las potencias de la Santa Alianza jugaron un papel más bien pasivo frente a la emancipación latinoamericana. El principio de legitimidad establecido en el Congreso de Viena no originó una intervención a favor de España de las grandes potencias en el Nuevo Mundo. A tal comportamiento se oponían los intereses reales de la Pentarquía que en Europa estaban dirigidos hacia una restauración del status quo, y frente a América Latina adoptaban una política de no-intervención. Los intereses económicos en ultramar exigían más bien la abolición de todas las restricciones económicas en el comercio con las colonias españolas. Este aspecto era vital para todos los estados, en especial para Gran Bretaña. En Inglaterra había tenido lugar hacia finales del siglo XVIII una enorme concentración de capitales. Los comerciantes británicos habían expandido sus negocios a todos los rincones del mundo, el volumen del comercio exterior de Gran Bretaña entre 1790 y 1808 casi se había duplicado (de 22 a 40 millones de libras). Además, las Guerras Napoleónicas habían contribuido de nuevo a un auge de la economía británica, que se beneficiaba a su vez de la huida al centro financiero Londres, de aquellos capitales en el continente. Las necesidades de las potencias continentales colaboraron en la formación de fuertes organizaciones comerciales en Inglaterra y a un inmenso sistema bancario y financiero a consecuencia de la acumulación de capitales¹.

Esta desarrollada estructura comercial y financiera amenazaba con derrumbarse al acabar las guerras europeas. La demanda continental decayó súbitamente, la economía sufrió una profunda depresión postbélica, el comercio algodonero languidecía, las regiones industriales cercanas a Manchester atravesaban una profunda crisis², que trajo consigo grandes disturbios sociales y reivindicaciones a favor de reformas políticas radicales. Para superar este estancamiento, la industria británica necesitaba conquistar nuevos mercados a quienes vender su exceso de producción. La mirada inglesa se volvió entonces hacia América. A partir de 1820 se produjo un auge del comercio británico que, a pesar de su corta duración, signalizó el comienzo de una larga etapa de expansión³. El "valor

¹ John Lynch: *British policy in Spanish America, 1783-1808*. En: *Journal of Latin American Studies* 1,1, 1969, pp. 1-30; Leland H. Jenks: *The Migration of British Capital to 1875*. New York 1973; Kurt-Peter Schütt: *Externe Abhängigkeit und periphere Entwicklung in Lateinamerika. Eine Studie am Beispiel der Entwicklung Kolumbiens von der Kolonialzeit bis 1930*. Frankfurt am Main 1980, pp. 91-96.

² G. W. Daniels: *The Cotton Trade at the Close of the Napoleonic Wars*. En: *Transactions of the Manchester Statistical Society 1917/18*, pp. 1-28.

³ Rory Miller: *Britain and Latin America in the nineteenth and twentieth centuries*.

oficial" de los bienes de algodón exportados de Inglaterra aumentó, entre 1821 y 1824, de 23,5 a 30,2 millones de libras esterlinas (si bien el aumento del "valor declarado" era inferior debido a la caída de precios)⁴. Las exportaciones británicas a América Latina registraron este crecimiento con mayor intensidad; en 1823 los mercados latinoamericanos habían adquirido tal importancia para el comercio algodonero de Lancashire, que en la Cámara de Comercio de Manchester fueron declarados de "primer orden", exigiendo el nombramiento de agentes consulares para su conservación.

Los responsables de la política exterior inglesa habían definido ya mucho antes de la independencia de las colonias españolas las metas que Gran Bretaña habría de perseguir en América Latina. En un Memorandum⁵ del *Foreign Office* del año 1806 podía leerse ya la formulación clásica de lo que más tarde ciertos historiadores denominarían Imperialismo "informal" o "comercial". En el Memorandum se rechazaba explícitamente una conquista directa o una ocupación temporal de países latinoamericanos; el documento esbozaba, más bien, un proyecto visionario cuyas máximas servirían de orientación a los políticos ingleses durante casi todo el siglo XIX. Contenía las ideas básicas de la división internacional de trabajo entre proveedores de materias primas y productores manufactureros, resaltaba las ventajas de una relación directa (sin mediación de los EE.UU.), insistía en la importancia estratégica de un comercio que independizaría a Inglaterra del mercado europeo, y pronosticaba que el comercio regular con América Latina podría aún multiplicarse por diez. Las consecuencias políticas de tales reflexiones estaban claras: o bien eran abolidas todas las restricciones que obstaculizasen el comercio con las colonias españolas (política ésta que no podía esperarse de España), o bien las colonias declaraban su independencia. De manera implícita o explícita, tales reflexiones económicas servirían de guía a la política exterior británica frente a América Latina. Durante todo el siglo XIX los intereses económicos constituyeron la máxima de la política inglesa. En ellos se basaron aquellas importantes decisiones que a principios de los años veinte llevarían al reconocimiento diplomático de las repúblicas⁶. Aún cuando décadas más tarde fue evidente que no se cumplirían las exageradas esperanzas puestas en el comercio con América Latina, la combinación básica del intercambio comercial -materias primas a cambio de

London / New York 1993, pp. 73-78.

⁴ Arthur Redford: *Manchester Merchants and Foreign Trade, 1794-1858*. Manchester 1934, p. 75.

⁵ (William Jacob:) *Memorial on the Advantages to be obtained by Great Britain from a Free Intercourse with Spanish America, 14/2/1806*: Public Record Office Foreign Office (=PRO FO) 72/90, f. 77-96.

⁶ Véase p.ej. el comentario de Sir W. Adams en un Memorandum a Joseph Planta del Ministerio de Asuntos Exteriores británico, Londres 29/6/1823: *Observations with reference to the recognition of the Independence of the South Americas by Great Britain and the advantages to be derived therefrom by all Classes of the Community in this Country*: PRO FO 50/2, f. 44-47. Véase también Miller: *Britain*, p. 56.

productos manufacturados- seguiría siendo el axioma de la política comercial británica. Al igual que Inglaterra, también los otros estados europeos manifestaron tempranamente su interés comercial por América Latina.

En lo que sigue, se analizarán los intereses comerciales europeos –ante todo los ingleses, franceses y alemanes– frente a América Latina a lo largo del siglo XIX. Dado el carácter limitado del presente estudio, se han elegido dos países latinoamericanos para ejemplificar los problemas surgidos en torno al comercio exterior y las inversiones extranjeras: México y (Gran) Colombia. Si bien los dos países muestran, como se podrá observar, muchas diferencias, tienen también las suficientes concordancias como para poder ser analizados con una serie de criterios iguales: primero se discutirán las expectativas (comerciales) europeas, relacionadas con la Independencia de los países hispanoamericanos; después se abordará el estudio de los tratados negociados por las potencias europeas y Estados Unidos, por una parte, así como México y Colombia, por otra. En base a estos tratados, se incrementó el comercio exterior y, al mismo tiempo, la competencia comercial y financiera entre los diferentes estados, una competencia que no sólo enfrentó a los diferentes estados europeos entre sí, sino, según avanzaba el siglo XIX, de manera cada vez más acentuada a las potencias europeas con Estados Unidos. Tanto en el caso mexicano como en el colombiano, surgieron múltiples conflictos en el sector exterior de la economía (inversiones y comercio); algunos de estos conflictos serán analizados ejemplarmente, para poder enjuiciar su importancia en las relaciones exteriores de los países hispanoamericanos a lo largo del siglo XIX. El estudio terminará con el análisis de la separación de Panamá favorecida por el nuevo poder hegemónico de EE.UU.

El foco cronológico del análisis variará, según se trate de México o de Colombia. En el caso mexicano, el texto se centrará en el período que va desde la Independencia (1821) hasta el Imperio de Maximiliano en los años sesenta del siglo XIX. Ello se debe a que México fue, para las potencias extranjeras, el país económicamente más interesante después de la separación de las colonias latinoamericanas de España; en el caso mexicano se pueden discutir ejemplarmente los problemas que surgieron en el principio de la Independencia, al negociarse los Tratados de Comercio, al comenzar el intercambio transatlántico de mercancías y al iniciarse, por parte latinoamericana, el debate sobre aranceles. En el caso colombiano, el texto se centrará en la segunda mitad del siglo XIX, pues fue en esta fase cuando se consolidaron las estructuras del comercio exterior, cuando se implementó el modelo del "desarrollo hacia afuera" y cuando pueden mostrarse, mucho mejor que en la primera mitad del siglo, las estructuras comerciales características del intercambio transatlántico. El divergente acento en la primera y en la segunda mitad del siglo XIX, respectivamente, facilita la comprensión del gradual desarrollo del comercio exterior latinoamericano a lo largo del siglo.

Walther L. Bernecker

México

1. Intereses comerciales europeos a principios de la Independencia de México

Desde que Alejandro de Humboldt publicara su *Ensayo político sobre Nueva España* a principios del siglo XIX, en Alemania era común hablar de la riqueza de México. Las mayores ganancias se esperaban en los sectores de minería y comercio. En 1823, el periódico *Allgemeine Preußische Staatszeitung* escribía entusiásticamente: "Überhaupt hat die Natur Mexico so begünstigt, daß es nur einer sorgsamem Regierung und eines freien Verkehrs mit anderen Nationen bedarf, um in Kurzem eins der blühendsten Länder beider Welttheile zu werden."⁸ Unos años más tarde, la burocracia ministerial prusiana albergaba enormes esperanzas con respecto a las perspectivas expansionistas del comercio alemán, una vez que México hubiera sido reconocido diplomáticamente y las exportaciones pudiesen basarse en un contrato⁹:

Welcher Ausdehnung ist also der Absatz dieses einzigen vaterländischen Artikels [schlesisches Leinen] in Mexico fähig, wenn nach erlangter Ruhe die Kultur und Bevölkerung, und damit auch die Bedürfnisse wachsen, und dies ist hier umso wichtiger, da Mexico das reichste Land an edlen Metallen ist, und daher der Austausch der hingesandten Waaren fast nur gegen Metalle geschieht, die selbst als Waare betrachtet wohl immer die zuverlässigste Rechnung geben.

Al extenderse la noticia de las presuntas fabulosas riquezas latinoamericanas (en este caso, mexicanas) surgieron rápidamente numerosos "colaboradores" que querían participar en su explotación. Gobiernos, agencias estatales, sociedades, bancos, particulares: Todos estaban dispuestos a lanzarse sobre la presa, bien mediante créditos al gobierno mexicano, bien por medio de inversiones en la minería o a través del comercio ultramarino. El mito de *El Dorado* mexicano atrajo indudablemente el interés europeo en comerciar con México e invertir allí, aunque sólo este mito no hubiera bastado para hacer llegar, en los años 20 del siglo XIX, una amplia corriente de bienes y capitales, de máquinas y personas a México. Fue necesaria una motivación más fuerte que la fé en la riqueza mexicana. La difícil situación económica de los estados europeos se reveló como la fuerza motriz decisiva para entablar relaciones comerciales.

En lo que al caso alemán se refiere es necesario resaltar que, a lo largo del siglo XVIII, las colonias españolas se habían convertido en un mercado extremadamente importante para el capital manufacturero y comercial. Tras las reformas borbónicas, llevadas a cabo por la Corona española, el interés económico

⁷ Alejandro de Humboldt: *Ensayo político sobre Nueva España*, 5 tomos. París 1836 (1ª ed. 1809).

⁸ *Allgemeine Preußische Staatszeitung*, 11-XI-1823, p. 1278.

⁹ Rother al Ministro del Interior Schuckmann y al Ministro de Asuntos Exteriores Bernstorff, Berlín 9-IV-1829: ZSAM (= Zentrales Staatsarchiv Merseburg, Archivo Central en Merseburg, hoy en Potsdam) 2.4.1.II 5213, f. 348.

alemán por el mercado colonial iberoamericano creció aún más. El lino silesiano era de especial importancia y ocupaba una singular posición en el mercado mundial. A mediados del siglo XVIII, su valor de exportación era de unos 3,5 millones de táleros, y hasta 1803 había aumentado a unos ocho o diez millones de táleros¹⁰. La mitad del lino silesiano era enviada a Hispanoamérica via Hamburgo o España. "Für die schlesischen Verleger, die auf Kosten von einhunderttausend Webern lebten, und für ihre hamburgischen Exporteure wurde die ständige Ausweitung des spanischen Kolonialmarktes zur ökonomischen Existenzfrage."¹¹ Las organizaciones comerciales silesianas tenían que luchar contra muchos obstáculos: la colaboración con los exportadores hamburgueses era considerada como carga monopolística de los hanseáticos, ya que el gran negocio no lo hacía el capital manufacturero, sino – en opinión de los silesianos– el comercial; la influencia de los franceses en España y su intento de erigir allí manufacturas propias de lino eran vistas como competencia peligrosa; la expansión comercial británica a ultramar y el socavamiento económico del sistema colonial español por parte de Inglaterra, eran observados con recelo por los alemanes.

Cuando España, obligada por sus dificultades políticas y su penuria económica, permitió a las "potencias neutrales" el comercio directo con sus colonias, la coyuntura de la exportación de lino a Hispanoamérica pareció revivir. Sin embargo, el comercio directo con América suponía aún un gran riesgo para los alemanes (si bien algunas empresas sacaban enorme provecho de él); cuando las Guerras Napoleónicas devastaron Europa, y el bloqueo continental interrumpió las relaciones tradicionales, el comercio prusiano-hanseático con América perdió importancia. Ni las solicitudes de las organizaciones comerciales silesianas –p. ej. el *Schlesischer Gebirgshandelsstand*– al gobierno prusiano ni las demandas de los agentes prusianos al Ministerio de Asuntos Exteriores francés lograron una abolición de las trabas comerciales para las ciudades hanseáticas neutrales¹². El bloqueo continental tuvo consecuencias catastróficas para Prusia: El comercio marítimo se redujo en un 60 %; la seda de Berlín, el lino de Silesia y el paño de Brandenburgo, que equivalían a un 50 % de las

¹⁰ Manfred Kossok: Die Bedeutung des spanisch-amerikanischen Kolonialmarktes für den preußischen Leinwandhandel am Ausgang des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts. En: Hansische Studien. Heinrich Sproemberg zum 70. Geburtstag. Berlin 1961, pp. 210-218.

¹¹ Ibid., p. 213. Acerca de las relaciones entre las ciudades hanseáticas y América Latina, ante todo México, durante la época colonial véase Felix Becker: Die Hansestädte und Mexiko. Handelspolitik, Verträge und Handel, 1821-1867. Wiesbaden 1984, pp. 1-10.

¹² Acerca de las diferentes solicitudes del residente hanseático Abel, en París, al Ministro francés de Asuntos Exteriores Champagny, dirigidas todas (sin éxito) al restablecimiento de la navegación neutral alemana, véase Harri Meier: Die hansische Spanien- und Portugalfahrt bis zu den spanischamerikanischen Unabhängigkeitskriegen. En: Ibero-Amerika und die Hansestädte. Die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen. Hamburg 1937, pp. 93-152, esp. pp. 145-151.

exportaciones prusianas, perdieron sus mercados exteriores¹³. La situación se agravaría aún más tras finalizar el bloqueo, ya que las mercancías inglesas acaparadas durante años en la isla, fueron lanzadas al continente, arruinando la recién surgida industria alemana de bienes de compensación. Especialmente problemática era, después de 1815, la situación en las nuevas provincias prusianas del Rin y en Silesia. Los altos hornos y las fundiciones de la región Siegerland habían tenido que cerrar, la pequeña industria de la región y las fábricas de tejidos de Wuppertal se encontraban en una situación igualmente crítica.

En cuanto México declaró su independencia en 1821, los comerciantes e industriales alemanes vieron en este paso la posibilidad de hacer resurgir el lucrativo comercio de antaño. La *Rheinisch-Westindische Compagnie*, fundada el mismo año 1821 por comerciantes e industriales en Elberfeld, debía "fomentar la exportación a ultramar de productos nacionales, fabricados y naturales"¹⁴. Con este "instituto comercial" se perseguía el objetivo de abrir el "mercado mundial" a la industria alemana, decaída tras las Guerras Napoleónicas a consecuencia de la invasión del continente con productos ingleses baratos. Los comerciantes querían eliminar la mediación de casas de exportación extranjeras que encarecían las mercancías. La *Compagnie* estableció sus primeras agencias en Haití, México y Buenos Aires; agentes de la *Compagnie* —con una carta de recomendación de Alejandro de Humboldt— fueron los primeros comerciantes alemanes que transportaron, en un velero inglés, mercancías por un valor de 1.050.000 marcos al México independiente. Un segundo envío, llevado a cabo en 1823, tenía un valor de 795.000 marcos. En 1825, México importaba fabricaciones europeas por un valor de 81 millones de marcos; de éstos, 12-15 millones correspondían a importaciones provenientes de Alemania¹⁵. Muy pronto se puso de manifiesto que los tejidos de lino y los

¹³ Wilhelm Treue: Wirtschaftszustände und Wirtschaftspolitik in Preußen 1815-1825. Stuttgart 1937.

¹⁴ (C.C. Becher:) Hauptmomente des Wirkens der Rheinisch-Westindischen Compagnie, als Anhaltspunkt zur Beurtheilung der Sache, bei Gelegenheit der General-Versammlung vom 2. März 1830, den verehrlichen Aktionären mitgetheilt von der Direktion. Elberfeld 1830; véase también August Beckmann: Die Rheinisch-Westindische Compagnie, ihr Wirken und ihre Bedeutung. Münster 1915; Adolf Hasenclever: Neue Mitteilungen zur Geschichte der Rheinisch-Westindischen Compagnie. (Aus dem Nachlaß Josua Hasenclevers.) En: Zeitschrift des Bergischen Geschichtsvereins 49, 1916, pp. 108-142. Véase también Michael Zeuske: Preußen, die "deutschen Hinterländer" und Amerika. Regionales, "Nationales" und Universales in der Geschichte der "Rheinisch-Westindischen Compagnie" (1820-1830). En: Scripta Mercaturae n° 1/2, 1992, pp. 50-89.

¹⁵ Otto Schell: Die wirtschaftlichen Beziehungen Wuppertals zu Mexiko in den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts. En: Monatsschrift des Bergischen Geschichtsvereins 21, 7, 1914, pp. 121-132; véase también Wilhelm Pferddekamp: Einhundertunddreißig Jahre Deutsche in Mexiko. En: Mitteilungen des Instituts für Auslandsbeziehungen 5/8, 1955, p. 217, según el cual el valor del primer envío ascendía a 600.000 táleros.

artículos prusianos de lencería eran los productos manufacturados alemanes más solicitados en México. En noviembre de 1823, la *Allgemeine Preußische Staatszeitung* escribía¹⁶:

Deutsche und Franz. Leinen werden hier [in Mexiko] den Engl. und Span. so entschieden vorgezogen, daß, bei billigen Preisen, ihr großer Verbrauch eher zu-, als abnehmen muß. Die engl. Baum-Wollen-Waaren werden freilich den Gebrauch der Leinen wohl etwas beeinträchtigen, doch nicht in einem sehr merklichen Grade, so lange wir hinlänglich und zu billigen Preisen mit letzteren versehen werden [...] In allen Leinen-Gattungen wird hier aufs Aeußere vorzüglich gesehen, und alle Waare, die hier Absatz finden will, muß nicht allein ein festes Gewebe, sondern auch vorzüglich eine schöne Appretur haben.

Lo que en este artículo periodístico parece ser un folleto informativo destinado a comerciantes interesados, iba a ser mucho más que un simple negocio para los centros prusianos dedicados a la producción de artículos de lencería. Ya en 1814, un alto representante (*Oberpräsident*) de Silesia, Merckel, se había pronunciado por la independencia hispanoamericana de España, para que los europeos pudieran conquistar los grandes mercados de ultramar¹⁷. Conservar el mercado mexicano era de máxima importancia para el gobierno prusiano, ya que la industria lencera de Silesia había perdido, en las dos primeras décadas del siglo XIX, casi todos los demás mercados extranjeros – bien por la competencia británica en ultramar y en Europa, bien por la falta de protección de su propia industria (al contrario que la política proteccionista de las demás potencias europeas) o por las consecuencias de las Guerras Napoleónicas¹⁸. La correspondencia cruzada entre el Ministro prusiano de Asuntos Exteriores y empresarios silesianos en los años veinte del siglo XIX –antes del reconocimiento diplomático de México por parte de Prusia– demuestra la enorme importancia que tenía el comercio con México para la lencería silesiana.

Al igual que Prusia, también las ciudades hanseáticas estaban interesadas en el comercio con México. A lo largo del siglo XVIII se habían entablado relaciones económicas entre Alemania y las colonias europeas en América, y ya décadas antes de la independencia de éstas, los comerciantes hanseáticos habían conseguido eludir (legal o ilegalmente) el monopolio comercial español¹⁹. Pero

¹⁶ *Allgemeine Preußische Staatszeitung*, 11-XI-1823, p. 1278.

¹⁷ Treue: Wirtschaftszustände, p. 34. Sobre la enorme crisis en la producción de tejidos, ante todo de lino, de Silesia y Sajonia entre 1818 y 1825, véase *ibid.* pp. 182-204. Sobre el desarrollo hasta 1806, véase Hermann Fechner: *Wirtschaftsgeschichte der Preußischen Provinz Schlesien in der Zeit ihrer provinziellen Selbständigkeit 1741-1806*. Breslau 1907.

¹⁸ Véanse las impresionantes descripciones de la penuria en la industria lencera silesiana y de los problemas causados por la política de "laissez-faire" de Berlín, en Alfred Zimmermann: *Blüthe und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Gewerbe- und Handelspolitik dreier Jahrhunderte*. Breslau 1885, *passim*.

¹⁹ Hans Pohl: *Die Hansestädte und Lateinamerika um 1800. Ein Beitrag zur Geschichte*

los hanseáticos sólo habían podido penetrar el sistema protector de las potencias coloniales como "*interloper*" creando un comercio de contrabando. Durante la última década del siglo XVIII, el comercio aumentó rápidamente, aunque éste se resintió enormemente ante el bloqueo continental. El fin de este "florecimiento" comercial se hizo notar aún más tras el Congreso de Viena, debido a la gran competencia en todos los sectores provenientes de Inglaterra²⁰. Desde la perspectiva de los comerciantes hamburgueses, la situación se presentaba dramática: "Während des Krieges hatten sich die Welthandelswege in England concentrirt [...] Es schien kein Raum mehr für Hamburgs Thätigkeit nach Außen [...] Der directe Handel mit den Productions-Ländern war Null."²¹ El bloqueo continental y la dominación francesa habían pesado gravemente sobre la economía de las ciudades, condenando a sus flotas a la inactividad. El comercio y los negocios bancarios languidecían, viejas relaciones se desmoronaban, empresas ultramarinas se veían obligadas a declararse en bancarota²². En esta difícil fase del comercio hanseático, América Latina se presentaba como un mercado "nuevo" e imprescindible, con el cual había que entablar contacto directo rápidamente, aprovechando que España y Portugal habían perdido su anterior importancia como lugares de tránsito de la exportación alemana de géneros de lino a América después de las Guerras Napoleónicas. Pero por de pronto, las ciudades hanseáticas tenían que actuar de manera muy reservada, ya que eran, económica y políticamente, demasiado débiles como para poder permitirse ignorar los escrúpulos de los gabinetes de la Santa Alianza.

La importancia del comercio latinoamericano para Hamburgo se deduce también de otro hecho: el artículo industrial de exportación más importante era el lino, y México constituía el mercado latinoamericano más importante para este producto. Gran parte del negocio exportador la realizaron, por lo tanto, comerciantes hamburgueses. En su función de propietarios o socios de casas comerciales relacionadas con el comercio ultramarino, como propietarios de barcos o "especuladores empresariales" dominaban la exportación, en la cual apenas participaba el comerciante del *hinterland*. Vendían el lino por cuenta propia, y la comisión se ganaba ya en Hamburgo (y no en México). En este

ihrer Schifffahrts- und Handelsverbindungen. En: Johannes Vincke (ed.): *Gesammelte Aufsätze zur Kulturgeschichte Spaniens*, 22. Münster 1965, pp. 321-344; véase también idem: *Die Beziehungen Hamburgs zu Spanien und dem spanischen Amerika in der Zeit von 1740 bis 1806*. Wiesbaden 1963; (Ernst Baasch:) *Die Handelskammer zu Hamburg 1665-1915*. Im Auftrage der Handelskammer bearbeitet von Dr. Ernst Baasch. 2 tomos. Hamburg 1915; Adolph Soetbeer: *Ueber Hamburgs Handel*. Hamburg 1840, pp. 13 y s.

²⁰ Harri Meier: *Die hansische Spanien- und Portugalfahrt bis zu den spanischamerikanischen Unabhängigkeitskriegen*. En: *Ibero-Amerika und die Hansestädte. Die Entwicklung ihrer wirtschaftlichen und kulturellen Beziehungen*. Hamburg 1937, pp. 93-152.

²¹ (C. L. Meister:) *Der Freihandel Hamburgs, ein Bedürfnis für Deutschland*. Votum eines Hamburger Kaufmanns in bezug auf den Handel mit Westindien und Mejico. (Als Manuscript gedruckt). Hamburg 1848, p. 3.

²² Walther Vogel: *Die Hansestädte und die Kontinentalsperre*. München 1913.

sentido eran "una poderosa palanca de la industria nacional" (Soetbeer). Los intereses industriales de Prusia y los comerciales de Hamburgo en el Nuevo Mundo estaban estrechamente relacionados.

Los intereses comerciales de Francia en México eran igualmente importantes. Si antes de la Revolución el comercio francés había florecido a través de sus negocios coloniales de esclavos y de re-exportación, tras el comienzo de las guerras franco-británicas en 1793 y, principalmente debido al bloqueo continental (1806-1813) éste estaba ahora congelado. Los puertos atlánticos franceses habían perdido su función de *entrepôts* internacionales, la economía colonial y el sistema de intercambio relacionado con ella habían sido destruidos en su mayoría. El fin de la época napoleónica significó para Francia una profunda cesura en su comercio exterior que debía ser edificado de nuevo bajo nuevas premisas. En el continente europeo los productos franceses se vieron expuestos a una mayor competencia. La única ventaja de la que gozaba Francia por aquel entonces era el relativo adelanto de su industrialización. Sólo Inglaterra y la región que más tarde sería la Bélgica independiente estaban económicamente más desarrolladas. Bajo Napoleón, un gran número de empresarios franceses habían adoptado las técnicas modernas desarrolladas en Inglaterra, dando así comienzo a la modernización y transformación de su industria. La producción de paño fue mecanizada, la industria algodonera cobró auge, la industria de la seda experimentó una gran transformación como consecuencia de la introducción del telar "Jacquard" inventado en 1805, la industria siderúrgica fue subvencionada de manera especial, la química avanzó ante todo en los sectores de blanqueo y tinte²³.

El derrumbe del sistema napoleónico amenazaba con destruir las estructuras industriales que acababan de ser erigidas, ya que a través de las fronteras abiertas podían entrar productos extranjeros más baratos, que con anterioridad habían sido mantenidos apartados del mercado francés. Mientras la industria francesa dependiese en primera instancia del mercado nacional, no se podía contar con una mejora de la situación. A pesar de que durante la Epoca de la Restauración, la industria siderúrgica francesa realizó enormes progresos, ocupando ya a mediados de siglo el segundo lugar en Europa (después de la inglesa), la industria más importante de Francia seguía siendo la textil, la cual se había especializado en el tratamiento de la lana. Ello explica que la industria lanera poco a poco desplazase a la producción de lino y de tejido de cáñamo. Uno de los principales inconvenientes de esta especialización radicaba en el alto grado en que dependía ésta de la exportación: entre 1822 y 1836 subió el valor de exportación de tejidos algodoneros de unos 15 a unos 35 millones de francos. La industria de la seda ocupaba una posición especial en cuanto a que desde un principio producía para el mercado mundial. También esta industria expandió enormemente como consecuencia de la introducción generalizada del telar

²³ Henri Sée: Französische Wirtschaftsgeschichte. 2 tomos. Tomo 2, Jena 1936, pp. 115-123.

Jacquard (en 1824 ya se encontraban en funcionamiento 35000 de estos telares)²⁴.

La economía francesa se recuperó rápidamente de las Guerras Napoleónicas. Como consecuencia de la industrialización se produjo un exceso de producción, que tenía que ser exportado. En vista de los problemas de venta tanto en la propia Francia, como en Europa en general, los empresarios franceses pronto volcaron su atención en América Latina. Al igual que en Inglaterra y Alemania, también en Francia los representantes del comercio y de la industria señalaron la importancia económica del mercado latinoamericano y la necesidad de establecer relaciones regulares con las nuevas repúblicas. Tal y como ocurriera en Inglaterra y Alemania, economía y política tomaron rumbos diferentes. Un reconocimiento directo de México era impensable tanto para Luis XVIII como para Carlos X; pero si bien Francia actuaba como defensora legitimista de los derechos de Fernando VII hacia afuera, desde un principio contemplaba con creciente preocupación la ofensiva comercial británica y se esforzaba en no perder ninguna ocasión en el mercado latinoamericano.

Ya en 1822, en la Conferencia de Verona, el gabinete francés adoptó también el punto de vista legitimista, defendido hasta el momento principalmente por Rusia y Austria, aunque sólo por razones de estado. Sin embargo, insistía al mismo tiempo en que tenía intereses secundarios (*des intérêts secondaires*) en América Central y del Sur²⁵. Basándose en los principios de "reciprocidad generosa y perfecta igualdad" (*reciprocité généreuse et parfaite égalité*) debían ser garantizados los derechos de España, de las colonias y de las naciones europeas²⁶. Tras el reconocimiento de México por parte de Inglaterra, a Metternich le causaba gran preocupación "as to the line of conduct which the French Government might be induced to pursue in the struggle between the considerations due on the one hand to their commercial interests, and on the other to their connection with Spain, and to the principles which they profess to maintain with the other great Continental Powers."²⁷

2. La negociación de los tratados comerciales

El desarrollo del comercio entre México y las potencias extranjeras iba a depender esencialmente de las cláusulas estipuladas en los tratados de comercio.

²⁴ Ibid., pp. 177-198.

²⁵ Déclaration du Cabinet de France en réponse à celle du Cabinet Britannique en date du 24 novembre. Véronne 26/11/1822. Impreso en: Charles Kinsley Webster (ed.): Britain and the Independence of Latin America 1812-1830. 2 tomos. Tomo 2, London 1938, p. 81.

²⁶ Manfred Kossok: Im Schatten der Heiligen Allianz. Deutschland und Lateinamerika 1815-1830. Zur Politik der deutschen Staaten gegenüber der Unabhängigkeitsbewegung Mittel- und Südamerikas. Berlin 1964, p. 101.

²⁷ Henry Wellesley a Canning, Viena 17/1/1825. En: Webster: Britain and the Independence, tomo 2, p. 36.

En lo que sigue, se tratará a modo de ejemplo la complicada elaboración de los tratados entre México y los Estados Unidos, Gran Bretaña, Prusia y Francia.

Las disputas entre los países europeos y los EE.UU. en torno al poder y la influencia en México se iniciaron con las negociaciones de los primeros tratados. Los EE.UU. exigían un tratamiento especial (no concedido por los mexicanos); esta exigencia señala no sólo futuros problemas con México, sino también posibles complicaciones con rivales europeos. Considerando el significado primordial que tenía Gran Bretaña en esos momentos en el concierto de las potencias internacionales, no es de extrañar que las primeras diferencias tuvieran lugar entre la potencia insular y los EE.UU.

A partir de 1820, si no antes, los políticos ingleses se preparaban para reconocer la independencia de Latinoamérica. Su objetivo era impedir que los EE.UU. adoptasen un papel de líder frente a los estados latinoamericanos que estaban surgiendo. La postura de Gran Bretaña respecto a América Latina, que en sus bases ya estaba comprendida en el *State Paper* redactado por el Ministro de Asuntos Exteriores Castlereagh en 1820 y asumido en 1822 por el Ministro de Asuntos Exteriores Canning²⁸, resultaba de la relación de Inglaterra con la Santa Alianza y su política legitimista reaccionaria. Pilar y foco de la política británica en este período era el principio de no-intervención en los asuntos de otros países. Al mismo tiempo, el gobierno londinense se veía fuertemente presionado por una poderosa fracción comercial e industrial que insistía en un reconocimiento de la independencia de los estados latinoamericanos o, al menos, en una eficaz protección del comercio latinoamericano garantizada internacionalmente. En abril de 1822 los comerciantes, alarmados, exigieron que se sentasen finalmente las bases legales para el comercio entre Gran Bretaña y América Latina; de otro modo, "foreign countries, especially the United States [...] will secure to themselves most important advantages, at the expense of the shipping, commercial, and manufacturing interests of this Kingdom"²⁹.

Cediendo ante la masiva presión de la fuerte fracción comercial, Castlereagh

²⁸ La postura oficial británica se expone detalladamente en el Memorandum de Castlereagh al enviado británico en Madrid, Henry Wellesley el 1/4/1812: PRO FO 72/127; Impreso: Webster (ed.): *Britain and the Independence*, pp. 309-316. Para profundizar en la discusión sobre el "State Paper" véanse *The Cambridge History of British Foreign Policy, 1783-1919*, Vol. II. Cambridge 1923, p. 622; Charles Kinsley Webster: *The Foreign Policy of Castlereagh, 1815-1822. Britain and the European Alliance*. London 1947; Harold W.V. Temperley: *Life of Canning*. London 1905 (Reprint Westport 1970), pp. 140 ss.

²⁹ *Petition to the Lords of His Majesty's Most Honourable Privy Council from the humble memorial of the undersigned merchants, shipowners, manufacturers, and traders of London*. En: *The New Times*, 29/4/1822. Véase también William Jackson Hammond: *The History of British Commercial Activity in Mexico, 1820-1830*. University of California (Thesis) 1929, p. 223; y Frederic L. Packson: *The Independence of the South-American Republics. A Study in Recognition and Foreign Policy*. Philadelphia 1903, pp. 198-200.

decidió acceder ese mismo mes a establecer las bases para el comercio inglés con Latinoamérica. En lo sucesivo, las repúblicas latinoamericanas podrían continuar comerciando con Inglaterra bajo las mismas condiciones que cualquier otro país con el que no existiesen tratados comerciales específicos. Con ello, Castlereagh concedía el "reconocimiento comercial" a las repúblicas de América Latina, quedando excluida por el momento la posibilidad de un reconocimiento en el ámbito del derecho internacional³⁰. Poco después, su sucesor Canning habría de sucumbir ante la creciente presión. En 1825 tuvo lugar finalmente el reconocimiento político de facto de la independencia mexicana; el método de reconocimiento consistiría en la negociación de un tratado (comercial, de amistad y de navegación) cuya ratificación pondría fin a este proceso.

Durante las continuas negociaciones iniciadas en 1822 entre Gran Bretaña y México, el principal interés mexicano era evidente: éste se centraba en obtener el reconocimiento de su independencia por parte de Gran Bretaña, a cambio del cual se le concederían una serie de privilegios políticos y económicos que no podría obtener de otra manera. El trasfondo político específico para el claro tratamiento privilegiado ofrecido a Gran Bretaña por México se basaba en la convicción del negociador mexicano Guadalupe Victoria de que el reconocimiento por parte de Gran Bretaña podría originar un efecto vagon respecto a las demás potencias europeas.

El negociador británico Lionel Hervey, quien dirigió las negociaciones durante un período provisional, informó a su gobierno que México necesitaba el apoyo de una potencia marítima; en caso de que Gran Bretaña estuviese preparada para asumir la protección de México, a los ingleses se les podrían garantizar los mayores privilegios comerciales. En su informe, Hervey no dejó lugar a dudas de que los EE.UU. eran el verdadero rival británico (y el único en esos momentos) en México; se trataba de evitar a toda costa que los mexicanos tuviesen que lanzarse a los brazos de sus hermanos del norte a falta de otras alternativas³¹.

El primer tratado entre ambas naciones (1825) no fue ratificado por Gran Bretaña porque México había estipulado para sí el derecho de conceder condiciones especiales a las "repúblicas hermanas" de Sudamérica. La renegociación del tratado se vio complicada, además de por otros factores, por la intervención del delegado de los EE.UU. Joel R. Poinsett, el cual insistía con gran énfasis en que Gran Bretaña debía garantizar a México el derecho a ofrecer concesiones especiales a las "naciones hermanas" americanas – jentre las que se

³⁰ Charles Kinsley Webster: *The Foreign Policy of Castlereagh, 1815-1822. Britain and the European Alliance*. London 1947, pp. 428-436.

³¹ Hervey a Canning, México 18/1/1824: PRO FO 50/4; véase también la paráfrasis de William F. Cody: *British Interest in the Independence of Mexico, 1808-1827*. London 1954, pp. 152 ss. Respecto a la reacción del gobierno, véase Canning a Hervey, London 23/4/1824: PRO FO 50/3. Véase también Hervey a Canning (private and confidential), México 21/2/1824: PRO FO 50/4.

encontrarían los EE.UU.! Las disputas entre el enviado británico Henry George Ward y el diplomático estadounidense Poinsett caracterizadas por la envidia y la rivalidad, se alargaron durante varios meses, después de que Poinsett, en un principio, no estuviese dispuesto a aceptar firmar un tratado con las mismas condiciones que las acordadas con Gran Bretaña³².

Finalmente el tratado de "amistad, comercio y navegación" mexicano-británico fue firmado en diciembre de 1826 y ratificado por México y Gran Bretaña en abril y en julio de 1827 respectivamente³³. Sin duda alguna, la firma de este tratado constituía un hito en la historia de la independencia mexicana. Para México, el reconocimiento político por parte de Inglaterra significaba el fin *de facto* de las oportunidades reales de éxito de las pretensiones de reconquista provenientes de España; para Canning, el reconocimiento había de interpretarse como un hábil movimiento en el escenario político interno, gracias al cual se convertiría en el hombre del momento en un ambiente comercial marcado por la ira empresarial y la fiebre especuladora, que exigía violentamente la incorporación y garantía de nuevos mercados de venta.

Simultáneamente a las negociaciones del tratado británico-mexicano tenían lugar las conversaciones mexicano-estadunidenses que también tenían como objetivo la firma de un tratado comercial³⁴. Pese a que en ambos casos muchos de los problemas compartían un origen común, las negociaciones de los tratados de ambos países divergían considerablemente. Incluso las premisas eran básicamente distintas: mientras que acordar un tratado con Gran Bretaña significaba para México (y a los ojos del mundo) un reconocimiento oficial de su independencia – incluso si este reconocimiento no estaba explícitamente formulado en ningún sitio –, en un tratado con los EE.UU. el reconocimiento de independencia no podía relacionarse con ningún aspecto comercial, dado que el Congreso estadounidense ya había reconocido la independencia de México en marzo de 1822. Por este motivo, el status internacional del tratado con los EE.UU. era valorado desde un principio de manera diferente que el acuerdo con Gran Bretaña.

A pesar de que los EE.UU. habían reconocido de facto a México ya en 1822, en

³² Véanse al respecto los siguientes informes: Ward a Canning, México 22/9/1825; Ward a Canning, México 27/9/1825; Ward a Canning (private and highly confidential), México 30/9/1825; todos ellos en PRO FO 50/14. Ward a Canning (secret and confidential), México 29/5/1826; PRO FO 50/21. Véase también la correspondencia en relación con el nuevo tratado en PRO FO 97/271.

³³ Texto (en inglés y en español): Treaty of Amity, Commerce and Navigation, between His Majesty and the United States of Mexico, together with two Additional Articles thereunto annexed. London 1828 (un ejemplar en Staatsarchiv Bremen (StAB) 2-C.13.a.); otro impreso en British and Foreign Papers 14, 1826-27, pp. 614-629 y en Nouveau Recueil de Traités, VII, 1829, pp. 80-99.

³⁴ Un informe detallado sobre las negociaciones inglesas y estadounidenses con México para la firma de un tratado fue enviado por el agente comercial hanseático H. Nolte al alcalde de Bremen, Smidt, el 31/12/1826: StAB 2-C.13.a.

un principio los norteamericanos no enviaron a ningún representante diplomático al país vecino. Las relaciones mexicano-estadunidenses eran hasta 1825 más bien de carácter informal, las representaciones de ambos países en el mejor de los casos "oficiosas". Fue después de la instauración de la República mexicana (1824) cuando las relaciones con el vecino del norte empezaron a ganar consistencia. En estos primeros años de la independencia mexicana, el gobierno de los EE.UU. aún asumía de forma optimista que México no garantizaría las ventajas comerciales y navigatorias a ningún país europeo como aquéllas que les confería a los norteamericanos. Los EE.UU. eran, al fin y al cabo, no sólo una nación americana hermana, sino también el primer país que había reconocido la independencia de México. No obstante, muy pronto sería evidente que esta apreciación era una falacia. Las negociaciones se alargaban haciéndose interminables. Decisivo para la comprensión de la mayoría de los problemas entre los dos países vecinos (que se extendían temporal y temáticamente mucho más allá del tratado) era la discusión del trato equitativo o preferente en comparación con otras naciones. Este problema habría de dar pie a profundas diferencias de opinión entre el bando estadounidense y el mexicano, y deja entrever un abismo ideológico que revelaba diferencias básicas e insalvables que se intensificarían aún más.

La disputa principal no se centraba tanto en la política comercial o en los aspectos contractuales con la cláusula de "nación más favorecida" o de reciprocidad; el problema se elevó a un nivel de política continental y los estadounidenses lo estilizaron en su cuota máxima, atribuyéndole el carácter de conflicto este-oeste global entre Europa y los EE.UU. Mientras que los británicos dieron a entender durante las negociaciones que ellos aceptarían –si bien a desgana– una cláusula preferencial para los estados latinoamericanos, dado que con esta medida no se veían afectados sus intereses en el aspecto material, Poinsett se opuso decididamente a un pasaje contractual de semejantes características. Los mexicanos dejaron claro que ellos no veían razón alguna para considerar a los EE.UU. como un aliado "natural" o para conferir mayor importancia a una amistad con el vecino del norte a una con Gran Bretaña y los estados latinoamericanos; las condiciones contempladas en el tratado también serían válidas para los EE.UU.

El hecho que México no cediese en estas importantes cuestiones ha de atribuirse en gran parte a la ingeniosa táctica de Ward³⁵. El enviado británico dominaba el

³⁵ A Ward, no obstante, la situación se le presentaba verdaderamente fácil, dado que los mexicanos en ese momento ya desconfiaban profundamente de las intenciones de los *Yankees*. Pocos días después de su llegada a Washington (ya tres años antes), el primer enviado mexicano en los EE.UU., Zozaya, había enviado un destructivo informe para las relaciones entre ambos países al entonces gobierno imperial mexicano: "La soberbia de estos republicanos no les permite vernos como iguales sino como inferiores; su envanecimiento se extiende en juicio a creer que su Capital lo será de todas las Américas; aman entrañablemente a nuestro dinero, no a nosotros, ni son capaces de entrar en convenio de alianza o comercio sino por su propia conveniencia,

arte de mantener con vida e incrementar el escepticismo mexicano respecto a las intenciones estadounidenses. Considerando la postura intransigente de Poinsett al insistir en un trato preferencial para los EE.UU.³⁶, Ward propuso a su gobierno una nueva estrategia. Pese a que continuaba siendo un detractor de un trato preferencial por parte de México hacia los latinoamericanos, veía en la aceptación de una cláusula preferencial en el tratado británico-mexicano un instrumento para restringir los esfuerzos panamericanos de los EE.UU.³⁷

En este clima, cargado de tensión y de conceptos claramente opuestos, tuvieron lugar en México las negociaciones sobre los tratados comerciales con Gran Bretaña y los EE.UU. durante los años 1825/26. Los argumentos expuestos en los gobiernos centrales por los representantes diplomáticos de ambas potencias anglosajonas fueron repetidos una y otra vez en México. Poinsett insistía en que un tratado con México debía acordarse enteramente sobre la base de "igualdad de derechos y reciprocidad" – una formulación cuyo contenido no alteró en lo más mínimo a los estadounidenses. Poinsett pudo imponer al fin la anulación de las regulaciones especiales para las naciones latinoamericanas; sin embargo, hubo de renunciar al principio de la reciprocidad y darse por satisfecho con una cláusula de "nación más favorecida". Aunque, teniendo en cuenta el hecho que México no disponía de una marina mercante, no consideraba que esta regulación fuera en modo alguno adversa a los intereses de los EE.UU.³⁸

desconociendo la recíproca. Con el tiempo han de ser nuestros enemigos jurados, y con tal previsión los debemos tratar desde hoy, que se nos venden amigos". Zozaya al Ministerio de Asuntos Exteriores mexicano, 26/12/1822. En: *La Diplomacia Mexicana. Pequeña Revista Histórica*, por Antonio de la Peña y Reyes. Vol I. México 1923, p. 103. A lo que añadió que en todos sitios se hablaba de la organización del ejército, lo cual era únicamente atribuible a las intenciones de los EE.UU. respecto a la provincia de Texas.

³⁶ Ward caracteriza la postura de los EE.UU. de la siguiente manera: "It is the great object of the United States to convince the natives of Spanish America that there exists between them and their brethren of the North a community of interests in which no European Power can share." Ward a Canning (Nº 32), México 22/9/1825: PRO FO 50/14. Pocos días más tarde insiste: "The formation of a general American Federation from which all European Powers, but more particularly Great Britain, shall be excluded, is the great object of Mr. Poinsett's exertions." Ward a Canning (private and confidential), México 30/9/1825: PRO FO 50/14.

³⁷ Ward a Canning (Nº 42), México 27.9.1825: PRO FO 50/14. Ward aclara al Presidente Victoria que Gran Bretaña aceptaría la normativa excepcional para los países latinoamericanos si los EE.UU. también fueran obligados a adoptar esta estipulación: Ward a Canning (Nº 68), México 15/12/1825: PRO FO 50/14.

³⁸ Poinsett a Clay, México 31/5/1826. En: National Archives, Washington, Record Group (= NAW RG) 59, Diplomatic Dispatches (= DD) Mexico, Vol. 1. "They have not a single vessel capable of making a foreign voyage. The whole commercial marine of Mexico consists of a few bongos, miserable schooners." Véase también Poinsett a Clay, Nº 50. México 12/7/1826. En: NAW RG 59, DD Mexico, Vol. 2. Poinsett describe más detalladamente en diciembre de 1826 el pobre equipamiento de la marina mexicana: Poinsett a Clay (Nº 67), México 29.12.1826. En: *ibid*.

Si la negociación del tratado de 1826 ya supuso un duro enfrentamiento de posiciones e interpretaciones, la ratificación desembocó en una desagradable polémica de posturas políticas que finalizaría tras varios años sin que estos tratados fuesen ratificados, por lo que nunca entraron en vigor³⁹. También el tratado de 1830, renegociado por entero, no entraría en vigor hasta 1832.

Todas las negociaciones sobre la conclusión de tratados comerciales entre México y estados continentales europeos se basaban, después de haber sido reconocida la independencia mexicana por Gran Bretaña, en la convicción europea de que el comercio con México necesitaba una sólida estructura, para no perder el mercado de ultramar a la fuerte competencia inglesa. Si bien por sus principios legitimistas, Prusia no podía reconocer oficialmente a México, en el Congreso de Verona ya se podían vislumbrar los primeros síntomas de que la

³⁹ Etapas importantes de las negociaciones del tratado, en el período de 1826-1829, se pueden reconstruir a través de la correspondencia diplomática: El 12/3/1827, Clay expone sus recelos sobre el retraso en el proceso de ratificación mexicano: Clay a Poinsett, 12/3/ 1827 (Impresión: Carlos Bosch García (ed.): Documentos de la relación de México con los Estados Unidos. vol. I: El mester político de Poinsett. México 1983); en mayo de 1827 Poinsett propone una continuación de las negociaciones: Poinsett a Clay, 10/5/1827. Entre tanto, surgen entre los enviados estadounidenses los primeros síntomas de desilusión: "You can form no idea of the difficulties of treating with these people. They want good faith themselves and are constantly afraid of being deceived." (NAW RG 59, DD Mexico, vol. 3). En agosto de 1827 el Presidente Victoria dijo que confiaba que las negociaciones fuesen reanudadas en breve. Los "secretaries of the House of Representatives" habían sido los responsables de la demora. Poinsett a Clay, 10/8/1827: *ibid.* En octubre de 1827, la comisión de investigación que debía analizar el territorio fronterizo entre ambos estados, abandonó México. J. J. Espinosa de los Monteros a Poinsett, 17/10/1827: *ibid.* En enero de 1828 se reanudaron las negociaciones sobre el tratado de límites: Protocolo de la conferencia sostenida entre los plenipotenciarios de los Estados Unidos y de México para la conclusión del tratado de límites. 8/1/1828: *ibid.* En febrero de 1828 se reanudaron también las negociaciones para el tratado de amistad, comercio y navegación: Protocolo de la conferencia sobre renovación de negociaciones para el tratado de amistad, comercio y navegación entre los Estados Unidos y México. 4/2/1828: *ibid.* Un importante punto conflictivo era la cuestión de si "la bandera cubriría la mercancía": Camacho y Esteva a Poinsett, 6/2/1828; Poinsett a Clay, 7/2/1828; Poinsett a Camacho y Esteva, 8/2/1828: *ibid.* Otro punto de conflicto consistía en el trato a las tribus indígenas. En octubre de 1829, Montoya señalaba al gobierno estadounidense que la falta de progresos en las relaciones entre los dos países radicaba en el profundo recelo mexicano frente a Poinsett: Montoya a Van Buren, 17/10/1829: NAW Mexico, Notes, vol. 1. Algunas fuentes importantes respecto a la fase de negociación y el proceso de ratificación se encuentran impresas (en parte incompletas, en parte fuertemente resumidas) en Carlos Bosch García (ed.): Documentos de la relación de México con los Estados Unidos. Tomo I: El mester político de Poinsett. México 1983; parecidos resúmenes en *ibid.*: Material para la historia diplomática de México. (México y los Estados Unidos, 1820-1848). México 1957. Véanse las cortas visiones generales de la historia previa, la negociación y (finalmente no-) ratificación de los tratados en Carlos Bosch García: Problemas diplomáticos del México independiente. México 1949, pp. 13-38; *idem.*: Historia de las relaciones entre México y los Estados Unidos 1819-1848. México 1961, pp. 211-278.

postura ideológica de Berlín se estaba diluyendo⁴⁰. El gabinete prusiano ya argumentaba, por aquel entonces, que sería difícil para las potencias europeas continuar su política de no-reconocimiento, si España no era capaz de someter otra vez a sus colonias.

Llama la atención que en los años siguientes eran ante todo los ministros relacionados directamente con comercio e industria los que abogaban más claramente por el establecimiento de relaciones formales con México. Ya en 1825 el Ministro de Comercio, Heinrich von Bülow –por poner un ejemplo– era partidario de nombrar agentes comerciales; y el Ministro del Interior, Conde de Schuckmann, apoyaba sin recelos las peticiones comerciales que iban dirigidas a su Ministerio.

A finales de junio de 1825, el gobierno decidió nombrar un agente comercial prusiano para México. La primera persona que ocupó este cargo fue Louis Sulzer, quien ya había estado antes en México como agente de la *Rheinisch-Westindische Compagnie*⁴¹. Con el nombramiento de Sulzer, las relaciones prusiano-mexicanas habían alcanzado una fase que podría llamarse de "inconcreción", interpretada por los mexicanos como primer paso hacia el reconocimiento oficial, mientras que los prusianos lo veían como una medida inoficial que no les obligaba a nada. Pero las presiones sobre el gobierno prusiano seguían creciendo insistentemente. De todas partes se exigía de Berlín reconocer diplomáticamente a México para, de esta manera, aumentar la seguridad del comercio. En Elberfeld, C.C. Becher había expresado insistentemente la esperanza de que "la situación en nuestra patria permita pronto imitar el ejemplo de Inglaterra y reconocer a la República Mexicana"⁴²; el gobierno de Breslau, por su parte, había escrito a Berlín, "que los acontecimientos políticos y comerciales que se suceden vertiginosamente" –se refería al reconocimiento de México por Inglaterra– "han causado gran impresión entre los mercaderes y los comerciantes"; estos acontecimientos exigían del Estado prusiano –para evitar desventajas comerciales– el establecimiento de "relaciones estatales formales"⁴³. Empresarios silesianos y

⁴⁰ Véanse los trabajos de Kossok: *Heilige Allianz*; Hendrik Dane: *Die wirtschaftlichen Beziehungen Deutschlands zu Mexiko und Mittelamerika im 19. Jahrhundert*. Köln 1971; Brígida Mentz de Boege: *México en el siglo XIX visto por los alemanes*. México 1980; Brígida Mentz de Boege (et alii): *Los pioneros del imperialismo alemán en México*. México 1982. Un resumen sobre las negociaciones para concluir un tratado entre Prusia y México en Hans Kruse: *Deutsche Briefe aus Mexiko mit einer Geschichte des Deutsch-Amerikanischen Bergwerksvereins 1824-1838*. Ein Beitrag zur Geschichte des Deutschtums im Auslande. Essen 1923, pp. XCIX-CXII.

⁴¹ Memoria de los Ramos del Ministerio de Relaciones Interiores y Exteriores (1826), p. 9. Acerca de la aventurera vida de Sulzer, véase Joachim Kühn: *Die ersten preußischen Vertreter in Mexico*. En: *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas* 6, 1969, pp. 257-271.

⁴² C.C. Becher: *Vortrag in der Direktorial Raths-Versammlung der Rheinisch-Westindischen Kompagnie, gehalten zu Elberfeld am 25. Februar 1832*.

⁴³ Gobierno de Breslau (al Ministerio Prusiano del Interior?), Breslau 29-XI-1825: ZSAM

renanos presentaban solicitudes similares. La "comisión parlamentaria" (*landständischer Ausschuß*) para comercio e industria presentaba, en Münster, una petición al parlamento provincial, que versaba esencialmente sobre la competencia con otros estados⁴⁴:

Die Umwälzung Amerikas schien bestimmt zu sein, auch unsere Fabriken vom Verderben zu erretten, indem sie neue glänzende Wege zum Absatz unseres Waaren-Ueberflusses darbot [...] Dem gedrückten gefesselten Handel schien ein neuer Stern der Hoffnung aufzugehen. Nur zu bald verschwand er wieder, da Engländer und Nordamerikaner, Holländer und selbst Franzosen diese Verhältnisse zu benutzen und die errungenen Vortheile durch Tractate zu sichern wußten.

La comisión incluso amenazaba con que en Prusia surgiría una situación revolucionaria en caso de que las ventas siguieran estancadas: "Der Preußische Staat [...] bedarf sehr eines bedeutenden Absatzes nach außen, und dieser muß ihm verschafft werden, wenn das ganze Gebäude nicht zusammenstürzen und die Grundvesten des Staats erschüttern soll". Otro tipo de presión venía, al mismo tiempo, del otro lado del Atlántico. Ya en julio de 1825, Becher había resaltado la urgencia de reconocer a México; de lo contrario, decía⁴⁵:

Von seiten des Congresses in Mexico steht die Annahme eines bereits in Vorschlag gebrachten Gesetzes zu befürchten, nach welchem künftig keine Waaren in den Mexikanischen Häfen zugelassen werden sollen, die nicht mit einem Ursprungs-Certifikat versehen sind, welches von einem eingeborenen, im Lande residirenden, Mexicanischen Agenten ausgestellt worden, deren wir aber bekanntlich, in Deutschland noch keinen haben.

La combinación de varios tipos de presión condujo al gobierno prusiano a dar el siguiente paso: las presiones venían del temor de aranceles diferenciales sobre mercancías prusianas o su total exclusión del mercado mexicano; de las múltiples peticiones; del reconocimiento de México por parte de Inglaterra; de la creciente competencia británica. Consideraciones político-diplomáticas fueron postergadas, aspectos económicos eran cada vez más decisivos. El Ministro del Interior, Conde de Schuckmann, incluso calificaba las exportaciones a Hispanoamérica de "existenciales" para la supervivencia del Estado prusiano⁴⁶. Finalmente Bernstorff instruyó, en enero de 1826, al representante prusiano en Londres, Barón de Maltzahn, a entablar negociaciones con el representante mexicano allí residente con el fin de concluir un tratado; las instrucciones no dejaban lugar a duda, por qué era necesario firmar un tratado⁴⁷:

2.4.1. II 5212, f. 2-27.

⁴⁴ "Der landständische Ausschuß für Handel und Gewerbe", Münster 5-XII-1826, solicitud al parlamento provincial: ZSAM Rep 120 CXIII.17 n° 2, t. 1, f. 203-206.

⁴⁵ Becher: Vortrag.

⁴⁶ Schuckmann a Bernstorff, Berlin 22-XII-1825: ZSAM 2.4.1. II 5212, f. 18-21.

⁴⁷ Bernstorff a Maltzahn, Berlin 21-I-1826: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 34 bis.

Erst seit Anknüpfung unmittelbarer Handelsverbindungen mit Südamerika und vorzugsweise mit Mexiko hat sich unsere Leinwandfabrikation in allen Theilen des Reichs gehoben und ist zu einem noch nicht gekannten Flore gestiegen. Die Erhaltung dieses Gewerbes und mehrerer anderen, welche vorzugsweise auf dem gestörten Absatz nach Amerika beruhen, ist von der größten Wichtigkeit für Preußen, da mit dem Aufhören des Zwischenhandels in Spanien, Portugal, Holland und Rußland alle diejenigen Quellen des Absatzes versiegt sind, aus welchen sonst Hunderttausende gewerbefleißiger königlicher Unterthanen ihren Unterhalt geschöpft haben [...] Unter solchen Umständen wird es Pflicht, auf Einleitungen Bedacht zu nehmen, durch welche die nötige Zeit gewonnen werden dürfte, um die von Preußen anerkannten und befolgten Grundsätze möglichst mit dessen speziellem Interesse zweckmäßig zu verbinden.

De momento, Prusia sólo deseaba una declaración de reciprocidad y una cláusula de nación más favorecida, mientras que México aspiraba, desde un principio, a un tratado comercial⁴⁸. En la "Convención de Aquisgrán", se llegó rápidamente a un acuerdo en cuanto a reciprocidad y nación más favorecida. El único artículo de la *Convención* decía: "La Prusse et le Mexique s'accordent réciproquement et sans restriction tous les avantages de la nation la plus favorisée."⁴⁹

En 1829, sin haber concluido todavía un Tratado, Prusia envió a México un Consul General, Carl Wilhelm Koppe⁵⁰. Varias eran las causas que motivaron al gobierno prusiano a dar este paso: por un lado, las noticias acerca de una nueva tarifa arancelaria mexicana que gravaba fuertemente varios artículos de la industria prusiana; por otro, las continuas indicaciones de los empresarios de que "de todas las nuevas repúblicas americanas, México garantiza el mejor mercado a los lienzos silesianos"⁵¹; finalmente, las noticias del "agente comercial" Sulzer que pronosticaba desde México un desarrollo favorable de la economía, pero que al mismo tiempo hablaba de la inseguridad generalizada reinante en el país, la que hacía necesaria la presencia de un representante oficial para asegurar los intereses prusianos⁵².

⁴⁸ Acerca de los problemas diplomático-protocolarios durante las negociaciones mexicano-prusianas, véase ZSAM 2.4.1. II 5212 y 2.4.1. II 5213 (= Handels- und Schifffahrtsverhältnisse mit Mexiko. Nachrichten aus Mexiko. t. 1: Oktober 1823 – März 1827; t. 2: März 1827 – Dezember 1829).

⁴⁹ Extract aus dem Senats-Protocolle 21-II-1827 (Mitteilungen des hanseatischen Ministerresidenten in Paris). StAB 2-C.13.b.1. Véase también Rocafuerte a Bülow, Fulham 26-II-1828: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 116-118.

⁵⁰ Véase el documento de su nombramiento como cónsul general (1-XI-1829) en ZSAM 2.4.1. II 650, f. 144 bis. Véase Kühn: Die ersten preußischen Vertreter, pp. 257-271.

⁵¹ Rother a Bernstorff, Berlin 1-X-1828: *ibid.*, f. 177 bis.

⁵² Sulzer a "Seehandlung", México 23-VII-1828: ZSAM 2.4.1. II 5213, f. 181 bis. Véase también Crull Kayser (Director General de la "Seehandlung") a Sulzer, Berlin 11-III-1828: *ibid.*, f. 179 bis.

En febrero de 1831, Prusia y México firmaron finalmente un "Tratado de Amistad, Navegación y Comercio"⁵³. La ratificación de este Tratado⁵⁴ no se realizó hasta finales de 1834. Tanto durante la fase de negociación como en las subsiguientes discusiones sobre la ratificación del Tratado se puede apreciar que la posición mexicana frente a los alemanes era bastante fuerte – una fuerza que resultaba de los grandes intereses comerciales prusianos. Las negociaciones tenían un claro carácter de compensación: trato arancelario preferencial (por parte de México) a cambio de reconocimiento político (por parte de Prusia).

El país que más problemas tuvo para concluir un tratado con México, fue Francia. Esto se debía, en un principio, a que Francia se hallaba en una situación difícil: Por medio del Pacto de Familia borbónico, de 1761, Luis XVIII tenía vinculada su política a la de Fernando VII, ya que las dos ramas borbónicas se garantizaban en este Pacto sus posesiones y se prometían ayuda en caso de guerra.

Mientras que oficialmente Francia no hizo nada por facilitar la emancipación de las colonias españolas en América, inoficialmente practicó una especie de "política paralela" encaminada a asegurarse todas las oportunidades y los privilegios económicos y comerciales. Ya en septiembre de 1822, el Primer Ministro Villèle envió a agentes comerciales a las ex-colonias españolas, sin por eso reconocer la Independencia hispanoamericana⁵⁵. A México p.ej. viajaron el Coronel Juan Schmaltz y su secretario Achilles de la Motte, que –a pesar de ser aprehendidos transitoriamente por el gobierno mexicano como espías– elaboraron unos informes importantes sobre la economía del país y, en especial, sobre las posiciones ocupadas entretanto por ingleses, alemanes y norteamericanos. El Memorandum de Schmaltz, de octubre de 1824, hizo reconocer al gobierno francés la importancia de México como mercado, acentuando además las ventajas comerciales de que ya disfrutaban las demás potencias europeas⁵⁶. Francia se dió cuenta cada vez más de la importancia comercial de México:

En 1822 buques mexicanos fueron admitidos en puertos franceses, en 1823 Francia envió al Teniente Samouel como agente especial a México para establecer "relaciones de amistad y de comercio"⁵⁷, en 1824 Tomás Murphy fue

⁵³ Texto (en francés y en alemán) en: *Nouveau Recueil de Traités* XII, 1837, pp. 534-553.

⁵⁴ *Publication du Ministère des relations étrangères en Prusse* (Ancillon), Berlín 27-II-1835. En: *Nouveau Recueil de Traités* XII, 1837, p. 553; véase también Dane: *Die wirtschaftlichen Beziehungen*, p. 14.

⁵⁵ Véase, al respecto, Harold Temperley: *French Designs on Spanish America in 1820-5*. En: *English Historical Review* XL, 1925, pp. 34-53.

⁵⁶ Véase el Memorandum de Schmaltz de 1824: Ernesto de la Torre Villar: *Juan Schmaltz y su misión en México (1823-1824)*. En: *Tirada aparte del "Libro Jubilar de Emeterio S. Santovenia en su cincuentenario de escritor"*. La Habana 1957, pp. 1-25.

⁵⁷ *Légation de France aux Etats-Unis, 1823: AMAEP* (Archives du Ministère des Affaires Etrangères Paris) CP Mexique vol. 2, f. 174-175. Véase también la documentación sobre la misión de Samouel en Carlos A. Villanueva: *La monarquía en América*, tomo

recibido como "agente confidencial" de México en París. El Rey Carlos X continuó la política pragmática de su fallecido hermano admitiendo a agentes comerciales mexicanos en puertos franceses, y en 1826 Alexandre Martin viajó a México con carácter oficial y en base a "absoluta reciprocidad" como "inspector para el comercio francés" y "agente confidencial". Sus instrucciones rezaban:

Le but spécial de la mission de cet Agent est d'établir un intermédiaire qui puisse, par des explications directes, lever les difficultés et diminuer, autant que possible, les lenteurs qui pourraient se présenter ou survenir dans l'expédition des affaires auxquelles les relations commerciales entre les deux pays seraient susceptibles de donner lieu⁵⁸.

A principios de 1826 las relaciones franco-mexicanas parecía que iban a mejorar. El Presidente mexicano Guadalupe Victoria había comunicado al Congreso:

La Francia ha pronunciado solemnemente sus vivos deseos de afianzar sus relaciones mercantiles con ésta y las otras Repúblicas de América, bajo garantías nacidas de su gobierno. Será de apetecer, más bien para la utilidad de la Francia que para la del Nuevo Continente, que en su Gabinete prevalezcan los clamores de esos franceses que anima siempre el amor de la gloria, y que solicitan con ansia un nuevo y rico mercado para dar salida a su abundante industria⁵⁹.

Asustado por la posibilidad que los ingleses pudieran monopolizar el comercio con México, Villèle recibió, en la primavera de 1827, al representante mexicano en París, Sebastián Camacho. Este, desde un principio no dejó lugar a dudas de que su intención era concluir un tratado de amistad, de navegación y de comercio. El futuro del comercio franco-mexicano lo comentaba en los tonos más halagüeños diciendo que debido a la calidad de los productos franceses sería posible que la industria francesa se convirtiera en "propriétaire exclusive du commerce du Mexique"⁶⁰. Pero políticamente era necesario el reconocimiento de la joven República para eliminar la desconfianza reinante en México frente a París. El gobierno francés contestó negativamente: "Les circonstances ne

3: La Santa Alianza. Paris 1912, y en: La Diplomacia Mexicana. Pequeña Revista Histórica, por Antonio de la Peña y Reyes. México 1923.

⁵⁸ Instructions pour M. Martin, Agent Français à Mexico. Paris 22/XII/1825: AMAEP CP Mexique, vol. 2. Véase también Nancy Nichols Barker: The French Experience in Mexico, 1821-1861: A History of Constant Misunderstanding. Chapel Hill 1979, pp. 9/10.

⁵⁹ "Discurso del General Guadalupe Victoria pronunciado al abrirse las sesiones ordinarias del Congreso General, en 1° de enero de 1826". En: Un Siglo de Relaciones Internacionales de México (a través de los Mensajes Presidenciales). Con un prólogo por Genaro Estrada. México 1935, p. 7.

⁶⁰ Sebastián Camacho a Villèle, Paris, abril 1827. En: Las Relaciones franco-mexicanas (RFM). Ed. Por Luis Weckmann. 2 vols., vol. I, pp. 131/132.

permettaient pas, quant à présent, au gouvernement du Roi de conclure ce traité."⁶¹

En las conversaciones sostenidas a lo largo de 1827, Francia perseguía el fin de obtener todas las ventajas comerciales, sin tener que reconocer formal y diplomáticamente a México. En mayo de 1827, ambos lados llegaron a un acuerdo: Firmaron unas "Declaraciones" que en el futuro habían de regular el comercio franco-mexicano⁶². Si bien las "Declaraciones" no contenían un reconocimiento diplomático de México por Francia, el documento concedía recíprocamente a los dos países el status de nación más favorecida; además, preveía el establecimiento de consulados y libertad de comercio (excepto el comercio de cabotaje).

Ahora bien: Las "Declaraciones" no eran un tratado internacional. Aunque Martín instaba a su Gobierno continuamente a reconocer formalmente la Independencia de México, ya que en caso contrario se podrían perder las ventajas comerciales obtenidas, París no pudo decidirse a cambiar de política, y la falta de reconocimiento llevó en ambos lados a decepción y desencanto⁶³.

En 1828/29 las relaciones entre ambos países se hicieron más tensas. Mientras que en México asumió el poder Vicente Guerrero y el ala radical de los yorkinos, en Francia Carlos X derechizó aún más su política. Las instrucciones para Cochelet a principios de 1829 no dejaban lugar a dudas: "Vous devez vous abstenir de donner a ce Gouvernement l'espérance qu'il sera bientôt reconnu par la France."⁶⁴ México obligó a residentes franceses –en contradicción a lo estipulado en las "Declaraciones"– a pagar préstamos forzosos, y esta práctica llevó a Cochelet ya en 1830 a amenazar con bloquear las costas. El proceder mexicano era, sin duda, una reacción frente a la postura inamovible de Francia; el representante mexicano en París, Tomás Murphy, escribía a México:

Interin los franceses pueden, sin tratados, entrar y salir de los puertos de la República [...] baxo las mismas condiciones que la nación más favorecida [...] no hay que esperar de este Gobierno otra cosa que buenas palabras para entretener el tiempo, porque tiene demasiado empeño en no hacer nada que pudiese ofender a la Corte de Madrid⁶⁵.

El Consul francés Cochelet se cercioró rápidamente que las relaciones no podrían seguir tan tensamente por mucho tiempo. A principios de 1830 ya escribió a su gobierno: "Il est de toute impossibilité que nos relations avec ce

⁶¹ Damas a Camacho, París 8/V/1827: AMAEP CP Mexique vol. 3, f. 68.

⁶² Texto: British and Foreign State Papers 14, 1826/27, pp. 1221-1226; véase también ANP (Archives Nationales Paris): F¹² 6324 Mexique: Relations avec la France. Negotiations et traités, 1827; y: Tratados y Convenciones celebrados y no ratificados por la República Mexicana. México 1878, tomo II, pp. 254-267.

⁶³ Martín a Ferronnays, México 30/IV/1828: AMAEP CP Mexique vol. 3, f. 187-190.

⁶⁴ Instrucciones a Cochelet del 15/III/1829: AMAEP CP Mexique vol. 4, f. 16.

⁶⁵ Murphy jr. a Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), París 25/VI/1829: RFM I, p. 164.

pays subsistent sur le pied où elles sont maintenant et que nous puissions souffrir des atteintes aussi graves."⁶⁶ Pero, por de pronto, nada cambió. Los frentes estaban claramente delimitados: Francia se negaba obstinadamente a reconocer formalmente la Independencia de México, y México no estaba dispuesto a conceder a Francia por más tiempo el privilegio de nación más favorecida, si París no alteraba su política.

Inesperadamente, la revolución francesa de julio de 1830 trajo un cambio en las relaciones de ambos países. Luis Felipe, el nuevo Rey, no se sentía vinculado al Pacto de Familia con España, y Murphy veía llegado el momento decisivo para cambiar de política: "Para mí es llegado el momento de que sea reconocida su independencia (de América) por esta nación."⁶⁷ En septiembre de 1830, el Ministro de Asuntos Exteriores Molé escribía oficialmente a Murphy: "Je suis chargé par Sa Majesté de vous annoncer que reconnaissant en principe l'indépendance des Etats-Unis Mexicains, le Gouvernement français est prêt a conclure avec eux un Traité d'Amitié, de Commerce et de Navigation."⁶⁸

El gobierno mexicano no se mostraba demasiado eufórico por el cambio de rumbo francés; más bien parece que los conservadores Bustamante y Alamán se sentían molestos que México fuera reconocido por un régimen "revolucionario". De todas maneras, en marzo de 1831 ya pudo firmarse un Tratado de Amistad, Navegación y Comercio entre los dos países⁶⁹. En comparación con las "Declaraciones" de 1827, la posición francesa empeoró. El tratado volvió a conceder a los franceses el status de nación más favorecida; pero los minoristas seguían sin tener la garantía que sus tiendas no podían ser cerradas por autoridades locales. Además, los franceses estaban sometidos a las mismas prestaciones financieras (por lo tanto, también a empréstitos forzosos) que los nacionales. El comercio de cabotaje también seguía restringido.

A pesar de que el nuevo tratado era más bien favorable a México, el Congreso lo rechazó; los diputados no aceptaron la libertad de religión estipulada en el texto, no concedieron a los franceses el derecho de menudeo y eliminaron completamente las cláusulas referentes al comercio de cabotaje⁷⁰. Profundamente decepcionado, Cochelet abandonó el país. Pero ya el 15 de octubre de 1832 pudo firmarse un segundo tratado que tenía en cuenta todos los puntos criticados por los mexicanos en el primero: En este segundo tratado, no se les concedía a los franceses el derecho al menudeo, estaban sometidos a las mismas obligaciones financieras que los mexicanos, los artículos sobre el

⁶⁶ Cochelet al Príncipe Polignac, México 10/II/1830: AMAEP CP Mexique vol. 5, f. 74.

⁶⁷ Murphy jr. a SRE, Paris 11/VIII/1830: RFM I, pp. 142-144.

⁶⁸ Molé a Murphy jr., Paris 30/IX/1830: RFM I, p. 167.

⁶⁹ Texto: Tratados y convenciones celebrados y no ratificados por la República Mexicana. México 1878, pp. 269-277.

⁷⁰ "Dictamen de la Comisión de Relaciones, de la Cámara de Diputados, sobre el Tratado entre México y Francia", anexo a: Alamán a Murphy jr., México 26/X/1831: RFM I, p. 208.

comercio de cabotaje y sobre la libertad religiosa eran poco específicos⁷¹. Tampoco este tratado iba a entrar en vigor, pues aunque el Congreso mexicano lo ratificó (con excepción de un artículo de poca importancia), el Ministro Plenipotenciario francés Deffaudis no comunicó esta ratificación (parcial) a su Gobierno, sino que quiso intercambiar con el Gobierno mexicano una declaración aceptada plenamente por ambos lados.

En julio de 1834 se firmó, finalmente, una "Convención Provisional" que consistía prácticamente de un solo artículo y que preveía, mientras no existiera un tratado válido, el derecho de nación más favorecida y reciprocidad absoluta:

Los agentes diplomáticos y consulares, los ciudadanos de todas clases, los buques y mercaderías de cada uno de los Estados contratantes, gozarán de pleno derecho, en el otro, de todas las franquicias, privilegios e inmunidades cualesquiera que sean, que se hayan concedido o se concedieren en adelante, por los tratados o el uso a la Nación más favorecida [...]⁷².

Cuando ya el Congreso mexicano había aprobado la "Convención Provisional", surgió otro problema, esta vez de carácter meramente formal. Los mexicanos insistieron en que en la versión española de la convención se mencionara primero a México y luego a Francia, es decir que se aplicara el llamado *Alternat*, lo que rechazó el lado francés aduciendo que era una usanza antigua mencionar primero al país con más historial.

Mientras en México se discutía sobre este punto, en Francia el asunto mexicano fue perdiendo importancia. Cuando en 1835 se reavivó el interés francés por un tratado, la situación seguía igual: Había gran cantidad de reclamaciones francesas no satisfechas, las tensiones iban en aumento, no existía un tratado ratificado por ambos lados, París apenas contestaba a los despachos urgentes de Deffaudis. Por fin, a principios de 1836, el Quai d'Orsay ordenó a su Ministro Plenipotenciario en México que negociara lo más rápidamente posible un nuevo tratado, aceptando las condiciones mexicanas (incluido el *Alternat*). A pesar de esta postura francesa, que prácticamente equivalía a una capitulación, los mexicanos demoraron las negociaciones todo lo que podían⁷³; aparentemente, no estaban interesados en un contrato, mientras que los franceses reaccionaban de manera cada vez más nerviosa. Un tratado era, según el comentario del Ministro francés de Asuntos Exteriores, de interés urgente y de grandísima importancia. "Le Ministre du Roi est chargé d'y conclure un traité de commerce destiné à faire cesser le régime précaire des déclarations de 1827, et que nous allons avoir à demander d'importantes concessions en faveur de notre commerce."⁷⁴

⁷¹ Texto: Tratados y convenios celebrados y no ratificados por la República Mexicana. México 1878, pp. 277-297.

⁷² Convención provisional entre Francia y México, México 4/VII/1834: Archivo de la Secretaría de Relaciones Exteriores (ASREM) 1-2-599, f. 4/5.

⁷³ Véanse las múltiples notas en RFM I, p. 210/211 y en ASREM 7-15-54.

⁷⁴ MAEP (Ministère des Affaires Etrangères Paris) al Ministro de Comercio francés, Paris

El ulterior desarrollo de las negociaciones franco-mexicanas en torno a un tratado comercial forma parte de la prehistoria y de las consecuencias de la "Guerra de los Pasteles" de 1838/39 analizada más abajo. Está íntimamente relacionado con la política francesa indecisa y falta de rumbo frente a México.

3. La lucha por el mercado mexicano

La importancia que revestía para el comercio europeo un tratado de comercio, se puede apreciar al observar la competencia a la que se veía expuesto el negocio de importación de tejidos y otros productos manufacturados a México. Desde comienzos de los años veinte, los mayores competidores en el sector de tejidos eran Alemania, Inglaterra y Francia, y con respecto al mercado de masas la lucha se entabló entre dos géneros: algodón y lino. Ya en noviembre de 1823 se podía leer en la *Allgemeine Preußische Staatszeitung*, que *clarines* ("Kammertuch"), *floretes* ("grobes Leinen aus dem Schelde-Departement") y *cotles* ("Zwillich, Drillich") provenientes de Alemania, eran desplazados en el mercado mexicano por géneros de algodón y muselina, de Inglaterra. Además, *creguelas* ("Osnabrücker Linnen") se importaban "en grandes partidas" desde Inglaterra y los EE.UU. a México, de manera que tampoco este tipo de lienzo alemán encontraba salida en el mercado de ultramar. El lienzo alemán resultaba demasiado caro, "dril y damasco" eran importados en grandes cantidades de Francia⁷⁵. No obstante, todavía a comienzos de 1825 el consul general británico, Charles O'Gorman, constataba⁷⁶:

German linens, of immense consumption, bear a decided preference to the imitation British manufactures in these markets; the quality of the Germans is generally better, and is cheaper to the consumer. In cotton or in woollen goods, the British manufacture is superior to all other nations. The French are rivals in the article of wide scarlet printed calicoes – in this however, the British manufacturer is gaining ground.

Teniendo que constatar todavía la superioridad del lino alemán, al mismo tiempo estaba convencido de que el inglés vencería en la lucha por el mercado mexicano: "The finer qualities will, I am assured, acquire an ascendancy over those of Germany [...] In the article of cambrics, however, we cannot compete with the French." Justus Ruperti indicaba a su gobierno en Londres, que productos de lino y seda, de vidrio y de hierro, al igual que papel podían ser importados más baratos de Francia y de Alemania; además, los mexicanos estaban más acostumbrados a los productos de esos países⁷⁷.

El cónsul O'Gorman había previsto correctamente el desarrollo del comercio de

28/IV/1836: ANP F12 8973.

⁷⁵ Allgemeine Preußische Staatszeitung (Anexo) del 11-XI-1823, p. 1281.

⁷⁶ Trade Report, O'Gorman a Planta, México 1-III-1825: PRO FO 203/4, f. 253.

⁷⁷ Ruperti a O'Gorman, México 28-II-1825: PRO FO 203/4, f. 256-260.

lino. Cinco años después, el cónsul general prusiano Carl Wilhelm Koppe resaltaba la seria competencia a la que estaban expuestos, entretanto, los lienzos silesianos: "Nicht gefahrlos ist für diesen Artikel, in welchem Schlesien solange fast das Monopol behauptet, die immer thätiger werdende irländische Konkurrenz zu achten." Algo antes de enviar Koppe su informe a Berlín, había llegado a México un barco inglés con 6.000 *platillas reales* irlandesas imitadas; si bien eran de buena calidad, todavía resultaban demasiado caras para el mercado mexicano. Pero ya entonces Koppe advertía a su gobierno: "Gelangten sie einst dahin, könnte ihre Nebenbuhlerschaft in diesem wichtigsten unserer hiesigen Einfuhr-Artikel für Schlesien sehr bedenklich werden."⁷⁸ Los informes alemanes veían una seria amenaza para los productos germanos en el hecho de que el gusto mexicano podía acostumbrarse a productos ingleses⁷⁹. En 1826, C.C. Becher recomendaba a Berlín nombrar cónsules sólo a personas bien informadas tanto sobre la política y el comercio de México como sobre la industria de su propio país⁸⁰. Consecuentemente, el primer cónsul general prusiano en México, Carl Wilhelm Koppe, antes de partir a ultramar se informó cuidadosamente sobre todos los aspectos de la industria prusiana⁸¹. Y durante su estancia en México, todas sus acciones estaban orientadas a fomentar los intereses industriales y comerciales de Prusia.

El interés principal de Koppe se centraba en la venta de tejidos alemanes que tenían que competir tanto contra ingleses como contra franceses. A principio de los años 1830, Becher estimaba⁸²:

Das Minimum des jährlichen Consums in der Republik Mexico, an deutschen Waaren aller Art, kann auf zehn Millionen Mark Banco (5 Millionen preußischer Thaler) veranschlagt werden, und wobei die unter dem Namen von Platillas reales bekannten schlesischen Leinen mit 120 bis 140.000 Stück figurieren.

A los géneros de lienzo seguían, en segundo lugar de importancia, artículos de seda de las provincias renanas. Pero al mismo tiempo, Koppe moderaba el optimismo alemán indicando que entretanto todos los tipos de lino silesiano eran imitados por la competencia británico-irlandesa, tanto *platillas reales* como *platillas crudas* y *cholets*. Las *bretañas* apenas podían competir con las

⁷⁸ Koppe al Ministerio Prusiano de Asuntos Exteriores (MPAE), México 4-V-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 94.

⁷⁹ Véase p.e. Becher: Vortrag, p. 7 y Koppe al MPAE, México 24-VI-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 186.

⁸⁰ Becher a von Bülow, Berlín 10-II-1826: ZSAM 2.4.1.II 5212, f. 40.

⁸¹ Werther al MPAE, París 31-X-1829: ZSAM 2.4.1.II 5213, f. 446; Friedrich von Gerolt al MPAE, México 11-III-1833: ZSAM 2.4.1.II 651, f. 203; Koppe al MPAE, México 22-III-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 32-54.

⁸² C.C. Becher: Mexiko in den ereignißvollen Jahren 1832 und 1833 und die Reise hin und zurück aus vertraulichen Briefen mit einem Anhang über die neuesten Ereignisse daselbst aus officieller Quelle nebst mercantilischen und statistischen Notizen. Hamburg 1834, p. 220.

francesas, si bien artículos de Elberfeld y Crefeld no tenían problemas en competir con los productos de Lyon y Tours. Para poder competir con otros productos europeos, indicaba a los fabricantes prusianos exactamente cómo debía ser "la calidad y el tamaño" de los tejidos para que pudieran venderse en México⁸³. Se trataba, según los cálculos de Koppe, de un capital circulante anual de unos seis millones de táleros; las casas comerciales prusianas tenían "un fondo de capital de por lo menos 25 millones de táleros"⁸⁴.

En su empeño por fomentar la economía prusiana, Koppe tampoco consideraba los intereses de los otros estados alemanes. Pronto notó que *listados* eran "un artículo de mucho uso en las provincias costeras mexicanas". Pero⁸⁵:

Allerdings scheint Sachsen im Hauptbesitze ihres hiesigen Verkaufs zu seyn. Es dürfte unseren Schlesischen und Lausitzer Fabrikanten nicht schwer werden, die sächsischen daraus zu verdrängen, wenn sie nur ebenso wie diese sich angelegen seyn lassen wollen, nach dem hiesigen Geschmack zu arbeiten und nicht nach dem ihrigen. Es kömmt dabei hauptsächlich auf Qualität der Muster und Glanz der Farben an, weit weniger auf den Gehalt der Waare.

Creas procedían ante todo de Zittau, Lauban y Bautzen, es decir de la región de la Lausitz sajona, donde estaba ubicada (en Herrnhut) la fábrica más importante de lienzo, de Abraham Düringer; la exportación de este tipo de lienzo desde Schmiedeberg, en Silesia, era menos importante. También *listados* y *arabias*, los tipos más importantes de lienzo con dibujos venían ante todo de Sajonia. Las quejas sobre la competencia sajona seguirían también en los años siguientes.

Con respecto a la competencia francesa, Prusia tenía una gran ventaja: Había reconocido diplomáticamente a México, y por eso sus productos no eran discriminados arancelariamente. Los franceses se quejaban continuamente de que sus productos tenían que pagar mayores aranceles que los ingleses y los alemanes⁸⁶, sin notar que el gobierno mexicano, mediante su política de tarifas elevadas, quería forzar al francés a un reconocimiento diplomático. El prusiano Koppe había experimentado rápidamente que la economía alemana sacaba provecho de esta situación política, notificando a Berlín: "Ew. Exzellenz können überzeugt seyn daß, was irgend an mir liegt, nicht versäumt werden soll, diesen

⁸³ Koppe al MPAE, México 4-V-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 84-102.

⁸⁴ Koppe al MPAE, México 24-VI-1830: *ibid.*, f. 178-200.

⁸⁵ Koppe al MPAE, México 4-V-1830: *ibid.*, f. 100.

⁸⁶ Cochelet al Ministro Mexicano de Asuntos Exteriores Bocanegra, México 4-VI-1829: Archives du Ministère des Affaires Etrangères (Paris) (AMAEP) CP Mexique vol. 4, f. 124; Cochelet al MAEP (Polignac), México 16-I-1830: AMAEP CP Mexique vol. 5, f. 15; "Note sommaire sur les réclamations commerciales que nous pouvons adresser au Gouvernement Mexicain", Enero 1830: AMEP CP Mexique vol. 5, f. 54 bis.; Alamán al Cochelet, México 29-VII-1830: AMAEP CP Mexique vol. 5, f. 278-282; Cochelet a Alamán, México 31-VIII-1830: AMAEP CP Mexique vol. 5, f. 335-337.

uns vortheilhaften Zustand solange als möglich aufrechtzuerhalten."⁸⁷

La dura competencia entre las diferentes nacionalidades por el mercado mexicano y por aranceles ventajosos condujo continuamente a modificaciones de las posiciones que estas naciones ocupaban en el mercado por el que luchaban. En la primera mitad de los años 1830, unos diez años después de la independencia, la situación era la siguiente: Si bien Gran Bretaña seguía siendo el principal suministrador de géneros manufacturados europeos, se puede observar un cambio (o, más exactamente, una ampliación) de géneros de algodón a géneros de lino. Con esto, los ingleses penetraban en un área reservada tradicionalmente a productos alemanes, ante todo silesianos. Todavía en 1830, las perspectivas de venta de tejidos alemanes provenientes de Liegnitz, Lennep, Aquisgrán, Eupen, Düren, de Hirschberg, Löwenberg, Greiffenberg, Lauben, Freiburg y de otros lugares eran extraordinariamente buenas⁸⁸; pero ya en aquel año, comerciantes prusianos registraron alarmados que la venta de lienzo silesiano "estaba bajando considerablemente a causa de diferentes tejidos de producción británica"⁸⁹. En total, sin embargo, el comercio alemán con México había experimentado, en los 15 años anteriores, un enorme auge arrebatando parcelas de mercado a los ingleses. En los informes comerciales prusianos, continuamente se hablaba del "ininterrumpido aumento de las ventas de nuestros productos industriales"⁹⁰. Orgulloso, informaba el Ministro de Asuntos Exteriores prusiano Ancillon en 1836 al Rey Federico Guillermo III⁹¹:

Während der preußische Handelstand zu einem Viertheil bei dem gesammten Handel Mexico's mit dem Auslande theilhaftig ist, ist Deutschland und zwar Schlesien, Sachsen, Baiern, Westphalen, die Rheinprovinz und in der letzten Zeit auch Berlin nach Maaßgabe des Absatzes ihrer Producte in die Gold- und Silberproduction Mexico's mit einem Drittheil theilhaftig; selbst eine Vergrößerung des diesfälligen Verkehrs, der an sich schon höchst bedeutend ist, da der englische Handel bisher *allein* eine gleiche Ausdehnung erreicht hat, während der Handel Frankreichs nur mit dem Nordamerikas zusammen genommen ihm etwa gleichkommt, läßt sich nach den bisherigen Erfahrungen in demselben Maaße erwarten, als der Innere Reichthum des Landes und damit der Verbrauch fremder Waaren sich in Mexico mehr und mehr entwickelt.

Probablemente estos números sean exagerados. De ser ciertos, Gran Bretaña y Alemania suministraban una tercera parte cada país de las importaciones

⁸⁷ Koppe al MPAE, México 29-IX-1830: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 39.

⁸⁸ Koppe al MPAE, México 25-VII-1830: ZSAM 2.4.1.II 5214, f. 259-266.

⁸⁹ Solicitud de comerciantes prusianos al MPAE, México 24-XI-1830: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 145 bis. y 151-155.

⁹⁰ Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 18-III-1834: ZSAM 2.4.1.II 5218, f. 218-221.

⁹¹ Ancillon al Rey Federico Guillermo III., Berlin 11-XII-1836: ZSAM 2.4.1.II 652, f. 99-103.

mexicanas, y Francia y los Estados Unidos juntos el último tercio. Según otras fuentes (quizá más fiables), en 1835 el 48 % de todas las importaciones mexicanas seguía viniendo de Inglaterra, un 17,3 % tanto de Francia como de EE.UU., y sólo el 7,1 % de Alemania⁹². En todo caso, la competencia inglesa con respecto al lino había aumentado considerablemente desde el Congreso de Viena. Conviene contemplar algo más detalladamente la competencia entre lino y algodón:

4. Lino silesiano versus algodón británico versus lino irlandés

En 1812, Inglaterra había montado el primer telar mecánico para lienzos, fomentando al mismo tiempo el cultivo de lino. Después de 1815, los ingleses aumentaron los aranceles de tránsito para lino extranjero al 15 %, y a sus propios fabricantes les pagaban un subsidio del 15 % para la exportación. Todo el sector de tejidos era protegido con aranceles entre el 33 % y el 50 %. Como primero el lienzo inglés, debido a los salarios más elevados en la isla, no podía competir con el silesiano, los británicos pasaron a mezclar el lino con algodón (que era más barato), imitaron modelos silesianos y usaron ilegalmente sellos de fábricas silesianas. Evidentemente, hacían todo por conquistar el mercado de lino, hasta entonces en manos alemanas⁹³. Hasta mediados de los años 1830, los ingleses ya habían conseguido desplazar productos alemanes de lino del mercado brasileño y estadounidense; si bien no reemplazaban los productos desplazados con sus propios productos de lino, sino de algodón, este desarrollo era, de todas formas, negativo para los productos silesianos⁹⁴, para quienes el mercado mexicano seguía siendo de extrema importancia.

La victoria de los productos ingleses de algodón repercutía directamente sobre la producción de tejidos en Silesia. Ya a principios del siglo XIX se podía desprender de la cada vez peor situación de los tejedores silesianos, que a la larga lino no podría competir con algodón. Pero como el algodón no servía para el trabajo doméstico, debido a que necesitaba mucho más capital y era procesado en máquinas, el desplazamiento del lino por el algodón significaba al mismo tiempo el desplazamiento de utensilios manuales por mecánicos, y del trabajo casero por el de fábrica. El éxito del algodón en Prusia es documentado por los siguientes números: En 1802 había una única hilandería de algodón con 190 trabajadores; en 1816, en las hilanderías prusianas de algodón ya funcionaban 170.413 husos. A finales de los años 1820, muchos tejedores caseros silesianos ya eran tejedores de algodón; la fabricación de lino

⁹² Josefina Zoraida Vázquez: Los primeros tropiezos. En: Historia general de México. Obra preparada por el Centro de Estudios Históricos, 4 tomos. México 1976, tomo III, p. 50.

⁹³ Alfred Zimmermann: Blüthe und Verfall des Leinengewerbes in Schlesien. Gewerbe- und Handelspolitik dreier Jahrhunderte. Breslau 1885, p. 287.

⁹⁴ Ancillon al Rey Federico Guillermo III., Berlin 11-XII-1836: ZSAM 2.4.1.II 652, f. 99-103.

desaparecía en pueblos enteros y era reemplazada por el algodón. Los tejedores e hilanderos de lino, en los años 1830, se vieron expuestos repetidamente a severas crisis: sus ingresos se reducían cada vez más, debido al aumento de los precios de las materias primas y a la caída de los precios del lino. La pérdida de mercados agravaba aún más la situación en Silesia. A mediados de los años 1840, en el territorio de la *Comunidad Arancelaria Alemana* ("Zollverein") ya había 100.000 tejedores de algodón y unos 815.000 husos – una palpable consecuencia de la crisis del lino. Al mismo tiempo, la tejeduría de lino disminuía drásticamente: En 1849, todavía vivían en Prusia 84.000 personas de la tejeduría de lino a mano, en 1861 ya sólo eran 14.500.

La industrialización de la hilandería de algodón iba acompañada de la industrialización de la tejeduría: Hacia mediados de los años 1840, había en Prusia 615 fábricas para tejidos de algodón, con 82.000 trabajadores; otros 34.000 trabajaban con maestros "libres", no en fábricas. La rápida industrialización y reestructuración del sector tejidos se hacía notar también en otros sectores: El lino no era reemplazado sólo por algodón, sino en la exportación también por otros artículos producidos mecánicamente: por paños de lana, artículos de metal y de vidrio, cuchillos y tijeras, juguetes y artículos de mercería⁹⁵.

El rasgo más sobresaliente en las dos décadas antecedentes a la guerra mexicano-estadunidense fue la continuada rivalidad comercial entre Inglaterra y Alemania; muy pronto se puso de manifiesto que no se trataba sólo de una pugna entre algodón y lino, sino cada vez más entre lino alemán y británico (irlandés). Por de pronto, la exportación de lino alemán no presentaba síntomas de decadencia: De los 7.939.379 táleros (*Preußisch Courant*) por los que la *Rheinisch-Westindische Compagnie* exportaba, hasta finales de 1831, bienes a ultramar, 3.287.919 táleros provenían del lino; de mucha menor importancia eran géneros de lana (por un valor de 1.537.246 táleros), de algodón (por 935.258 táleros) y de seda (por 649.411 táleros)⁹⁶. Y el cónsul general prusiano en 1831 no tenía reparos en afirmar que "la calidad más sólida y duradera" de las fabricaciones prusianas vencería sobre la competencia británica. Por otro lado, tuvo que constatar que "las falsas *platillas* inglesas, imitadas al estilo alemán", tenían "una reluciente apariencia exterior" y "a primera vista" gustaban mucho a los mexicanos; pero todavía la batalla por el gusto de los mexicanos no estaba decidida⁹⁷. Según parece, por aquella fecha muchos mexicanos ya habían cambiado de gusto, pues sólo medio año más tarde, Koppe tuvo que confirmar

⁹⁵ Percy Ernst Schramm: Hamburg, Deutschland und die Welt. Leistung und Grenzen hanseatischen Bürgertums in der Zeit zwischen Napoleon I. und Bismarck. Ein Kapitel deutscher Geschichte. München 1943, pp. 137 y s.; Zimmermann: Blüthe, p. 332.

⁹⁶ C.C. Becher: Vortrag in der Direktorial-Raths-Versammlung der Rheinisch-Westindischen Compagnie, gehalten zu Elberfeld am 25. Februar 1832.

⁹⁷ Extracto de un despacho comercial del Consulado General de México, 9-I-1831: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 235 bis.

que los géneros de lino de Westfalia, más finos, habían sido desplazados del mercado. El gusto mexicano se había reorientado, en gran medida, hacia los productos ingleses⁹⁸:

Obwohl mit einiger Baumwolle gemischt, und als den ächten Bleichtüchern an Dauerbarkeit nachstehend, empfehlen sich die britischen Producte durch eine vortreffliche Apretur und äusseren Glanz dem Auge, worauf von hiesigen Käufern mehr gesehen wird, als man selbst ihren eigenen wahren Interessen angemessen glauben sollte.

La competencia entre productos de lino británicos y alemanes había adquirido el carácter de una feroz lucha por monopolizar el mercado mexicano. El lino silesiano todavía abarcaba una sexta parte de todas las importaciones mexicanas, manteniendo aproximadamente el nivel de años anteriores. Pero calculando un consumo aproximado de unas 150.000 piezas de *platillas reales* por año, el futuro del lino silesiano en el mercado mexicano no se presentaba demasiado halagüeño⁹⁹.

Dos años más tarde, el encorgado de negocios prusiano Gerolt describía el mercado mexicano con palabras desilusionadas¹⁰⁰: El lino irlandés estaba a punto de desplazar al silesiano y sajón del mercado mexicano. Los fabricantes irlandeses ofrecían *platillas* (el principal artículo alemán!) a precios más bajos – incluso a precios "dumping" que les traían pérdidas–, con los que los alemanes no podían competir. Más peligrosa todavía para Prusia era la importación de *creas* irlandesas que eran clasificadas como *crehuelas* pagando así un arancel de importación más bajo. Además, también *bretañas*, *rouanas* y *cholets* entretanto podían competir con productos alemanes. Pero el mayor peligro provenía de la importación de productos mezclados de lino y algodón, que eran más baratos; por su perfecto aderezo y acabado eran tomados por lino puro y vendidos como tal.

El desplazamiento de productos alemanes se debía también a otro factor: a la falta de cuidado por parte de los industriales alemanes que enviaban a ultramar "productos muy descuidados"¹⁰¹. La conclusión de Gerolt era alarmante:

Das gefällige Ansehen der irländischen Leinen gewinnt den Vorzug. Wäre es nicht wegen Einstufung des höhern Facturen-Preises, und daß die alte hiesige Gewohnheit und Vorliebe noch die deutschen Platillas begünstigte, so würden die irländischen die deutschen ganz verdrängen.

A pesar de esta falta de cuidado, en 1833 las exportaciones prusianas de

⁹⁸ Koppe a Freiherr v. Vincke, México 30-VI-1831: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 395-402.

⁹⁹ Koppe: Bericht über die merkantilische Lage der Republik Mexico im Finanzjahre v. 1. Juli 1830 bis ulto. Juni 1831, mit besonderer Rücksicht auf den aus Schlesien dahin getriebenen Leinwandhandel. México 29-XII-1831: ZSAM 2.4.1.II 5216, f. 141-150.

¹⁰⁰ Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 4-VIII-1833: ZSAM 2.4.1.II 5217, f. 385 bis.

¹⁰¹ Véase Koppe al MPAE, México 29-IX-1830: ZSAM 2.4.1.II 5215, f. 20-55.

productos industriales a México todavía podían competir con las de otras nacionalidades. En aquel año (véase tabla 1), el valor aproximado de las exportaciones prusianas de géneros de lino era mayor que el valor de todos los demás géneros juntos¹⁰². También la venta de otros tejidos de artículos de ferretería iba bien. Pero casi todos los productos de lino (*platillas reales, rouanas, estopillas* etc.) que se vendían bien debían tener un acabado "fino y superfino", de lo que se puede desprender que la demanda de productos sencillos ya había sido cubierta por productos irlandeses¹⁰³. Gerolt incluyó en su análisis del mercado mexicano una observación cuya importancia sólo se apreciaría en los siguientes años: "Nur die neuesten geschmackvollsten Muster in lebhaften Farben finden Absatz." De los paños de lana por ejemplo ya se preferían los franceses porque eran más ligeros y finos, mientras que los alemanes se vendían mal a causa de su grosor. Pero a pesar de estas tendencias negativas, Prusia a finales de 1836 todavía parece haber participado en el comercio exterior de México "con una cuarta parte"; es decir, un 25 % de las exportaciones mexicanas de metales preciosos iba a Prusia¹⁰⁴.

La tarifa arancelaria mexicana de 1837, vigente a partir de 1838, prohibía la importación de géneros y de hilo de algodón, reduciendo al mismo tiempo el arancel para géneros de lino. En un principio, esta medida fomentaba la venta de lino; pero el comercio alemán sólo pudo sacar parcialmente provecho de esta tarifa que a largo plazo incluso le perjudicó considerablemente ya que incrementaba todavía más la tendencia de los comerciantes ingleses a "especular con los artículos alemanes, relativamente más baratos". Además, el comercio europeo de aquellos años no mostraba ninguna tendencia al alza, las ganancias eran reducidas, la venta estaba estancada. La depresión del mercado se debía a la reducción de la moneda de cobre mexicana a la mitad de su valor nominal, por lo que el país perdía unos cuatro millones de pesos en poder adquisitivo; además, el nivel de vida había bajado de manera generalizada en las dos décadas anteriores. Si bien el bloqueo francés de Veracruz (1837/38) hizo subir transitoriamente la demanda de tejidos europeos, ante todo de lino, no hubo un cambio fundamental de la situación: Lino alemán se vendía sólo "a precios más o menos reducidos y en pequeñas cantidades"¹⁰⁵. No obstante, hasta mediados de

¹⁰² Fuente de la tabla 1: Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 18-III-1834: ZSAM 2.4.1.II 5218, f. 221-223.

¹⁰³ "Bemerkungen über den Zustand des mexikanischen Marktes zu Anfang des Jahres 1834 in Bezug auf die Preise und den Absatz Preußischer Fabrikate": ZSAM 2.4.1.II 5218, f. 303-305.

¹⁰⁴ "Die Interessen des Preußischen Handels und der Industrie in Mexico betreffend mit Rücksicht auf die Stellung des Königlichen Consulats daselbst". Berlin 12-XI-1836: ZSAM 2.4.1.II 5219, f. 530-553.

¹⁰⁵ Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 24-VII, 30-IX y 30-XI-1837: ZSAM 2.4.1.II 5220, f. 90-96, 144-146, 198-201; Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 1-VI-1839: ZSAM 2.4.1.II 5221, f. 324-339; Gerolt al MPAE (Despacho Comercial), México 25-VII-1840: ZSAM 2.4.1.II 5222, f. 267-270 (Anexo: "Marktbericht des königlich preußischen Consuls de Wilde in Veracruz vom 1. July

siglo lino seguía siendo el más importante artículo alemán de exportación a México. En 1837, por ejemplo, el valor facturado de todas las mercancías transportadas desde Hamburgo a México, ascendía a 2.785.149 *Mark Banco*; de esta suma, 2.354.800 *Mark Banco* era el valor de géneros de lino. Para el año 1838, los números correspondientes son 3.104.885 *Mark Banco* de valor total y 2.367.000 *Mark Banco* para géneros de lino solamente. Al mismo tiempo, los hamburgueses resaltaban que "de todos los estados sudamericanos, México es el país al que Hamburgo envía sus exportaciones más importantes"; no había "otro país de ultramar en el que se encontraban más propiedades hamburguesas que en México". Y la Deputación Comercial de la ciudad hanseática incluso afirmaba: "In keinem Lande haben Hamburgs Kaufleute, Hamburgs Rheder und deutsche Industrie überhaupt, mehr zu hoffen oder zu fürchten, als in der Mexicanischen Republik."¹⁰⁶

No obstante, no había lugar a duda de que el lino alemán estaba retrocediendo en el mercado mexicano; desde principios de los años 1840, en los despachos se hablaba cada vez más frecuentemente de la "decadencia" y de la "situación endeble" de los productos alemanes de lino, y de su "caída frente a productos irlandeses"; y en 1844, un informe comercial de Tampico rezaba¹⁰⁷: "Leider ist es mit der früheren Haupt Branche der deutschen Importation hierher, nämlich mit Leinen, ganz vorbei durch die überwiegende Konkurrenz der Irländer und Schotten."

Si bien esta versión era exagerada, por otro lado se podía observar el rápido retroceso del lino en aquellos años; los números de la tabla 2 son suficientemente ilustrativos al respecto. De estos números se puede desprender, además, que ya en 1827 (sólo para ese año hay cifras que permitan una comparación con Inglaterra) el artículo principal *platillas reales* tenía que imponerse contra gran número de imitaciones británicas¹⁰⁸. La tabla 3 presenta, para 1844, una comparación de las cantidades de importación a la capital de México y del valor del lino alemán e inglés¹⁰⁹; en el caso de *platillas* y de otras categorías, los alemanes habían podido conservar su ventaja, pero en muchas otras categorías ya habían sido adelantados por los ingleses. En números absolutos, los ingleses ya importaban más productos de lino a México que los alemanes.

1840").

¹⁰⁶ Las cifras se basan en Adolph Soetbeer: Ueber Hamburgs Handel. Hamburg 1840, p. 179 y s. Las citas según "Hamburger Commerzdeputation an Senat", Hamburg 7-II y 25-IV-1838: Archivo de Estado de Hamburgo (StAH) CI. VI n° 16 h Vol. 1 Fasc. 1 Invol. 2.

¹⁰⁷ Lüpking al Senador Lappenberg, Tampico 10-I-1844: Commerz Bibliothek Hamburg, Consulats-Berichte 1844.

¹⁰⁸ Fuentes para la tabla 2: Despachos Comerciales en ZSAM 2.4.1.II 5216, f. 152-155.

¹⁰⁹ Fuentes para la tabla 3: Seiffart al MPAE (Despacho Comercial) México 28-VI-1846: ZSAM 2.4.1.II 5226, f. 183-195.

Tabla 1: Importación, en el año 1833, de productos industriales prusianos a México**A) Géneros de lino (importación sólo a través de Veracruz)**

Artículo	número	precio medio (\$)	valor	aranceles pagados (\$)
Platillas	92.771	12	1.113.252	372.011
Cholets	2.867	10	28.670	9.188
Creas	8.819	25	220.475	64.337
Bretañas (6/4)	6.510	4	26.040	8.137
Bretañas (7/4)	6.252	6	37.512	10.402
Rouanes	1.575	25	39.375	10.828
Estopillas	6.829	7	47.803	11.370
Listados	3.588	12,5	44.850	17.940
Arabias	462	8	3.696	1.058
Caserillas	6.857	3	20.571	7.054
Cañamazos	816	8	6.528	2.692
Lino de Bielefeld	659	30	19.770	7.868
Cinta, hilo			75.000	18.000
Total			1.683.542	540.700
Importación a través de otros puertos (Estimación: 2/3 de Veracruz)			1.121.239	360.106
Importación a través de todos los puertos			2.804.781	900.806

B) Otros productos (importación a través de todos los puertos)

Artículo	Valor (\$)	tipo de arancel(%)	aranceles pagados (\$)
Géneros de lana	500.000	40	200.000
Géneros de seda	600.000	27	160.000
Géneros de algodón	400.000	50	200.000
Artículos de hierro y de acero , armas	400.000	25	100.000
Cubiertos, vidrio	300.000	35	105.000
Instrumentos, máquinas	500.00	25	125.000
Total	2.700.00		890.000

Tabla 2: Exportación alemana de lienzo a México 1827-1845 (piezas)

Año	Platillas (Royales)	Creas	Bretañas	Rouanes	Estopillas	Listados
1827	122.682	8.804	108.957	3.500	5.205	4.020
1828	103.496	4.133	35.617	905	5.869	6.890
1829						
1830	80.000	15.000	12.000	1.550	8.000	16.000
1.7.1830-30.6.1831	157.759	20.964	17.755	1.823	8.919	28.380
1832						
1833	143.771	15.000	20.000	1.575	6.829	3.588
1837*	89.000	14.300	7.400	1.400	5.000	10.000
1838*	93.000	12.700	8.500	600	6.000	5.300
1839	116.220	27.566	12.795	1.973	7.177	7.568
1840	59.138	20.754	11.022	1.155	7.150	10.142
1841	52.854	19.654	4.160	1.470	5.888	2.325
1842*	35.400	8.000	?	350	1.200	515
1843*	54.000	12.000	?	820	700	-
1844*	42.000	10.500	?	500	2.900	2.000
1845*	50.116	12.545	406	876	7.538	2.567
(* = sólo Hamburgo)						
(Para comparación: Importación de imitaciones de Inglaterra 1827)						
	59.170	?	9.747	?	12.403	?

Además, las ventas de lino en la capital bajaron en aquellos años de 2,9 millones de *varas* en 1843 pasando por 2,7 millones en 1844 y por 2,3 millones en 1845 hasta 1,9 millones de *varas* en 1846; la diferencia de un millón de *varas* en sólo cuatro años significaba una reducción del valor (calculado en precios al por mayor) de dos millones de táleros prusianos¹¹⁰. Para el enorme retroceso del lino alemán en el mercado mexicano se pueden aducir, básicamente, cuatro argumentos¹¹¹:

¹¹⁰ Seiffart al MPAAE, México 12-III-1848: ZSAM 2.4.1.II 5227, f. 59-68.

¹¹¹ Lo que sigue, se basa en múltiples despachos comerciales y diplomáticos en ZSAM.

Tabla 3: Importaciones de lienzo alemán e inglés a Ciudad de México en 1844

Tipos	Origen	Varas*	Precio al por mayor (reales/vara)	Valor (en \$) de las importaciones	
				alemanas	inglesas
Alemanisco	alemán	5.178	5	3.241	25.667
	inglés	41.068			
Bretañas	alemán	204.423	3 3/4		95.827
	inglés				
Creas	alemán	400.858	2 3/4	137.794	130.622
	inglés	379.992			
Crehuelas	alemán	200.283	2 1/8		53.200
	inglés				
Dril	alemán	8.470	3 1/4	3.440	57.323
	inglés	141.105			
El fino	alemán	14.768	6 1/2	11.899	14.520
	inglés	17.871			
Platillas	alemán	583.474	2 1/2	182.335	87.414
	inglés	279.725			
Rouanes, Cholets	alemán	30.224	8	30.224	13.708
	inglés	13.708			
Suma	alemán	1.042.981		368.933	478.281
	inglés	1.298.184			
Total		2.341.165		847.214	

* 100 varas berlinesas = 80 varas

a) En primer lugar hay que mencionar la expansión del algodón; este género consiguió conquistar áreas anteriormente ocupadas por el lino y ocupar importantes segmentos de mercado. Mientras que en la primera década del siglo XIX se exportaban a América casi exclusivamente productos de lino, hacia mediados de siglo la exportación europea del algodón ascendía a más de 100 millones de táleros, mientras que géneros de lino hacían sólo una cuarta parte de ese importe. En una generación, algodón había ocupado en un sinnúmero de casos el lugar del lino. Productos ingleses de algodón incluso eran tan exitosos frente a la exportación inglesa de lino a México y el Caribe, que la industria lencera británica, en los años 1840, al igual que la alemana perdía importancia. Además, México mismo estaba produciendo cada vez más productos de algodón. En 1845 ya había en la República 70 pequeñas fábricas de hilado y tejido de algodón que producían 656.512 piezas de *manta* y eran, según el consul general prusiano Ferdinand von Seiffart, "la causa más importante y,

lamentablemente, la más triste" que explicaba el descenso del consumo de lino¹¹².

b) En segundo lugar hay que mencionar la competencia inglesa en artículos de lino. El que los productos ingleses de lino pudieran ganar tanto terreno frente a los alemanes, fue explicado por Gerolt con dos argumentos:

Außer den großen Vortheilen, welche die Irländer durch ihre Maschinenfabrikation und ihre Handels-Technick und Politick in diesem Artikel über uns gewonnen haben, ist es auch notorisch, daß sie mit dem Flachs und Hanf viele wohlfeilere Surrogate verspinnen, die sie in großen Massen aus Indien beziehen.

Gerolt tenía razón al mencionar la fabricación mecánica y sucedáneos como causas del éxito inglés. En un viaje de inspección por Silesia, el designado cónsul general Seiffart tuvo que comprobar que los industriales alemanes en su mayoría no estaban dispuestos a trabajar mecánicamente insistiendo en que a la larga "la solidez y belleza" del trabajo manual se impondrían frente a "la baratura de la producción en masa"¹¹³. Las amonestaciones desde México que había que observar cuidadosamente la calidad de los productos, fueron desoídas en Silesia. Finalmente, la regularidad del tejido hecho a máquina se impuso frente a "la solidez y durabilidad" del trabajo a mano. La exportación total de fabricados ingleses de lino ascendía, en 1839-1841, a 45 millones de *Mark Banco* por media anual, mientras que la exportación de lino alemán en el mismo período llegaba a lo sumo de 12 a 15 millones de *Mark Banco*. Estos números, básicamente eran el resultado de la introducción, en Gran Bretaña, de la hilandería mecánica de lino. En 1835, sólo había 347 fábricas de hilado mecánico de lino, en 1840 ya existían 419 (189 de ellas en Escocia y 44 en Irlanda). Tejedores alemanes importaban cada vez más hilo de lino inglés hecho a máquina, ya que fábricas alemanas de hilado no producían bastante. Los productos irlandeses, mezclas de lino y algodón, permitían reducir el precio aún más. Géneros ingleses de la misma calidad podían ser ofrecidos en el mercado en un 30 % más barato. Si bien los productores alemanes, a mediados de los años 1840 imitaban la "técnica de mezclar" de los ingleses, esto no avivó sus ventas, sino que únicamente tuvo por consecuencia un deterioro de la hasta entonces buena fama del lino alemán¹¹⁴.

c) En tercer lugar hay que mencionar aspectos de calidad, de moda y de organización relacionados estrechamente con los factores de producción en Alemania. En cuanto a la calidad de los productos silesianos, ésta fue criticada desde un principio por los comerciantes hanseáticos: No se consideraban deseos

¹¹² Seiffart al MPAE, México 28-X--1846: ZSAM 2.4.1.II 5226, f. 250-255.

¹¹³ A diferencia de los silesianos, los industriales de Westfalia y Renania estaban convencidos de que la producción mecánica se impondría finalmente frente a la manual. Véase Memorandum de Seiffart, Aquisgrán 8-IX-1845: ZSAM 2.4.1.II 5225, f. 329-360.

¹¹⁴ Pini al Senado de Hamburgo, Mazatlán 15-I-1846: CBHH, Consulatsberichte 1846.

especiales, enviaban a ultramar productos que no se vendían en Europa, había múltiples inexactitudes en la producción y en la distribución de manera que muchos géneros sólo podían venderse a precios de ganga. Estas prácticas socavaron rápidamente la confianza en el comerciante de lino alemán. Las *platillas* y *bretañas* enviadas en los años 1840 a México eran productos que –en palabras de los fabricantes mismos– no eran aceptados en el mercado alemán¹¹⁵. Como los márgenes de ganancia se reducían continuamente, los industriales desatendían y descuidaban esta rama de sus negocios ultramarinos cada vez más.

En cuanto a gustos y modas, los industriales alemanes tenían ideas equivocadas del mercado mexicano. Frecuentemente enviaban telas nuevas a México sólo después de haberlas presentado durante varios años en ferias europeas, mientras que ingleses y franceses presentaban en México el último grito de la moda europea. De todos los informes desde México se puede desprender que la clase media y alta criolla imitaba, en su permanente eurofilia, la moda de sus ejemplos en París o Londres; en cambio, los industriales alemanes no eran innovadores, no se adaptaban al cambio del gusto y estaban convencidos, demasiado tiempo, que México era un mercado de segunda clase. En 1844, el cónsul Franz Schneider escribía en un despacho¹¹⁶:

Wenn die Engländer sich durch billige Preise und eine große Leichtigkeit, dem Bedarf des Landes gemäß zu arbeiten, auszeichnen, so haben die Franzosen ein besonderes Geschick, den Geschmack der Consumenten zu leiten. Die Deutschen folgen sehr langsam, beinahe gar nicht solchen Impulsen. Das deutsche Leinen Geschäft liegt noch immer arg darnieder.

En cuanto a los problemas de organización, los alemanes tenían la desventaja de que productores y consumidores no mantenían relaciones directas. Casi todo el comercio silesiano de lino pasaba por manos hanseáticas, y las ganancias de éstos eran, probablemente, más altas que las de los industriales silesianos. Si bien los productores de Silesia estaban descontentos de esta situación, no tenían una solución; ante todo, no estaban dispuestos a hacerse cargo ellos mismos de la distribución de sus productos en México.

d) En cuarto y último lugar hay que mencionar un aspecto que era causa y al mismo tiempo consecuencia del retroceso del lino: la diversificación de las casas importadoras alemanas en México en cuanto a la oferta de mercancías y al origen regional de las mercancías. La continua baja del principal artículo de exportación (lino) no significaba una reducción del comercio alemán en general o de la presencia alemana en México. Al contrario: El volumen del comercio y las casas comerciales aumentaron sensiblemente en los años 1840. Los estados de la Comunidad Arancelaria seguían exportando más a México que a los

¹¹⁵ Véase también Herm Jeth: Mexico: Die Einfuhr von Textilwaaren. En: Export 15, 1889, p. 219.

¹¹⁶ Schneider al MPAE, México 29-X-1844: ZSAM 2.4.1.II 5225, f. 141-144.

Estados Unidos¹¹⁷. Pero eran otros productos los que ganaban importancia: artículos de ferretería, juguetes, géneros de seda, telas mixtas. Parte del dinero con el que Federico Engels iba a subvencionar más tarde a Carlos Marx, fue ganado en México: "Einen ebenfalls sehr bedeutenden Absatz sowohl in Mexiko als an der Westküste, in Chile und Peru finden die Fabrikate eines der ältesten Häuser in Barmen, der Gebr. Engels, in baumwollenen Spitzen, Borten, Webkanten."¹¹⁸ Todos los despachos de la época indican que las exportaciones alemanas a México aumentaban, debido a su variedad; pero las casas importadoras que en un principio habían sido "casas de lino", se habían convertido entretanto en *almacenes* con un variado surtido de muchas mercancías.

Además, los comerciantes alemanes no se limitaban a distribuir mercancías alemanas; más bien, verdían tanto lino inglés como alemán. Los barcos hamburgueses por ejemplo solían estar cargados un 45 % con productos ingleses, un 40 % con mercancías alemanas y un 15 % con géneros de otros países europeos. Muchos exportadores hanseáticos tenían mejores conexiones comerciales con Gran Bretaña que con el *hinterland* alemán. Y como el lino alemán iba perdiendo importancia en el mercado mexicano, importadores hanseáticos residentes en México compraban géneros de lino más baratos en Inglaterra. Así, en cierta manera comerciantes alemanes mismos participaban en arruinar el comercio del lino silesiano, conscientes de que la posición inglesa era tan fuerte que no valía la pena combatirla.

Hacia mediados de siglo, eran ante todo comerciantes alemanes los que ayudaban a vender mercancías inglesas en el mercado mexicano. Por término medio, *almacenes* alemanes compraban seis veces más mercancías de sus agentes en Manchester que de sus representantes en las ciudades hanseáticas. En el fondo, este comportamiento económico no hacía sino reflejar los diferentes grados de desarrollo de la industrialización inglesa en comparación con la alemana. Además, los negocios con productores ingleses eran más interesantes porque las mercancías sólo tardaban cinco o seis meses en llegar desde Europa, mientras que las alemanas solían tardar por lo menos nueve meses.

5. Competencia comercial a través del Atlántico

En el fondo, el comienzo de la guerra económica por los mercados latinoamericanos había tenido lugar mucho antes de los años veinte. Los empresarios franceses eran conscientes de que tanto artículos de seda y de moda, como armas, vino y muchos otros productos podrían ser intercambiados por cochinilla y plata, tan deseados en Francia, si se entablaban inmediatamente relaciones comerciales, antes de que otros países controlaran completamente el

¹¹⁷ Memorandum de Seiffart, Berlin 14-VI-1845: ZSAM 2.4.1.II 5225, f. 258-283.

¹¹⁸ Memorandum de Seiffart, Aquisgrán 8-IX-1845: *ibid.*, f. 329-360.

mercado mexicano¹¹⁹. Por aquel entonces el gobierno de París ya estaba convencido de que Gran Bretaña creía "d'avoir le monopole du commerce Americain". Por lo tanto, se trataba de conquistar una parte del mercado mexicano aún sin reconocimiento oficial de la República, sin tratado comercial y sin relaciones diplomáticas. Con este fin se amplió la marina mercante y de guerra; según todos los informes comerciales, los cuales insistían en la necesidad de ampliar las relaciones, si Francia no se apresuraba, todo el mercado mexicano caería en manos de ingleses y americanos¹²⁰.

Tout les produits de notre sol et de notre industrie sont vivement désirés et très estimés on en manque totalement [...] Notre commerce pourrait faire des spéculations avantageux en venant traiter dans cette province [...] On ne trouve pas un seul negociant français [...] tandis que les anglais et les americains ont beaucoup de négociants qui, chaque jour, s'emparent de nouvelles ressources [...] Je pense que le commerce français pourrait faire quelques heureuses spéculations dans ce pays et dans tout le Mexique [...].

En estos informes se insistía en el daño que los británicos hacían al comercio francés en México por medio de su propaganda anti-francesa. París, por lo tanto, debería enviar cuanto antes agentes comerciales. En todos los informes que recibía el gobierno francés durante aquellos años¹²¹ se trataban tres aspectos, extrayendo las siguientes conclusiones: las excelentes posibilidades francesas de comerciar con México; el intento inglés de monopolizar el mercado mexicano; la necesidad de establecer de inmediato relaciones oficiales o por lo menos oficiosas para impedirlo.

El giro decisivo en la política europea frente a América Latina tuvo lugar en 1825. Después del reconocimiento diplomático de México, de Colombia y de Buenos Aires por parte de Gran Bretaña, los gobiernos de Prusia y de Francia cedieron ante las constantes presiones de los comerciantes y empresarios interesados en los negocios con América Latina y optaron por un reconocimiento "comercial" de los nuevos estados. Surgió incluso la idea de valerse de la autoridad de Alejandro de Humboldt para fortalecer los contactos económicos entre la "Confederación Alemana" (*Deutscher Bund*) y los estados latinoamericanos¹²². Las causas de este cambio de rumbo político a favor de un

¹¹⁹ Conde Louis de Foucault al Ministro de Asuntos Exteriores Conde de Montmorency, París 28/1/1822: Archives du Ministère des Affaires Etrangères Paris (AMAEP) Correspondance Politique (CP) Mexique vol. 1, f. 135.

¹²⁰ Teniente Luneau a Donzelot, Golfo de México 28/9/1824: AMAEP CP Mexique Vol. 2, f. 206-274.

¹²¹ Véase p.ej. James Brown (Ministro estadounidense en Francia) a J. Quincy Adams, París 30/1/1825 y 26/2/1825, en William R. Manning (ed.): *Diplomatic Correspondence of the United States. Interamerican Affairs 1831-1860*. 2 tomos. Tomo 2, pp. 1407-1410 (Documentos 740, 741).

¹²² Manfred Kossok: *Alexander von Humboldt und der historische Ort der Unabhängigkeitsrevolution Lateinamerikas*. En: *Alexander von Humboldt. Festschrift aus Anlaß seines 200. Geburtstages*. Berlin 1969, p. 4.

reconocimiento "de hecho" eran de índole económica: Se trataba de la lucha contra el peligro de dominio británico en América Latina, las consecuencias de la crisis comercial generalizada, el pánico bursátil de 1825/26, la insolvencia y los problemas de venta. La industria del continente padecía todos estos problemas, los cuales debían ser solucionados a través de medidas de ayuda estatales para activar el comercio exterior y mejorar de esta manera las posibilidades de venta, y en este caso mediante tratados comerciales y representaciones consulares en ultramar.

El año 1825 sería decisivo también para Francia. París se vio obligado a dar un giro a su política, debido a las continuas solicitudes de los comerciantes, al desarrollo positivo del comercio franco-mexicano (expuesto a muchos riesgos políticos sin un tratado comercial), a los múltiples contactos de otros estados europeos con México, a la incapacidad de España de reconquistar su anterior colonia y, finalmente, al fracaso de la política de la Santa Alianza con respecto a América Latina. El enjuiciamiento de la "American Quarterly Review" de 1831 puede aplicarse a todos los estados europeos: "Europe, in her present situation, cannot do without America [...] Europe cannot become independent of America."¹²³

Esta dependencia europea del mercado latinoamericano llevó desde un principio a una fuerte competencia entre los estados europeos (y EE.UU.). En cuanto los comerciantes de un país habían conseguido conquistar ciertas parcelas del mercado, los representantes de alguno de los países competidores trataba de reconquistarlo. El método más usual consistía en que los agentes comerciales de un país enviaran una muestra del producto competitivo a los industriales de sus países. Estos intentaban imitar o mejorar el producto y ofrecerlo más barato. Este método, es decir, la observación crítica y continua del mercado, el abaratamiento de muchos productos, ante todo de tejidos, y el aprovechamiento de todas las ventajas arancelarias, hizo posible que los ingleses siguiesen dominando el sector de los tejidos (algodoneros) durante décadas¹²⁴. Por otro lado, fuentes relacionadas con el comercio alemán (o mercancías transportadas en buques alemanes) con México indican que, para mediados de los años 1830, el valor de estas mercancías no era menor al valor de los productos enviados desde Gran Bretaña. Sin embargo, hay que considerar que el material numérico disponible apenas es fiable, ya que no incluye ni el comercio indirecto (en barcos bajo otras banderas o vía EE.UU.), ni el contrabando¹²⁵. Tanto los Estados Unidos como Francia vieron prosperar enormemente su comercio hasta

¹²³ Europe and America; or, the relative state of the Civilized World at a future period. En: The American Quarterly Review (Philadelphia). Tomo 9. N° XVIII, junio de 1831, p. 409.

¹²⁴ Josefina Zoraida Vázquez: Los primeros tropiezos. En: Historia general de México 1976, tomo III, p. 50.

¹²⁵ Acerca del contrabando, véase Walther L. Bernecker: Contrabando. Ilegalidad y corrupción en el México del siglo XIX. México 1994.

mediados de los años 1830. Mientras que los EE.UU. se especializaban ante todo en el negocio de las re-exportaciones, los franceses dominaban el comercio de artículos finos y de lujo.

Los principales artículos importados por México en las primeras décadas de la Independencia eran bienes de consumo, en primer lugar, artículos elaborados no duraderos tales como manufacturas textiles confeccionadas en algodón, lana, lino, seda y mezclas de estas fibras; en segundo lugar, vinos, alimentos, artículos de piel etc.; y además, algunos bienes duraderos como loza, vidrio, espejos, mármoles, muebles¹²⁶.

Si en los primeros dos años de la independencia mexicana (hasta 1823), España seguía jugando el papel principal en el comercio exterior mexicano, a partir de 1824 Gran Bretaña asumió este papel. Pese a la importancia decisiva del comercio británico-mexicano no hay estadísticas fidedignas, sino que por el contrario, resulta extremadamente difícil evaluar el volumen y el valor de las exportaciones británicas a México. Ni el servicio consular británico, ni autoridades oficiales mexicanas disponían de datos exactos. Los británicos no podían fiarse de las cifras facilitadas por comerciantes ingleses, "because the greatest jealousy prevails among them"¹²⁷, y los mexicanos no querían facilitar cifras exactas, porque podían haber salido a la luz los sobornos de los empleados portuarios y aduaneros. Además, las cifras publicadas en los *Parliamentary Papers* no contienen indicaciones relativas a las re-exportaciones de bienes británicos de EE.UU. a México¹²⁸. Las estimaciones privadas de comerciantes británicos llegan, por lo tanto, a cifras de exportación tres veces más altas que las oficiales. Por otro lado, tampoco se debe partir de cifras demasiado especulativas, ya que si bien la exportación británica a América Latina aumentó enormemente en los años del boom 1824/25, más tarde se normalizó, constituyendo algo menos del 10 % de las exportaciones totales inglesas. Este porcentaje continuaría siendo la media de las exportaciones británicas a América Latina durante la mayor parte del siglo XIX.

La tabla 4 indica el valor de las importaciones mexicanas en los años 1822-1827. Posiblemente, la diferencia entre el volumen de exportación francés y británico a México no corresponda a la realidad¹²⁹; el error se deba, quizá,

¹²⁶ Inés Herrera Canales: El comercio exterior de México (1821-1875). México 1977, pp. 51, 81.

¹²⁷ O'Gorman a Planta, México 1/3/1825: PRO FO 203/4.

¹²⁸ Cody: *British Interest*, p. 270.

¹²⁹ Joaquín de Miranda y de Madariaga: "Proyecto de Reconquista de Nueva España", Madrid 20/4/1829 según Jaime Delgado: España y México en el siglo XIX. Madrid 1953, tomo III, pp. 271-285. Official Value of Exports from Great Britain to Mexico: STAB 2-C.13.b.1. Véase también "Return relating to Trade with Mexico from 1820 to 1841": *Parliamentary Papers* 1842, XXXIX, p. 531. Miguel Lerdo de Tejada: Comercio exterior de México desde la conquista hasta hoy. México 1853, tablas 37-41. Los datos correspondientes a Gran Bretaña provienen de la fuente inglesa, ya que Lerdo de Tejada no tiene cifras para el comercio británico-mexicano de aquellos años.

Tabla 4: Valor de las importaciones a México (en pesos de la época)

Año	Francia	EE.UU.	Gran Bretaña
1822	-	-	453.460
1823	-	-	1.848.880
1824	-	-	2.762.020
1825	3.679.800	-	7.046.780
1826	2.860.400	6.281.000	3.342.075
1827	2.985.000	4.173.000	6.140.200

a una de las fuentes de faltas más frecuentes en las estadísticas comerciales del siglo XIX: las autoridades aduaneras europeas solían indicar la primera escala en el Nuevo Mundo como puerto de destino de ciertas mercancías. Por consiguiente, un envío figuraba como destinado p.ej. a Nueva Orleans, si éste era el primer puerto en el que atracaba el barco proveniente de Gran Bretaña o Francia, sin considerar que una parte más o menos grande de la mercancía iba destinada, p.ej. a Veracruz. Las estadísticas comerciales estadounidenses permiten deducir que entre el 50 % y el 80 % de las mercancías exportadas de los EE.UU. a México eran re-exportaciones, es decir, procedían de un país europeo y estaban almacenadas sólo transitoriamente en un puerto estadounidense. No fue sino a partir de la segunda mitad del siglo cuando las relaciones comerciales y económicas estuvieron lo suficientemente desarrolladas como para prescindir de este comercio de tránsito y establecer relaciones directas de intercambio para todas las mercancías.

Según fuentes de la época, en los años 1820 ni el comercio francés ni el de ninguna otra potencia europea representaba una seria amenaza para el británico. Según Lerdo de Tejada¹³⁰, en 1840 Inglaterra controlaba el 67 % de las importaciones mexicanas; en segundo lugar seguía Francia con un 13 %, después los EE.UU. con un 12 %, y finalmente Hamburgo y Bremen con el 8 %. Robert A. Potash ha demostrado que Lerdo de Tejada ha cometido un grave error de cálculo. El nuevo cálculo del valor de las importaciones mexicanas arroja el siguiente resultado¹³¹.

En las primeras décadas de la Independencia nacional, se puede observar una clara continuidad de las estructuras económicas y del comercio exterior existentes en México. En los 25 años previos a la Independencia, los metales preciosos (casi exclusivamente plata) representaban un promedio del 73,4 % del total de las exportaciones mexicanas.

¹³⁰ Lerdo de Tejada: Comercio exterior, tablas 37-41; véase también Herrera Canales: Comercio exterior, p. 81.

¹³¹ Robert A. Potash: El "Comercio Exterior de México" de Miguel Lerdo de Tejada: un error estadístico. En: El Trimestre Económico 20, 1953, pp. 474-479.

Tabla 5: Importaciones mexicanas 1840-1846 (en pesos)

País de procedencia	Valor total	Media anual	en %
Gran Bretaña	16 090 235	2 298 605	26,4
Francia	17 384 018	2 483 431	28,5
de ello: comercio especializadode tránsito	13 698 315 3 685 703	1 956 902 526 529	22,4 6,1
EE.UU.	12 044 134	1 720 591	19,8
Alemania	11 804 009	1 686 287	19,4
Otros países	3 592 287	513 184	5,9
Total	60 914 683	8 702 098	100,0

El predominio de los metales preciosos se mantuvo inalterable también después de 1821. Tras el principal producto de exportación, plata (acuñada), destacaban la cochinilla, el palo de tinte y unos cuantos productos agrícolas como índigo y vainilla. A mediados del siglo XIX, el porcentaje de metales preciosos como productos de exportación aumentó, constituyendo más del 90 % del total de exportaciones, mientras que los colorantes naturales fueron perdiendo cada vez más importancia como consecuencia de la invención de productos sintéticos por los químicos europeos.

Todas las cifras manejadas hasta aquí, se refieren al comercio oceánico. No obstante, para las primeras décadas de la Independencia mexicana debe considerarse también un tipo de comercio que desde el siglo XIX hasta hoy ha ocupado mucho más la fantasía de los escritores y el interés de muchos historiadores, que el comercio de ultramar: el comercio por tierra en el norte de México, en la "ruta de Santa Fé". Con la Independencia mexicana, dio comienzo una intensa actividad comercial en el *Santa Fé-Trail*, y en la prolongación sur de esta ruta, el viejo *Camino Real* hasta Chihuahua. La estadística de Josiah Gregg sugiere claramente que al principio la mayor parte de las mercancías provenientes de Missouri se quedaba en Santa Fé, y de allí las mercancías eran vendidas a otras poblaciones de Nuevo México. Pero hacia 1824, este mercado (Santa Fé contaba con 5.000, y Nuevo México con 43.000 habitantes) estaba tan saturado que ni siquiera había suficiente dinero en circulación para poder pagar la mercancía.

Por eso, los comerciantes se orientaron rápidamente hacia Chihuahua, situado en un distrito minero mucho más rico, y este lugar pronto se convirtió en el eje del comercio por tierra. Las cifras de Gregg muestran claramente el crecimiento del comercio de Santa Fé. En los años treinta del siglo XIX, este comercio, según parece, no pudo seguir expandiendo, lo que se debía básicamente a la competencia de bienes europeos y asiáticos de mejor calidad que podían ser ofrecidos en México por comerciantes europeos más favorablemente que por

Tabla 6: El "comercio Santa Fé" (según Josiah Gregg)

Año	Valor de las mercancías (en Pesos)	Valor de las mercancías hasta Chihuahua (en Pesos)
1822	15.000	9.000
1823	12.000	3.000
1824	35.000	3.000
1825	65.000	5.000
1826	90.000	7.000
1827	85.000	8.000
1828	150.000	20.000
1829	60.000	5.000
1830	120.000	20.000
1831	250.000	80.000
1832	140.000	50.000
1833	180.000	80.000
1834	150.000	70.000

Año	Valor de las mercancías (en Pesos)	Valor de las mercancías hasta Chihuahua (en Pesos)
1835	140.000	70.000
1836	130.000	50.000
1837	150.000	60.000
1838	90.000	80.000
1839	250.000	100.000
1840	50.000	10.000
1841	150.000	80.000
1842	160.000	90.000
1843	450.000	300.000
1844	200.000	?
1845	342.000	?
1846	1.000.000	casi 1.000.000

estadunidenses. Pues mientras que los europeos importaban sus mercancías directamente desde Europa y sólo tenían que pagar los aranceles mexicanos de importación, los comerciantes de la "ruta de Santa Fé", que también negociaban con productos extranjeros, primero tenían que pagar los aranceles de importación estadounidenses y, adicionalmente, los mexicanos, al transportar las mercancías hasta Chihuahua. Junto a las demás dificultades del comercio por tierra, este sistema de aranceles dobles hizo que el comercio de Santa Fé fuera poco competitivo y que finalmente quedara estancado. Como resultado de diversas peticiones, el Congreso estadounidense despachó en 1845 el *Drawback-Act*, según el cual en el caso de re-exportaciones a Santa Fé o Chihuahua, se restituirían los aranceles estadounidenses de exportación.

Las consecuencias no se hicieron esperar: si el valor de las mercancías en la ruta de Santa Fé en 1844 había sido estimado en 200.000 pesos, en 1845 ya subió a 342.000 pesos, y un año más tarde a aproximadamente un millón de pesos. Estas mercancías, mayoritariamente se vendieron en Chihuahua y otras ciudades del interior¹³². Desde principios de los años cuarenta, la mayor parte de las mercancías ya no se vendía en Santa Fé, sino en las ciudades situadas más al sur,

¹³² Josiah Gregg: *Commerce of the Prairies, or the Journal of a Santa Fe Trader During Eight Expeditions Across the Great Western Prairies and a Residence of Nearly Nine Years in Northern Mexico*. 2 tomos. Nueva York 1844, p. 332; Max L. Moorhead: *New Mexico's Royal Road. Trade and Travel on the Chihuahua Trail*. Norman 1958, pp. 55-75; James O. Pattie: *Pattie's Personal Narrative 1824-1830*. Cleveland, Ohio 1905 (= *Early Western Travels 1748-1846*, ed. por Reuben Gold Thwaites, vol. 18), pp. 255-300; James Joshiah Webb: *Adventures in the Santa Fé Trade, 1844-1847*. Ed. Ralph Paul Bieber, Glendale, CA. 1931. Cf. también la re-edición comentada de partes del libro "Commerce of the Prairies" de Gregg, en: *The Merchant's Magazine II*, 1844, pp. 501-517 como las múltiples publicaciones en general sobre este tema, sobre todo los artículos publicados entre 1910 y 1920 en la *Missouri Historical Review*.

como El Paso del Norte, Chihuahua, Durango, Zacatecas o Aguas Calientes. Según las estimaciones de Gregg, una caravana en la ruta de Santa Fé llevaba en los años veinte un promedio del 20 % de sus mercancías a Chihuahua o más tierra adentro; en los años treinta, ya era más del 50 % lo que se transportaba a tierra adentro. Pero para entonces, la mayor parte de las mercancías de esta ruta ya no se compraba en Missouri, sino en la costa este, en Nueva York y Filadelfia o directamente en Europa¹³³.

El comercio de tierra entre México y los EE.UU. tenía, a partir de los años veinte del siglo XIX, para ambos países múltiples consecuencias políticas, sociales y económicas¹³⁴. Una de las consecuencias fue que en Nuevo México subió el nivel de vida, y que esta región se hiciera dependiente de EE.UU.. De esta manera, facilitó la posterior invasión estadounidense. Para los EE.UU. fue de enorme importancia el continuo flujo de plata desde México, ya que plata era casi el único producto que recibían los negociantes estadounidenses como contrapartida por sus productos. La plata mexicana ejerció, ante todo, un papel estabilizador sobre el sistema financiero de Missouri. En 1823 ya circulaban en Missouri tantos pesos de plata mexicanos, que esta moneda se aceptaba al mismo valor que el dólar estadounidense; y cuatro años más tarde, en el oeste de Missouri había más pesos que dólares. En 1831, el peso era la moneda más importante en el Estado. La continua entrada de plata mexicana dio a Missouri una posición única entre los estados agrícolas de EE.UU. El *Santa Fé-Trail* fue la ruta comercial más importante entre el valle del Misisipí y Nuevo México (desde 1848: New Mexico), hasta que se completó, en 1880, la *Atchinson, Topeca and Santa Fe Railroad* desde Chicago hasta el Río Grande.

Volviendo al comercio marítimo, hacia mediados del siglo XIX empezaron a notarse, como consecuencia de la guerra entre México y los EE.UU. (1846-1848), los primeros cambios en la tendencia del comercio exterior. Si bien la guerra, en términos generales, tuvo efectos negativos sobre el comercio, algunos comerciantes y algunas regiones vivieron un auge inesperado. La consecuencia más importante en el sector arancelario fue la tendencia hacia la liberalización de las tarifas. Además, podía apreciarse una concentración de las ofensivas comerciales extranjeras y un aumento de la competencia. Esto se hizo notar especialmente durante la Guerra de la Reforma (1858-1861) y tras la victoria del partido liberal. La mayor parte de las importaciones de tejidos (algodoneros) seguía procediendo de Gran Bretaña, y después de la liberalización de las normativas de importación (1856), el ingreso de géneros británicos de algodón

¹³³ Max L. Moorhead: *New Mexico's Royal Road. Trade and Travel on the Chihuahua Trail*. Norman 1958, pp. 76s.; Susan Shelby Magoffin: *Down the Santa Fé Trail and into Mexico. The Diary of Susan Shelby Magoffin, 1846-1847*. Ed. Stella M. Drumm, New Haven 1926, passim.

¹³⁴ Como sinopsis de los primeros diez años del comercio de Santa Fé, cf. F. F. Stephens (ed.): *Major Alphonso Wetmore's Diary of a Journey to Santa Fe, 1828*. En: *Missouri Historical Review* 8, 4, julio 1914, pp. 177-197.

volvió a aumentar. Según fuentes inglesas, la exportación inglesa a México alcanzó los diez millones de varas de tejidos de algodón (*cálicots*) blancos y teñidos y 8,5 millones de varas de algodón teñidos e impresos. La ventaja británica era resultado de la calidad de sus productos y del diseño de éstos.

Si se observan las importaciones llegadas a lo largo de la década de los años 1850 a través del puerto de Veracruz, el más importante de México, se puede apreciar claramente que Gran Bretaña continuaba ocupando el primer lugar como *partner* comercial mexicano, seguido de Francia, los EE.UU. y las ciudades hanseáticas. Estos datos confirman el dominio inglés en el mercado mexicano, impresión expresada ya por los contemporáneos. Si se especifican estos datos según grupos de mercancías, se puede detallar aún más: en el grupo "bisutería y artículos finos de hierro" dominaba Francia, mientras que la bisutería alemana ocupaba el segundo puesto. Mayor era la distancia de los franceses con respecto a los británicos y los estadounidenses en el grupo de los "artículos parisinos" (abanicos, flores artificiales, guantes, sombreros, muebles), sector éste en el que destacaban por su calidad, dejando por detrás a Gran Bretaña y EE.UU., que ya dominaban el sector de muebles. En cuanto a los productos alimenticios como vino, conservas y aceite, España había reconquistado –ante todo a través de su colonia Cuba– el primer lugar como suministrador de México; pero tenía que defender este puesto contra la competencia cada vez más fuerte de los EE.UU. En el sector de "barras de hierro y metales", los EE.UU. y Gran Bretaña medían sus fuerzas por el primer puesto, aunque poco a poco, se hizo notar el predominio de los EE.UU.

Para poder enjuiciar la importancia relativa de los distintos estados extranjeros en el comercio exterior mexicano, las cifras suministradas hasta ahora deben ser confrontadas con dos datos más. Hay que considerar tanto la presencia de casas comerciales extranjeras, como el movimiento de buques, el cual seguían dominando los EE.UU. durante la segunda mitad del siglo: de los 839 barcos que atracaron en 1851 en puertos mexicanos, 435 llevaban bandera estadounidense, 108 británica, 69 francesa, 61 española y 49 alemana¹³⁵.

Estas cifras indican la continuación de una tendencia perceptible ya en la primera mitad del siglo: el país de origen de las mercancías exportadas a México no correspondía siempre a la nacionalidad de los barcos de transporte. Así, p.ej. barcos franceses también transportaban mercancías alemanas, barcos belgas llevaban productos de las provincias prusianas del Rin, y veleros hamburgueses cargaban mercancías prusianas y sajonas, así como inglesas y francesas. La estadística comercial (tabla 7) del Ministerio de Asuntos Exteriores estadounidense para los años 1845-1855 indica la relación entre productos de los EE.UU. y de otros países (europeos), transportados en barcos de Estados

¹³⁵ Richthofen al Ministerio de Asuntos Exteriores de Prusia (Informe comercial para el año 1851) México 25/8/1852: ZSAM 2.4.1.II 5229, f. 173-219.

Unidos¹³⁶.

Tabla 7: Valor (en dólares) de las exportaciones de EE.UU. a México 1845-1855

Año	Productos EE.UU.	Productos extranjeros	Total
1845	784.154	368.177	1.152.331
1846	901.333	629.874	1.531.180
1847	536.641	155.787	692.428
1848	2.095.495	1.962.951	4.058.446
1849	1.047.999	1.042.869	2.090.868
1850	1.498.791	514.036	2.012.827
1851	1.014.690	567.093	1.581.783
1852	1.406.372	878.557	2.284.929
1853	2.529.770	1.029.054	3.558.824
1854	2.091.870	1.043.616	3.135.486
1855	2.253.368	669.436	2.922.804

El hecho de que hacia mediados de siglo casi el 50 %, en cada año por lo menos el 25 % de las exportaciones de EE.UU. a México eran productos extranjeros (no estadounidenses), resalta la gran importancia de la flota mercantil norteamericana para el comercio mexicano.

En cuanto a la presencia de casas comerciales extranjeras, el predominio inglés en el sector de las mercancías no equivalía a una hegemonía británica en las casas de importación. Más bien se puede afirmar lo contrario. Si en los años 1830 y 1840 los ingleses todavía jugaban un papel importante, después se retiraron cada vez más de los negocios comerciales *strictu sensu*, dejando la comercialización de sus productos a otros comerciantes. En Monterrey, ciudad que en la segunda mitad del siglo se convirtió en el centro comercial más importante del norte de México, eran sobre todo los comerciantes españoles quienes importaban productos ingleses (y franceses). Aunque también los franceses eran dueños de gran cantidad de casas comerciales, la supremacía la ostentaban, indudablemente, los alemanes, ante todo los hanseáticos. Ya en 1844, una tercera parte de todo el comercio exterior mexicano era controlado

¹³⁶ Fuente: U.S. Department of State: Report I, p. 592. Sobre el comercio entre EE.UU. y México, incluyendo el comercio de re-exportación, cf. Richard J. Salvucci: The Origins and Progress of U.S.-Mexican Trade, 1825-1884: "Hoc opus, hic labor est", en: Hispanic American Historical Review 71, 4, 1991, pp. 697-735.

por alemanes, según fuentes comerciales alemanas de la época¹³⁷. Numéricamente las firmas hanseáticas eran las más importantes. En 1860 una fuente hanseática afirmaba que "der fremde Import und Engros Handel [befindet sich] wenigstens zu 3/4 in Händen von Deutschen"¹³⁸. La función mediadora de casas comerciales alemanas seguiría vigente durante el Porfiriato.

6. Estado mexicano y sector exterior

Si hasta aquí se ha examinado el comercio exterior mexicano en su composición, en cuanto a las rutas comerciales y con respecto a los buques utilizados, en lo que sigue se discutirá la relación entre sector exterior y Estado. En primer lugar, se evaluará la importancia de la plata mexicana, acuñada en las Monedas estatales, para el volumen del comercio exterior, y a continuación se discutirá la relación entre comercio exterior y producto interior bruto.

Debido que para gran parte del siglo XIX no hay cifras fidedignas sobre el comercio exterior mexicano, hay que hacer uso de una construcción auxiliar para cuantificarlo. Punto de partida para una cuantificación de este tipo, puede ser un informe comercial prusiano del año 1851. En él, el informante alemán primero resalta las "relaciones bastante estables" del comercio alemán con México, explicando esta estabilidad de la siguiente manera¹³⁹:

Der Grund davon mag [...] darin liegen, daß die Werthe der Importe überhaupt genau dem Ertrage der Silber- und Goldbergwerke correspondiren, und diese sich in den letzten Jahren ziemlich stabil erhalten hatten. In dem Umstände aber, daß Mexiko keine andern Tauschwerthe, als die Erträge seiner Bergwerke dem auswärtigen Handel zu bieten hat, und daß es daher an Retouren für den Handel von dort vollkommen mangelt, liegt zugleich der Grund, weshalb ein erheblicher Aufschwung des Handels dahin im Ganzen nicht zu gewärtigen sein dürfte.

La correlación de los valores de importación con el producto de las minas de plata y de oro permite fijar la tendencia del comercio exterior mexicano. Ya en 1824, el cónsul británico Charles Mackenzie resaltó que para las exportaciones mexicanas prácticamente no había alternativa a los metales preciosos¹⁴⁰: "It has been clearly shown that at all periods, even when every branch of industry was at its height, the precious metals have formed the chief portion of the exports. There are many reasons for thinking that this will, at least for a very long time,

¹³⁷ Comerciantes hanseáticos de México y Veracruz a los Senados de las Ciudades Hanseáticas. México/Veracruz 1/20 de noviembre 1844: STAB 2-C 13.c.1.b.

¹³⁸ Mertens al Senado de Bremen, Veracruz 15/8/1860: STAB 2-C.13.c.1.c. Fuentes británicas confirman esta tendencia.

¹³⁹ "Der Handelsverkehr des Zollvereins mit Mexiko und Cuba, mit besonderem Hinblick auf die Vermittelung desselben über Hamburg, Bremen und die Ostseeprovinzen". In: Preußisches Handelsarchiv 1, 1, 1851, pp. 627s.

¹⁴⁰ Mackenzie a Canning, Xalapa 24-VII-1824: PRO FO 50/7 y Board of Trade 6/53.

continue to be the case." Mackenzie iba a tener razón: hasta el Porfiriato, metales preciosos serían el artículo de exportación más importante. La producción de metales preciosos, básicamente sólo puede evaluarse a través de las amonedaciones; todas las demás indicaciones son menos fiables todavía que este indicador¹⁴¹. Según Mühlenpfordt, entre 1811 y 1830 se produjeron por año al menos 12,5 millones de pesos, lo que es bastante menos que en el período tardío de la Colonia. Después de haber alcanzado su punto más bajo en 1823, la producción de metales preciosos se recuperó poco a poco; pero pasarían décadas, hasta que recuperó el nivel prebélico.

Dejando aparte algunas excepciones (como los años 1845 y 1860), sólo estaba permitida la exportación de metales preciosos amonedados; y como éstos representaban el 70 % al 90 % de todas las exportaciones mexicanas, las cifras de las amonedaciones de metales preciosos indican por lo menos la tendencia cuantitativa y las fluctuaciones del comercio exterior. La producción de metales preciosos mexicanos servía casi exclusivamente para pagar bienes de consumo importados y no para la formación de capitales o para la inversión en empresas económicas nacionales. Además hay que constatar que el crecimiento del volumen del comercio exterior fue muy exiguo hasta 1875; en los primeros cincuenta años de independencia, el comercio exterior apenas pudo duplicarse. Lo poco fiables que son las cifras, puede desprenderse de la legación estadounidense, que normalmente es una fuente fidedigna¹⁴².

Probablemente, las cifras de Mayer sean exageradas; según Mühlenpfordt, las exportaciones de metales preciosos eran mucho más reducidas: para principios de los años cuarenta, calculó un importe que oscilaba entre 14 y 15 millones de pesos, acercándose bastante a las cifras de Lerdo de Tejada. La mitad de la exportación iba a Gran Bretaña, una tercera parte aproximadamente a EE.UU., y el resto a otros países europeos. Casi todos los metales preciosos destinados a Europa, por motivos de seguridad fueron exportados en barcos de guerra y de correo británicos. La mayor parte de los metales preciosos en aquella fase fue exportada por el puerto de Tampico, ya que las conexiones entre los distritos mineros (San Luis Potosí, Guanajuato, Zacatecas) y la ciudad portuaria de Tampico eran mejores que con Veracruz.

¹⁴¹ Cf. al respecto el cálculo de Eduard Mühlenpfordt: Versuch einer getreuen Schilderung der Republik Mexico besonders in Beziehung auf Geographie, Ethnographie und Statistik. Nach eigener Anschauung und den besten Quellen bearbeitet von E. Mühlenpfordt. Vol. 1: Überblick über das Land im Allgemeinen. Re-impresión Graz 1969, pp. 438-472.

¹⁴² Brantz Mayer: Mexico as it was and as it is. New York 1844, p. 306. Cf. también Jürgen Schneider: Frankreich und die Unabhängigkeit Spanisch-Amerikas. Zum französischen Handel mit den entstehenden Nationalstaaten (1810-1850). 2 vols. Vol. 1: Darstellung, 91-93. Acerca de la producción de metales preciosos (ante todo a base de fuentes consulares francesas), cf. también Francisco López Cámara: Los fundamentos de la economía mexicana en la época de la Reforma y la Intervención. (La vida agrícola e industrial de México según fuentes y testigos europeos). México 1962, pp. 72-83.

Tabla 8: Exportaciones mexicanas 1841 (estimación de Brantz Mayer)

Metal amonedado por el puerto de Veracruz	4.000.000 pesos
Metal amonedado por Mazatlán y San Blas	2.500.000 pesos
Plata y oro por otros puertos	5.000.000 pesos
Plata por Tampico	7.000.000 pesos
	18.500.000 pesos
Cochinilla, jalapa, vainilla, zarzaparrilla, pieles	1.000.000 pesos
Otros productos	500.000 pesos
	20.000.000 pesos

Desde un principio, el Estado mexicano tenía reglas de exportación liberales y poco detalladas. Nunca estaba prohibida la exportación de oro y plata; la exportación de metales preciosos sólo estaba gravada con un arancel de exportación que en la primera mitad del siglo XIX oscilaba entre 1 % y 7 %. Los metales preciosos, eso sí, sólo podían salir del país en estado amonedado (hubo alguna excepción), mientras que la exportación en forma de lingotes, de mineral o de polvo estaba prohibida.

Los costes de amonedación eran del 12 % (mucho más elevados que en Europa), los derechos de amonedación eran del 4,4 % y el impuesto de metales preciosos más del 6 %. En total, los pagos de los dueños de las minas oscilaban entre el 20 % y el 25 %. A estos gastos hay que añadir los costes del beneficio que eran muy elevados por el subdesarrollo tecnológico, los altos costes de transporte, las aduanas interiores y los elementos necesarios para el beneficio de los metales (como sal, pólvora o mercurio). Mientras que en Inglaterra o Alemania el beneficio de una unidad de carruaje costaba 54 centavos, en Pachuca el precio subía a cuatro pesos, es decir casi ocho veces tanto¹⁴³. Este encarecimiento de los metales preciosos tuvo por consecuencia que una parte nada desdeñable salía del país por vía de contrabando.

En las estadísticas del comercio exterior mexicano hay que prestar atención si los metales preciosos están incluidos en las listas "nacionales" de exportación. En el caso de Francia p. ej. los metales preciosos no están incluidos en las cifras de exportación mexicanas, ya que solían ser enviados en buques de guerra ingleses a Gran Bretaña, allí fueron acuñadas otras monedas, y después éstas se exportaron a los demás países europeos. De todas maneras, está claro que en el siglo XIX México exportó capital, y esta exportación de capital tenía enormes consecuencias económicas y políticas. En su Memoria de 1844, el Ministro de Hacienda mexicano Trigueros expuso las ventajas que tenía el extranjero por

¹⁴³ Enrique Florescano/María del Rosario Lanzagorta: "Política económica". En: Luis González et. al.: La economía mexicana en la época de Juárez. México 1976, pp. 97s.

recibir como intercambio de sus productos no otros productos, sino dinero¹⁴⁴:

Nuestro comercio exterior, hasta aquí, es más útil que a la República, al extranjero, y le es más ventajoso que el de otros países de más consumo y expendio, porque no recibe en cambio efectos cuya enagenación le obligue a ocurrir a otros mercados y haga dudosas las utilidades: no le es más costoso valorizarlos, recibe en numerario el precio, y de este modo, sobre asegurar las ganancias, abrevia ulteriores especulaciones, multiplica las ventas y con brevedad acrece y percibe los productos de dinero. México, por el contrario, al desprenderse del valor, queda convertida en un consumidor casi estéril.

Hasta finales del siglo XIX, el comercio exterior no significó una parte importante de la renta nacional mexicana. A comienzos del siglo XIX, las exportaciones de Nueva España sólo ascendían al 2,5 % del PIB, exportaciones e importaciones conjuntamente sólo al 7,2 %. Al contrario, al comienzo de la Revolución Mexicana en 1910, el comercio exterior ascendía a más del 30 % del PIB. Pero hasta la República Restaurada, en los años sesenta del siglo XIX, el porcentaje de las exportaciones en el PIB se mantenía de manera casi invariada desde la proclamación de la Independencia en un 4,3 %; el sector exterior, en su totalidad, no había experimentado un cambio notable¹⁴⁵.

Tabla 9: Comercio exterior mexicano como porcentaje del PIB 1800-1910

Año	Exportaciones	Importaciones	En total
1800	2,5	4,7	7,2
1796-1820	4,3	3,8	8,1
1845	4,3	8,1	12,3
1860	4,6	5,2	9,8
1877	9,3	9,3	18,6
1895	13,6	10,3	23,9
1910	17,5	13,0	30,5

No sería hasta comienzos del Porfiriato, en los años setenta, que se pueden comprobar cambios estructurales; fue entonces cuando tanto las importaciones

¹⁴⁴ Cita apud Vicente E. Manero: Noticias históricas sobre el comercio exterior de México desde la conquista hasta el año de 1878. Dichas noticias están sacadas por Vicente E. Manero de las memorias de hacienda y otras publicaciones verídicas. México 1879, p. 27.

¹⁴⁵ La tabla según John H. Coatsworth: The State and the External Sector in Mexico 1800-1900. Manuscrito no publicado. Para 1877, no hay cifras de importación; por eso, fueron equiparadas con las cifras de exportación.

como las exportaciones aumentaron sensiblemente. Pero para todo el período anterior merece destacarse que la producción para la exportación y el comercio exterior representaban una parte relativamente pequeña de las actividades económicas de México. La verdadera importancia del sector exterior radicaba en que era la fuente más importante de impuestos, que por lo tanto representaba el mayor ingreso del Estado y que por lo tanto era un factor decisivo con respecto al éxito o fracaso de un gobierno. Las cifras de la tabla 9 sugieren una primera interpretación: no resulta llamativo que el sector exterior en los primeros cincuenta años de la Independencia mexicana haya estado más bien estancado; lo llamativo es el hecho que a pesar de los disturbios bélicos entre 1808 y 1821 y la crónica inestabilidad político-militar del México independiente, el sector exterior haya podido mantener, esencialmente, su posición relativa en la vida económica del país (en comparación con los años anteriores a la Independencia), y que incluso la haya podido mejorar algo. Este fenómeno indica que la eliminación de las restricciones comerciales coloniales después de la Independencia, hizo posible una rápida recuperación del comercio exterior, aunque la economía en general pasó por una larga fase de contracción y estancamiento.

7. Movimientos de desplazamiento en el mercado mexicano

Durante mucho tiempo, la superioridad inglesa en el mercado mexicano era expresión del "ciclo hegemónico" (Immanuel Wallerstein) que definía en el siglo XIX el ritmo del "sistema mundial". El predominio británico se explica, primordialmente, como una consecuencia del acertado comportamiento político-diplomático de Londres; en la segunda fase, es decir, las siguientes décadas, priman, además de este factor, tanto la superioridad económica, como mercantil de Gran Bretaña, que hicieron posible una mejor calidad de los productos y precios más moderados. Dejando a un lado este factor, relacionado con las condiciones de producción del "taller mundial", jugaban un papel importante el conocimiento exacto del mercado mexicano, la continua adecuación a las cambiantes tendencias de moda y gusto, así como las relaciones con políticos y legisladores. Estos últimos factores facilitaron la penetración británica del mercado mexicano, aunque valga destacar que fue decisivo para su éxito el que desde un principio, la producción inglesa fuese dirigida a un consumo masivo; con cierta envidia, cónsules franceses adujeron este argumento una y otra vez: "Sa supériorité à Tampico tient à l'habilité de ses fabricants qui savent mieux se plier aux goûts dominant dans ce pays et qui au lieu de travailler exclusivement pour les classes aisées préfèrent s'adresser à la masse des consommateurs"¹⁴⁶.

Pero a pesar de la superioridad industrial, financiera y mercantil de los británicos, éstos no pudieron conseguir un aumento de su volumen comercial

¹⁴⁶ Ambroy al Ministère des Affaires Etrangères Paris (MAEP), Tampico 23/2/1854: Archives Nationales Paris (ANP) F 12 2695.

con México. El mercado mexicano no expandía, el poder adquisitivo de la población (que apenas aumentaba) descendía, y la competencia cada vez más fuerte de los otros estados europeos y de los Estados Unidos redujo aún más las posibilidades de venta. Ante este decepcionante trasfondo del desarrollo comercial, los británicos decidieron abandonar paulatinamente su posición (en un principio monopolística), convirtiéndose en comerciantes de importación y exportación. Varios eran los argumentos que inducían a tomar esta decisión:

En primer lugar hay que señalar que las exageradas expectativas de ganancias de los años veinte se desvanecieron rápidamente, por lo menos en cuanto al aumento constante de las ganancias y al comercio de bona fide. Si es verdad que en muy poco tiempo podían hacerse verdaderas fortunas, pero esta posibilidad se enfrentaba a unos riesgos incalculables, fruto de la economía política mexicana. Estos riesgos no podían eliminarse a corto plazo. A mediados de siglo, el número de las casas comerciales británicas se había reducido a unas cuantas; los británicos adujeron como causa del cierre de casas comerciales inglesas no tanto argumentos económicos, sino más bien factores de seguridad. Estos factores de seguridad tenían gran importancia en la discusión de los contemporáneos, ya que los británicos se sentían indefensos y expuestos a las peripecias imprevisibles del desarrollo político del país. Es característico de esta postura un *Memorial* de comerciantes ingleses en México, enviado al Ministro de Asuntos Exteriores Lord Russell en 1852. Los argumentos esgrimidos en este *Memorial* se repiten en muchos otros documentos de la época¹⁴⁷:

The aggressions upon the merchants have so increased that British subjects have been compelled to leave the country, and at this moment only three importing firms exist in the City of Mexico; the records of the Department over which Your Lordship presides will doubtless shew that the moderation of the British government however laudable the motives which have prompted it, has had no other effect than to embolden a faithless Republic to grow hardy in its injustice and to make its weakness a cover for its spoliations.

La inseguridad aducida continuamente por los británicos se refería no solamente a su existencia física, sino también y, ante todo, a la imposibilidad de prever decisiones comerciales por parte mexicana; confusión, falta de previsión y arbitrariedad no permitían tomar decisiones racionales en el sector económico¹⁴⁸. A estos problemas "coyunturales" había que añadir muchos obstáculos estructurales, que caracterizaban a los negocios con México más bien como poco atractivos: el reflujo del capital invertido era lento, el plazo de los

¹⁴⁷ Gruner, Schmidt & Co. (Memorial) a Russell, México 14/10/1852: PRO FO 50/264, f. 91.

¹⁴⁸ Véase p.ej. el despacho consular del Viceconsul Thomson al Foreign Office, Mazatlán 31/12/1856. En: Abstract of Reports on the Trade of Various Countries and Places, for the year 1854, received by the Board of Trade (through the Foreign Office) from Her Majesty's Ministers and Consuls. London 1857, p. 123.

créditos era largo; problemas de transporte y de comunicación, costes de seguros y transportes, así como un sinnúmero más de dificultades convencieron a muchos comerciantes de que era recomendable retirarse a tiempo de los negocios mexicanos.

Tal determinación resultaba tanto más fácil para los comerciantes británicos cuanto que disponían de alternativas. En la segunda mitad y hacia finales del siglo XIX, los comerciantes ingleses se concentraron cada vez más en mercados grandes y rentables: el Imperio Británico, China, Argentina – mercados éstos de los que sin embargo otras potencias no estaban excluidas, en los que sin embargo los británicos disfrutaban de una posición preferente¹⁴⁹. ¿Por qué iban a invertir y dispersar sus energías y recursos financieros en negocios "pequeños" y arriesgados (como en el caso de México), cuando concentrarse en grandes mercados prometía ser mucho más rentable? La posición dominante de los británicos en estos grandes mercados también explica, al menos parcialmente, los esfuerzos de los alemanes por conquistar mercados "más pequeños".

No deben olvidarse otros dos argumentos: El retirarse del negocio comercial no equivalía a estar ausente del mercado. Muchas casas de importación británicas abandonaron sus negocios de mercancías por negocios financieros más lucrativos. A partir de mediados de siglo, ser *merchant banker* equivalía para ellos a ejercer principalmente funciones bancarias¹⁵⁰. El tiempo actuaba en contra de la importación y la exportación al estilo de los grandes almacenes, que trabajaban con todo tipo de géneros; en el último tercio del siglo, estas casas experimentaron un acelerado cambio estructural, en el cual se disociaron las funciones importadoras de las exportadoras. Se hizo necesaria entonces una mayor especialización en el comercio trasatlántico, según a qué ramo perteneciese la mercancía; además, la función mediadora de las casas comerciales tradicionalmente multifuncionales descendió debido a innovaciones técnicas (telégrafo, mejora del sistema crediticio en Europa y los EE.UU., compra directa del producto). Por último, hay que mencionar que, para la industria británica, la retirada de los comerciantes ingleses no significaba desalojar el mercado mexicano, ya que comerciantes comisionistas alemanes (y otros) se ocupaban de la comercialización de productos ingleses. Los comerciantes hanseáticos se habían dado cuenta de que limitarse a los productos de procedencia alemana les restaba competitividad. Por lo tanto es más acertado hablar de un traslado de las funciones principales de los británicos que de una "disminución" de éstas¹⁵¹. Algo más tarde (en los años sesenta) se aceleraría la retirada de los ingleses a causa de su toma de partido político a favor de los

¹⁴⁹ Según Platt, el abandono inglés del mercado mexicano comenzó ya en los años 1820, cuando las exportaciones británicas a México se encontraban en alza.

¹⁵⁰ Véase D. C. M. Platt: *Dependency in Nineteenth-Century Latin America: An Historian Objects*. En: *Latin American Research Review* 15, 1, 1980, pp. 113-130.

¹⁵¹ Véase, acerca de este debate en la bibliografía, P. L. Payne: *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*. London 1974.

conservadores en la *Guerra de la Reforma*¹⁵², de la intervención europea y, finalmente, debido a la larga interrupción de las relaciones diplomáticas después del Imperio de Maximiliano. Factores políticos eran pues, en el México decimonónico, de importancia decisiva para el éxito o el fracaso de un negocio.

La posición antaño dominante de los ingleses en el comercio exterior mexicano fue ocupada, en los años cuarenta a sesenta, por sus competidores alemanes. El avance de éstos ha sido explicado tradicionalmente mediante estereotipos nacionales, utilizando argumentos procedentes del ámbito de la psicología social. Adolf Soetbeer diría que los alemanes conquistaron una posición dominante gracias a que se "hicieron querer" por los mexicanos, conquistando de esta manera su posición dominante. Friedrich Ratzel, que a finales de los años setenta viajó por México, alababa de igual manera la "riqueza e influencia" de los comerciantes alemanes: Los manuales para "alemanes en el extranjero" resaltaban el esmero y la iniciativa alemanes, su capacidad de adaptación y sus conocimientos lingüísticos que les permitían superar a todos sus competidores¹⁵³. También en estudios más recientes se habla de la "sensibilidad" de los alemanes, con la que se granjearon el respeto mexicano. Seguramente, tanto la psicología social como el análisis de las motivaciones de los comerciantes ayudan a comprender la complejidad de las disposiciones mentales, aunque serían insuficientes, si no se considerase el marco social y económico, dentro del cual ha de actuar el individuo como parte de un grupo social. Explicaciones como las mencionadas anteriormente, reducen un fenómeno complejo a una explicación monocausal, justificada sólo en parte, y con validez únicamente en el contexto de una explicación más global.

Seguramente es cierto que los comerciantes hanseáticos tenían como meta la maximización del rendimiento, que eran tenaces y moderados en sus necesidades. En este contexto valga llamar la atención sobre el esclarecedor enjuiciamiento de los alemanes en el México porfirista realizado por John W. Foster, Ministro Plenipotenciario de los EE.UU., quien, en 1878, prevenía a sus compatriotas contra expectativas demasiado optimistas en cuanto a los negocios comerciales con México¹⁵⁴:

Die Deutschen haben sich ihre Vorteile in vielen Jahren der Geduld und des Studiums des Landes dadurch ehrlich erworben, daß sie sich ohne Unterlaß ihren Geschäften widmen. Die Hamburger Händler errichten an verschiedenen Stellen Mexikos Zweigniederlassungen und senden junge

¹⁵² Friedrich Katz: *Deutschland, Díaz und die mexikanische Revolution. Die deutsche Politik in Mexiko 1870-1920*. Berlin (Este) 1964, p. 96.

¹⁵³ Adolph Soetbeer: *Ueber Hamburgs Handel*. Hamburg 1840, p. 178; Friedrich Ratzel: *Aus Mexico, Reiseskizzen aus den Jahren 1874 und 1875*. Breslau 1878.

¹⁵⁴ John E. Foster a Carlile Mason, Presidente de la Asociación de Empresarios de Chicago, 9/10/1878, citado según la impresión parcial en: Banco Nacional de Comercio Exterior: *La promoción de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América*. (Por don Matias Romero). México 1961, p. XI.

Leute dorthin, die speziell dazu ausgebildet worden sind; auf diese Weise erlangen sie Erfahrung in den Geschäften, und später übernehmen sie die Leitung der Häuser. Sie werden mit den Verhältnissen und Praktiken des Landes vertraut und beherrschen die komplizierten Bestimmungen des Tarifwesens und der Binnenzölle. Revolutionen und Regierungswechsel beeinträchtigen ihre Ruhe nicht. Sie gewöhnen sich an die Zwangsanleihen und an die außerordentlichen Kontributionen. Trotz der Unregelmäßigkeiten, die die Zollbeamten begehen, und der Hindernisse, die mit dem Schmuggel verbunden sind, behalten sie unbeirrt ihre Richtung bei; zumeist – wenn auch nicht immer – sind sie in der Fülle des Lebens oder im Alter in der Lage, mit Kapital nach Deutschland zurückzukehren. Wenn die amerikanischen Händler bereit sind, dieses System zu übernehmen und sich denselben Nachteilen auszusetzen, dann werden sie zweifellos vorankommen.

Foster introduce una nueva explicación parcial para la acogida de los alemanes: la formación profesional de los hanseáticos. Este argumento también jugaría un papel importante en otros aspectos. El hecho de que los comerciantes alemanes en Rusia aventajaran a sus rivales británicos también ha sido explicado a través de su mejor formación profesional¹⁵⁵. Asimismo, la práctica inglesa de emplear a alemanes en sus firmas, quienes en muchos casos llegarían a ser sus socios, se debía a la alta cualificación de los comerciantes y negociantes alemanes. Pero, además, se deben tener en cuenta factores más generales, no restringidos a determinados individuos o grupos sociales. En primer lugar habría que señalar que el aumento de las casas comerciales alemanas constituía una especie de movimiento simbiótico, estrechamente relacionado con el desplazamiento de los británicos. No puede hablarse pues de una "expulsión" en el sentido estricto de la palabra. Los británicos podían ceder fácilmente sus posiciones a los alemanes, puesto que este relevo no significaría un cambio sustancial en la estructura del comercio exterior mexicano. Pero que fueran precisamente los alemanes (y no, por ejemplo, los franceses), quienes, después de los ingleses, prácticamente monopolizaran el comercio mexicano al por mayor, se debe a cuatro factores adicionales:

En primer lugar, el argumento de la "sensibilidad" alemana es válido en tanto que refleja el concienciamiento de su falta de protección militar, ampliamente extendido entre los alemanes. Ellos eran conscientes de que no aparecería una flota de guerra para imponer sus reivindicaciones en México. A pesar (o quizá a causa) de esta (aparente) debilidad surgían muchos menos problemas entre los alemanes y las autoridades mexicanas que con los demás extranjeros. Los alemanes no se vieron expuestos a la desconfianza por motivos políticos. A ello hay que añadir que, por otra parte, los alemanes tendían a evitar negocios

¹⁵⁵ S. D. Chapman: *The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800-1860*. En: *The Journal of European Economic History* 6, 1, 1977, pp. 5-48.

demasiado arriesgados.

Esta observación llama la atención, en segundo lugar, sobre un principio operativo de las casas comerciales alemanas, de gran importancia en la politizada economía de México. Un informe prusiano se refiere a éste al describir, a mediados de siglo, la situación de las casas comerciales alemanas en México, haciendo hincapié en la "extremadamente buena reputación" y en la "solidez y seriedad" de éstas. "Diese Solidität wird dadurch wesentlich gefördert, daß die deutschen Kaufleute mit lobenswerther Festigkeit, sich auf den Betrieb eigentlicher Handelsgeschäfte beschränken und sich weder auf verlockende Minen-Unternehmungen, noch auf die noch viel bedenklicheren Geschäfte mit der Regierung einlassen. Die Societäts-Verträge deutscher Häuser verbieten in der Regel eine Theilnahme an solchen Geschäften ausdrücklich"¹⁵⁶. Cuando el cónsul prusiano realizó estas declaraciones, ya no reflejaban la realidad. Desde hacía tiempo, también casas comerciales alemanas habían entablado "negocios con el gobierno"; tampoco los alemanes habían sido capaces de sustraerse a la práctica del agiotaje especulativo. Pero este tipo de negocios se limitaba a pocos casos, pudiéndose evitar altercados diplomáticos, por lo que sólo hubo pocos casos de quiebras espectaculares.

En tercer lugar, hay que poner énfasis en un argumento esgrimido por comerciantes hamburgueses ya a mediados del siglo XIX¹⁵⁷. Hamburgo era el "punto central para el envío hacia todos los mercados ultramarinos"; en Hamburgo se encontraban "las casas matrices y los asociados de los establecimientos trasatlánticos". Los comerciantes hamburgueses mantenían estrecho contacto "con los fabricantes en el interior del país", estaban interesados en el bienestar de éstos tanto como en el suyo propio. Si bien las ganancias en algunos casos eran dudosas, no obstante se emprendían los negocios, "weil das Schiff Ladung haben muß und weil die Freiheit des Verkehrs die Beziehung fremder Waaren und die Zusammenstellung eines Assortiments gestattet, was, im Ganzen berechnet, seinen Nutzen abwirft". El criterio decisivo que diferenciaba a Hamburgo de otros puertos europeos, y que permitía un surtido variado de productos, era el comercio libre practicado ya desde hacía décadas. El armador holandés, por ejemplo, protegido por aranceles diferenciales, no podía competir con el hanseático "sin protección"; el comerciante que cargaba el barco en Amsterdam tenía que pagar fletes más elevados que en Hamburgo. El comercio de exportación francés abarcaba, por lo general, sólo artículos franceses; con frecuencia, los barcos estaban durante meses en Le Hâvre y, mientras que los artículos de moda transportados de París a Hamburgo en barcos de vapor ya habían sido vendidos en ultramar, la salida de los barcos franceses se demoraba demasiado. Las mercancías enviadas desde

¹⁵⁶ Roherzeugung, Gewerbe und Handel von Mexiko 1846-1850, mit besonderer Beziehung auf den deutschen Handel. En: Preußisches Handelsarchiv (Berlin) 1850, pp. 520 y s.

¹⁵⁷ Meister: Freihandel, pp. 16-18.

Francia estaban ya "pasadas de moda cuando llegaban a su lugar de destino".

El comentario acerca del surtido de los barcos describe acertadamente las casas comerciales alemanas en ultramar como firmas que, "en sus funciones de empresas comisionistas", se ocupaban de lotes pequeños que, conjuntamente, formaban la carga del barco – una práctica rechazada por los mayoristas ingleses y caracterizada despectivamente por ellos como *muck and truck trade*.

En cuarto y último lugar hay que poner de relieve que el dominio alemán en el comercio exterior mexicano no equivalía a una ofensiva de exportación de artículos alemanes. Más bien, los comerciantes hanseáticos compraban donde era más barato, lo que dio lugar a reproches por parte de algunos productores alemanes. En última instancia, esta práctica contribuyó a la solidez y seriedad de sus casas, y por ende a su éxito. El que los exportadores alemanes realizaran sus pedidos cada vez con más frecuencia en Inglaterra, no se debía únicamente a los precios más bajos y la mejor calidad de las mercancías británicas, sino también a otro factor importante: Bajo la impresión del descenso de ventas industriales alemanas, los exportadores alemanes enviaban en consigna a diferentes comerciantes productos no pedidos, que esperaban que tuviesen buena salida; a raíz de esto, el mercado mexicano pronto se saturaba del producto en cuestión, y el comerciante que había realizado el primer pedido, y por el cual el industrial alemán dedujo que existía un nicho de mercado, sólo podía obtener modestas ganancias o incluso registraba pérdidas. Richthofen describía las consecuencias de esta práctica con las siguientes palabras¹⁵⁸:

Viele respectable Häuser haben aus Verdruss über dergleichen Unreellität sich dem deutschen Handel mehr und mehr entfremdet und ihre Geschäftsthätigkeit und ihr Capital dem Lande zugewendet, wo sie solidere Einleitungen machen können. Vorzugweise ist dieses in England der Fall [...] Mancher [deutsche] Artikel würde noch heute Verbrauch in Mexico haben, wenn nicht Consumenten selbst eine Art Ueberdruss dagegen beigebracht worden wäre.

Los argumentos esgrimidos hasta el momento se referían a comerciantes alemanes e ingleses cuyo "ascenso" o "descenso" era el más espectacular. Junto a factores procedentes de la psicología social deben ser considerados aspectos económicos, sociales y políticos tanto del lado mexicano, como del europeo. Por lo tanto, todo tipo de análisis debe considerar el marco, más general, de la expansión económica europea durante el proceso de expansión del continente. El segundo gran cambio en la jerarquía de los comerciantes extranjeros en el comercio exterior mexicano tuvo lugar con el auge de los franceses durante el Porfiriato, principalmente en el sector de la importación de tejidos. Este movimiento ascendente ha sido analizado por Friedrich Katz, quien ha

¹⁵⁸ Emil Karl Heinrich Freiherr von Richthofen: Die äusseren und inneren politischen Zustände der Republik Mexico seit deren Unabhängigkeit bis auf die neueste Zeit: Berlin 1854; Berlin 1859, pp. 363 y s.

establecido la relación entre éxito comercial y penetración de capital bancario francés en el México de la época porfirista¹⁵⁹. Sólo resta decir que también para esta última fase de la "success story" de los comerciantes extranjeros en México variables políticas –concretamente las condiciones-marco específicas del Porfiriato– seguían siendo, por lo menos, tan importantes como las económicas, formando una especie de continuidad estructural desde la *época de la anarquía* hasta la *pax porfiriana*.

La economía mexicana experimentó durante el Porfiriato una transformación en sus bases: Se amplió la infraestructura de transporte (ferroviaria y marítima), las importaciones y exportaciones se dispararon, la economía (especialmente en el norte del país) estaba cada vez más interrelacionada con la estadounidense. En la década de 1870, la conexión de la economía mexicana con la estadounidense se situaba por encima del 50 %, alcanzando a finales de siglo casi el 75%. Gradualmente, debido al aumento de demanda de trabajo, comida y bienes de consumo, el mercado nacional evolucionaba hacia una economía que promovía la agricultura interna, el comercio nacional y la industria de bienes de consumo. Al mismo tiempo, se dio inicio a un cambio estructural en el comercio exterior: La importancia de los textiles disminuyó; a cambio, aumentó la de los bienes de producción (maquinaria, equipamiento ferroviario). En el sector de exportación, los metales preciosos y los colorantes perdieron importancia, sucediendo lo contrario con los productos ganaderos, las fibras textiles (henequén) y los alimentos.

Crecimiento y composición del comercio exterior mexicano durante el Porfiriato reflejan la transformación económica acontecida en el país. El valor anual de las exportaciones mexicanas se multiplicó por seis entre 1877 y 1910; no obstante, los precios bajaron anualmente en un 0,08 %, lo cual ha de atribuirse principalmente a la creciente competencia extranjera en los distintos productos y sobre todo a la caída del precio de la plata en el mercado mundial. El aumento del comercio exterior mexicano de 41 millones de pesos (1877) a 287 millones de pesos (1911, tasa de cambio de 1900) se debe principalmente al fuerte crecimiento del comercio mexicano con los EE.UU. La mejora en las condiciones de transporte, una legislación favorable al comercio y un crecimiento desorbitado en la economía estadounidense conllevaron un aumento del comercio mexicano con los EE.UU.: de 9 millones de pesos (1870) a 117 millones de pesos (1910); con ello superaban el valor del comercio con Europa. Para equilibrar la creciente influencia estadounidense, Díaz mejoró las relaciones con Europa, firmó tratados con los principales países europeos, compró empréstitos de los principales bancos europeos y garantizó concesiones a los bancos europeos en México. Todos estos esfuerzos no pudieron evitar el declive del porcentaje europeo en el floreciente comercio exterior mexicano. Si bien

¹⁵⁹ Katz: Deutschland, pp. 97-98; véase también Herm Jeth: Mexico: Die Einfuhr von Textilwaren. En: Export 15, 1889, pp. 218 y s.; 16, 1889, pp. 323-235; 17, 1889, pp. 248 y s.

Gran Bretaña y Francia juntos recibían en 1872-73 aún el 54,2 % de las exportaciones mexicanas, entre 1892-93 este porcentaje había disminuido a un 18,9 %. Ya la gran mayoría de productos mineros, fibras, pieles, y café exportados iban a parar a los EE.UU. Las importaciones de Europa también disminuyeron de un 52,9 % a un 20,4 %, desde que la maquinaria y los productos de fábrica de los EE.UU., más competitivos, conquistaron el mercado mexicano¹⁶⁰.

También en el campo del comercio exterior europeo-estadunidense-latinoamericano puede demostrarse que en las décadas inmediatamente anteriores a la Primera Guerra Mundial tuvo lugar una transición gradual de una historia más orientada hacia Europa hacia una historia mundial más "globalizada", que sería rápidamente dominada por los EE.UU.; con la Primera Guerra Mundial, los Estados Unidos documentaron definitivamente su posición de potencia mundial, surgiendo así una nueva era de la historia mundial.¹⁶¹

¹⁶⁰ Las explicaciones de este último apartado se basan en Walther L. Bernecker/Raymond Th. Buve: *Mexiko 1821-1900*. En: Raymond Th. Buve/John R. Fisher (eds.): *Lateinamerika von 1760 bis 1900*. Stuttgart 1992, pp. 498-556, especialmente pp. 539-556 (= *Handbuch der Geschichte Lateinamerikas*, vol. 2). Véanse también Fernando Rosenzweig: *Las exportaciones de México de 1877-1911*. En: *El Trimestre Económico* 108, 1960, pp. 537-560, y Luis Nicolau d'Olwer: *Las Inversiones Extranjeras*. En: Daniel Cosío Villegas (ed.): *Historia de México. El Porfiriato, la vida económica*. México 1965, pp. 973-1178. Como base estadística véase también Seminario de Historia Moderna de México: *Estadísticas económicas del Porfiriato: Comercio exterior*. México 1960. Sobre la competencia germano-estadunidense en el mercado mexicano durante el Porfiriato, cf. Walther L. Bernecker: *Alemania y México en el siglo XIX*. México 2005, pp. 65-78.

¹⁶¹ Para el contexto global, véase Ragnhild Fiebig-von Hase: *Lateinamerika als Konfliktherd der deutsch-amerikanischen Beziehungen 1890-1903. Vom Beginn der Panamerikapolitik bis zur Venezuelakrise von 1902/03*. 2 volúmenes. Göttingen 1986; véase también Hans-Jürgen Schröder: *Deutschland und Amerika in der Epoche des Ersten Weltkrieges 1900-1924*. Stuttgart 1993, especialmente pp. 11-21.

Thomas Fischer

Colombia

En cuanto al norte de Sudamérica en general y la región de Colombia en particular es necesario resaltar que en ningún momento los comerciantes, financistas e industriales europeos depositaron sus esperanzas de igual manera que en el caso de Nueva España. Esta situación se debía a tres factores. Primero, la riqueza de yacimientos de metales preciosos no se consideró tan espectacular como en el caso de México; expertos extranjeros vieron bastante difícil explotar este tesoro de *El Dorado* de manera eficaz. Segundo, la agricultura estaba poco desarrollada. Tercero, esta región era la que más había sufrido por las guerras de independencia contra España y la guerra civil entre patriotas y fuerzas realistas. Cuando Alejandro de Humboldt viajó por Colombia en 1801 encontró una economía fragmentada. Casi toda la producción agrícola y artesanal era destinada al consumo local. Se exportaban pequeñas cantidades de tabaco de Ambalema, San Gil y Girón, de textiles de Santander, de cuero y de oro, y se importaban sobre todo productos textiles. Este comercio se concentraba en pocos emplazamientos como Cartagena, Mompós y Bogotá. El oro del Chocó y de Antioquia se usaba para pagar las mercancías. Cuando estuvo en Mompós apuntó lo siguiente en su diario:

Man macht hier ebenso viel, wo nicht mehr Geschäfte als in Cartagena, da [die] Kaufleute in Mompós über S[anta] Marta großen Schleichhandel mit Jamaica, Curaçao treiben. Einfuhr engl[ischer] Waren und Ausfuhr der groben Baumwollen Zeuge des Socorro, S[an] Gil, Girón, auch mit Gold von Guamocó, alte Goldminen (Waschgold), die aber seit 6-8 Jahren mit großem Glücke und Industrie wieder aufgekommen sind¹⁶².

En los años 20 del siglo XIX la situación económica había empeorado a raíz de los conflictos de independencia que no solamente habían costado mucha sangre, sino también devastado gran parte de la economía del país¹⁶³. Hay que tomar esta fragmentación y debilidad de la economía y de las instituciones políticas y administrativas débiles para comprender el poco entusiasmo que reinaba en Europa cuando se hicieron las negociaciones de Tratados de Amistad, Comercio y Navegación y de préstamos con los gobiernos de la Gran Colombia, precursora de Nueva Granada y de Colombia. Estos contactos europeo-colombianos se establecieron bajo la impresión de que el país era pobre e inestable aunque tenía un cierto potencial que un buen gobierno podría desarrollar.

¹⁶² Alexander von Humboldt: *Reise auf dem Río Magdalena, durch die Anden und Mexico*. Teil I: Texte. Aus seinen Reisetagebüchern zusammengestellt und erläutert durch Margot Faak. Berlin-Ost 1986, p. 71.

¹⁶³ Frank Safford/Marco Palacios: *Colombia. Fragmented Land, Divided Society*. New York/Oxford 2002, p. 102.

1. Reconocimiento como Estado soberano y Tratados de Amistad, Comercio y Navegación

Cuando las guerras de independencia iban a concluir en el norte de Sudamérica, el Estado de Gran Colombia buscó confirmar su soberanía a través de Tratados de Amistad, Comercio y Navegación con diferentes potencias políticas e industriales. Éstas últimas, por su parte, persiguieron intereses políticos, geoestratégicos y comerciales a través de la negociación de acuerdos bilaterales.

La Independencia del norte de Sudamérica fue consumada tras enfrentamientos muy violentos de ejércitos monárquicos y de España, bajo el mando del General Pablo Morillo, con las tropas de los patriotas, comandadas por Simón Bolívar¹⁶⁴. El 15 de febrero de 1819 los patriotas tomaron en Angostura una decisión de gran alcance, cuando Bolívar proclamó en su discurso la unión de Venezuela y Nueva Granada. El Congreso de Angostura nombró a Bolívar como Presidente de este Estado (1819-1830) y a Francisco Antonio Zea como Vicepresidente. No obstante, todavía los patriotas no controlaban la mayor parte del territorio y de la población ni de Venezuela ni de Nueva Granada y aún menos los centros políticos Caracas y Santa Fe de Bogotá. La situación territorial de los patriotas tan sólo mejoró cuando consiguieron una victoria decisiva en la batalla de Boyacá el 7 de agosto de 1819. Esta derrota de las tropas monárquicas conllevó a que Morillo acordara –con el consentimiento de Fernando VII– un alto el fuego de seis meses con Bolívar y se embarcara para España. En seguida el Congreso de Angostura confirmó en su ley fundamental del 17 de diciembre los poderes de Bolívar como Jefe de Estado y de Zea como suplente de éste.

Puede decirse que a finales de 1819 el Estado de Gran Colombia se había fundado porque disponía de insignias indispensables para construir un Estado¹⁶⁵: un territorio (gran parte de Nueva Granada y Venezuela¹⁶⁶) e instituciones estatales que reclamaron –hacia adentro– el monopolio del uso legítimo de la violencia física y –hacia afuera– la soberanía frente a otros poderes. El 12 de julio de 1821, el primer Congreso compuesto por representantes de Nueva Granada y Venezuela proclamó en Cúcuta la República colombiana. Con la Constitución del 30 de agosto Colombia se erigió como Estado centralista. En 1821 y 1822 se integraron Panamá y Ecuador al territorio estatal de Colombia. Fue el mismo Bolívar quien consideró necesario unir a Venezuela, Colombia y Ecuador para defender su soberanía contra otros poderes. Se podría decir que el

¹⁶⁴ Véase para lo siguiente Manuel Lucena Salmoral: *Neu-Granada/Großkolumbien*. En: *Handbuch der Geschichte Lateinamerikas*. T. II, editado por Walther L. Bernecker et al. Stuttgart 1992, pp. 225-230; Safford/Palacios: *Colombia*, pp. 96-108.

¹⁶⁵ Véase acerca de la construcción y de las características de los Estados Wolfgang Reinhard: *Geschichte der Staatsgewalt. Eine vergleichende Verfassungsgeschichte Europas von den Anfängen bis zur Gegenwart*. München ²2000, pp. 17-29.

¹⁶⁶ Sin embargo, ello no significaba que todos los habitantes y regiones aceptaran las nuevas reglas de juego y que el poder del Estado se extendiera a todos los que permanecían en su espacio.

"Estado Colombia se hizo realidad"¹⁶⁷. En este Estado comenzaron a aparecer las nuevas relaciones de poder en las que los realistas y los españoles ya no jugaba ningún papel y los criollos republicanos habían obtenido el poder. La nueva élite postcolonial consistió en congresistas y abogados (principalmente de Nueva Granada) y de oficiales (principalmente de Venezuela)¹⁶⁸. Tanto las elites cultas como los militares descartaron el concepto del poder de la legitimidad divina y la herencia estamental. La soberanía se basaría en los ciudadanos aunque sólo lo eran los hombres, letrados y propietarios.

Lo que todavía faltaba era el reconocimiento formal del Estado de Gran Colombia como entidad independiente y como territorio integral por parte de la comunidad internacional que en aquel entonces eran los Estados europeos y los EE.UU. Según Hans-Joachim König este reconocimiento era indispensable para obtener un puesto legítimo en el sistema internacional¹⁶⁹. Un primer paso decisivo se hizo el 25 y el 26 de noviembre de 1820 cuando Gran Colombia y España pactaron en Trujillo un armisticio para suspender las hostilidades por seis meses.¹⁷⁰ König subraya que en estos acuerdos "España reconoció hasta cierto punto al menos la existencia de un gobierno colombiano dotado con todos los atributos de la soberanía". Sin embargo, España se opuso rotundamente a reconocer formalmente la legalidad de este nuevo Estado¹⁷¹.

En lo que se refiere al reconocimiento diplomático de Colombia por otras potencias y a los contratos bilaterales de Estados europeos así como de los EE.UU. con Colombia hay que señalar que las negociaciones duraron varios años. En Europa y en los EE.UU. se publicaron muchos artículos sobre la temática, y en Gran Colombia, principalmente en la Gaceta de Colombia, se reprodujeron comentarios de la prensa internacional y declaraciones de políticos así como de diplomáticos europeos y estadounidenses¹⁷². En EE.UU. y Europa también empezó el debate acerca del futuro de las relaciones económicas y políticas con esta región.

Hacia el fin de las guerras de independencia, los políticos patrióticos en el norte de Sudamérica consideraban a los EE.UU. como el aliado político más importante. Sus esperanzas se basaban en los vínculos ideológicos entre el

¹⁶⁷ Lucena Salmoral: Neu-Granada/Großkolumbien, p. 229.

¹⁶⁸ Victor M. Uribe-Urán: Honorable Lives. Lawyers, Family, and Politics in Colombia, 1780-1850. Pittsburgh 2000, pp. 71-102.

¹⁶⁹ Hans-Joachim König: ¿Comercio Libre a cambio de Reconocimiento político? El caso especial de las negociaciones entre la Gran Colombia y las Ciudades Hanseáticas. En: Renate Pieper/Peer Schmidt (eds.): Latin America and the Atlantic World. El mundo atlántico y América Latina (1500-1850). Essays in honor of Horst Pietschmann. Köln/Weimar/Wien 2005, p. 406.

¹⁷⁰ Germán Cavelier: La política internacional de Colombia. T. I (1820-1860), pp. 17 y s.

¹⁷¹ König: Comercio Libre, p. 404.

¹⁷² König: Auf dem Wege, pp. 233 y s. Véase también Charles Stuart Cochrane: Journal of a Residence and Travels in Colombia, During the Years 1823 and 1824. Vol. II. London 1825, pp. 138 y s.

republicanismo en ambas regiones así como en el interés manifiesto de los nuevos Estados americanos por impedir a Europa influir políticamente en el continente americano. Si bien durante las diferentes fases de las guerras de independencia hubo entre los políticos estadounidenses fuertes tendencias favorables a los separatistas en América Latina, el oficialismo se negó a dar a los patriotas el estatus de beligerantes y a establecer relaciones diplomáticas. Asimismo los gobiernos de Estados Unidos no tomaron parte por razones tácticas, respetando la legalidad de las colonias de España.

Tan sólo en 1818 y 1819 fueron discutidas por el Congreso y el gobierno de EE.UU. propuestas que favorecían el reconocimiento de la Independencia de América Latina. Sin embargo, el influyente parlamentario Henry Clay, diputado de la Cámara de Representantes, haciendo hincapié en el potencial de emancipación dentro de las colonias, no logró convencer al Secretario de Estado, John Quincy Adams (1817-1825), ni al Presidente, James Monroe (1817-1825). Éstos optaron por la neutralidad¹⁷³. Conscientes de la simpatía con la Independencia manifestada en Estados Unidos, y la presión de agentes comerciales en América Latina, no reconocieron la legitimidad de los esfuerzos españoles por reconquistar América Latina; pero tampoco se opusieron a las potencias europeas dado que las negociaciones por la compra de Florida todavía no habían concluido. En otras palabras, la neutralidad fue la postura más eficaz para defender los intereses de EE.UU., que buscaban coordinar sus acciones frente a las potencias europeas poniéndolas fuera de América Latina y consiguiendo el contrato de Florida. En el año 1822, el Tratado Adams-Onís fue ratificado por el Rey de España, lo que dió fin a la incertidumbre en torno a Florida¹⁷⁴.

Estos cambios contribuyeron a una actitud más concreta y rotunda del Congreso y del Departamento de Estado estadounidenses frente al norte de Sudamérica. La política oficial de EE.UU. entonces consistió en presionar a España para que aceptase la Independencia de América Latina de hecho y reconociese formalmente las repúblicas latinoamericanas. Con ello se fortaleció el lazo con los sentimientos antitiránicos de los patriotas en América Latina cuyo símbolo más poderoso entonces era el Libertador y Jefe de Estado Bolívar. Cada vez más los EE.UU. consideraron la República de Gran Colombia como socio para enfrentar el monarquismo europeo. Después de que el Comité de Relaciones Exteriores de la Cámara de Representantes hubiera recomendado establecer relaciones oficiales con el Presidente del Congreso, Francisco Antonio Zea, Adams presentó a Manuel Torres como *Chargé d’Affaires* de Colombia el 19 de

¹⁷³ Véase Frederic L. Paxson: *The Independence of the South-American Republics*. New York 1970 [primera edición 1903], pp. 158 y s.

¹⁷⁴ El Secretario de Estado Adams y el Embajador de España, Luis de Onís, habían concluido las negociaciones del tratado en febrero de 1819. En febrero de 1821 el Senado de EE.UU. lo ratificó.

junio de 1822¹⁷⁵. A cambio, se nombró un representante de EE.UU. en Bogotá, Richard Clugh Anderson. Adams subrayó en sus instrucciones "the most encouraging appearance of consistency and stability" así como "the principles of civil liberty" que imperaban en esta región.¹⁷⁶ Torres por su parte subrayaba que los EE.UU. y Colombia eran "aliados naturales" opuestos al "Concierto de Europa"¹⁷⁷. Con todo, ambos representantes estaban convencidos de la existencia de una estable base ideológica e institucional para intensificar las relaciones bilaterales. Los EE.UU. también trataron de impedir que los políticos colombianos pudieran fraguar alianzas políticas con Gran Bretaña. La misma idea directriz de impedir las potencias europeas ejercer influencia sobre el continente americano inspiró el famoso informe anual de Monroe para el Congreso a principios de diciembre de 1823¹⁷⁸.

Del acercamiento entre Gran Colombia y EE.UU. resultó el primer contrato bilateral. Las ratificaciones de este Tratado de Amistad, Comercio y Navegación fueron canjeadas en Washington el 27 de mayo de 1825. Consagraron la libertad de comercio recíproca, la aceptación como nación más favorecida y la libertad de religión¹⁷⁹. A los ciudadanos estadounidenses se les concedió el derecho de visitar las costas y las tierras de la república de Colombia así como vivir y dedicarse al comercio de todo tipo de productos en este país. No debían pagar otros impuestos que los ciudadanos de la nación más favorecida. Además gozaron de los mismos derechos, privilegios y exenciones en la navegación y el comercio que la nación más favorecida. Veremos a lo largo del siglo cómo los gobiernos en Washington trataron de defender sus intereses en Colombia amparándose en el legalismo de los tratados bilaterales.

Si bien muchos políticos de Gran Colombia percibían a EE.UU. como el aliado político más confiable, no dejaron de buscar el reconocimiento político de las potencias europeas. El apoyo formal por parte de los Estados europeos era complicado, dado que entre las potencias influyentes europeas imperaba el principio monárquico y que existía una cierta solidaridad entre las élites y los gobiernos conservadores para mantener el estatu quo político y social en Europa. Cada vez que un gobierno europeo trató de formalizar sus relaciones con Gran

¹⁷⁵ Paxson: *The Independence*, p. 177.

¹⁷⁶ Citado en Eugene R. Huck: *Early United States Recognition of Colombian Independence and Subsequent Relations to 1830*. En: T. Ray Shurbutt (ed.): *United States-Latin American Relations, 1800-1850. The Formative Years*. Tuscaloosa/London, p. 209.

¹⁷⁷ Stephen J. Randall: *Colombia and the United States. Hegemony and Independence*. Athens 1992, p. 16.

¹⁷⁸ Más tarde, también el Secretario de Estado Henry Clay (1825-1829) dio instrucciones a los presuntos delegados estadounidenses para el Congreso de Panamá de 1826 de mantener la misma postura. Randall: *Colombia*, p. 20.

¹⁷⁹ Cavelier: *La política internacional I*, pp. 59-62. Texto del Tratado en: Germán Cavelier (ed.): *Tratados de Colombia*. T. I, 1811-1910. Bogotá 1982, pp. 47-56; Raimundo Rivas: *Historia diplomática de Colombia (1810-1934)*. Bogotá 1961, pp. 11 y s.

Colombia, la protesta de España, cuestionando la legitimidad de Gran Colombia como Estado soberano, no se hizo esperar¹⁸⁰.

No obstante, Francisco Antonio Zea, que había dejado la presidencia del Congreso y la vicepresidencia del gobierno, publicó el 8 de abril de 1822 como Ministro Plenipotenciario un manifiesto en París para los gabinetes de Europa. En este documento se subrayaba la legitimidad de Gran Colombia como Estado soberano dadas sus victorias contra las tropas españolas y los cambios sociales, culturales y económicos¹⁸¹. De allí que negara rotundamente el poder de hecho de España como principal potencia en el mundo atlántico. "La España ya no es nada más allá de los mares que bañan la Península." Zea se expresaba en el lenguaje de la ilustración y del derecho natural cuando añadió: "La independencia no ha hecho otra cosa, pues, que restablecer el orden natural [...]"¹⁸² Con estas palabras Zea se dirigió a los círculos ilustrados del Viejo Mundo. Se esperaba que éstos iban a presionar públicamente a sus gobiernos para que reconocieran el derecho de soberanía de las naciones americanas. En este contexto cabe señalar la ayuda brindada por particulares europeos a la causa patriota en cuanto a armas, soldados y oficiales. Además se esperaba que los industriales y los comerciantes influyeran en los círculos políticos para establecer relaciones comerciales con el Nuevo Mundo garantizadas por tratados de libre comercio. De hecho, Zea condicionó el acceso libre de las naciones europeas a las riquezas y al mercado colombianos a acuerdos previos acerca de la soberanía de Gran Colombia. Él y otros políticos de Colombia no estaban muy entusiasmados en lo que concernía a la reciprocidad puesto que Colombia carecía de flotas ultramarinas y de comerciantes en Europa para aprovecharla.

La formalización de las relaciones con Gran Bretaña era considerada especialmente importante, puesto que gran parte de las mercancías (y en particular de armas para las tropas oficiales) así como la mayoría de los mercenarios extranjeros en las filas de los patriotas provenían de esta región. Además, se pensaba que Gran Bretaña era menos conservadora que otras potencias de la "Santa Alianza". Ante todo, Bolívar, quien entonces desconfiaba del expansionismo y de la voluntad de Estados Unidos de prestar sus servicios para defender la autonomía política y el territorio de Gran Colombia, opinaba que Gran Bretaña podía hacer un contrapeso a EE.UU. en las relaciones internacionales del norte de Sudamérica¹⁸³. No obstante, en el caso de Gran Bretaña hubo que esperar el suicidio del *Foreign Secretary*, Robert Stewart Castlereagh (1812-1822), quien había optado por establecer un par de

¹⁸⁰ Clément Thibaud: *Repúblicas en armas. Los ejércitos bolivarianos en la guerra de Independencia en Colombia y Venezuela*. Bogotá 2003, pp. 384-394.

¹⁸¹ Joachim Gartz: *Liberale Illusionen. Unabhängigkeit und republikanischer Staatsbildungsprozess im nördlichen Südamerika unter Simón Bolívar im Spiegel der deutschen Publizistik des Vormärz*. Frankfurt a. M. 1998, p. 78.

¹⁸² Citado en König: *Auf dem Wege*, p. 206.

¹⁸³ Huck: *Early United States Recognition*, pp. 205-207.

monarquías regidas por príncipes de la casa de Borbón en América Latina¹⁸⁴.

El sucesor de Castlereagh, George Canning (1822-1827), dio en 1823 instrucciones a sus Cónsules en los puertos de Gran Colombia de averiguar si el gobierno se había separado formalmente de España. También quería saber si las nuevas autoridades políticas tenían el control militar sobre el territorio tanto hacia adentro como hacia afuera y si la clase dirigente gozaba de la confianza del pueblo local. Además se preguntaba si los políticos colombianos habían dejado de hacer negocios con el tráfico de esclavos¹⁸⁵. Los resultados de esta investigación no convencieron del todo al *Foreign Secretary*¹⁸⁶. No obstante, se profundizaron las negociaciones entre Gran Colombia Gran Bretaña de modo que el 7 de noviembre de 1825 se pudo verificar el Contrato de Amistad, Comercio y Navegación con Gran Colombia anhelado por los patriotas. Este contrato también incluía una cláusula en la que se abolía totalmente el tráfico de esclavos de África. Asimismo se consagró que las actividades de los súbditos de la nación más favorecida no fueran obstaculizados en sus actividades económicas por monopolios y privilegios. Tendrían los mismos derechos para obtener el acceso a los metales preciosos y los frutos del país que los ciudadanos colombianos¹⁸⁷.

Los políticos de la Santa Alianza mostraron irritación la postura de Gran Bretaña. El Príncipe Nicolás II Esterházy declaró en la conferencia de los embajadores de la Santa Alianza en París:

Das Wiener Kabinett sieht mit Bedauern und Enttäuschung die [von England] gegenüber den Ländern Spanisch-Amerikas eingenommene Haltung und betrachtet sie als eine Abweichung (déviation) vom Prinzip der Legitimität, das die Politik der großen Mächte Europas bestimmt... Getreu seinen Grundsätzen wird der Wiener Hof keines der Länder Spanisch-Amerikas anerkennen, ehe nicht das Mutterland ein Beispiel gegeben hat¹⁸⁸.

Sin embargo, con el contrato Gran Bretaña–Gran Colombia la Santa Alianza ya no estaba en condiciones de establecer una política común acerca de América Latina. Esta tendencia conllevó a que otros gobiernos europeos intensificaran

¹⁸⁴ Esta solución pudo haber sido influenciada tanto por el pesimismo generalizado del gobierno británico acerca de la emancipación política de las colonias como por el miedo ante el surgimiento de fuertes lazos que unieran las repúblicas de América. Véase los argumentos expuestos por Adams en: Huck: *Early United States Recognition*, p. 201.

¹⁸⁵ Paxson: *The Independence*, pp. 209 y s.

¹⁸⁶ *Ibid.*, pp. 221-223.

¹⁸⁷ Cavalier: *La política internacional I*, pp. 62-67. Texto en: Cavalier (ed.): *Tratados de Colombia I*, pp. 63-69.

¹⁸⁸ Citado en Manfred Kossok: *Gegen Canning und Monroe. Die Krise in der Politik der Heiligen Allianz gegenüber Spanisch-Amerika (1823-1825)*. En: *Id.: Im Schatten der Heiligen Allianz. Deutschland und Lateinamerika 1815-1830. Zur Politik der deutschen Staaten gegenüber der Unabhängigkeitsbewegung Mittel- und Südamerikas*. Berlin (Este) 1964, p. 127.

sus esfuerzos para formalizar sus relaciones con el país de Simón Bolívar.

En particular, Colombia se interesaba por Francia, todavía una gran potencia en el continente. Además los políticos en el norte de Sudamérica estaban interesados en negociar contratos con las Ciudades Hanseáticas así como con Prusia, Holanda, Dinamarca y Suecia. Según Hans-Joachim König, su actitud se debía al hecho de que los políticos colombianos trataron "prácticamente por la cantidad" de confirmar la existencia legal del Estado que representaban¹⁸⁹. No era fácil. Tan sólo en 1829, los Países Bajos, vecinos y aliados comerciales a través de la isla Curaçao, firmaron un contrato bilateral parecido al de Gran Bretaña¹⁹⁰. Francia siguió este ejemplo en 1832, o sea después de haberse consumado la "revolución burguesa" de 1830, con un acuerdo con la república de Colombia, entidad formada tras la división de Gran Colombia¹⁹¹. Cabe señalar que Francia se encontraba durante los años 20 todavía en la fase de restauración (del principio monárquico, del derecho divino, de la predominancia de la nobleza y de los privilegios de la iglesia católica); de allí que las negociaciones entre Colombia y Francia resultaran más difíciles de lo esperado, aunque la industria de exportación francesa siempre había exigido el acceso libre a los mercados de Colombia.

Las Ciudades Hanseáticas así como Prusia también estaban muy interesadas en establecer relaciones directas con Gran Colombia. No obstante, desde un principio, tanto el Senado como la *Commerz-Deputation* de Hamburgo dejaron en claro que a ellos de ninguna manera les convenía un contrato bilateral con fines políticos. Para no poner en peligro sus relaciones con la "Santa Alianza" (y, en particular, sus intereses económicos en España) así como por falta de poder militar, las Ciudades Hanseáticas querían limitarse a la diplomacia comercial. El 26 de junio de 1822 la *Commerz-Deputation* de Hamburgo se pronunció acerca de las "circunstancias de Sudamérica" en favor de la siguiente estrategia:

Wenn Hamburgs sonstige Verhältnisse es erlaubten und wenn man bloß auf den künftigen Handel Rücksicht zu nehmen hätte, so würde es gewiß von nicht zu berechnenden Vorteilen sein, dem Beispiel Nordamerikas zu folgen und jene Staaten öffentlich anzuerkennen. Deputierte sehen wohl ein, dass dieses von den größeren europäischen Mächten als eine Anmaßung angesehen werden und die Stadt in feindliche Verhältnisse mit Spanien bringen würde. Auch dürfte es in billiger Rücksicht auf die untergeordnete Lage unserer Stadt den Südamerikanischen Staaten schon

¹⁸⁹ König: Comercio Libre, p. 412.

¹⁹⁰ Las ratificaciones del Tratado con los Países Bajos fueron canjeadas en Londres el 15 de febrero de 1830. Texto del Tratado en Cavalier (ed.): Tratados de Colombia I, pp. 76-81.

¹⁹¹ Las ratificaciones de la "Convención provisional de amistad, comercio y navegación" fueron canjeadas en Bogotá el 27 de julio de 1833. Texto en: Cavalier (ed.): Tratados de Colombia I, pp. 91-93.

genügen, wenn wir ihnen nur, auch ohne öffentliche Anerkennung, unsere Bereitwilligkeit zu näheren Verbindungen bezeugten. Dieses scheint Deputierten das Mittel zu sein, sich die möglichsten Vorteile zu verschaffen¹⁹².

Las Ciudades Hanseáticas establecieron contacto con los representantes de Gran Colombia a partir del famoso "Manifiesto" de Zea. Pero tenían instrucciones para evitar negociaciones concretas hasta que Gran Bretaña y Francia firmaran su propios contratos. Cuando a partir de 1825 empezaron las negociaciones a través de su delegado en Londres, Colquhoun, éste no alcanzó el acuerdo deseado dado que el encargado de Colombia, Miguel José Hurtado, no se apartó de los principios pronunciados en el "Manifiesto" de 1822¹⁹³. En los años 1827, 1828 y 1829 se llevaron a cabo de nuevo negociaciones intensas en Londres. Una vez más las Ciudades Hanseáticas siguieron su estrategia de restringir las negociaciones bilaterales a lo comercial, es decir, principalmente a la reciprocidad. Querían exportar hacia Colombia de manera más favorable cualquier tipo de mercancía aunque no hubiera sido producida en las Ciudades Hanseáticas¹⁹⁴. Puesto que los colombianos descartaron rotundamente tal proyecto, las Ciudades Hanseáticas no lograron formalizar sus relaciones con Colombia. Estas ciudades quedaron dependientes de la mediación de casas comerciales inglesas o bien colombianas. Pero la venta de los productos alemanes a través de intermediarios los hacía más caros. Además, los beneficios de la exportación de productos alemanes quedaban en manos de éstos. No obstante, el primer contrato de Amistad, Comercio y Navegación entre Colombia y las Ciudades Libres Hanseáticas fue firmado tan sólo el 3 de junio de 1854 en París¹⁹⁵. Este documento se firmó en el contexto de la bonanza tabacalera para la cual Bremen era el mercado principal.

En resumen puede decirse que los políticos patriotas de Gran Colombia hicieron grandes esfuerzos por conseguir Tratados de Amistad, Comercio y Navegación con el fin de lograr el reconocimiento como Estado soberano por parte de las potencias extranjeras. De otro lado, para EE.UU. y Gran Bretaña, Colombia despertó la curiosidad como entidad política que se había liberado por su propia fuerza bajo el mando de la figura mítica de la Independencia en una sangrienta lucha. Los intereses de las nuevas élites en el norte de Sudamérica de alcanzar el reconocimiento formal del Estado soberano de Colombia convergían con los intereses de los dirigentes de EE.UU. y de Gran Bretaña. En lo referente a las expectativas económicas, Colombia no era demasiado interesante para los países

¹⁹² Citado en Manfred Kossok: Das Jahr 1822. Groß-Kolumbiens "Manifest an die Kabinette Europas" und die Wende in der Politik der Hansestädte. En: Id.: Im Schatten, p. 94.

¹⁹³ Manfred Kossok: Wettlauf um den Markt. Die Aufnahme offizieller Handelsbeziehungen der Hansestädte zu Spanisch-Amerika (1823-1830). En: Id.: Im Schatten, pp. 155 y s.

¹⁹⁴ König: Comercio Libre, pp. 413-416.

¹⁹⁵ Cavelier (ed.): Tratados de Colombia I, pp. 227-235.

industrializados aunque los contratos bilaterales favorecieron el acceso mutuo a los mercados. Sin embargo, el que firmaba tal contrato llevaba ventaja en la venta de sus productos sobre los rivales. Para los exportadores de Francia, el acceso directo a los mercados de Colombia sólo quedó cerrado en 1932, dada la solidaridad político-ideológica de sus gobiernos con el antiguo poder colonial España. Las Ciudades Hanseáticas que prefirieron mantener un bajo perfil político frente a Colombia, tuvieron que esperar hasta los años 50 para formalizar sus contactos comerciales con ésta. Finalmente, España debió esperar hasta 1881, cuando un tratado similar normalizó las relaciones con Colombia¹⁹⁶.

2. Créditos

Antes de que se hubiesen formalizado las relaciones oficiales entre las potencias políticas e industriales y Gran Colombia, al menos los contactos comerciales entre los *merchant-bankers* ingleses y el Gobierno colombiano ya habían alcanzado un nivel muy alto. Asimismo en 1822, la casa Herring, Graham & Powles de Londres proporcionó al gobierno de Gran Colombia un crédito de 2 millones de libras esterlinas. En 1824 el mismo gobierno logró conseguir a través de la casa *B.A. Goldschmidt & Co.* 4,75 millones de libras esterlinas. En ese año la deuda externa de Colombia sumaba un total de 6.750.000 libras de oro, o sea aproximadamente el total de los ingresos estatales de cinco años. Con todo, Colombia obtuvo la tercera parte del flujo de capital desde la *City of London* hacia América Latina en los años 1820.

Reinhard Liehr ha demostrado que, si los gobiernos hubiesen pagado los intereses, ello habría consumido la mitad de los presupuestos anuales¹⁹⁷. En efecto, los créditos extranjeros sirvieron para cancelar deudas y para mantener la máquina estatal. En particular, el Ejército continuó consumiendo grandes cantidades de dinero dado que las campañas internas y las expediciones militares hacia el sur de Sudamérica no habían terminado. En 1825, cuando los enfrentamientos militares iban a terminarse, todavía entre 25.000 y 30.000 hombres estaban en armas. Según David Bushnell, Frank Safford y Marco Palacios, el ejército consumía alrededor de tres cuartos de todos los ingresos estatales¹⁹⁸; y Clément Thibaud calcula que en el año fiscal de 1824-25 posiblemente se gastó aún más de lo que se recaudó¹⁹⁹. En cambio, muy poco se invirtió en la modernización de la infraestructura de transportes, requisito

¹⁹⁶ Texto del Tratado en: Cavelier (ed.): *Tratados de Colombia I*, pp. 350-353.

¹⁹⁷ Reinhard Liehr: *Die Phasen der Auslandsverschuldung Mexikos und Kolumbiens 1820-1920*. En: *Geschichte und Gesellschaft*, Vol. 14, Parte 2, 1988, pp. 153-177. Cabe mencionar que parte del empréstito de la casa Goldsmith nunca llegó a Colombia puesto que ésta quebró. Rivas: *Historia*, p. 126.

¹⁹⁸ David Bushnell: *El régimen de Santander en la Gran Colombia*. Bogotá 1966, pág. 279; Safford/Palacios: *Fragmented Land*, pp. 111 y s., 120.

¹⁹⁹ Clément Thibaud: *Repúblicas en armas. Los ejércitos bolivarianos en la guerra de Independencia en Colombia y Venezuela*. Bogotá 2003, p. 450.

imprescindible para aumentar la productividad de la economía del país. Según muchos observadores, la solución de este problema era estimular la producción global a través de incentivos para los propietarios privados. Cuando aumentara la producción de ellos también se beneficiara el Estado. Se trató entonces de dismantlar el antiguo sistema mercantilista y de implementar estructuras de producción más efectivas. De esta manera se podían aumentar tanto los ingresos de los propietarios privados como del Estado, creían los extranjeros. Charles Stuart Cochrane, un oficial de la Royal Navy quien estuvo en Colombia durante los años 1823 y 1824 recomendó lo siguiente "with advantage to the national wealth":

Moderate import duties, the strictest vigilance in the ports, officers well selected and sufficiently paid, rewards to the discoverers of frauds, the liberty of exporting the produce of the country without taxes, the tariffs moderate, and the most severe punishments inflicted upon officers who abuse their trusts; these are the measures which should be adopted [...] ²⁰⁰.

El sistema de endeudarse en la *City of London* y así gestionar la crisis financiera del Estado se agotó en noviembre de 1825. La quiebra del mercado de capitales londinense en aquel año tuvo resultados fatales para el norte de Sudamérica: los sueldos de los soldados del Ejército oficial y de los empleados de la administración fueron recortados significativamente. Quizás peor aún fue la impresión que causó esta crisis institucional en el exterior. Se descubrió que Colombia a largo plazo no podía pagar todas sus deudas anuales. En efecto, la incapacidad o la falta de voluntad de cancelar las deudas causó un impacto bastante desfavorable entre los tenedores de bonos quienes se organizaron como grupo provisto de bastante poder en el mundo financiero. Los *British Bondholders* enviaron en varias ocasiones agentes a Bogotá para presionar a los gobiernos colombianos y para averiguar la situación de los ingresos y presupuestos estatales. Tuvieron muy buenos vínculos con el *Foreign Office* que defendió sus intereses ante los Ministerios de Relaciones Exteriores colombianos. De hecho una de las tareas más importantes de la diplomacia colombiana durante el siglo XIX fue la renegociación de las deudas externas del Estado.

Con todo, mientras el Gobierno colombiano era muy exitoso en conseguir préstamos en la *City of London*, le faltó la capacidad de administrarlos de manera que le quedara suficiente dinero para cancelar los intereses continuamente. Todo ello llevó a que el Estado de Colombia a partir de los años 30 tuviese poco crédito en el mundo financiero transnacional. Es decir, en el exterior empeoró cada vez más la imagen de las instituciones estatales. Respecto a las élites que las manejaban se pensaba que no eran muy confiables en cuanto a la implementación de normas, valores y reglas ²⁰¹. Esto era grave dado que el

²⁰⁰ Stuart Cochrane: Journal. Vol. II, p. 279.

²⁰¹ Esto diferenciando –conforme a la propuesta conceptual de Stefan Gorißen– entre la

Estado era la instancia que tenía que proporcionar los requisitos institucionales en el territorio colombiano para el desarrollo. Ciertamente es que la percepción que se difundió en el extranjero fue reduccionista y muy europeísta²⁰². Pero también es cierto que este estereotipo de Colombia en el extranjero tenía un impacto enorme en el mundo político, diplomático y económico.

3. Integración al mercado mundial

Si bien las élites colombianas no lograron establecer instituciones estatales fuertes, primero las importaciones y, a partir de los años 1850, también las exportaciones aumentaron considerablemente. El observador Stuart Cochrane por ejemplo había abogado por la implementación del paradigma liberal tipo Adam Smith con los pilares del interés individual como fuerza directriz del desarrollo, la división global del trabajo y el comercio libre universal. Él consideraba el liberalismo como la mejor estrategia para recuperarse del sistema proteccionista implementado bajo la "tiranía" española. En particular recomendó adoptar el patrón del *laissez faire* con el fin de fomentar el espíritu emprendedor de empresarios privados y atraer capitales, maquinaria y brazos que se necesitaban para trabajar las tierras y explotar las minas. Se mostró satisfecho por la modernización de la navegación iniciada en el Río Magdalena. El gobierno en Bogotá había concedido el derecho de fomentar una empresa de vapores al alemán Juan Elbers²⁰³. Cochrane se mostró convencido de que, a través del servicio de transporte mejorado, dada su puntualidad, las mercancías se dañarían menos que con los champanes tradicionales. Se imaginaba que se podría llevar del interior a la Costa Caribe el café y el azúcar de Guaduas y el trigo de Ocaña con buenos precios. Estaba convencido de que esto daría impulso al desarrollo de la agricultura del interior del país²⁰⁴. Él optó por la extensión de las inversiones en caminos en todo el país.

Otro observador extranjero, el Cónsul de Francia Buchet Martigny se pronunció en 1829 en una memoria de 12 folletos sobre "les principales causes de la pauvreté de la Colombie, au milieu des richesses immenses dont l'a comblée la nature" de manera muy parecida²⁰⁵. Al igual que Stuart Cochrane pensaba que

confianza hacia las instituciones, es decir al sistema, y la confianza hacia las costumbres y finalmente la confianza hacia personas. Stefan Gorißen: *Der Preis des Vertrauens. Unsicherheit, Institutionen und Rationalität im vorindustriellen Fernhandel*. En: Ute Frevert (ed.): *Vertrauen. Historische Annäherungen*. Göttingen 2003, pp. 112 y s.

²⁰² Ésta es la preocupación de Malcolm Deas. Malcolm Deas: *Venezuela, Colombia, and Ecuador*. En: Leslie Bethell (ed.): *Spanish America after Independence, c. 1820- c. 1870*. Cambridge 1987, pp. 216, 237 y s.

²⁰³ Véase acerca de la suerte de esta empresa Robert Gilmore/John Parker Harrison: *Juan Bernardo Elbers and the Introduction of Steam Navigation on the River Magdalena*. En: *Hispanic American Historical Review*, Vol. 28, No. 3, 1938, pp. 335-344.

²⁰⁴ Stuart Cochrane: *Journal*, Vol. II, pp. 478 y s.

²⁰⁵ Archives Nationales, Paris, F¹² 7059, Affaires Commerciales, Buchet Martigny al Ministre des Affaires Étrangères, Comte Ferronay, Bogotá, 17.2.1829.

en cualquier parte del mundo, una vez conquistada la libertad, la gente quería comprar la mejor mercancía por un buen precio. Las importaciones entonces iban a crecer cada vez más. Se planteaba la necesidad de desarrollar las exportaciones. En concreto propuso tres medidas para conectar la agricultura del país, "le véritable trésor", con el resto del mundo: menos medidas mercantilistas, más inversiones en el sistema de transportes y más esfuerzos para aumentar la productividad.

En efecto, la independencia y el auge de nuevas élites en Colombia dio un fuerte impulso para empezar las reformas exigidas por Stuart Cocherane, Buchet Martigny y otros extranjeros favoreciendo el comercio en Colombia así como el comercio exterior. Gaspard-Théodore Mollien, un joven aventurero de Rouen, que viajaba por Colombia en 1823, mencionó en una meticulosa lista los siguientes productos de importación: paños finos, azul y negro; paños finos, carmesí; paños, entre fino azul y negro; paños, ordinarios azul y negro; casimires finos, colores variados; casimires, entrefino, colores varios; calicós; calicós; telas de algodón azul; tela de algodón blanca; tela de algodón satinada; bazín blanco y de color; nanquín azul; nanquín amarillo, ancho; nanquín amarillo, estrecho; calmuck; indianas de colores finos; indianas; cintas estampadas; cintas de raso, de colores ordinarios; seda torzal carmesí, azul y negro; pañuelos de muselina, blancos; pañuelos ordinarios; chales de algodón con dibujos; chales de casimir; bretaña de algodón; bretaña de hilo; pañuelos con dibujos; medias de algodón finas; medias de algodón ordinarias; bayetas; muselina blanca; percal blanco; sombreros para hombres; terciopelo de algodón; zapatos para señora; hierro en barras; acero; hojalata; papel; aguardiente; vinos secos de España; vinos de Burdeos; almendras secas; pasas²⁰⁶. De este tipo de observación y de las escasas estadísticas que se conocen de la primera década de la Independencia sabemos que se importaban principalmente productos textiles que provenían no solamente de las famosas industrias de Gran Bretaña, sino también de Francia, Suiza y Alemania que todavía no habían firmado contratos de comercio para establecer relaciones comerciales directas con Colombia. Hasta los años treinta los comerciantes de Jamaica y de Inglaterra controlaron el comercio de importaciones. Ellos entraban los productos con frecuencia como mercancía de contrabando. Sin embargo, para ellos el negocio no fue suficientemente rentable y se retiraron. Colombianos, alemanes y italianos los sustituyeron.

Con la llegada de casas comerciales de otras naciones aumentó la rivalidad no solamente entre ellos sino también entre los productos que representaban y los países donde se producían. Empezó la edad de la conquista del comercio al por menor y de los consumidores con modernos métodos de mercadeo. Esto se puede demostrar mejor a través del sector textilero. Los productos de Manchester (*Manchester goods*, *shirtings* y *greys*) se vendieron bien en

²⁰⁶ Gaspard-Théodore Mollien: Viaje por la república de Colombia en 1823. Re-edición Bogotá 1992, p. 404.

Colombia durante todo el siglo. La competencia de EE.UU. hizo esfuerzos por conquistar el mercado preparado por los ingleses. Pero los estadounidenses tuvieron poca suerte dado que su material de embalaje no resistió el agua. Además violaron la regla y la costumbre del negocio con colombianos cuando negaban créditos a largo plazo²⁰⁷. Algo parecido le pasó a los exportadores de artículos *print*. Decía el Cónsul McMaster en una carta al Departamento de Estado:

During a residence of over twenty years in this country I have made several attempts to introduce American bleached and unbleached cottons, Calicos (prints) & Co. Several invoices of considerable value were brought; and both the quality and price proved satisfactory. But as the manufactures refused to cut their pieces to the fixed lengths customary in South America, when all dealers buy by "piece" instead of the yard (a piece of Calico contains 30 yards; a "bale" 50 "pieces") importations stopped. When it is remembered that throughout the Tropics cotton is universally worn; and that as universally, a "piece" contains just so many yards; it is strange that American manufacturers refuse simple a means to secure a valuable trade²⁰⁸.

Tan sólo hasta finales del siglo los estadounidenses mejoraron su posición. Al parecer no consideraron las costumbres colombianas. Lo que convenció a los clientes fue simplemente el (demasiado) bajo precio. Como constató el especialista inglés Spencer S. Dickson:

American prints are the overplus of the United States and are exported to be sold probably below the price. The American houses shipping the goods to Colombia make a profit, but to the country [EE.UU.], as a whole, it is most likely a loss. The American people have already paid a large price for their article and the printer can afford to throw this surplus on the market at a low price. This is an example of protected industries²⁰⁹.

Por otro lado, en el campo de los tejidos finos o estampados y de ropa la competencia en Gran Bretaña, Francia y Alemania era muy fuerte. Sobre todo las indianas, la muselina, los artículos tipo *jacquard* y los artículos de seda que se usaban en tierra caliente para fabricar pañolones o blusas se encargaban fuera de Inglaterra en las fábricas de Lyon, de Mulhouse, Basel, Zürich, Glarus o Neuchâtel. La participación en el mercado en cuanto a ropa de confección proveniente de Francia disminuyó a partir de la década de los 80 en beneficio de productos alemanes. Puntualizó el Consul francés Louis-Charles Arthur Lanen:

²⁰⁷ Preußisches Handelsarchiv, Bd. II, 1879, Bericht über den Handel der Vereinigten Staaten von Columbien, mit Ausschluß des Freihafens von Panamá, für das Finanzjahr 1877/78, p. 517.

²⁰⁸ CD Colombia Cartagena, T192 (11), Carta del 5.9.1888.

²⁰⁹ Annual Series of Diplomatic and Consular Reports on Trade and Finance, No. 3114, Report on the Trade of Colombia (excepting the Panama District) for the Year 1903, p. 4.

Nous avons eu occasion de remarquer plusieurs fois, dans l'article français que les tailles ne concordent pas avec les numéros qu'elles portent, ou que les manches ne sont pas en rapport avec la taille, ou bien encore une disproportion très grande entre la poitrine et le dos, etc. Tous ces inconvénients doivent être corrigés et si nous voulons lutter avec la concurrence allemande, nous avons besoin d'offrir une coupe élégante et une fabrication soignée et jointe à un prix qui puisse rivaliser avec la concurrence étrangère²¹⁰.

En cuanto a *merinos* y casimires así como mantillas que se usaban en tierra fría, Francia estuvo a la cabeza a lo largo del siglo. Los productos ingleses y alemanes solamente se vendieron cuando fueron producidos para gente con poco dinero. Los chalés de lana provenían de casas de Sajonia, ya que sus productos se adoptaron mejor que los ingleses a las costumbres y los gustos colombianos²¹¹.

El volumen del comercio de importación en la segunda mitad del siglo XIX, igual que el de exportación, no se puede calcular exactamente mediante las estadísticas oficiales. La deficiencia de estos datos se debe principalmente al contrabando. El reducido número de barreras aduaneras en Colombia, la escasa formación del funcionariado, su baja retribución y las frecuentes manipulaciones en las tasas arancelarias, condujeron a que las importaciones clandestinas tuvieran prácticamente el mismo volumen que las importaciones oficiales²¹².

Aunque es imposible dar cifras absolutas, sí se puede describir la evolución del comercio de importación a partir de 1850²¹³:

Una primera fase comenzó en los años 1850 y abarcó hasta el año 1882. En este espacio de tiempo, pudo ser superado el característico estancamiento del comercio de la primera mitad del siglo XIX. Este fenómeno estuvo relacionado con el aumento de divisas procedentes del tabaco y posteriormente de la chinchona. Con este dinero pudieron ser pagadas las importaciones. Hasta 1872/1873 pudo asegurarse una tendencia de crecimiento en el comercio de importación. Posteriormente se produjo una caída en el negocio de la importación en las zonas más pobladas de Colombia Central, por el descenso de esos beneficios provenientes de la venta de tabaco. Sin embargo, las zonas costeras quedaron orientadas al consumo de productos extranjeros; en gran parte de Santander y en las zonas altas del Cauca pudo mantenerse sin disminución la demanda de bienes

²¹⁰ Moniteur Officiel du Commerce 1884, États-Unis de Colombie, p. 10.

²¹¹ Annual Series of Diplomatic and Consular Reports on Trade and Finance, No. 2747, Spencer S. Dickson: Report on the Condition and Trade of the Republic of Colombia (excepting the Panama District) for the Year 1901, pp. 5 y s.; No. 3114, p. 5.

²¹² Thomas Fischer: Die verlorenen Dekaden. "Entwicklung nach außen" und ausländische Geschäfte in Kolumbien 1870-1914. Frankfurt a. M. 1997, pp. 194-197.

²¹³ En cuanto a lo siguiente véase también José Antonio Ocampo: Colombia y la Economía mundial 1830-1920. Bogotá 1984, pp. 143-145; véase además Fischer: Die verlorenen Dekaden, pp. 197-204.

de consumo gracias a la bonanza de chinchona hasta 1881/82.

Los numerosos artesanos del país lograron pocos adelantos en calidad y reducción de precios, mientras que los bienes importados –en especial los textiles– se abarataron aún más; de ahí que fueran importados más productos en los años 70 que en los 60, a pesar de las incipientes dificultades en el sector del tabaco y del añil²¹⁴.

Si bien en esta fase todavía los productos textiles predominaban en las importaciones, se podía constatar una diferenciación de los productos importados. Esto se podía observar muy claramente en los pedidos que hicieron los comerciantes de Medellín a las casas Kissing & Möllmann de Iserlohn y Pector et Ducout en París en 1880:

Una segunda fase comenzó en 1883 y duró hasta 1898. Ésta se inició con un dramático descenso de las importaciones provocado por la disminución del poder adquisitivo de todos los grupos dedicados al sector de exportación. Se debió a la caída de la exportación de la chinchona y del añil porque, a excepción de los metales preciosos, que Colombia no disponía de otros productos de exportación que aportasen divisas. El poder adquisitivo se empeoró nuevamente con la guerra civil de 1884/1885. Sólo a finales de los años 80 se recuperó el comercio de importación. El crecimiento de las exportaciones de café en Santander y en Cundinamarca, y por otra parte, las inversiones mineras extranjeras (especialmente en el norte del Tolima) jugaron aquí un papel decisivo.

A finales del siglo XIX –tanto por la crisis económica como por el comienzo de la Guerra de los Mil Días– hubo un descenso grave en las importaciones. Colombia entró en una recesión que duró hasta 1910 (tercera fase). La política monetaria del gobierno nacional, basada en el aumento de la emisión de billetes, tuvo graves consecuencias para el comercio de importación. Ello provocó una inflación que hizo prácticamente inaccesible la adquisición de productos de importación para el consumidor, que tenía que pagar el valor de los productos extranjeros en oro. También se presentaron problemas en los negocios de importación –la mitad de los cuales estaban en manos extranjeras– por las vicisitudes en el cambio del curso de la moneda que dificultaban enormemente el cálculo, y por la falta de productos de exportación para el pago de las mercancías solicitadas²¹⁵.

²¹⁴ Ocampo: Colombia, pp. 146 y s.

²¹⁵ Véase el informe sin fecha de un autor desconocido del consulado general británico en Bogotá: "A merchant would sell a large quantity of goods on a Monday. Bills in the market on that day standing at 2,000 %, he would to guard himself, liquidate at 2,300 %. On the Saturday following he wishes to convert his gains of a week into gold and finds that to buy drafts he has to pay at the rate of 2,700 %. The result is that the transaction has been a loss instead of a gain. Matters have come to such a pass that merchants are beginning to refuse to sell except to such as are able and willing to pay them in gold." (Public Record Office/Foreign Office, London-Kew (PRO/FO) 135/258).

Tabla 10: Pedidos para Kissing & Möllmann y Pector & Ducout en 1880

Productos para higiene personal, belleza y joyas	Bisutería, perfumería, espejitos, trenzas, peines, peinees circulares, navajas de afeitarse, agua de olor, mechales amarillas, hebillas, portamonedas, argollas, oleográficos, anillos de estaño, anillos de hierro, medicinas, jabones, medallones, tirabuzones, cadenas de latón, tiraderas de cristal, guardapelos, relojes
Artículos de decoración	Palmatorias, naipes, cubiertos, aritos de cobre, figuritas de cera, vasos & copas, objetos de porcelana, muñecas vestidas, muñecos de porcelana, género para cortinas, damasco para muebles, floreros, abalorios, yesqueros, cristalería, alambres de latón, marcos de retrato, candelabros, azafates, tazas de latón, piedras de chispa
Textiles y artículos de mercería	fajas, cuellos para señora, botones de nácar (tipo francés), botones de seda, botones de Praga, botonaderas de cupalo, pañolones, camisas, calzados, sobremesas, sacos de drill, medias, sudaderas, corbatas, ropa de lana, guantes, ruanas de algodón y doblefaz, sobretodos, adornos para sayas, cintas, chinelas, hules, mancornas, levitas, tapetes de hule, agujas, agujas saqueras, tijeras para sastre, alfileres, dedales, pañales, puntillas de París
Instrumentos de música	Pianos, libros de nota, acordeones, cajitas de música
Objetos religiosos	caminas de Santos, cruces de cobre, camándulas, rosarios
Artículos domésticos y útiles	Candelas de estearina, velas de cera, candeleros de bronce plateados, útiles de hierro colado, cerraduras, pistolas, revólveres, chimeneas para escopeta, cananas, cuchillos, tijeras para jardinero, todo tipo de ferretería, navajas, navajitas, sortijas de caucho, peines para caballo, lápices, libritos, plumas de acero, portaplumas, anteojos (tipo Núremberg), juguetes, cerraduras, pintura, estoperoles, azuelas, fósforos, cucharas de hierro, cucharas de estaño, boquillas, cepillos, bruzas, galones, martillos, pasadores, abrazaderas, clavos romanos, encerados.

Fuente: Westfälisches Wirtschaftsarchiv, Dortmund, F63 Nr. 307 Beschreibung kolumbianischer und ekuadorianischer Handelshäuser, pp. 92-138.

De esta crisis el comercio de importación pudo recuperarse muy lentamente. Así,

a principios de 1909, Francis Stronge, Ministro Plenipotenciario y *Chargé d'Affaires* británico en Bogotá, se quejaba de que el poder adquisitivo de la población era claramente inferior al de los años del *boom* del café, a mediados de los años 90²¹⁶. A esta dificultad se sumó el hecho de que los gobiernos colombianos, para fomentar el proceso de sustitución de importaciones iniciado por los empresarios locales, entre 1903 y 1906, incrementaron en varias ocasiones los aranceles de importación²¹⁷. Estas medidas se aplicaron al trigo, el azúcar y los textiles, que podían ser producidos por la economía propia del país. Empresas europeas que exportaban a Colombia se opusieron sin éxito²¹⁸. Los bienes imprescindibles como abonos, sustancias químicas y maquinaria, siguieron teniendo unos impuestos bajos en interés del país. Esta política arancelaria no consiguió llegar a ser un instrumento eficaz para el desarrollo económico nacional, ya que cuanto más aumentaron las tasas, más se activó el contrabando de importación.

¿Quiénes eran los compradores de productos extranjeros? Uno de los principales consumidores de las mercancías de importación fue la población costera, por su relativa cercanía a Europa y a EE.UU. Los bienes del extranjero también eran consumidos en aglomeraciones urbanas del interior²¹⁹, pero su importancia en la literatura ha sido sobrevalorada ya que, durante todo el siglo XIX y principios del siguiente, Colombia tuvo un carácter fuertemente rural. Así, en los sectores orientados a la exportación que se encontraban en las regiones rurales, como en los respectivos centros de comercialización, el número de consumidores aumentó

²¹⁶ Stronge se refirió a una entrevista con un banquero de Bogotá que comentaba que los depósitos en su instituto bancario se habían reducido durante la guerra a un 50 %. (PRO/FO 135/330, General Report on Colombia for the Year 1908, Stronge a Grey, Bogotá, 1/1/1908). Sin embargo, también en el comercio regional hubo diferencias significativas. El departamento de Antioquia se recuperó rápidamente a pesar de la crisis bancaria de 1904. En Medellín, a partir de 1905, se consiguieron fácilmente créditos a largo plazo. (Deutsches Handels-Archiv, Bd. II, 1908, Medellín (Columbia) [sic]. Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1907, p. 434).

²¹⁷ PRO/FO 135/300, Ministro Plenipotenciario (MP) y *Chargé d'Affaires* (CA) Spencer S. Dickson a Edwin Grey, Bogotá, 16.2.1906; PRO/FO 135/322, Stronge a Grey, Bogotá, 13.3.1908.

²¹⁸ Véase la petición de exportadores alemanes del 20 de marzo 1905. (Zentrales Staatsarchiv, Potsdam (ZStAP) AA HA, Die Handels- und Schifffahrtsverhältnisse mit der Republik Kolumbien, Bd. 22).

²¹⁹ En cuanto a las costumbres urbanas de consumo en Colombia Central véase Patricia Londoño: La vida diaria: usos y costumbres. En: Jorge Orlando Melo (ed.): Historia de Antioquia. Bogotá 1988, pp. 322-324; Thomas Fischer: Lebensstile und "Distinktionen" in der städtischen Gesellschaft Bogotás des 19. Jahrhunderts. Zum Nutzen von Reiseberichten für die Sozialgeschichte Lateinamerikas. En: Walther L. Bernecker/ Gertrud Krömer (eds.): Die Wiederentdeckung Lateinamerikas. Die Erfahrung des Subkontinenten in Reiseberichten des 19. Jahrhunderts. Frankfurt a. M. 1997, pp. 191-238; Patricia Lara Betancourt: La sala doméstica en Santa Fé de Bogotá, siglo XIX. El decorado de la sala romántica: gusto europeo y esnobismo. En: Anuario Colombiano Historia Social y de la Cultura, Vol. 25, 1998, pp. 109-134.

aún más que en las zonas urbanas. Además, debe destacarse que no solamente la clase alta formaba parte de este grupo de consumidores, sino también operarios de sectores dedicados a la exportación, así como agricultores medianos²²⁰. Los jornaleros y peones en las haciendas, obreros y empleados de minas, cosechadores de chinchona y de caucho, eran remunerados en parte con productos del extranjero. A pesar de que Jorge Orlando Melo y Marco Palacios parten de la base de que los trabajadores agrícolas, debido a su falta de poder adquisitivo, podían activar sólo insignificadamente el conjunto total del consumo²²¹. se defiende aquí una opinión similar a la de William McGreevey: el consumo masivo de aguardiente, guarapo, chicha, tabaco, sal, cereales, ropa o tejido, calzado, machetes, recipientes de barro e incluso de porcelana en la población rural era considerable, y estimuló tanto la producción nacional como las importaciones del extranjero²²². Los tenedores tenían interés en que los trabajadores aparecieran en sus libros de deudas²²³.

En conclusión, el comercio de importación en la segunda mitad del siglo XIX y hasta 1910 alcanzó un volumen mucho mayor del supuesto hasta ahora en la literatura²²⁴. McGreevey y Klaus-Peter Schütt proporcionan para ello una explicación (no demostrada empíricamente). Parten de que la estructura de la demanda en Colombia variaba con mucha mayor rapidez que la situación productiva²²⁵. Una declaración del Chargé d'Affaires inglés en Bogotá, Robert Bunch, apoya esta tesis. El británico constató en 1871 que en el transcurso de 15

²²⁰ Paralelamente al desarrollado potencial de consumidores de la Costa Atlántica y de las regiones interiores dedicadas a la exportación, existían todavía extensos territorios no integrados, como la zona del Cauca, el sur del Tolima, así como gran parte de los Llanos Orientales y de la cuenca del Amazonas, cuya población se componía en su mayoría de indios, mestizos o negros. Los productos del extranjero en estas regiones eran consumidos sobre todo por parte de la clase social baja. Las parcelas de la mayoría de la población, así como las tierras comunales destinadas al abastecimiento colectivo, bastaban en general para cubrir las necesidades con alimentos como yuca, plátano, frijol, maíz, arroz y azúcar, así como pescado y carne. Por consiguiente, la población de estas regiones no se sentía obligada a vender su mano de obra en el mercado para ser vinculados más fuertemente a la economía de consumo.

²²¹ Melo sospecha que los trabajadores recibieron durante las bonanzas sueldos comparablemente altos. Sin embargo, esto no les sirvió de mucho porque paralelamente los costos de alimentación aumentaron. Por consiguiente, según Melo, la renta, resultando de las bonanzas, habría sido consumada únicamente por los latifundistas tradicionales que importaban productos de lujo. (Jorge Orlando Melo: La evolución económica de Colombia, 1830-1900. En: Nueva Historia de Colombia. T. II. Bogotá 1989, pp. 77 y s.). Véase también Marco Palacios: El café en Colombia, 1850-1970. Una historia económica, social y política. México 1983, pp. 216-234.

²²² William McGreevey: An Economic History of Colombia. 1845-1930. Cambridge 1971, p. 196.

²²³ Alfred Hettner: Reisen in den Columbianischen Anden. Leipzig 1888, p. 207.

²²⁴ Por esto también la balanza comercial tuvo que ser más negativa de lo que se había supuesto durante largo tiempo en las investigaciones.

²²⁵ McGreevey: An Economic History, p. 98.

años el coste de la vida en la capital colombiana había aumentado en un 50 %, lo que él atribuía al estilo de vida (más gastos para mobiliario e indumentaria)²²⁶. A su vez el país sufrió diversas crisis políticas y económicas, lo que hacía parecer improbable el aumento continuo de los ingresos de la mayoría de la población. Sin embargo, una gran parte de colombianos y colombianas prefirieron vivir por encima de sus posibilidades en lugar de acomodarse a las restricciones de la vida cotidiana.

A mitades del siglo XIX también se podía observar un auge en las exportaciones de productos colombianos hacia Europa y EE.UU. Este desarrollo se debió no solamente a la implementación del libre comercio en Gran Bretaña y otros países y a la mayor demanda en el mercado mundial, sino también a las reformas liberales que facilitaron la producción a mayor escala²²⁷. Sin embargo, cabe señalar que la composición de las exportaciones fue variable, es decir, pocos productos se exportaron en un volumen significativo durante un tiempo prolongado. Uno de ellos fue el oro (que ya había sido exportado en gran cantidad durante la fase colonial). De esto se beneficiaron Antioquia, el centro de la producción de oro en Colombia, así como el norte del Tolima y la zona de Barbaços. Al contrario de lo que ocurrió en las zonas auríferas, en las regiones agrarias y selváticas, donde se produjeron y extrajeron tabaco, añil, chinchona, café y banano, se intercalaron fases de crecimiento explosivo con años de estancamiento o de paralización absoluta²²⁸. Ello tuvo como consecuencia un desarrollo de las regiones muy desigual, lo que contribuyó a desestabilizar el sistema político. Además, los altibajos en los precios del mercado mundial ocasionaron que estas regiones se beneficiaran poco de términos de intercambio favorables. De ahí que el mercado mundial resultara uno de los factores decisivos que estructuró las relaciones externas de Colombia. José Antonio Ocampo ha analizado en su estudio los altibajos de los precios para los productos primarios en el mercado mundial, demostrando que los empresarios de Colombia exportaron sus productos en temporadas de altos precios y se retiraron cuando éstos cayeron²²⁹.

²²⁶ PP Vol. LXI, 1872, Report by Consul-General Bunch, Bogotá, 24/10/1871, pp. 156 y s. Véase en cuanto al cambio del estilo de vida iniciado por el proceso del refinamiento de los gustos y la compra de todo tipo de mercancías importadas también Fischer: *Lebensstile*, y Lara Betancourt: *La sala*.

²²⁷ Hans-Joachim König: "Entwicklung nach außen". Voraussetzungen, Maßnahmen und Ergebnisse des Entwicklungskonzepts der Liberalen in Kolumbien in der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts. En: Inge Buisson/Manfred Mols (eds.): *Entwicklungsstrategien in Lateinamerika in Vergangenheit und Gegenwart*. Paderborn 1983, pp. 75-77; Fischer: *Die verlorenen Dekaden*, pp. 52-57; Safford/Palacios: *Colombia*, pp. 188-197.

²²⁸ Ocampo: *Colombia*, pp. 109-119. Compárese Fischer: *Die verlorenen Dekaden*, pp. 57-193.

²²⁹ Ocampo: *Colombia*, pp. 50-61.

Tabla 11: Cantidades exportadas, sin metales preciosos (toneladas)

	1854/5 - 57/8	1864/5 - 69/70	1870/1 - 74/5	1875/6 - 77/8	1878/9 - 80/1	1888 - 91	1898	1905 -10
Café	1.669.4	3.759.1	6.403.6	8.525.9	12.300.8	14.740.6	34.653.3	35.965.6
Tabaco	3.089.3	5.205.6	5.867.8	4.090.6	3.217.7	3.637.7	6.226.2	4.490.9
Chinchona	1.349.9	887.4	3.470.5	2.676.5	4.611.6	82.8	12.3	n.d.
Cueros	780.7	567.3	1.373.7	1.466.0	2.585.4	3.599.1	3.856.9	4.531.0
Algodón	95.9	1.255.0	920.1	708.4	383.8	757.7	577.0	146.4
Añil	–	23.3	114.2	14.7	6.2	2.1	–	–
Caucho	136.1	352.8	479.4	363.4	413.5	538.9	408.2	448.7
Tagua	61.6	908.0	2.035.3	3.298.7	5.194.4	6.269.2	5.944.7	6.636.3
Cacao	61.4	40.2	10.3	34.6	118.7	495.2	558.0	621.7
Sombreros	74.6	30.1	35.3	19.8	7.6	9.5	0.9	63.2
Bananos	–	–	–	–	–	240.4	5.767.9	53.811.7
Palo Brasil	3.884.9	1.460.1	843.3	257.3	758.4	236.2	20.0	n.d.
Palo Mora	4.534.9	3.233.9	3.497.5	988.0	2757.7	2.362.6	1.554.1	n.d.
Dividivi	1.217.9	2.076.0	2.845.2	2.880.4	1.709.8	3.150.8	3.355.5	4.085.5

Fuente: Ocampo: Colombia, p. 103.

Los ciclos de exportación se pueden describir de la siguiente manera: Según Ocampo, la economía agraria y la procedente de la selva, de rápida expansión a pesar del estancamiento de la producción de oro, consiguieron un incremento en los valores de exportación a partir de 1850. Se pudieron aumentar las exportaciones per cápita. La agricultura de exportación, que se basaba sobre todo en la producción de tabaco²³⁰, obtuvo entre 1858 y 1873 un enorme incremento, a pesar de que los precios no se estabilizaron del todo. La crisis económica mundial de 1873, que condujo a una contracción del mercado internacional, produjo en la mayoría de los Estados de la federación una recesión. La depresión se agravaría aún más con la caída del sector tabacalero, cuyos precios en el mercado mundial disminuyeron considerablemente. El final de la crisis se perfiló hacia 1877, cuando se produjo un crecimiento algo más estable, hasta 1882. Este *boom* fue atribuido a la gran demanda de chinchona, es decir el producto primario para extraer quina, en el mercado mundial. Cuando en 1882, a raíz de la oferta competitiva proveniente de Java, los precios de este producto se desmoronaron, Colombia dejó de exportarlo.

En los años siguientes se produjeron igualmente grandes variaciones en los montos conseguidos a través de las exportaciones. Sin embargo, a diferencia de la fase anterior, la tendencia del crecimiento per cápita desapareció. Desde 1883,

²³⁰ Durante la Guerra Civil en EE.UU. aumentó por poco tiempo la producción de algodón.

y hasta finales de esa década, la economía de exportación entró en una gran crisis, a raíz del hundimiento de la producción de chinchona, ya que no existía ningún otro producto agrícola que se pudiera exportar en grandes cantidades y con suficientes beneficios. En el Magdalena Medio y Bajo muchos hacendados se dedicaron a la cría de ganado, que se destinaba sobre todo al mercado interior, o sea a los núcleos poblados en tierra fría y templada. La cantidad de reses exportadas hacia Cuba aumentó tanto como las exportaciones de pieles, las que a veces se utilizaron incluso para empacar productos de exportación. Pero estas exportaciones nunca alcanzaron un nivel alto²³¹. En la primera mitad de la década de 1890 se produjo otra vez un auge, que se atribuyó sobre todo a los altos precios alcanzados por el café y el banano en el mercado mundial. También la exportación de oro se incrementó gracias al aumento de las inversiones extranjeras. Por consiguiente, el valor de los productos exportados en esa década casi se duplicó, según las estadísticas colombianas. El máximo resultado fue logrado en 1898. Desde entonces la tendencia de las exportaciones se marcaría por la economía del café. Otro cambio significativo se produjo entonces: con la preponderancia del café y del banano en la composición de los productos exportables, los EE.UU. se establecieron como principal lugar de destino, y en consecuencia, de creación de divisas.

En 1899 los precios descendientes del café precipitaron la economía colombiana a una profunda crisis que se agudizó con el inicio de la guerra de los Mil Días, la cual, debido a la disminución de la mano de obra y a la interrupción del transporte de mercancías, causó grandes problemas en la producción y en la exportación²³². Después de esa guerra la replantación de los cafetales se demoró por falta de capital, de (dicha) mano de obra y por los bajos precios en el mercado mundial. Sólo alrededor de 1906 la exportación estaba otra vez aproximadamente al nivel de 1890, aunque la verdadera recuperación de la economía colombiana se produciría después de 1910, cuando los precios de café

²³¹ Cabe destacar que a nivel regional la exportación de reses fomentó una agricultura muy dinámica. Tal fue el caso en el departamento de Bolívar. Eduardo Posada-Carbó: *El Caribe Colombiano. Una historia regional (1870-1950)*. Santafé de Bogotá 1998, pp. 179-224. En cuanto a la cría destinada al mercado interno, véase *ibid.*, pp. 161-167; *Annual Series of Diplomatic and Consular Reports on Trade and Finance*, No. 370, Bogotá, 13.4.1893, *Report on the Agricultural-Products of Tolima*, pp. 3-5.

²³² Ya en 1867, 1875, 1879, 1884-1885 y 1895 las recesiones en la economía de exportación habían estado acompañadas de conflictos interiores. Pero la guerra de los Mil Días fue la más sangrienta, con alrededor de 100 mil víctimas, la más larga y la más devastadora para la economía a corto y a largo plazo. Sobre la devastación que produjo la guerra de los Mil Días véase Charles Bergquist: *Café y conflicto en Colombia, 1886-1910. La guerra de los Mil Días: sus antecedentes y consecuencias*. Medellín 1981; Carlos Eduardo Jaramillo: *Los guerrilleros del novecientos*. Bogotá 1991. Sobre el punto de vista de las empresas extranjeras en Colombia y los representantes de las potencias mundiales Thomas Fischer: *De la guerra de los Mil Días a la pérdida de Panamá*. En: Gonzalo Sánchez G./Mario Aguilera P. (eds.): *Memoria de un país en guerra. Los Mil Días: 1899-1902*. Santafé de Bogotá 2001, pp. 75-104.

se incrementaron de nuevo y la confianza de los productores y de los comerciantes para prestar créditos se recuperó.

Las casas comerciales europeas establecidas en Colombia o en los mercados portuarios participaron en la comercialización de los productos provenientes de la tierra colombiana. Además, empresas de Alemania, Gran Bretaña, Francia y EE.UU. contribuyeron de forma modesta a través de inversiones directas o de créditos a la construcción de ferrocarriles o de carreteras y en la explotación minera. La ventaja comparativa de estas empresas consistía en el mayor acceso a los mercados internacionales de capital, tecnología y especialistas. Sin embargo, dado el trato preferente que les dieron las élites "nacionales", surgieron a menudo conflictos con rivales locales, los cuales se habían pasado por alto. En estos conflictos los oponentes al predominio extranjero adoptaron estrategias no legales o incluso violentas. Cuando las empresas extranjeras no lograron superar esta situación, la oportunidad de producir ganancias a largo plazo disminuyó considerablemente, como lo demuestra el comentario de un miembro de la legación inglesa en Bogotá en 1900:

It might be expected that the investment in a country so richly endowed by nature as Colombia would meet with a profitable return, but it must be confessed that such expectations have been too often doomed to disappointment. The history of British enterprise in Colombia in general, and especially in connection with railway construction, is a record of brilliant promise which has rarely come to fruition, and it would in fact be difficult to signal out more than one or two among the many British enterprises in the country and affirm that they have proved striking success²³³.

En varios casos empresarios extranjeros en Colombia tuvieron malas experiencias tanto con las instituciones oficiales como con otros empresarios y partes de la población. Por falta de confianza varias empresas extranjeras se retiraron con el fin de evitar más pérdidas; otras, de "segunda clase", se quedaron en el país. Estas empresas no alcanzaron a ser los actores dinámicos para el desarrollo del país (como lo sugirieron los teóricos de la modernización y buena parte de las élites liberales), pero tampoco actuaron como los pulpos imperialistas percibidos por algunos teóricos de aquella época. Diciendo esto, se puede entender por qué en el extranjero Colombia fue considerada como "periferia de segunda clase" –tal como la ha tildado muy claramente José Antonio Ocampo.

²³³ PRO/FO 135/345, General Report on Colombia for the Year 1911, British Legation, Bogotá, Febrero 1912, [Autor desconocido]. Compárese también PRO/FO 135/251, Welby a Lord Lansdowne, Bogotá, 30.7.1900, [confidencial].

4. Reclamaciones, intervenciones y mediaciones internacionales

Muchos ejemplos demuestran cómo los representantes en Bogotá y los gobiernos extranjeros trataron de proteger los intereses económicos y en particular la propiedad de sus ciudadanos. Si bien los extranjeros tenían el derecho a recurrir a las autoridades colombianas apelando a las diferentes instancias del sistema jurídico-administrativo, sus reclamaciones con frecuencia no tenían éxito. En efecto, se escucharon muchas quejas sobre la incompetencia, la arbitrariedad, la parcialidad y la corrupción de las cortes y las autoridades. Por eso, en algunos casos, los representantes extranjeros trataban de negociar las reclamaciones a nivel bilateral. Por otra parte, los gobiernos en Bogotá, insistiendo en la doctrina del especialista argentino en derecho internacional, Carlos Calvo, trataron de evitar esto²³⁴. Para impedir presiones por parte de potencias mundiales, los gobiernos de Colombia aceptaron en varias ocasiones el arbitraje de representantes de un tercer país "neutral".

La complejidad de los conflictos de propiedad entre colombianos y extranjeros se evidencian de manera ejemplar los casos *Cerruti y Punchard, McTaggard, Lowther & Comp.* Ernesto Cerruti era un inmigrante exitoso del norte de Italia en el productivo Valle del Cauca, azotado por conflictos permanentes entre modernizadores liberales y grupos clericales y oligárquicos. Su vertiginoso ascenso de pobretón a importador y exportador exitoso en la década de 1870 se produjo en este contexto²³⁵. Este masón intransigente aprovechaba sus contactos personales con políticos y autoridades del partido radical. Con la transformación de la situación política interna en contra de los radicales a finales de la década de 1870 y, al mismo tiempo, con el empeoramiento de los precios de los dos productos de importación, la chinchona y el tabaco de Palmira en el mercado mundial, el imperio Cerruti se encontró en apuros. En las disputas políticas de 1884/85 la empresa fue liquidada por el gobierno del Estado de Cauca; el cargo rezaba conspiración con rebeldes radicales. Cerruti, quien encontró refugio en las casas de negocios alemanas, intentó llamar la atención de la diplomacia italiana sobre su caso. Alegaba que, en Cali, los extranjeros eran perseguidos por las autoridades²³⁶. El ministro de relaciones exteriores, Vicente Restrepo, no se

²³⁴ Calvo planteó la tesis de que los inmigrantes extranjeros tenían que subordinarse al derecho y las instituciones jurídicas del país donde vivían. Esto significaba que en el caso de conflicto no podían apelar al apoyo jurídico, diplomático o militar de potencias extranjeras para obtener los resultados deseados. Véase Francesco Tamburini: *La dottrina Calvo. Storia, diritto ed attualità.* En: *Africana. Rivista di Studi Extraeuropei* 2001, sobre todo pp. 159-162.

²³⁵ Sobre el ascenso de Cerruti, Alonso Valencia Llano: "¡Centu per centu, moderata ganancia!": Ernesto Cerruti, un comerciante italiano en el estado soberano del Cauca. In: *Boletín Cultural y Bibliográfico*, Vol. 25, No. 17, 1988, pp. 55-75; Fischer: *Die verlorenen Dekaden*, pp. 270-278.

²³⁶ Thomas Fischer: *El caso Cerruti. Eine Fallstudie zum Verhältnis von staatlicher Autorität und ausländischer Einflußnahme in Kolumbien im ausgehenden 19. Jahrhundert.* En: *Idem y Ute Guthunz (eds.): Lateinamerika zwischen Europa und den*

sometió al demarche emprendido en vista de ello por el encargado de negocios en Bogotá, Davide Segre. El Estado de Cauca tenía competencia para adelantar un proceso judicial. Por recomendación de Segre el gobierno italiano intervino a mediados del 1885²³⁷. Envió un barco de la flota del Pacífico, anclado frente a Buenaventura. Su capitán llevó arbitrariamente al italiano a bordo "per evitare ulteriori atti arbitrari", tal como telegrafió a Roma²³⁸. Restrepo calificó este ataque a la soberanía nacional como "desprecio viviente de los principios tutelares del Derecho de Gentes"²³⁹.

No obstante, la coalición independiente-conservadora del gobierno bajo la presidencia de Rafael Núñez (1884-1894) se vio confrontada a considerables demandas de indemnización. Se acordó un arbitraje del gobierno español. Gracias a los diplomáticos italianos enviados, éste no verificó si la presencia de soldados italianos en territorio colombiano había sido legal²⁴⁰, sino solamente si la expropiación de Cerruti había correspondido a las leyes internacionales. Este método de proceder desventajoso para Colombia sólo podía tener un resultado. El 26 de enero de 1888 fue publicado el informe firmado por el Ministro de Estado Segismundo Moret. En éste se afirmaba que Cerruti había sido neutral antes de la confiscación de sus propiedades²⁴¹. Una comisión de liquidación suprapartidista fracasó al poco tiempo. Tras largos e infructuosos intentos de resolver el problema de la indemnización por la vía diplomática, el gobierno italiano, en un acuerdo con negociadores colombianos en 1894, transfirió al presidente de EE.UU. Grover Cleveland (1893-1897)²⁴² la tarea de decidir sobre la cuestión de la indemnización. Al abogado de Colombia, Calderón Carlisle, esta función le exigía demasiado, mientras que Sercos Mallet-Prevost, representante de Cerruti, hacía lobby eficazmente. El laudo de Cleveland del 2 de marzo de 1897 representó una nueva derrota para el Estado colombiano. La indemnización de Cerruti fue fijada en un total en 60.000 libras esterlinas. Adicionalmente, al gobierno nacional se le responsabilizó de los daños de los socios de Cerruti en el exterior, a los cuales la firma debía mucho dinero. Este párrafo era inadmisibles en Bogotá. Constató Cleveland:

I further adjudge and decide that the Government of the Republic of

USA. Wechselwirkungen, Wahrnehmungen und Transformationsprozesse in Politik, Wirtschaft und Kultur. Frankfurt a. M. 1995, pp. 66 y s.

²³⁷ Las circunstancias exactas nunca fueron esclarecidas. Sin embargo, puede asumirse que el Ministerio de Relaciones Exteriores consideró el caso como una oportunidad de demostrar la fuerza nacional de Italia en el escenario internacional.

²³⁸ Camera di deputati. Documenti Diplomatici presentati alla camera dal Ministro degli Affari Esteri. (Di Robilant) nella tornata del 23 novembre 1886. Reclami di italiani in Colombia. Roma 1886, Buenaventura, 7.8.1885, pp. 29 y s.

²³⁹ Circular impresa del 25.8.1885.

²⁴⁰ Francesco Tamburini: La cuestión Cerruti y la crisis diplomática entre Colombia e Italia (1885-1991). En: Revista de Indias, Vol. 60, No. 220, 2000, pp. 712-715.

²⁴¹ Fischer: *El caso Cerruti*, pp. 71-74.

²⁴² Cleveland era ya presidente de EE.UU. en 1885-1889.

Colombia shall guarantee and protect signor Ernesto Cerruti against any and all liability on account of the debts of the said copartnership, and shall reimburse signor Cerruti to the extent that he may be compelled to pay such bona fide copartnership debts duly established against all proper defences which could and ought to have been made, and such guarantee and reimbursement shall include all necessary expenses for properly contesting such partnership debts.²⁴³

Para obtener el cumplimiento de las exigencias de los acreedores de Cerruti, cuyos intereses personales pasaban cada vez más a un segundo plano, la política italiana se decidió por la política de cañonero. El bloqueo del puerto de la ciudad histórica de Cartagena no significó, sin embargo, más que una demostración de poder, pues: primero, un bombardeo quedaba completamente descartado dado que Cartagena, por su ubicación, había sido escogida por los inversionistas norteamericanos como la puerta de entrada de las importaciones y las exportaciones. El cañoneo de la ciudad habría llevado inevitablemente a un conflicto con los EE.UU.²⁴⁴. Segundo, la destrucción de Cartagena no habría tenido ningún efecto directo sobre el gobierno de Bogotá, ubicado a cientos de kilómetros de distancia. El gobierno de William McKinley (1897-1901) se contentaba con indicar que la política de cañonero no podía justificarse con base en el laudo de Cleveland y exigía otros medios para solucionar las disputas entre los dos Estados²⁴⁵. El gobierno de Antonio Caro (1894-1898), que sólo podía hacerse una vaga idea de la situación real, aceptó finalmente el ultimátum para evitar una humillación aún mayor²⁴⁶. Varios años transcurrieron antes de llegar a un arreglo definitivo acerca de las reclamaciones privadas.

La búsqueda de un arreglo fue igualmente complicada en el llamado caso *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.* Por orden del gobierno del Departamento de Antioquia, el comerciante y publicista antioqueño Santiago Pérez Triana logró en el año 1891 contratar la empresa inglesa *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.* para terminar la línea entre Puerto Berrío y Medellín. Esta compañía tenía la reputación de ser muy experimentada, pues no solamente había construido ferrocarriles en Gran Bretaña sino también en Argentina, Perú y Brasil. Al gobierno de Antioquia le inspiró gran confianza el hecho de que la compañía británica se comprometiera a cubrir los costes, aproximadamente 1.750.000 Libras Esterlinas, a través de fondos privados o por

²⁴³ Award of the President of the United States under the Protocol concluded the eighteenth day of August in the year one thousand eight hundred and ninety-four between the Government of the Kingdom of Italy and the Government of the Republic of Colombia.

²⁴⁴ Tamburini presume que el gobierno italiano consideraba posible una acción relámpago en Colombia en razón al hecho de que las fuerzas militares del "Coloso del Norte" estaban implicadas en la guerra entre españoles y norteamericanos. Tamburini: La cuestión Cerruti, p. 720.

²⁴⁵ Ibid., p. 724.

²⁴⁶ Archivo del Ministerio para las Relaciones Exteriores de Colombia [AMRE], Reclamación Cerruti, Bogotá, 12. 8. 1898, [urgentísimo, reservado].

medio de un crédito²⁴⁷. Por su parte, el Departamento de Antioquia aseguró subvencionar el proyecto por un valor de 50.000 Libras Esterlinas anualmente. El pago de este dinero era garantizado por los fondos de la venta de licores del Departamento. El gobierno nacional prometió a su vez una contribución anual por un valor de 37.000 Libras Esterlinas en bonos de aranceles de importación. Este subsidio podría emplearlo la empresa extranjera para cancelar los intereses de los créditos, para recuperar futuros préstamos o para ejecutar trabajos pendientes.

Sin embargo la empresa inglesa había evaluado mal los costes reales de la obra a la cual se había comprometido. Por medio de Pérez Triana, su apoderado en Bogotá, propuso al Ministro de obras públicas cambios en los planes de construcción, cuya aprobación por el gobierno nacional se demoró. Se gastaron los primeros subsidios del Estado nacional y del Departamento de Antioquia sin haber empezado con los trabajos de construcción. Además, a la empresa inglesa le suponía problemas conseguir el préstamo prometido, ya que en esta época por causa de la *crisis Baring*, era muy difícil obtener capital para proyectos infraestructurales en América Latina²⁴⁸. Por tal motivo la empresa inglesa no podía o no quería conseguir los fondos requeridos.

El propietario de la concesión de construcción inglesa y el Departamento de Antioquia empezaron a acusarse por no haber cumplido con el contrato. Antes de que la empresa inglesa se dispusiera a entrar en negociaciones por la venta de sus derechos con otros interesados extranjeros, el Gobernador de Antioquia, apoyado por una declaración de la Asamblea de su Departamento, canceló todos los derechos de la firma extranjera y ordenó la continuación con los trabajos bajo su propia dirección. Con este fin, la Asamblea de Antioquia aprobó anualmente fondos por un valor de 120.000 Libras Esterlinas²⁴⁹.

A continuación Charles Tollant Spencer, ingeniero y director de los asuntos

²⁴⁷ Estaba previsto un préstamo por el valor de 1.550.600 Libras Esterlinas. Como se reveló más tarde, la empresa inglesa pagó a Pérez Triana y a otros comisionistas más de 50.000 Libras Esterlinas adicionales. (Tribunal International du Chemin de Fer d'Antioquia. Sentence du 27 Juillet (17 Octobre) 1899 en la cause de M. M. Punchart, McTaggart, Lowther & Co. et la République de Colombie concernant le Chemin de Fer d'Antioquia. Bern 1900, p. 8). Estos pagos de soborno, aún no siendo legales, eran usuales.

²⁴⁸ Con respecto a las fases del flujo de capital desde la *City of London* hacia América Latina véase Carlos Marichal: Historia de la deuda externa de América Latina. Madrid 1988, pp. 114-136. En cuanto a las circunstancias de la *crisis Baring* véase Henry S. Ferns: The Baring Crisis Revisited. En: Journal of Latin American Studies, Vol. 24, 1992, pp. 241-173.

²⁴⁹ PRO/FO 135/206, Carta de Charles Tollant Spencer al representante inglés, G. F. Burt Jenner, Medellín, 2 de noviembre de 1893. Aparte de esto, el Departamento de Antioquia consiguió un préstamo por valor de 100.000 Libras Esterlinas. Cedió al acreedor el derecho de transportar sal del mar sin gastos de transporte. (PRO/FO 135/236, Carta de Punchart, McTaggart, Lowther & Comp. al Under Secretary of State, Londres, 9.9.1898).

Punchard, McTaggart, Lowther & Comp. en Medellín, apeló al gobierno de Gran Bretaña y a la legación inglesa en Bogotá. Recurrió al apoyo logístico de los diplomáticos para pedir una recompensación exorbitante por las presuntas pérdidas²⁵⁰. Escribió al Ministro Plenipotenciario y Encargado de Negocios británico Burt G. F. Jenner en Bogotá: "Messrs. Punchard, McTaggart, Lowther & Co have the high reputation of never yet having undertaken any work without carrying it through to the end, and we are necessarily anxious to carry out our important contracts in this country."²⁵¹

Mientras que el gobierno de Antioquia y los Ministros de Justicia y de Obras Públicas en Bogotá buscaron la confrontación con la empresa inglesa, el Vicepresidente de Colombia, Miguel Antonio Caro, que en este momento era prácticamente el director del gobierno nacional, favoreció una solución pacífica. Caro aunque fue nacionalista y admirador de las políticas de orden público, estaba bien consciente de que el país dependía del mercado financiero de Londres para los proyectos de modernización de la infraestructura de transporte. Mientras tanto, en negociaciones secretas con Caro, Jenner insistió en la constitución de una "comisión mixta" bajo la autoridad del Ministro de Relaciones Exteriores²⁵². Para realizar este proyecto era necesario retirar al Ministro de Obras Públicas que hasta ahora había mantenido las relaciones con la empresa inglesa. Según el contrato, un tribunal compuesto de un representante de Colombia, de la empresa y de un tercer Estado "neutral", debía tomar una decisión. Cuando en mayo de 1895 el gobierno de Colombia finalmente aceptó, se nombraron los miembros de esta "comisión mixta". Los miembros eran el belga Luis Pierre Valcke (para *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.*), el antioqueño Pedro Bravo (para el Departamento de Antioquia) y el alemán Johannes Lührsen (Ministro Residente de Alemania). Pero ellos se reunieron muy pocas veces. Una de las razones fue que en la prensa colombiana Lührsen, que había sido nombrado como árbitro neutral, fue acusado de parcialidad. El Ministro Plenipotenciario de su Majestad Británica en Colombia y los abogados de la compañía inglesa empezaron a presionarle para que actuara a favor de ellos; el representante alemán se retiró después de ponerse en comunicación con el *Auswärtiges Amt* en Berlín en agosto de 1895. Otra vez las negociaciones se retrasaron, y la prensa colombiana siguió con sus acusaciones contra la empresa inglesa. En la revista financiera *The South American Journal*, el apoderado Luis Pierre Valcke lamentó: "We are menaced and insulted by a decidedly official press."²⁵³ Finalmente el subsecretario de Hacienda, Justiano Cañón, fue

²⁵⁰ En principio exigió 600.000 Libras Esterlinas. (PRO/FO 135/206, Spencer a Jenner, Medellín, 2.11.1893). El presupuesto nacional equivalía en 1893 a menos de 3 millones de Libras Esterlinas. (Bernardo Tovar Zambrano: La economía colombiana. En: Nueva Historia de Colombia, Vol. V, Bogotá 1986, p. 27).

²⁵¹ PRO/FO 135/206, Carta a Jenner, Medellín, 29.11.1893.

²⁵² Diario Oficial [DO], No. 9805, 14/15.8.1895; PRO/FO 55/373 Jenner al Foreign Office, Bogotá, 30.3.1894, folios 177-179v.

²⁵³ *The South American Journal*, 4.1.1896, p. 12.

autorizado por Caro para buscar un "arreglo amigable". Pero estos esfuerzos también se frustraron porque el apoderado inglés, Spencer, exigió una indemnización por el valor de 75.732,80 Libras Esterlinas basada en cuentas ficticias que no tenían ninguna "fuerza probatoria"²⁵⁴. Además, Jenner, por haber anunciado la imposición de reclamaciones máximas y por su temperamento autoritario, fue declarado por el gobierno de Colombia *persona non grata*. Lo mismo ocurrió en la prensa²⁵⁵.

En marzo de 1895, Caro y el Ministro de Relaciones Exteriores, José Abadía Méndez, rompieron definitivamente las relaciones con el diplomático inglés por "la dureza que caracterizaba la actitud y el tono del señor Jenner". José Marcelino Hurtado, el Enviado especial y Ministro Plenipotenciario de Colombia en Londres, fue autorizado para pedir al *Foreign Office* la retirada de su diplomático "por su intervención inoportuna, agresiva y [...] en contradicción con el procedimiento adoptado por su gobierno". Jenner había proferido "amenazas de procedimientos violentos de la parte del gobierno de S. M. si no se somete el Departamento de Antioquia a las pretensiones del apoderado Spencer"²⁵⁶. Jenner partió el 3 de junio de 1896 por orden del *Foreign Office*²⁵⁷. Sin embargo, antes de su despedida, a finales de 1895, el odiado sirviente de Su Majestad había logrado que un tercer Estado se encargara del juicio. El procedimiento debería negociarse entre el Ministro Plenipotenciario de Colombia en Londres y el *Foreign Office*²⁵⁸. Como se reveló más tarde, esto fue una buena jugada de los ingleses.

Después del examen de varias alternativas se escogió, por propuesta del *Foreign Office*, Suiza. Este pequeño país, con excepción de algunas casas comerciales, no tenía intereses en Colombia. Por esto, y por su fama de mantener una cultura de derecho adelantada, la propuesta del *Foreign Office* era aceptable para el gobierno de Colombia. También la posibilidad de procesar en el idioma francés fue acogida de forma optimista por el gobierno de Colombia.

Una vez aceptado por el gobierno de Suiza, el Consejo Nacional de Suiza tenía que nombrar tres árbitros²⁵⁹. Escogió a Emil Rott, vicepresidente de la Corte

²⁵⁴ Informe de Justiniano Cañón. En: DO, 20.10.1896, pp. 1031, 1039.

²⁵⁵ Véase por ejemplo dos artículos titulados "Reclamación inglesa". En: El orden, 21.9.1895 y 5.10.1895.

²⁵⁶ AMRE, Legación de Colombia en Londres 1891 a 1899. Ministro José Abadía Méndez a Conde Kimberly, Londres, 15.4.1895. [Copia]. El *Foreign Office* contestó que Jenner tenía sus instrucciones y no había actuado arbitrariamente.

²⁵⁷ Informe del Ministro de Relaciones Exteriores al Congreso de 1896, pp. XLII-XLIV.

²⁵⁸ PRO/FO 135/220 y AMRE, Legación de la Gran Bretaña en Colombia 1896 a 1897, Protocolo, Bogotá, 22.1.1896. Por *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.* firmaron los abogados Charles Tollant Spencer y Antonio José Restrepo. Julio Corredor (Subsecretario del Tesoro), J. Miguel Abadía Méndez (Ministro del Tesoro) y el especialista de derecho internacional Antonio José Uribe (representante de Antioquia) firmaron también el documento.

²⁵⁹ Convention between Great Britain and Colombia Referring to Arbitration Certain

Suprema de Suiza en Lausanne, Leo Weber, jefe del Departamento de Justicia y Policía Nacional, y Placid Weissenbach, antiguo presidente del Ferrocarril Central de Suiza. Rott obtuvo el cargo de presidente en la comisión²⁶⁰. Estos especialistas tanto en derecho comercial como en asuntos técnicos de ferrocarriles tenían que evaluar quién de los dos reclamantes había cometido infracción en el contrato.

Sin embargo, la esperanza por parte del gobierno colombiano de que los árbitros conservaran su estado neutral resultó ilusoria. Desde un principio el Ministro Plenipotenciario británico en Berna, F. S. John, quien correspondía regularmente con Rott, trató de influenciar la comisión arbitral²⁶¹. Aunque Gran Bretaña no formaba oficialmente parte en este litigio, la demanda de la casa *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.* fue presentada por el Ministro de Su Majestad en Berna el 15 de mayo de 1895. También había intentos de ejercer influencias en el juicio por parte de los abogados de la empresa inglesa²⁶². Además hubo intentos de presión a través de algunos periódicos del mundo financiero y comercial británico que exigieron una mano dura contra el Estado de Colombia siendo el caso *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.* una buena oportunidad para dar un ejemplo. América Latina debería reconocer que nadie podía violar sin castigo los intereses comerciales y financieros de los ingleses en el exterior²⁶³. A esto se añadió que en la prensa suiza se debatió abiertamente si un país tan pequeño y además dependiente de Gran Bretaña podía permitirse un fallo contra una compañía inglesa que gozaba de la protección del *Foreign Office* en Londres²⁶⁴.

Pasó lo que tenía que pasar. El arbitraje suizo sentenció en el año 1899. Condenó al Estado de Colombia a pagar una compensación por pérdidas de un valor de 40.000 Libras Esterlinas²⁶⁵. La suspensión de los trabajos –según los árbitros– había estado justificada, porque los políticos de Medellín no

Questions Connected with Antioquia Railway. London, 31.7.1896.

²⁶⁰ Schweizerisches Bundesarchiv, Protocolo del Consejo Federal de Suiza, 2.2.1897.

²⁶¹ PRO/FO 55/397, Varios documentos. No existen documentos en los cuales John amenace abiertamente con represalias contra Suiza en el caso de una sentencia desfavorable para la compañía inglesa. Pero tampoco se puede negar este tipo de presión puesto que tanto el gobierno suizo como los árbitros estaban en comunicación oral o telefónica con ellos.

²⁶² The Antioquia Railway Company Limited. En: The South American Journal, 4 de noviembre de 1899, p. 532.

²⁶³ The South American Journal, 21.3.1896, p. 327.

²⁶⁴ Hay que tener en cuenta que hasta la Primera Guerra Mundial, Gran Bretaña era de suma importancia para Suiza, tanto para su sector financiero como para la industria de exportación. (Alfred Nydegger: Die schweizerische Aussenwirtschaft im Wandel der Zeiten. En: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Vol. 100, 1964, p. 326.) También había miedos respecto a la pérdida de negocios de suizos en Colombia. (Le danger des arbitrages. En: La Gazette de Lausanne, 6.7.1899).

²⁶⁵ Tribunal International du Chemin de Fer d'Antioquia. La versión en español está impresa en el DO, No. 11462, 13.3.1901, pp. 189-292.

recordaron a la compañía inglesa oficialmente sus obligaciones. Según Rott, Weber y Weissenbach, el Departamento de Antioquia se hizo culpable de no pagar sus cuotas mensuales porque no había suficiente evidencia de la mala intención de la compañía extranjera.

Mientras que el veredicto del tribunal era claro a favor de la compañía inglesa, los comentarios de los jueces parecían ser más bien una acusación contra la capacidad empresarial de ésta. Si la comisión arbitraria no cuestionaba la *bona fides* de los ingleses, les reprochaba el haber actuado de aficionados cuando firmaron el contrato, pues no podían estar seguros de proporcionar los fondos prometidos²⁶⁶. Aparte de esto, los suizos indicaron que la compañía *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.*, al no empezar con la obra del ferrocarril, había perdido una buena ganancia sino que evitaron una pérdida a gran escala.

[...] il n'est point établi que les demandeurs aient jamais affirmé posséder eux-mêmes, dans leur patrimoine, les fonds nécessaires pour couvrir l'emprunt ou pour construire la ligne; les deux parties se rendaient parfaitement compte qu'il faudrait bien en venir à faire appel au crédit public pour réunir les fonds nécessaires à la construction. Le tout est donc de savoir si la maison Punchard, en s'attribuant assez de crédit pour émettre un emprunt de cette importance, était, oui ou non, de mauvaise foi. Et le tribunal conclut à sa bonne foi, tout en reconnaissant qu'elle a commis une grande imprudence, en prenant un pareil engagement²⁶⁷.

De este modo los árbitros dieron a entender que el retiro de la empresa inglesa era intencionado, después de haber descubierto graves errores en el cálculo del proyecto. Para dicha obra tan mal evaluada era imposible en los años 1890 conseguir capital por valor de más de 1,5 millones de libras esterlinas en la *City of London*. El gobierno de Antioquia prestó un gran servicio a la empresa inglesa cuando la echó del país. Por eso no era aceptable una indemnización más alta por presuntas pérdidas, como la había exigido la empresa. Weissenbaum, el especialista de ferrocarriles en la comisión, se había opuesto categóricamente a recompensar a *Punchard, McTaggart, Lowther & Comp.* por sus exigencias exageradas para servicios que nunca había prestado²⁶⁸. No obstante, los árbitros dieron la victoria a la compañía inglesa aunque no encontraron mucha evidencia. Por tal motivo, al lector de estos comentarios se le impone la conclusión de que los árbitros sentenciaron parcialmente a favor de la compañía inglesa. Si no se puede negar la intención imperialista de Gran Bretaña mostrando su potencial para limitar la soberanía de Colombia en el campo jurídico y económico, cabe preguntarse: ¿cuál sería el beneficio concreto de esta lección de *law enforcement* para el comercio inglés? – Cabe recordar que después del fallo no mejoraron las condiciones para la expansión económica de Gran Bretaña en Colombia. *His*

²⁶⁶ Tribunal International, pp. 13, 89 y 90.

²⁶⁷ *Ibid.*, pp. 105 y s.

²⁶⁸ PRO/FO 55/397, Boiceau a John, Lausanne, 28.2.1900, folio 291v.

Majesty's representantes habían defendido el monopolio jurídico para disciplinar al débil Estado de Colombia, pero carecían del poder efectivo de instrumentalizarlo como "colonia informal". Esto se debía a la falta de cooperación pacífica de los hombres de negocios extranjeros con las élites autóctonas.

Con todo, las dos disputas mencionadas y otras muestran cómo las potencias extranjeras trataron de defender los intereses económicos de sus ciudadanos en Colombia. A primera vista esta tarea no era muy difícil. No obstante, si bien las potencias extranjeras lograron humillar a los gobiernos de Bogotá y a las instituciones estatales que no tenían aliados fuertes en el sistema internacional ni en Europa ni en América, como regla general en estos pleitos no consiguieron resultados muy favorables para sus ciudadanos –ni a través de la diplomacia ni a través de acciones militares ni a través de sentencias por expertos "neutrales".

5. Panamá y la geopolítica estadounidense

Las potencias mundiales dieron gran prioridad a las facilidades y a la seguridad del tránsito por el Istmo de Panamá desde la Independencia de América Latina. Cuando Gran Bretaña empezó la conquista de la Costa de Mosquitos, el gobierno de Nueva Granada se vio alarmado tanto por el expansionismo inglés como por "haberse calificado por primera vez de nación independiente a tribus indígenas" en el territorio sobre el que reclamó la autoridad el gobierno en Bogotá²⁶⁹. La clase dirigente liberal de Colombia se negó a reconocer la existencia independiente del reino de Mosquitos tratando de asegurar su soberanía en el Istmo a través de un acuerdo bilateral con EE.UU.²⁷⁰ El gobierno colombiano se comprometió en el Tratado Mallarino-Bidlack ratificado en 1848 bajo el gobierno de Tomás Cipriano de Mosquera (1845-1849), a garantizar al gobierno de EE.UU. "el derecho de vía o tránsito a través del Istmo de Panamá"²⁷¹. Los EE.UU. por su lado consagraron el derecho a intervenir para mantener la seguridad a través del artículo 35 de dicho acuerdo. En este artículo se podía leer:

Para seguridad del goce tranquilo y constante de estas ventajas [privilegios en el Istmo], y en especial compensación de los favores adquiridos según los artículos 4º, 5º y 6º [que regularon los derechos de aduana] de este

²⁶⁹ Véase el Informe del Secretario de Relaciones Exteriores, Joaquín Acosta, al Congreso de 1845, citado en: Germán Cavellier (ed.): Documentos para la historia diplomática de Colombia. T. II 1830-1860. Bogotá 1981, p. 351.

²⁷⁰ Randall: Colombia, pp. 26-30; Helen Delpar: Colombia. Troubled Friendship. En: Thomas M. Leonhard (ed.): United States-Latin American Relations, 1850-1903. Establishing a Relationship. Tuscaloosa/London 1999, pp. 59 y s.

²⁷¹ Llamado según el Secretario de Relaciones Exteriores, Manuel María Mallarino, y el Chargé D'Affaires en Bogotá, Benjamin A. Bidlack. (Cavellier (ed.): Tratados internacionales I, p. 177). Para un análisis detallado véase Cavellier: Política internacional I, pp. 216-233.

Tratado, los Estados Unidos garantizan positiva y eficazmente a la Nueva Granada, por la presente estipulación, la perfecta neutralidad del Istmo, con la mira de que en ningún tiempo, existiendo este Tratado, sea interrumpido ni embarazado el libre tránsito de uno a otro mar; y, por consiguiente garantizan de la misma manera los derechos de soberanía y propiedad que la Nueva Granada tiene y posee sobre dicho territorio.²⁷²

El gobierno de EE.UU. fue considerado desde una perspectiva "realista" como el más interesado en el tránsito istmeño y, por tal, motivo como intervencionista y protector a la misma vez. En 1850 el gobierno de James Knox Polk (1845-1849) negoció con el *Foreign Office* el Tratado Clayton-Bulwer²⁷³. En él, Gran Bretaña y EE.UU. se comprometieron a respetar la neutralidad en el Istmo.

Los gobiernos de Washington siempre invocaban el artículo 35 del tratado Mallarino-Bildlack cuando veían amenazados sus intereses en el istmo. La primera vez fue en 1856 cuando se produjeron disturbios violentos en Panamá porque un ciudadano norteamericano se negaba a pagar un trozo de sandía²⁷⁴. 15 estadounidenses y dos panameños murieron en ellos. Manuel María Mallarino, proclamado presidente de facto (1854-1857), tras varios años de rebelión de los radicales, lamentó el hecho, que interpretó como conflicto de culturas. La inmigración indeseada de personas incultas del extranjero como fenómeno paralelo al *Goldrush* en California y a la construcción del ferrocarril sobre el istmo por (tres) inversionistas estadounidenses, fue crecientemente considerada por la población local como una provocación. El gobierno de EE.UU. rechazó esta afirmación y exigió el pago de una indemnización de 412.393,95 dólares. Desde entonces, los EE.UU. enviaron barcos de guerra en cada guerra civil bajo el pretexto de tener que proteger "su" ferrocarril. Para evitarle al Ministerio de Relaciones Exteriores costosas negociaciones sobre indemnizaciones, los EE.UU. eran invitados a intervenir por el gobierno mismo.

A partir de 1898, los políticos de Washington insistieron cada vez más en el "control" sobre el Istmo y en "sus" derechos para terminar la obra del Canal. De hecho, los gobiernos de William McKinley (1897-1901) y de Theodore Roosevelt (1901-1909) no dejaron de negociar con representantes de los gobiernos conservadores en Bogotá (Manuel Antonio Sanclemente, 1898-1900; José Manuel Marroquín, 1900-1904) durante toda la Guerra de los Mil Días que había estallado en octubre de 1899. Desde EE.UU. fueron proporcionando armas y legitimidad a los conservadores y finalmente, cuando violentas

²⁷² Cavelier (ed.): *Tratados internacionales I*, pp. 177 y s.

²⁷³ Llamado según el Secretario de Estado John M. Clayton y el Ministro Extraordinario británico William Henry Lytton Earle Bulwer.

²⁷⁴ Ver al respecto Mercedes Chen Daley: *The Watermelon Riot: Cultural Encounters in Panama City, April 15, 1856*. En: *HAHR*, Vol. 70, No. 1, 1990, pp. 85-108; Helen Delpar: *Colombia. Troubled Friendship*. En: Thomas M. Leonard (ed.): *United States-Latin American Relations, 1850-1903. Establishing a Relationship*. Tuscaloosa/London 1999, p. 67.

confrontaciones de los ejércitos se produjeron en el departamento istmeño, intervinieron y presionaron a liberales y conservadores para finalizar el conflicto.

No obstante, el Departamento de Estado en Washington no consiguió el contrato deseado. Los puntos en los que se produjeron opiniones divergentes en Bogotá y en Washington fueron la cuestión de la soberanía y de la compensación material. El 24 de enero de 1903 Tomás Herrán, el secretario de la delegación en Washington, diplomático de carrera educado en EE.UU., firmó el documento esperado con impaciencia por la administración Roosevelt. Debido a la transferencia de la concesión francesa a los EE.UU., éstos últimos se comprometieron a pagar a Colombia la suma global de 10 millones de dólares. Además, iba a recompensar durante 99 años al Estado colombiano con una renta anual de 250.000 dólares²⁷⁵. Pero este documento no contó con la aprobación pública colombiana. Los políticos más influyentes, el ministro de gobierno, Aristides Fernández, y Rafael Reyes, permitieron la discusión pública del asunto, manteniendo la ilusión de que el país tuviera otras alternativas, como incluso la del rechazo total o la de la posibilidad de mejorar los términos. En realidad, tal y como surgió el debate, la clase política se permitió un lujo que tuvo repercusiones monstruosas. En poco tiempo se sabía que el Congreso no ratificaría el traspaso de los derechos para terminar la construcción del Canal así como lo había previsto el Tratado Hay-Herrán²⁷⁶. Los dirigentes políticos del país siguieron en su mayoría temiendo la pérdida de soberanía. Pero el argumento crucial para modificar el tratado era que se exigiera una (re)compensación más alta de la que habían ofrecido los EE.UU.

Cuando este asunto estaba ya en debate en el Congreso colombiano, el Secretario de Estado, John Hay (1898-1905), consideró conveniente mandar un telegrama a Arthur M. Beaupré, el Secretario de la Legación. En esta carta anunció graves consecuencias si no se aprobaba el convenio tal como era:

Colombian Government apparently does not appreciate the gravity of the situation. [...] If Colombia should now reject the treaty or unduly delay its ratification, the friendly understanding between the two countries would be seriously compromised that action might be taken by Congress next winter which every friend of Colombia would regret²⁷⁷.

²⁷⁵ E. Tyler Parks: *Colombia and the United States, 1765-1934*. New York 1968, pp. 388-391, [re-edición]; Eduardo Lemaitre: 1903: Panamá se separa de Colombia. En: *Nueva Historia de Colombia*. T. I. Bogotá 1986, pp. 127-134; Germán Cavelier: *La política internacional de Colombia (1860-1903)*. T. II, pp. 293-300; Senate, 57th Congress, 2d Session, Message from the President of the US.

²⁷⁶ DUS T33 Roll 59, Beaupré a Hay, Bogotá, 30.3.1903; Beaupré a Hay, Bogotá, 15.4.1903.

²⁷⁷ DUS T33 Roll 59, Hay a Beaupré, Washington, 9.6.1903.

Este telegrama fue entregado por Beaupré a Luis Carlos Rico, el entonces Ministro de Relaciones Exteriores, que lo dejó pasar al Congreso²⁷⁸. Si bien tal ultimátum tenía la intención de que en Colombia se ratificase rápidamente el tratado Hay-Herrán, los senadores consideraron en su mayoría que esta vez no se dejarían extorsionar. Después de otro intento de presionar a Rico, en el que Beaupré negaba la opción de modificar algo en el tratado negociado²⁷⁹, el Senado desaprobó el convenio Hay-Herrán. Los diputados, bajo la influencia del dogmatismo de Caro, votaron en contra de la recomendación vicepresidencial por razones nacionalistas.

El ministro estadounidense en Bogotá tuvo cada vez más clara la impresión de que en Colombia la opinión pública era hostil a la actitud de los EE.UU. En este momento el gobierno de EE.UU. optó por la separación del departamento de Panamá, considerando que la forma más efectiva de ejercer el control en el Istmo era a través del reconocimiento inmediato del Estado de Panamá.

Con todo, cabe subrayar que el Istmo de Panamá era de suma importancia para los EE.UU. Cuando se habían agotado todas las opciones para negociar el "control" sobre el Istmo, el gobierno en Washington optó por la separación violenta de Panamá. La debilidad del Estado colombiano, debida a conflictos entre las élites y conflictos sociales, hizo muy difícil defender sus intereses hacia afuera. De hecho, en el caso de Panamá y otros tantos, los conflictos internos parecen más importantes que las intervenciones diplomáticas y militares o la dependencia de los mercados externos para explicar las dificultades que tenían las élites para implementar instituciones eficaces en el siglo XIX.

La separación de Panamá de Colombia tuvo grandes repercusiones para los ciudadanos colombianos en lo que quedó del territorio nacional colombiano. Lo quisieran o no, las élites, tuvieron que conformarse con el hecho de que los EE.UU. se habían establecido irreversiblemente como poder hegemónico sin enemigos en la región. Las protestas de las potencias europeas fueron muy débiles. Incluso los otros gobiernos latinoamericanos se sometieron a las nuevas reglas de juego cuando reconocieron el Estado del Panamá. Aunque manifestaciones de frustración contra las instalaciones estadounidenses fueron frecuentes durante un buen tiempo, los gobiernos de Colombia siguieron por razón de Estado una "política de acomodación con los EE.UU."²⁸⁰. Los intelectuales del país secundaron la *realpolitik* mediante la construcción de una nueva identidad nacional.

²⁷⁸ Un día después, Beaupré insistió, en una larga carta dirigida a Rico, que su gobierno ya no consentiría otros cambios: "The Government of Colombia initiated the negotiations and it cannot be conceived that it should now disclaim its own propositions, nor can my Government acquiesce in such a course." AMRE, Legación de los Estados Unidos en Colombia 1887 a 1903.

²⁷⁹ DUS T33 Roll 60, Beaupré a Rico, Bogotá, 5.8.1903.

²⁸⁰ Delpar: Colombia, p. 79.

Reflexiones finales

En este estudio hemos intentado demostrar cómo los países de Europa y de EE.UU. articularon y implementaron sus intereses en América Latina durante el siglo XIX. Hemos visto que las opiniones en los países europeos eran divididas acerca de la Independencia de México y de Colombia: por una parte estaban los que favorecieron el proceso de decolonización (lo que significaba la construcción de nuevos Estados), y por otra los que apoyaron el imperio de España en el continente de América. Cabe decir que los que optaron por la independencia normalmente también se pronunciaron por la liberalización de la economía. En cuanto al Estado se discutieron diferentes opciones aunque el modelo de República adoptado por las nuevas élites en ambos países prevaleció. Mientras el gobierno de Inglaterra se decidió a mitades de los años 20 a promocionar las relaciones formales con ambos países, Francia, la otra gran potencia europea, quedó reservada al principio. Eso complicó la negociación de Tratados de Amistad, Comercio y Navegación de las potencias pequeñas de Europa, interesadas en intensificar sus relaciones económicas con México y Colombia puesto que los políticos de Colombia descartaron limitar los tratados bilaterales a la esfera económica. En lo que concierne las relaciones de EE.UU. con México y Colombia hay que subrayar que tanto los EE.UU. como los países latinoamericanos estaban igualmente interesados en la formalización rápida de los contactos. Pero también pasaron varios años antes de que se firmasen los contratos. Esto se debió a la inseguridad en cuanto a las negociaciones de EE.UU. con España sobre Florida. Mientras en el caso de México los EE.UU. tenían tanto intereses económicos como políticos, en el caso de Colombia prevalecían los intereses políticos.

Con los primeros Tratados de Amistad, Comercio y Navegación aumentó la importación de productos extranjeros. A principios de la Independencia las importaciones consistían principalmente de productos textiles y, además, de otros productos terminados. Estos productos provenían principalmente de Gran Bretaña y también de otros países de Europa. México fue considerada como mercado estratégico por varias empresas europeas. De esta manera se estableció una verdadera competencia entre las regiones textiles para conquistar este mercado. En el caso de Colombia también podían observarse ciertas tendencias de competencia aunque fueran especialmente significativas a partir de los años 50. A mitades del siglo XIX las exportaciones promovidas por los liberales prendieron motores. Ambos países alcanzaron no solamente aumentar sus exportaciones sino también diversificar su surtimiento de productos agrarios y mineros. En la segunda mitad del siglo XIX la presencia de EE.UU. en el comercio exterior de América Latina se fortaleció. Además el gobierno de EE.UU. cada vez más quiso fortalecer sus vínculos con y su influencia en los países. Asimismo el siglo XX comenzó en Colombia con la separación de Panamá promovida por EE.UU. Dada la fuerte presencia extranjera en la producción dirigida a la exportación, se efectuaron varios conflictos causados

por confiscaciones de supuesta propiedad extranjera. Las reclamaciones por extranjeros consumieron mucho tiempo de los oficiales y diplomáticos de los gobiernos mexicanos y colombianos. Otros problemas se surgieron a raíz de créditos concedidos a a mbos países cuyos intereses tan sólo se pagaron con gran retraso.

