

LA HISTORIA DE LA QUINA DESDE UNA PERSPECTIVA REGIONAL. COLOMBIA, 1850-1882

**YESID SANDOVAL B.
CAMILO ECHANDIA C.**

"... y de allí surgió la fiebre, como fiebre del oro; la quina anaranjada, la quina roja, giraban en la mente de los cazadores de fortunas. Se inició la odisea, la anuencia, los bosques empezaron a ser violentados por los machetes sedientos de oro... la fiebre corría y la quina paradójicamente la escendía".

"Como todo lo que produce oro, el árbol de la quina se transformaba en árbol de la muerte; su amable sombra se convertía en escondrijo de la codicia. Los quineros llegaban a los pueblos después de cambiar por monedas el producto de sus exploraciones y el dinero se les iba de las manos como había llegado; y volvían a las quinianzas como luego habrían de volver a las caucherías y al pe trofeo".

Pedro Gómez Valderrama.
La Otra Raya del Tigre.

LOS AUGES REGIONALES

En Colombia se pueden observar tres grandes auges quineros de muy corta duración: 1849-1852, 1867-1873 y 1877-1882, que obedecen a la expansión de la demanda externa por el producto. (1).

Cada ciclo de auge en la exportación de Quina, asumido como el momento en que las exportaciones del país adquieren los niveles más altos, corresponde a la expansión y predominio de una zona diferente, que provee la mayor parte de la cantidad exportada; es decir se produce una rotación de las áreas ligadas al mercado externo. (2).

1. Los datos sobre exportaciones colombianas de quina se presentan en el Anexo No. 1 del presente trabajo.

2. Jiménez, Margarita y Sideri, Sandro. *Historia del Desarrollo Regional en Colombia*. Bogotá, CEREC - CIDER, 1984. P. 49.

La rotación es consecuencia de los primitivos y rudimentarios sistemas empleados en la explotación de los bosques. En esta industria quinera, industria típicamente extractiva, los bosques eran destrozados sin pensar en la posible necesidad de conservarlos y mucho menos de reponerlos, (3); esto implicaba un continuo desplazamiento de la frontera de explotación, cuando la zona inicial se agotaba, propiciando en varios sitios de Colombia movimientos especulativos cortos que llegaron a vivificar el comercio de las zonas sin lograr un desarrollo estable (4). Dicho proceso es el que a continuación examinamos.

La zona predominante en el primer auge quinero comprende dos áreas: Cundinamarca y la parte nor-oriental del actual departamento del Cauca (Véase Mapa 1). El segundo auge presenta al Tolima y al Territorio de San Martín como zona de mayor producción; mientras que la zona III corresponde a Santander y de menor importancia aparecen algunos sitios tolimenses.

Si bien cada auge está relacionado con una zona específica, éste no excluye producciones marginales o menos significativas de otros lugares, que en ese momento están iniciando o concluyendo su ciclo.

Zona I. Área de Cundinamarca.

A finales del siglo XVIII y primeros años del XIX la explotación de Quina se efectuó principalmente en el occidente de Cundinamarca, específicamente en las provincias del Tequendama y Fusagasugá, y "en todas las montañas que del lado de La Mesa se acercan al Magdalena". (5). En esta área "se ven descollar árboles de Quina que alcanzan alrededor de 36 metros de altura" (6); sin embargo éstas quinas pronto cayeron en un descrédito absoluto en los mercados externos por el abuso y falta de conocimiento de los empresarios (7), que frecuentemente eran inversionistas bogotanos.

3. Nieto Arteta, Luis Eduardo. *Economía y Cultura en la Historia de Colombia*. Bogotá, Tiempo Presente, 1975. P. 226.

4. Podrá notarse como en cada una de las zonas de auge, la variedad de quina explotada es diferente.

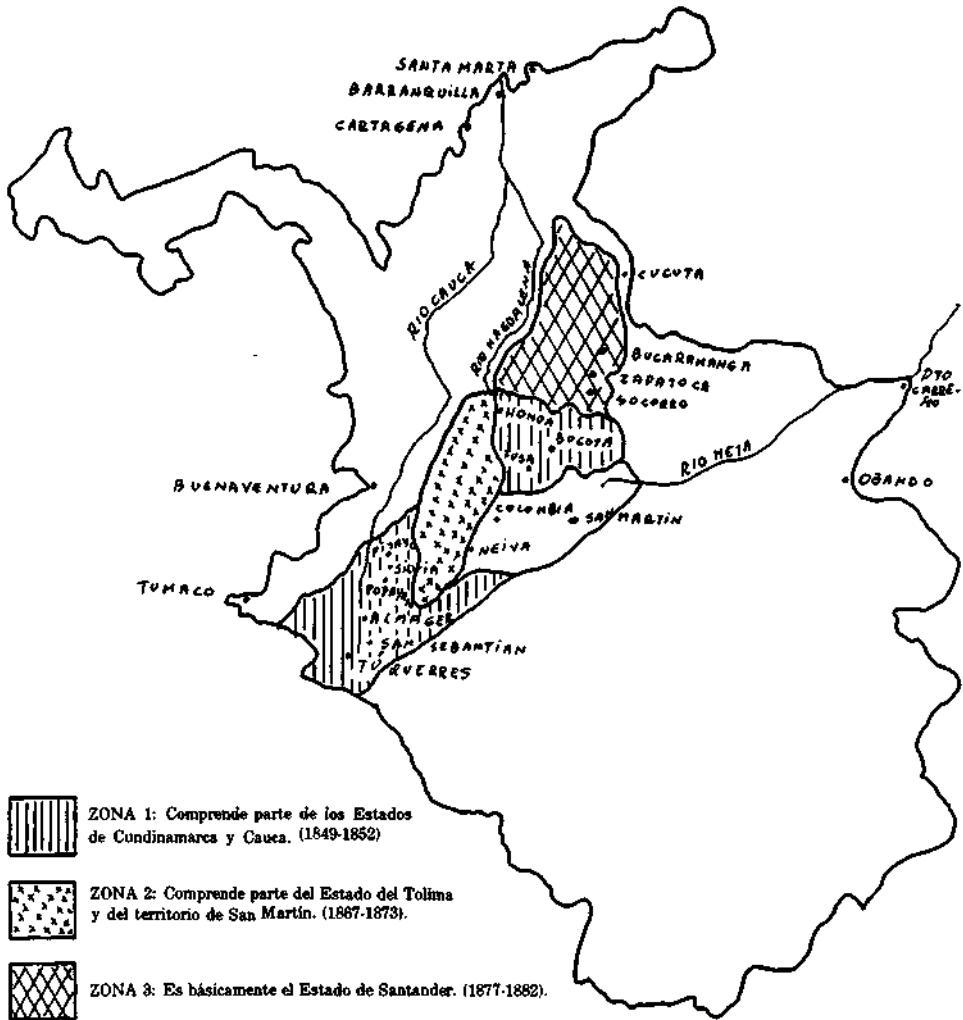
5. Vargas Reyes, Antonio. *Memoria de las quinas de Nueva Granada*. Bogotá, Imprenta El Día, 1850. P. 22.

6. Humboldt, Alejandro. "Descripción de la sabana de Bogotá". En: Pérez Arbeláez, Enrique. *Alejandro de Humboldt en Colombia*. Bogotá, Colcultura-Biblioteca Básica Colombiana, 1981. P. 170.

7. Pérez, Felipe. *Geografía física y política de los Estados Unidos de Colombia*. Tomo II. Bogotá, Imprenta de la Nación, 1863. P. 83. Saffray, Charles. *Viaje a Nueva Granada*. Bogotá, Impreso por el Ministerio de Educación Nacional, 1848. P. 273.

ZONAS QUINERAS COLOMBIANAS EN EL SIGLO XIX

LINA APROXIMACION



Dicho fracaso, a finales de la Independencia, hizo perder momentáneamente el interés por la actividad y las explotaciones continuaron de manera muy reducida hasta inicios de la década de los 50s cuando las quinas colombianas se consolidaron en los mercados europeos y estadounidenses, aprovechando la caída de la producción boliviana (8), que generó un incremento fuerte en los precios internacionales de la corteza.

8. Safford, Frank. *Abstract Commerce and Enterprise in Central Colombia 1821 -1870*. Tesis Doctoral, Universidad de Columbia, 1965 P. 272.

Como respuesta a los altos precios, la producción cundinamarquesa creció notablemente y la ola especulativa se propagó buscando las franjas quiníferas del área, tales como Subachoque, Pacho, Fusagasugá, "las cuales proporcionaban al comercio buenas y aún excelentes quinas. En Junín, Gacheta, Ubalá y Gachalá, poblaciones del Estado, es donde se halla la mejor zona y la más inmediata a la Capital, pues sólo dista de ella 22 leguas, las cuales se pueden recorrer por buenos caminos" (9).

Muchos empresarios bogotanos y algunos extranjeros, por aquel entonces se hicieron adjudicar tierras públicas que contenían árboles de Quina e iniciaron la extracción del producto. Entre ellos destacamos a Don Pastor Ospina, Mariano Tanco, Celestino Castro y Jorge Child (10). Este último vino a la Nueva Granada cuando la producción de Quina de Bolivia estaba decayendo y logró, con su casa comercializadora, monopolizar el comercio de quinas de la región; Miguel Samper en 1853, bajo el seudónimo XYZ, escribe un artículo en el Neogranadino donde denunciaba éste hecho y prevenía al gobierno sobre las funestas consecuencias que ello traería. Además Samper argumentaba la necesidad de la libre explotación de quina en Baldíos pues se oponía radicalmente al hecho de que unos pocos granadinos "se aprovechen de ciertos bienes que son de todos" (11).

Las quinas más cotizadas del área de Cundinamarca pertenecían a la variedad "Tuna Fina", las cuales figuraron significativamente en las estadísticas granadinas con "un producto anual que llegó a más de \$500.000" (12).

Las exportaciones de la corteza se efectuaron por el Río Magdalena, hasta los puertos del Atlántico y se mantuvieron no sólo en la bonanza de los años 50 sino en algunos años posteriores, al cabo de los cuales la producción empezó a decaer por el agotamiento de los bosques.

Zona I. Area del Cauca.

La región del Cauca cobraba, desde las primeras décadas del siglo pasado, una singular importancia. En efecto las quinas de Pitayó (13),

9. El Agricultor. Organó de la Sociedad de Agricultores de Colombia, Sac. Vol. 2. No. 9, Febrero de 1880.

10. El Agricultor. *Ibid.*

11. El Neogranadino. No. 288. Año VII, Trimestre II. Bogotá, 1853.

12. Pérez, Felipe. *Op Cit.* P. 83.

13. Pitayó, ubicada a 20 kilómetros de Popayán, fue la aldea indígena que les dio su nombre.

cuyo centro de acopio estaba en el pueblo de Silvia, eran las más conocidas en el mercado mundial antes de 1850.

Dichas quinas se empezaron a exportar y a ganar reputación en Europa aproximadamente a partir de 1820 (14). Una década después la arroba de quina pitayó, de buena calidad, se cotizaba a 3 y 4 francos mientras en 1845 lo hacía a 16 y 18 (15).

La producción del área en su mayoría salía por el puerto de Buenaventura. Sin embargo esta vía presentaba grandes dificultades de transporte que obstaculizaba el comercio regional, a tal punto que el mismo Saffray plantea la necesidad de una comunicación más fácil con el Pacífico, aprovechando el Patía. "Con ella llegarían más rápidamente y con menos gastos las mercancías de Europa y de los Estados Unidos y las quinas seguirían el mismo camino para la exportación" (16).

Es probable que una proporción menor de las quinas exportadas salieran por los puertos del Atlántico, buscando evitar los inconvenientes del camino Popayán-Buenaventura.

La variedad de quina pitayó era muy rica en Quinidina y lograba rendimientos de 2 a 3.75% de éste alcaloide; "sin embargo en ella era notoria la falta absoluta de la Quinina y Cinchonina" (17). El gobierno de la Nueva Granada; al saber que ésta quina era bastante eficaz para la curación de fiebres, obsequió al Papa Gregorio XVI con unas libras de ésta corteza y éste por el órgano del cardenal Tomás Bernetti, secretario de Estado de su Santidad, envió algunas libras al profesor José de Matthaeis, para el uso de las clínicas y hospitales de Roma (18). El mencionado profesor en unión a Folchi y Piretti, en un estudio para corroborar la eficacia de la Quina Pitayó, concluyeron que no contenía alguno de los alcaloides conocidos hasta ese instante, pero sí otro al que le dieron el nombre de Pitaina. Ellos estaban optimistas de que esta variedad se impusiera en el comercio, por su gran virtud febrífuga, y lograra una mayor reputación.

Pero mientras ésto acontecía, las quinas del distrito de Pitayó empezaban a escasear hacia 1845, debido al destructivo sistema de

14. Mollien, G. *Viaje a la República de Colombia en 1823*. Bogotá, Imprenta Nacional, 1944. PP. 288-289 y 389.

15. Saffray, Charles. *Op. Cit.* P. 269.

16. *Ibid.* P. 267

17. Matthaeis, José De. *Experimentos médicos y químicos hechos en Roma con la quina de Pitayó*. Bogotá, Imprenta de Nicomedes Lora, 1835. P. 3.

18. Vargas Reyes, Antonio. *Op. Cit.* P. 24.

explotación empleado. Generalmente la corteza de los árboles muy jóvenes (y los vastagos de los troncos viejos) se cortaban sin permitirles llegar a una madurez adecuada. Además el árbol era derribado para extraer la corteza de sus raíces, que "aunque no es de buen aspecto era suficientemente rica en alcaloides, como para que se vendiera en Europa más cara que la corteza del tallo y las ramas" (19). Como no se gestionó la reposición de los árboles, necesariamente la especie se extinguió.

La explotación la llevaban a cabo los "cascarilleros", frecuentemente indígenas del área, los cuales se internaban en lo profundo del bosque, entre la maleza y la humedad, en busca de la codiciada cascara.

Luego de acordar con el comerciante, el precio que recibiría por la corteza extrída y de pedir adelantada una pequeña suma, el cascarillero inicia su labor (20). Cuando encuentra una zona abundante de quina, construyen con su familia en ese punto chozas o cobertizos, no sólo para albergue sino también como depósito de las quinas que recogían. Junto a ésto improvisaban caminos que facilitarían el transporte del producto. "Dicho transporte se efectúa por medio de muías, pero lo más frecuente es que el indio reemplace al cuadrúpedo" (21).

Poco a poco tenían que penetrar cada vez más profundamente en la selva, lo que naturalmente aumentó los costos de extracción, ya que un hombre no puede cargar durante sus excursiones de explotación más de tres arrobas o sea 37 1/2 Kg. (22). El agotamiento de los recursos más fácilmente accesibles, consecuentemente elevaba el costo de la quina, a tal punto que dejaba de ser comercialmente rentable. (Recordemos que el precio local de compra estaba predeterminado).

Algunas veces los cascarilleros desmontaban una parte del bosque, prendían fuego y sobre las cenizas sembraban maíz, plátano, etc.; siembras que podían madurar antes que el indio terminara su trabajo pues la operación de cortar, secar y empacar las quinas requería de 5 a 6 meses mínimo (23).

19. Saffray, Charles. *Op. Cit.* pp. 270-271.

20. *Ibid.* pp. 269-270.

21. Carvajal, P. A. *Las plantas que curan y las plantas que matan*, México, Colección Medicina Popular, 1960. P. 152.

22. Hettner, Alfred. *La Cordillera de Bogotá. Resultado de Viajes y estudios, 1892*. Bogotá, Ediciones Banco de la República, 1966. P. 289.

23. Carvajal, P. A. *Op. Cit.* P. 152. La información siguiente sobre la labor del cascarillero corresponde a éste texto, y ella es aplicable al cascarillero boliviano y colombiano (en el cauca), pues la forma de explotación es la misma. Véase Cemadas, Carlos. *Las Quinas*. Tesis de Grado. Universidad Mayor de San Andrés. La Paz (Bolivia), Imprenta Artística, 1930. PP. 7-8. para el caso boliviano mientras Saffray, Charles. *Op. Cit.* PP. 269-270. hace lo propio para la región caucaría.

Cuando llega la época de corte, los cascarilleros marchan con su hacha, un cuchillo y provisiones, que renovarán al cabo de una semana, se adentran en la selva y comienzan su arduo trabajo. Aisladamente, por parejas, ubican la planta y empiezan por descortezar la base, a una profundidad de 40 a 60 centímetros, a fin de que no se pierda nada; luego derriban el árbol con su hacha, como pudiera hacerlo un leñador cualquiera en nuestros montes, extraen las cortezas del tronco através de incisiones longitudinales y transversales, en fragmentos regulares que suelen tener de 40 a 50 centímetros de largo por 10 a 12 de anchura. (Por su configuración han sido designadas con el nombre de Tablas). Las cortezas de las ramas y la raíz se desprenden mediante incisiones semejantes a las que se le practican al tronco.

La cantidad de corteza seca que puede dar un árbol regular, es decir de 70 a 90 centímetros de diámetro por 8 a 10 metros de altura, viene a ser en término medio de 8 a 9 arrobas.

Recogidas las cortezas se llevan al campamento para ponerlas al sol, después de haber sido apiladas por capas sucesivas dispuestas en sentido contrario, como ciertas piezas de madera en un almacén; las que provienen del tronco y tienen forma de tablas son de 3 a 4 metros de largo por 1 1/2 a 2 de ancho y para impedir que se retuerzan y se altere su figura, lo cual dificultaría posteriormente su embalaje, se coloca encima un gran peso, de piedras o maderas, el cual debe ser levantado diariamente un rato para que el aire y el sol penetren en los intersticios de las capas.

Una vez retirada la corteza de las ramas y raíz ella no se somete a presión alguna; la extienden en tierra donde se enrosca bien pronto por la acción del calor solar y adquiere la forma de pequeños tubos o cilindros parecidos a un barquillo. Los cascarilleros le dan el nombre de Canutos.

Cuando esta terminada la desecación se forman pequeños montes de peso igual, que se envuelven en una bayeta o saco de fique y son transportados al depósito o almacén donde se les añade otro envoltorio de piel de buey fresca. Se cose con tiras de cuero y este zurrón adquiere un peso de 5 a 6 arrobas. En esta forma se exportaban las cortezas a los diferentes países (24), terminando así el proceso.

El secado era indudablemente la operación más delicada: "si era excesivo podía alterar el contenido químico de la quina y si no era completo podía también producir un deterioro químico de la corteza

24. Carvajal, P. A. *Op. CU.* PP. 152-155.

durante el transporte" (25). De otra parte el secado se efectuaba al sol o artificialmente en hogueras, cuando la cantidad de quina recolectada no alcanzaba grandes cantidades, y en muchos casos no se adelantaba prudentemente incidiendo ello en el rendimiento tanto de los alcaloides de la cascara como en el rendimiento en dinero para el pequeño extractor.

Preocupado por éste problema, Nicolás Osorio, autor de la época, asimila las recomendaciones de José Triana y publica un texto en el cual, entre otras cosas, presenta elementos técnicos, referentes a la forma acertada de cortar, de secar la quina, etc. (26).

Pero cualquier llamado al mejoramiento de la calidad y al cuidado de los bosques fue estéril, pues los cascarilleros no estaban en condiciones de hacer una inversión que garantizara una técnica adecuada y además en plena selva, no podían preocuparse por la manera técnica de realizar su labor, sino mas bien por tratar de maximizar la cantidad de quina recolectada.

Pese a esos problemas las quinas caucanas jugaron un papel importantísimo en la bonanza quínera de inicios de la década de 1850. Para tal período no se conocen datos consistentes sobre producción y exportación regional, sin embargo cálculos posteriores sirven para forjar una idea de su magnitud. Felipe Pérez, por ejemplo, estimó el comercio de exportación anual de las quinas de pitayó en \$150.000 (27). En esta medida solamente la cantidad recolectada en los alrededores de este pueblo, representaba el 10% del valor total exportado por el Estado del Cauca, que era de \$1'500.000.

Desde inicios de 1860, época en que Pérez hace su estimativo, las quinas del área estaban virtualmente agotadas; no obstante hacia 1865, las exportaciones por Buenaventura (Puerto por donde salían las quinas de Pitayó) "representaba el 30% del valor y el 33% de la cantidad exportada por Colombia" (28).

La extracción de quinas en el Cauca se efectuaba principalmente en terrenos baldíos o en zonas de propiedad indígena. Su explotación

25. Ocampo, José Antonio. *Colombia y la Economía Mundial 1830-1910*. Bogotá, Fedesarrollo - Siglo Veintiuno Editores, 1984. P. 295.

26. Osorio, Nicolás. *Estudio sobre las quinas de los Estados Unidos de Colombia*. Bogotá, Imprenta de Echevarría Hermanos, 1874. PP. 33-34. La obra citada de Vargas Reyes también realiza observaciones del mismo tipo.

27. Pérez, Felipe. *Op. Cit.* p. 212.

28. Ocampo, José Antonio. *Op. Cit.* p. 291.

generó por algún tiempo una gran animación al comercio local y mucha prosperidad a pueblos como Silvia, que luego de ser un reducido caserío logró albergar a 3.800 habitantes en los momentos de auge (29). El efímero torbellino quintero "no dio lugar a nuevas fundaciones fijas directamente, aunque sí coadyuvó a la penetración de algunos territorios" (30).

A la par con las quinas de Pitayó se extraían otras menos importantes del género *Pitayensis* de Weddel, en los alrededores de Almaguer y de Túquerres, las cuales fueron exportadas por el puerto de Tumaco con destino al mercado estadounidense. Su calidad era baja, en términos de Quina contenida, comparable a la *Cinchona Cordifolia* que crecía hacia el norte hasta los 10° de latitud y que se conocía en el mercado como quinas de Cartagena (31).

Una vez agotadas las reservas quiníferas iniciales del Cauca, la frontera de explotación se trasladó hacia la parte oriental del Estado, al otro lado de la cordillera central, buscando las quinas que se hallaban en los distritos de Inzá y San Sebastián y en algunas áreas ubicadas cerca a las riberas de los ríos Ortegaza y Caquetá. (Esta amplia franja producía las quinas denominadas del Caquetá).

Zona II. Tolima y Territorio de San Martín.

En la década de los 60s el consumo mundial de *Cinchona* crecía y algunas de las mejores fuentes mundiales de suministro estaban extintas; por ejemplo la mejor *Cinchona* natural: la corteza roja del Ecuador se había prácticamente agotado (32). La coyuntura revive el comercio de quina colombiana y engendra un proceso de expansión de las exportaciones, que culmina en lo que hemos llamado el segundo auge quintero: 1867-1873.

El desplazamiento de la frontera de explotación de la Zona I, por cada uno de sus frentes: el Cundinamarqués y el Caucaño, permiten a la segunda zona aparecer como la mayor proveedora de quina para los mercados externos.

29. Pérez, Felipe. *Op. Cit.* P. 226. El distrito de Silvia en el censo de 1843 presenta una población de 2.904 habitantes, siendo el tercer distrito más importante en cuanto a población en todo el Cauca; mientras que en los censos de 1851 y 1870 se observa para el lugar una población de 3.728 y 6.043 habitantes, respectivamente.

30. Ospina, Vásquez, Luis. *Industria y Protección en Colombia, 1810-1930*. Medellín, FAES, 1979. P. 272.

31. Saffray, Charles. *Op. Cit.* PP. 269-271.

32. Safford, Frank. *Op. Cit.* P. 280.

Así gran parte de los territorios abarcados por los actuales departamentos del Huila y Tolima, son explotados intensamente en la década de los años 50s y Neiva se convierte en uno de los principales mercados de Cinchona en Colombia. Sin embargo esta importancia no es del todo duradera pues a finales de la década siguiente cae en un relativo estancamiento cuando los empresarios quineros que operaban anteriormente en el Huila y Cundinamarca prolongan sus actividades a una nueva área de explotación.

El parcial agotamiento de las reservas quiníferas de éstos sitios conlleva a que la frontera se desplace al área comprendida desde la Cordillera Oriental hasta el interior de los Llanos de San Martín.

En dicho territorio se encontraba la Cinchona Lancifolia, la cual Carlos Michelsen (33) clasificaba en dos variedades: La Cinchona Lancifolia menor (Conocida en la región como Quina Terciopelo Blanca) y la Cinchona Lancifolia mayor (o Tunita). Esa variedad era la que más corrientemente se daba en Colombia y presentaba "una calidad media entre la inferior del Ecuador y la superior de Bolivia" (34). Se empleaba frecuentemente para la obtención de Quinina y en el comercio se demandaba por su blandura, fácil elaboración y gran riqueza de alcaloides.

"La quina Lancifolia de San Martín tiene por término medio 2% de Quinina cristalizable y su precio en los mercados de Europa y los Estados Unidos varía según la Calidad y el Crédito de la marca desde 42 hasta 80 centavos de peso fuerte, moneda americana" (35).

También abundaba la Quina Amarilla, cuya corteza en un análisis químico que se efectuó en Europa (36), resultó pobre en Quinina y con abundante Cinchona. "El bajo precio a que esta Quina se obtiene, hace posible su explotación bien que produciendo muy pequeña utilidad al exportador y exponiéndolo a frecuentes pérdidas por las grandes fluctuaciones del precio del artículo en los mercados extranjeros, debidas quizás a la confabulación de las pocas causas sulfatizadoras que hay en el mercado" (37).

33. Michelsen, Carlos, Saenz, Nicolás. *Informe de los Exploradores del Territorio de San Martín*. Bogotá, Imprenta de Medardo Rivas, 1871. PP. III-IV del Suplemento.

34. De la Pedraja, Rene. *Los Llanos: Colonización y Economía*. Bogotá, Uniandes - CEDE. Documento 072, 1984. P. 58.

35. Restrepo, Emiliano. *Una excursión al Territorio de San Martín, en Diciembre de 1869*. Bogotá, Imprenta de Medardo Rivas, 1870. PP. 141-142.

36. Mettner, Alfred. *Op. Cit.* PP. 290-291.

37. Restrepo, Emiliano. *Op. Cit.* pp. 235-236.

Las exportaciones del área se dieron entre 1856 y 1880 (38), luego del agotamiento de las quinas huilenses, y su extracción se centró en la parte montañosa del Territorio de San Martín (39).

"El árbol que produce esta corteza se encuentra en abundancia en toda la falda oriental de la Cordillera, desde los nacimientos del Guaviare hasta los del Upía. Esta zona tiene en el territorio una extensión de más de 40 leguas de largo sobre 5 o 6 de ancho; en sus dos extremos al sur y al norte se explota la quina llamada de Colombia en cantidades considerables" (40).

Las quinas aparecen como la primera y más valiosa producción del área dentro de las explotaciones forestales que allí se realizaban (41), por encima del Caucho, las Maderas, La Zarzaparrilla, etc.

De otro lado fueron tres las grandes Compañías que explotaban la quina en el territorio de San Martín: Al sur, entre el Guayabero y el Ariari la Compañía de Colombia; en el centro, entre el Ariari y el Humadea, la Compañía de Sumapaz, y al norte, entre el Humadea y el Upía, la Compañía de San Martín.

Emiliano Restrepo afirmaba que estas tres Compañías ocupaban durante el tiempo de extracción (7 meses del año) de 1.500 a 2.000 trabajadores (42). Este dato aunque no pudo ser contrastado con una fuente distinta a la del citado autor, sí puede presentar una idea general de la importancia de las Compañías y de la producción del área, "medidas" a través del número de trabajadores empleados, que a propósito es bastante apreciable para la región y la época.

La más importante de las compañías enunciadas era la Compañía de Colombia (43), a la cual estaban ligados nombres de antioqueños como

38. Proyecto Holanda - Colombia. Bogotá, Mineducación y Planeación Nacional, 1979. P. 9.

39. Sin embargo el periodo no es continuo para San Martín, pues es solo hasta mediados de la década del 60 cuando la explotación comienza a arrojar cantidades significativas; mientras que desde comienzos de los 70s las quinas de esta área se estaban agotando aceleradamente por la intensa explotación a que fueron sometidas y su producción ya no era la misma que en años anteriores. (Michelsen, Carlos Saenz, Nicolás. *Op. Cit.* Suplemento P.V.). Con ello se deduce que la producción correspondiente a la segunda mitad de los 70s no es tan importante.

40. Restrepo, Emiliano. *Op. Cit.* pp. 324-327.

41. Diaz Escobar, Joaquín. *Bosquejo estadístico de la región oriental de Colombia.* Bogotá, Imprenta de Ignacio Borda, 1879. P. 16.

42. Restrepo, Emiliano. *Op. Cit.* pp. 324-327.

43. Medardo Rivas sostiene que esta Compañía era "la más grande empresa que se conoce en el País". (Rivas, Medardo. *Los trabajadores de Tierra Caliente.* Bogotá, Biblioteca Popular de Cultura Colombiana, 1946. p. 310.

Francisco Montoya y Nazario Lorenzana (44), reconocidos comerciantes que trasladaron sus recursos del tabaco a la extracción de quina; Francisco Antonio Uribe, José Antonio Mejía (Los dos antioqueños) y el tolimense Bernado Herrera también se integraban como socios importantes.

Esta compañía, fundada en el pueblo de Colombia (45), en 1863, había empezado extrayendo quinas en el Huila, para luego extender sus actividades hacia los llanos de San Martín.

Aquella expansión la realizó valiéndose de una gran cantidad de hectáreas de tierras baldías que logró hacerse adjudicar por el cumplimiento de un contrato celebrado con el gobierno nacional (46); dicho contrato comprometía a la Compañía a construir un camino que conectara el distrito de Colombia con el de San Juan de los Llanos en San Martín, a cambio de obtener tierras baldías en las riberas de los Ríos de Duda y Papamene y algunos terrenos al pie de la montaña.

Además de explotar los árboles de quina la Compañía de Colombia, sobre las vegas del río Papamene, se diversificó "con muy buenos resultados en Cultivos de plátano, caña de azúcar, cacao, café, algodón, yucas, ñame, tabena, diversos árboles frutales, tabaco y pastos artificiales" (47). la diversificación se realizaba para poder alimentar a los trabajadores y satisfacer las demandas de los pequeños mercados locales y de los viajeros. Por su parte la siembra de pastos artificiales, principalmente Para y Guinea, se realizó con la intención de cebar ganado que posteriormente era llevado a Bogotá (48). Esas prósperas empresas de ganadería fundadas (49), suministraron los cuerpos necesarios para el empaque de las quinas una vez recolectadas.

44. Safford, Frank. *Aspectos del Siglo XIX en Colombia*. Medellín, Ediciones Hombre Nuevo, 1977. PP. 81-82.

Rene de la Pedraja plantea en su texto antes citado, que las tres compañías mencionadas "eran de empresarios bogotanos y abarcaban múltiples actividades y diversos intereses" P. 59.

45. Este pueblo fue fundado por numerosos buscadores de quina, los cuales formaron una pequeña población que se denominó San Francisco. "En 1848 fue erigido en Distrito y se le dio el nombre de Colombia. Debido a la fundación en 1863, de una Compañía dedicada a la agricultura y ganadería en gran escala, el poblado inició un rápido progreso pero un incendio en 1893 destruyó por completo lo construido". (DICCIONARIO GEOGRÁFICO DE COLOMBIA, Tomo I, Bogotá, Instituto Agustín Codazzi - Banco de la República, P. 327). Con la caída de las quinas el inusitado dinamismo comercial del pueblo se apaga y le sigue un prolongado período de estancamiento.

46. Diario Oficial, Bogotá, No. 1919, Mayo de 1870. PP. 558-559. Aquí aparece el informe de cumplimiento del contrato por las partes.

47. Michelsen, Carlos y Saenz, Nicolás. *Op. Cit.* P. 18.

48. De la Pedraja, Rene. *Op. Cit.* P. 60.

49. Díaz Escobar, Joaquín, *Op. Cit.* P. 54.

Pronto algunos colonos atraídos también por la lucratividad de la actividad quinera, empezaron a tener conflictos con los empresarios mencionados (50). En un comienzo se empleaban en las compañías y luego intentaban explotar clandestinamente los bosques que a ellas pertenecían.

Esto lleva a la Compañía de Colombia a montar un sistema de vigilancia, en forma de patrullas con hombres armados, que protegieran sus propiedades. Sin embargo el mecanismo no fue suficiente y la Compañía acude al gobierno Nacional en busca de protección pues los colonos, y algunos empresarios, se tornaban en una amenaza para sus intereses. Parece que el conflicto, que iba a solucionarse por las armas directamente, pudo ser evitado mediante la intervención de las autoridades del territorio (51).

Además es preciso anotar que la explotación de quina también la adelantaron empresarios como José María Saravia Ferro, Hermógenes Duran y Plácido Serrano, y algunos otros que trabajaban individualmente (52).

En Cuando a las vías de salida de las quinas del área podemos decir lo siguiente, citando a Sevilla Casas: "La demanda de productos naturales, como las quinas entre 1860 y 1880, el Caucho entre 1890 y 1914 y las plumas de garza en el mismo período, convirtió temporalmente al sistema fluvial del Meta —Orinoco en un eje de primer orden para la economía del país... El auge exportador dio importancia transitoria a puertos fluviales como Orocué y Cravo" (53).

Claro está que algunas quinas, tal vez la mayoría, salían por el Río Magdalena, aprovechando el camino construido por la Compañía de Colombia.

Aún cuando el auge quintero en esta zona, que siendo estricto termina a mediados de los 70s, no propició el desarrollo de la misma, sí es importante en la medida en que sirvió de vehículo a un amplio proceso

50. Nieto Arteta, Luis Eduardo. *Op Cit.* P. 227. dice: "la explotación de los bosques en los cuales se encontraba el precioso febrífugo fue una de las condiciones históricas que proporcionaron el tránsito de la altiplanicie a la vertiente".

51. De la Pedraja, Rene. *Op. Cit.* P. 60.; También en Lorenzana y Monteya, Bernardo Herrera, Francisco A. Uribe y José Antonio Mejía al Secretario de lo Interior y relaciones exteriores. Tomo 100, Folio 767, Folio 769 Recto. Archivo Histórico Nacional de Colombia.

52. Restrepo, Emiliano. *Op. Cit.* PP. 141-142.

53. Sevilla Casas, Elias. *Regiones y Fronteras en el Oriente Colombiano.* Bogotá, Memoria del IV Congreso Nacional de Sociología, ICFES, 1983. P. 86.

de colonización y creó algunos poblados que presentaron cierto dinamismo.

"Algunos de los empresarios quineros y caucheros fundaron pueblos de soporte en el piedemonte, que tuvieron suerte desigual; unos como Descanse, Condagua y la Uribe fenecieron totalmente o arrastran una vida miserable. Otros como San Vicente de Caguán y Puerto Rico se unieron a la cadena de pueblos de colonización agraria establecida a comienzos del siglo XX por los capuchinos" (54).

Ahora bien antes de examinar el tercer y último auge (1877-1882), es conveniente observar como Salvador Camacho Roldan en 1878 (55) al realizar un esbozo general de la situación de la agricultura en Colombia, afirmaba respecto a la quina que ella se encontraba seriamente amenazada por la competencia que se estaba gestando en las colonias inglesas y holandesas. Además decía: "Desgraciadamente... en la quina como en el caucho, el explorador derribó los árboles y aun arrancó a veces sus raíces, de manera que para renovar después esta industria, hoy seriamente amenazada, será preciso replantar los bosques destruidos" (56). Sin embargo poco después en Santander empieza la más fuerte especulación quinera que halla tenido lugar en Colombia; aunque paradójicamente la de más corta duración.

Zona III: Santander.

Se inicia entonces en Santander "la época de las Quinianzas, cuando ante la perspectiva de un gran mercado en Europa para la corteza de quina, muchas gentes penetraron en las selvas del Sogamoso, del Lebrija, Opón y Carare, en busca de la codiciada panacea" (57). Claro esta que en el área se explotaban quinas desde inicios de los 70s. Ya para esta época (1881), Santander se había consolidado como nuestra principal zona productora.

Citemos en extenso a Salvador Camacho Roldan, quien en un artículo del periódico La Unión de Bogotá (del 9 de Agosto de 1881), dice:

54. Sevilla Casas, Elias. *Op. Cit.* P. 88.

55. Camacho Roldan, Salvador. "La Agricultura en Colombia. Discurso pronunciado en la Sociedad de Agricultores de Colombia. Marzo 31 de 1878". En *Artículos Escogidos* de Camacho Roldan. Bogotá, Librería Colombiana. Sin Fecha.

56. *Ibid.* P. 35.

57. Rodríguez Plata, Horacio. *La Inmigración Alemana al Estado Soberano de Santander en el siglo XIX*. Bogotá, Editorial Kelly, 1968. P. 16.

Hacia 1871, la inmigración de los alemanes a la zona se torna masiva. Dichos inmigrantes, que son comerciantes exportadores importadores, llegan a controlar la actividad comercial local y son a la postre, como lo describe Rodríguez Plata, los que se benefician con el esfuerzo de los quineros. Ello podrá ser constatado más adelante.

"En los bosques inmediatos, en la Cordillera de La Paz principalmente, fue descubierta una variedad nueva del árbol de quina que en Europa ha recibido el nombre de Cúprea, cuya explotación es comparativamente fácil, a un precio de \$40 a \$ 60 la carga de corteza y que en Londres obtenía otro de \$ 200 a \$ 280. Conocido éste hecho gran parte de la población de la ciudad (Bucaramanga) y de los pueblos vecinos y aún de partes ya remotas del Estado de Santander, se lanzó en busca de ésta corteza preciosa a los bosques comprendidos entre el río Suárez (Saravita) al oriente y el río Magdalena al occidente, obteniéndose en menos de un año un acopio de 25 a 30.000 cargas, según se dice y aún más al darse crédito a algunas versiones; con lo cual se creyó que iba a dividirse una suma de 6 o más millones de pesos entre 6 o 7 mil trabajadores que hablan concurrido a su extracción".

La corteza Cúprea hasta entonces era considerada sin valor, mas cuando se demuestra lo contrario la ciudad de Bucaramanga y las serranías al occidente, sufren un tumulto similar a aquél que produjo la fiebre el oro en California (58).

Como la explotación de la quina en Santander era una violenta forma de destrucción, pronto tuvo que perseguirse la corteza más hacia el sur, en las selvas del Opón, al occidente de Vélez, en regiones muy retiradas y malsanas (59).

Aquí se dieron dos formas de explotación de la quina: La extracción individual del recurso silvestre por parte de los quineros, los cuales extraían el producto independientemente y lo vendían al comerciante exportador; y la otra forma fue la Empresa de Explotación. En este último caso el trabajador podía ser pagado a destajo, formando parte de una cuadrilla a órdenes de una capataz del empresario, o contratarse como asalariado de una Compañía.

La forma de explotación predominante, por volumen e importancia, era la segunda. Concretamente la explotación a gran escala se llevó a cabo por compañías de magnitud considerable: Inicialmente la de Geo Yon Lengerke y algún tiempo después la de Manuel Cortissoz (60).

58. Hettner, Alfred. *Op. Cit.* PP. 290-291.; Garda, José Joaquín. *Crónicas de Bucaramanga*. Bogotá, Imprenta y Librería de Medardo Rivas, 1896. PP. 332-337. También describe formidablemente éste delirio especulativo.

Sin embargo el dinamismo generado por la Cúprea no fue exclusivo de Santander, pues en la región del Tolima, al descubrirse muestras de ésta variedad, se presentó un leve resurgimiento de la explotación que comparado con el auge santandereano no es tan significativo.

59. Hettner, Alfred. *Op. Cit.* PP. 290-291.

60. Lengerke era un inmigrante alemán que había llegado a Bucaramanga en 1852, y con otros compatriotas controlaban el comercio de las principales dudedes santandereanas, y especialmente el de la quina. Manuel Cortissoz era ciudadano venezolano, cónsul de su país en Bucaramanga, con mucha influencia en el gobierno de la Unión. Lo anterior nos lleva a pensar que la explotación de quina en Santander, a gran escala, la emprendieron empresarios extranjeros.

José María Valenzuela también extraía y exportaba numerosas cargas, junto a los otros empresarios como: Nepomuceno Toscano, Mantilla y Hermanos, Miguel Díaz Granados, Trinidad Cadena, Tomás Arango, García y Bonnet, Nepomuceno Alvarez, etc. (61).

Por otro lado muchos pequeños quineros que fueron arrastrados por la ola especulativa, se internaban en tierras inhóspitas y vírgenes y se convirtieron en un elemento significativo de colonización (62).

El comercio de quinas en un comienzo se realizaba por la vía más expedita al mar, como lo era la ruta de Cúcuta (Por el río Zulia hasta la ciudad de Maracaibo). Luego se intenta la salida de las quinas de la zona por la vía fluvial del Magdalena buscando los puertos del Atlántico.

Las tierras donde se encontraba la Cúprea eran en un comienzo baldías, mas luego con la expansión señalada se forman territorios privados sobre los cuales se adelantó la extracción. Es importante considerar entonces el papel del Estado en la adjudicación de estas tierras públicas, que una vez comienzan a trabajarse se valorizan grandemente.

"Así el centro de la actividad económica pasó de las tierras altas hacia las de alturas medias y bajas, con lo que las tierras de frontera adquirieron un nuevo valor. Entre 1850 y 1930 miles de hectáreas de tierras públicas fueron ocupadas y divididas en propiedades privadas. La incorporación de éstas regiones a la economía rural, en respuesta al crecimiento de la producción agrícola para exportación, fue uno de los aspectos más importantes del cambio que afectó al campo colombiano hacia finales del siglo XIX" (63).

En la época de 1860-1880 el gobierno de Santander otorgó numerosas tierras baldías, resultando muy favorecidos en tal proceso los comerciantes exportadores, entre otras cosas por su notoria influencia en el aparato estatal. Este es el caso de las compañías enunciadas, las cuales recibieron grandes cantidades de terrenos baldíos, ya sea a cambio de Títulos de Concesión, Documentos de Deuda Pública, o por

61. Gaceta de Santander No. 1523. El Socorro, 25 de octubre de 1881.

62. Johnson, David. *Santander. Siglo XIX, Cambios Socio-Económicos*. Bogotá, Carlos Valencia Editores, 1984. Sostiene en la página 142-143: "La quina no se cultivaba en plantaciones, sino que se conseguía en terrenos baldíos cercanos a Bucaramanga, Zapatoca y Socorro. La extracción no requería asentamientos permanentes ni carreteras porque los trabajadores simplemente se adentraban más en la selva a medida que cortaban los árboles".

63. LeGrand, Catherine. "De las tierras públicas a las propiedades privadas: Acaparamiento de tierras y conflictos agrarios en Colombia. 1870-1936". En: *Lecturas de Economía* No. 13. Medellín, Enero-Abril de 1984. P. 19.

la realización de contratos de Construcción de obras públicas. Ese fenómeno necesariamente acentuaba la concentración de la propiedad territorial en la frontera que se expandía.

A Geo Von Lengerke, por ejemplo, en diciembre de 1863 se le otorgaron 12.000 hectáreas baldías en los distritos de Zapatoaca y Betulia (64).

Todo este dinamismo colonizador, acentuado en la década de los 70s e inicios de la siguiente, obedece a una coyuntura especulativa (La Quina) y no a un propósito del Estado, o de las élites, de incorporar esas tierras al mercado y darles movilidad. El Estado mismo está interesado en la especulación, cuando se asocia con Lengerke para la explotación de la quina en sus baldíos, a cambio de recibir la mitad de las utilidades o un mínimo de 84 C/Kg de quina extraída.

Pronto el sistema de adjudicación de baldíos y el crecimiento del poderío de los inmigrantes alemanes implicó un problema político.

Efectivamente, desde el auge de las Sociedades Democráticas existía en Bucaramanga (Ciudad con una alta proporción de población de Artesanos) una sociedad de artesanos que era llamada "La Culebra Pico de Oro", la cual defendía políticas proteccionistas y mostraba ideas de marcado nacionalismo. Ella realizó actividad política contra los alemanes y demás individuos vinculados a empresas comerciales exportadoras, pues sus intereses económicos y políticos eran rotundamente opuesto. El enfrentamiento directo entre éstas dos clases en pugna, por la defensa de sus respectivos intereses (65), se expresa violentamente en lo que se ha llamado los "Sucesos del 7 y 8 de septiembre de 1879", donde resultaron muertos dos empresarios alemanes (66).

Estos hechos ocasionaron la intervención represiva del Estado santandereano, el cierre de algunos negocios de los alemanes y su posterior indemnización, etc.

También es importante observar como existían problemas entre los quineros y los empresarios. Problemas tales como la desconfianza

64. Rodríguez Plata, Horacio. *Op. Cit.* P. 23.

65. *Ibid.* P. 59.; Johnson, David. *Op. Cit.* PP. 281 y ss. está de acuerdo con que éste era un conflicto de clases.

66. Rodríguez Plata, Horacio. *Op. Cit.* Capitulo III, y Johnson, David. *Op. Cit.* PP. 281 y ss (Capitulo VIII), narran sintéticamente dichos sucesos.; Véase también: Acevedo Díaz, Mario. *La Culebra pico de Oro*. Bogotá, Colcultura - Colección Historia Viva, 1878.

mutua, "debida a las características de la quina como producto botánico, acentuado por las técnicas primitivas de procesamiento y por la incapacidad de los comerciantes para introducir el análisis químico de las cortezas. Este problema se acentúa en la época de baja en los precios internacionales, que sacaba en primera instancia del mercado a las quininas de baja calidad y presionaba el margen de comercialización de un producto sujeto a altos riesgos" (67). Todo ello, por supuesto generaba tensiones que se hicieron manifiestas en los Sucesos del 7 y 8 de septiembre y luego cuando la quina cúprea inició su crisis.

De otro lado, la adjudicación de terrenos baldíos igualmente presentaba varios problemas. Por lo general los baldíos entregados eran muy extensos y sus límites inexactos, lo que inducía a las compañías a que mantuvieran un sistema de vigilancia que las defendiera, aún por la fuerza, de la penetración clandestina de los explotadores individuales o de otras compañías.

En 1880, el gobierno de la Unión adjudica a Manuel Cortissoz 20.000 hectáreas de tierras baldías en la misma zona en que el Estado Soberano de Santander le había entregado a Lengerke 12.000 hectáreas. El gobierno seccional consideró, en una Asamblea Extraordinaria bajo la presidencia de Solón Wilches, que con ésto se violaba su soberanía y declaró nulas las adjudicaciones hechas por la Unión.

Ciertamente el Estado de Santander (Creado por la Ley 13 de mayo de 1857) contemplaba en el artículo 6º de su Constitución, que él "Tenía derecho a las tierras baldías que conforme a las leyes vigentes corresponden a los pueblos que lo forman" (68).

Luego através de la Ley Nacional del 19 de mayo de 1865 se señalaron las tierras baldías que pertenecen a los Estados Soberanos, incluyéndose también todas aquellas que correspondían a las provincias de cada uno.

Todos los Estados, incluido Santander, quedaron autorizados en sus legislaturas para señalar los baldíos a los que tenían derecho. Los santandereanos indicaron como suyos, en la parte occidental, todos los baldíos a los que tenían derecho. Los santandereanos indicaron como suyos, en la parte occidental, todos los baldíos existentes en los departamentos de Soto, Socorro y Guanentá; precisamente en el mismo lugar donde la Unión sin ningún derecho le adjudicaba a Cortissoz.

67. Ocampo, José Antonio. *Op. Cit.* PP. 298-299.

68. Gómez Rodríguez, Ramiro. *Hechos y Gentes del Estado Soberano de Santander*. Bogotá, Fondo Cultural Cafetero, 1985. P. 16.

Ante esta clara amenaza y la preocupante tensión entre Gobierno de la Unión y Estado Soberano, Solón Wilches y Geo Von Lengerke acuerdan la formación de una Sociedad Industrial para la extracción de quina, la cual empieza a funcionar el 15 de septiembre de 1880. Los dos socios tenían intereses que los ligaban sólidamente; El Estado, representado en Wilches, además de presentar el acto como una respuesta a su soberanía violada, quería participar en el lucrativo negocio, pues de allí obtendría el fortalecimiento de sus arcas, que entre otras cosas le servía para afrontar la guerra que parecía inminente (69). También en el mismo año emite un decreto que grava la carga de quina que saliera del estado; contrariando de esta manera la Constitución de la Unión.

El mejor candidato a socio del Estado era Geo Von Lengerke, a quien le servía la asociación pues con ella se aseguraba la protección estatal. A cambio de ella, Lengerke se comprometía a darle una proporción de las ganancias obtenidas en la extracción y exportación de quininas de baldíos en los departamentos de Guanentá y Socorro (70). Así Wilches, y el Estado Soberano, al proteger a Lengerke y negociar con él, cuidaba sus propios intereses.

Las dos grandes Compañías por su parte, convirtieron la zona de explotación en un verdadero campo de Batalla. Las bandas armadas que tenían se atacaban mutuamente para robarse la quina extraída, los víveres, las armas, etc.

Sin embargo el conflicto por tierras no se quedó en esto. Los indígenas Yariguíes, los del Opón y el Carare, al ver que los caminos por y para el interés quinero se adentraban en su territorio, que sus tierras eran usurpadas por el "Blanco Colonizador" (Entiéndase quineros y empresarios) se lanzan a una cruenta guerra contra el invasor.

Los indios atacaban a los trabajadores, pues para ellos "El camino era la desgracia, la total destrucción de su mundo. Vigilaban continuamente. Sus flechas diezmaban pero la respuesta era todavía más cruel. Los arrieros armados no se aventuraban sino en grandes grupos y los combates eran mortales; los trabajadores debían estar

69. En un comunicado de la Secretaria de Hacienda de Santander a su similar de la Unión, el 26 de Julio de 1880, se avisa que el Estado Soberano suspende las adjudicaciones (Refiriéndose a las de Cortissoz) mientras "La Asamblea Constituyente resuelva lo que debe hacerse con relación a los derechos del Estado". En dicha Asamblea se discutía además el "Cómo sacar provecho en las empresas materiales, con las tierras baldías que le corresponden al Estado Soberano". CORRESPONDENCIA DE BALDÍOS DE LA REPÚBLICA. Tomo II. Archivo Histórico Nacional. Bogotá. P. 128.

70. Rodríguez Plata, Horacio. *Op. Cit.* P. 128.; En el capítulo VI de su texto el profesor Rodríguez examina aspectos del Contrato.

rodeados de una drástica protección o se negaban a salir" (71). Fueron muchas las ocasiones en que los colonos y sus familias "desaparecieron para siempre clavados como inútiles mariposas por las celosas flechas" (72).

Así los aborígenes defendiendo algo a lo cual tenían derecho: su tierra, tomaban parte como un tercer combatiente y enemigo común, en la guerra declarada entre las Compañías quineras mencionadas.

Sin embargo la derrota de los indios era inminente, casi anticipada. El mismo Estado Santandereano la facilita al acoger una Ley de "Civilización de indígenas" (73) y prestar todo su apoyo a los "colonizadores".

Jorge Villegas (74) sintetiza la suerte final de los aborígenes de la siguiente manera:

"Los indígenas del Opón y el Carare fueron deliberadamente cazados y exterminados, cuando se opusieron a que los blancos atravesaran su territorio con caminos o en busca de quina...".

Con el auge comercial que la región estaba viviendo los comerciantes de Bucaramanga, Socorro y Zapatoca, lograron mucha prosperidad y éstas tres ciudades crecieron en los inicios de la década del 80 por el aumento de las ventas de quina (75).

La fundación de pueblos en el sur-occidente de Santander, en la época, también puede obedecer, como causa indirecta, a la expansión quinera. Con ella se dio un crecimiento muy grande en el nivel de precios de los alimentos, de los arriendos, las tierras, etc.

Junto a esto el auge propició la fundación y expansión de entidades bancarias como: El Banco de Santander, el de Pamplona en 1872 y el

71. Gómez Valderrama, Pedro. *La Otra Raya del Tigre*. Bogotá, La Oveja Negra, 1984. P. 141.

72. *Ibid.* P. 142.

73. Johnson, David. *Op. Cit.* P. 211.; En 1868 el Gobierno de la Unión emite una Ley de Civilización de Indígenas que en su artículo 4°. dice: "El poder ejecutivo dispondrá la captura de las tribus de indígenas que ataquen los poblados o los establecimientos agrícolas o que estorben el comercio o el libre tránsito por los caminos y ríos de la República". DIARIO OFICIAL. No. 1252. Bogotá, 12 de junio de 1868.

74. Villegas, Jorge. *Colombia: Colonización de Vertiente en el Siglo XIX*. Medellín, CIE-Universidad de Antioquia, 1977. P. 71.

75. Johnson, David. *Op. Cit.* P. 267.

Banco del Norte en el Socorro hacia 1881 (76); pero como habíamos dicho el torbellino especulativo fue bastante efímero.

La estabilización de los precios internacionales de la corteza (y por tanto el impedimento para los empresarios de lograr una ganancia especulativa) que se produjo con el advenimiento de las quinas de las Indias Holandesas e Inglesas terminó con el ciclo santandereano.

"Los Holandeses e Ingleses se llevaron de América para sus colonias las semillas de la mejor quina y establecieron extensos cultivos industriales, api ovechando la mano de obra de los nativos que era abundante y barata. Mejoraron plantas y cultivos científicamente, hicieron reducir la producción de América... y se quedaron con el monopolio del cultivo de quina en el mundo" (77).

Aunque esta causa fue la más importante, no fue la única; se agrega a ella: "La deflación y depresión internacional, la inestabilidad política e inseguridad interna, el estancamiento e irracionalidad en las técnicas de explotación, escasez de capital y deficientes mecanismo de financiación" (78).

La crisis hizo bajar el sulfato de 10 a 4 chelines la onza y la carga de 1 1/2 a 2% de riqueza, pagada hasta 1880 de \$50 a \$72 a los extractores, ha caído a la ruinoso de \$20 a \$25 en los mercados principales (79). En otro texto el mismo autor afirma: "El precio de esta quina que en un principio se vendió hasta 3 chelines 8 peniques la libra (\$1 contado el premio de 10% sobre las letras) bajó a 2 chelines 6 peniques (\$0.65); un mes después a 1 chelín 6 peniques (\$0.40) (80).

Con la catastrófica reducción de las exportaciones de quina, se produce un gran desempleo en el sector exportador, que luego se transmite a las ciudades, ampliando la crisis. Las zonas donde anteriormente había mucho dinamismo comercial se estancaron, los precios de la tierra se redujeron enormemente lo que implicaba una pérdida para quienes la habían adquirido, etc.

76. Bustamante, Darío. *Efectos económicos del Papel moneda durante ía Regeneración*. Bogotá, Editorial La Carreta, 1980. P. 36.

77. Revista Nacional de Agricultura. Sac. No. 495. Bogotá, Abril de 1946. P. 49.

78. Bustamante, Darío. *Op. Cit.* P. 13.

79. Camacho Roldan, Salvador. "Problemas Agrícolas". En *Artículos Escogidos*. Bogotá, El Ateneo, 18 de septiembre de 1884.

80. Camacho Roldan, Salvador. *Periódico La Unión*. Bogotá, 9 de agosto de 1881.

La mano de obra y el capital "liberado" migró al norte del Estado (Cúcuta y Ocaña) en busca de mejores oportunidades, como las obtuvieron en la producción cafetera (87).

Así, la quina que había competido con el tabaco por mano de obra, capital y demás, y había movilizadado recursos ofreciendo jornales muy superiores a los de otras actividades agrícolas y una alta rentabilidad para el capital, cedía su lugar de privilegio al café.

Luis Ospina Vásquez, sostiene que "los inmensos esfuerzos hechos para obtener productos de exportación (Tabaco, Añil, Quina) fueron perdidos hasta que se dio el Café; pues ellos sólo consumieron, sin devolver nada o muy poco, durante 40 años, bríos y capitales (82).

El fin de la explotación quinera se constituyó, en palabras de un contemporáneo (83), en un progreso para el país, pues así, por fortuna, se devolvían brazos imprescindibles a la agricultura y ganadería, que eran las actividades económicas más importantes de Colombia.

COMERCIALIZACIÓN DE LA QUINA

Si algo caracteriza una economía de base exportadora con alguna propiedad, es la enorme fragilidad en el mantenimiento de sus productos en los mercados y la permanente inestabilidad en los precios que se deben enfrentar.

Estos rasgos, comunes a muchas de las experiencias exportadoras del siglo pasado, ponen de presente las grandes barreras que ofrecía la vinculación al mercado mundial, acrecentadas en forma notable por la apertura del Canal de Suez y los avances tecnológicos de la navegación marítima, que aproximaron las colonias europeas y asiáticas abaratando considerablemente los costos de transporte.

De otro lado los factores geográficos vienen a ocupar un lugar importante en esta lista de dificultades; el accidentado territorio hacía penosa la movilización de la población hacia los frentes de trabajo y muy costoso el transporte de los productos. Además las continuas guerras civiles que dislocaron completamente la economía ensombrecieron aún más el panorama.

81. Johnson, David. *Op. Cit.* P. 222.

82. Ospina Vásquez, Luis. *Op Cit.* P. 486.

83. Hettner, Alfred. *Op Cit.* PP. 291-292.

Por último el manejo de la política económica, especialmente la desmonetización de la plata en el mundo, ocasionó una deñación internacional de precios, dando paso a la postración de muchas actividades (84).

El proceso de comercialización de la quina brinda un episodio particularmente rodeado de todas estas circunstancias, en el que se reúnen fuera de los factores claves en la determinación de las exportaciones, elementos íntimamente ligados a la naturaleza de la explotación que definen el clima de incertidumbre absoluta sobre la suerte que correría este producto en los mercados internacionales.

Los problemas en la comercialización comenzaban con la determinación de la calidad, dentro de la inmensa variedad de quinas que se daban en forma silvestre.

La mala fé de los recolectores de la cascarilla, que consistía en no ceñirse a la recolección de una especie determinada (85), se fomentaba con la permanente subestimación del producto legítimo, que el comerciante ponía en práctica para pagar menores precios por la corteza recién extraída. De tal manera se llegó a un alto grado de desconfianza de parte y parte, que hizo mucho por el deterioro del producto, restándole naturalmente opciones de competir en los mercados del exterior (86).

Las condiciones que anteriormente mencionamos para la explotación y negociación en la Colonia no habían cambiado en forma significativa; la independencia del dominio español no logró ponernos a salvo del descrédito. Las quinas seguían enviándose a los mercados internacionales sin ninguna prueba química previa que determinara su riqueza en términos de alcaloides contenidos. Esta situación definitivamente azarosa fue aprovechada por los compradores que presentaban falsos resultados de las muestras analizadas, con el fin de sacar ventaja en la negociación.

En 1871 el Cónsul de Colombia en Nueva York, manifestaba, en carta enviada al Secretario de Hacienda, su gran desconfianza sobre las

84. Véase la exposición de estos factores en: Bejarano, Jesús Antonio. *Economía y Poder. La SAC y el desarrollo agropecuario colombiano. 1871-1984*. Bogotá, SAC • CEREC, 1985. PP. 82-83.

85. En muchas oportunidades este comportamiento no era más que el resultado de su ignorancia y total falta de preparación.

86. Ocampo, José Antonio. *Colombia y la Economía Mundial. 1830-1910*. Fedesarrollo-Siglo Veintiuno Editores, Bogotá, 1984. P. 265.

pruebas que allí se realizaban y alimenta dudas sobre procesos similares en las plazas de París y Londres (87).

El Cónsul Restrepo en la misma carta propone crear oficinas de ensayo para las cortezas en cada uno de los Estados donde hubiera quininas, para así evitar las estafas que se venían presentando. Sin duda el establecimiento de análisis que descubrieran el contenido químico de las cortezas habría significado, un paso importante hacia la especialización y conquista de posiciones más estables en el mercado mundial de la corteza.

En términos reales el Estado difícilmente hubiera cumplido con esta tarea y los comerciantes guiados por su espíritu especulativo estaban lejos de interesarse en introducir métodos selectivos que les permitieran ir más allá del enriquecimiento rápido sin mayores complicaciones.

A pesar de las no pocas dificultades para describir los aspectos más íntimos en la comercialización, en buena parte por la escasa y mal manejada contabilidad, no impiden éstas limitaciones la caracterización del proceso en líneas generales. Comencemos por determinar el criterio que guió la demanda por quina en el exterior y que sólo aparece vagamente en la segunda mitad del siglo pasado, cuando se introduce el análisis científico para establecer las diferentes quininas comerciales (88).

Los compradores europeos careciendo de patrones claros para clasificar el producto —y conociendo su tradicional heterogeneidad— desarrollaron una habilidad particular en el reconocimiento de las quininas buenas por medio del tacto. Este método que perteneció más al campo del sentido común que al de la evaluación científica, no es nada despreciable si se considera que fue de la mayor utilidad para farmaceutas que distribuían la corteza sin que se le hubiera sometido a ningún procesamiento (89).

De todas maneras no es claro el hecho de que la introducción de métodos científicos haya contribuido al establecimiento de criterios más firmes en las negociaciones. No sorprende ver como luego de 1850 quininas rechazadas en un lugar por deficiente condición, son bien recibidas y alcanzan buenos precios en otros mercados.

87. Correspondencia Consular. Archivo Histórico Nacional de Colombia. Sección República, Tomo VI. P. 335.

88. Ocampo, José Antonio. *Op. Cit.* P. 263.

89. *El Agricultor*. Vol. 8 No. 3. P. 117. Una cantidad bastante grande de la quina que se vendía en Europa no estaba sujeta a ningún proceso fabril. Este comportamiento responde a la creencia que atribuía el poder curativo al sabor amargo de la infusión preparada con la cascarilla en bruto. El desarrollo en el conocimiento de los componentes de la quina más el esfuerzo de las fábricas por conquistar el mercado desplazaron el antiguo consumo con la introducción de las pastillas.

El Cónsul en Nueva York describe bastante bien la anterior situación:

"He hecho las más exquisitas averiguaciones para conocer en que proporción está el porcentaje, es decir la quina contenida, con el precio, lo que daría mucha luz en esta oscura y embrollada negociación pero nada claro he podido averiguar.

Las casas comisionistas dicen que los fabricantes de Filadelfia no se atienen ni hacen caso de los ensayos que se les presentan. Sin embargo juzgo: que la quina que contenga un por ciento de quinina y algunas otras sales puede venderse hoy en este mercado de 25 a 30 centavos la libra. Quinas que contengan uno y cuarto a uno y medio por ciento, de 30 a 35 centavos. Y Quinas de uno y medio a dos por ciento, de 35.5 a 40 centavos".

Más adelante dice: "Una quina de Santander devuelta de Inglaterra como mala y por la cual no quisieron ofrecer precio, la hizo analizar el señor Diego de Castro resultando ser una quina pobre. Pues bien con menos de uno por ciento de quinina obtuvo 35 centavos".

Por último anota: "Ahora bien, quina de dos por ciento es la que se llama quina rica entre nosotros y concluida la de Pitayó, sólo la de Colombia y alguna otra contendrá semejante riqueza. Creo que a este mercado todas las quinas que vienen son inferiores al dos por ciento y sin embargo vemos como la quina vendida aquí a 37.5 centavos precio que se obtiene fácilmente por cualquier quina de 1.5 por ciento a algo menos de quinina produce el zurrón más que la de dos por ciento en París" (90).

Además de mostrar las diversas cotizaciones que la quina recibía en los mercados, no queda duda de como ya para los inicios de la década del setenta el mejor mercado para las quinas de regular calidad era el de Nueva York gracias a que no existía gran rigurosidad en su selección, permitiendo que todas las sales se mezclaran, mientras en Europa es la quinina en la elaboración de medicamentos la que determina el precio de la cascarilla, como anota el Cónsul en su carta.

En el Anexo No. 1 de la presente investigación se muestra la dirección definida hacia el mercado Norteamericano que tomaron las exportaciones de quina colombianas. Durante toda la década señalada más de la mitad de la producción total llega a Nueva York. Los volúmenes más altos se registraron en 1875 con 2049 toneladas; 1878 con 2064 y 1879 con 2266 toneladas.

En el gráfico No. 1 del citado Anexo se establecen los puntos que porcentualmente destacan la demanda de Estado Unidos sobre las de Inglaterra y Francia. 1871 marca la cumbre con el 73.7%; sobresale también 1872 con el 61.4% y ocupan el tercero y cuarto lugar 1876 y 1878 con el 60.5% y 59.4% respectivamente.

90. *Archivo Histórico Nacional de Colombia*. CORRESPONDENCIA CONSULAR. Tomo 6. Folio 335.

ANEXO No. 1

EXPORTACIONES DE QUINA DE COLOMBIA 1845 - 90 (Tons.)

AÑO	(1) FUENTES NACIONALES ^a	(2) CANTIDADES REGISTRADAS (A) Británicas	(B) Francesas (%)	(C) Estados Unidos (%)	(A) + (B) + (C)
1845			0.1		0.1
1846			-		-
1847		0.1			0.1
1848		-		1.3	1.3
1849		1.4	8.2	15.6	17.0
1850		10.1	16.9	49.6	59.7
1851		103.4	38.0	168.4	271.8
1852	575.6	266.3	76.9	79.6	345.9
1853		372.7	73.2	136.2	508.9
1854		709.2	82.3	151.6	860.8
1855	1424.0 ^a	804.8	63.3	17.2	1270.9
1856	1830.2	752.3	40.8	215.5	1842.2
1857	1220.1	419.1	29.1	205.5	1436.1
1858	925.3	403.1	41.1	108.0	979.5
1859	290.5 ^b	210.3	32.0	92.8	656.6
1860		292.3	46.0	160.8	634.4
1861		236.9	56.8	50.0	416.6
1862		368.4	45.6	52.7	806.9
1863		332.7	28.2	72.8	1179.4
1864		432.4	43.5	77.1	992.2
				448.9 ^c	35.3
				874.4	47.4
				811.9	56.5
				468.4	47.8
				353.5	53.8
				181.3	28.5
				129.7	31.1
				385.8	47.8
				773.9	65.6
				482.7	48.6

CONTINUACION ANEXO No. 1

EXPORTACIONES DE QUINA DE COLOMBIA 1845 - 90 (Tons.)

AÑO	(1) FUENTES NACIONALES ^a	(2) CANTIDADES REGISTRADAS		COMO IMPORTACIONES		(A) + (B) + (C)		
		(A) Británicas	(%)	(B) Francesas	(%)		(C) Estados Unidos	(%)
1865	888.5	124.6	27.5	50.1	11.0	277.7	61.3	452.4
1866	658.1	124.8	14.0	297.2	33.3	468.5	52.6	890.5
1867	589.9	84.7	9.9	209.7	24.7	554.2	65.3	848.6
1868	758.8 ^c	360.7	31.9	226.5	20.0	542.2	48.0	1129.4
1869	1224.6	186.6	13.9	402.9	30.0	750.2	55.9	1339.7
1870	1204.2	448.8	27.9	300.0	18.6	858.9	53.4	1607.7
1871	2347.9	359.9	18.5	150.7	7.7	1431.1	73.7	1941.7
1872	3309.3	601.7	20.4	533.2	18.0	1811.4	61.4	2946.3
1873	4150.0	1235.4	33.3	642.2	17.3	1826.6	49.3	3704.3
1874	4066.8	1294.4	36.0	406.8	11.3	1891.0	52.6	3592.2
1875	3478.4 ^d	1185.0	33.5	298.3	8.4	2049.3	58.0	3532.6
1876	3517.4 ^d	734.2	31.3	190.1	8.1	1416.6	60.5	2340.9
1877	1128.5	731.9	33.6	245.2	11.2	1201.0	55.1	2178.1
1878	3383.7	1103.4	31.8	301.8	8.6	2064.1	59.4	3469.3
1879	3611.5 ^d	1173.5	28.5	675.1	16.4	2266.8	55.0	4115.4
1880	4283.0	1183.9	36.2	611.2	18.7	1470.7	45.0	3265.8
1881	5940.5 ^d	3604.1	58.6	1468.7	23.9	1069.0	17.4	6141.8
1882		3050.0	49.7	1995.3	32.5	1079.8	17.6	6125.1
1883		1483.2	45.9	1186.6	36.7	557.0	17.2	3226.8
1884		328.0	31.4	439.9	42.1	276.6	26.4	1044.5

CONTINUACION ANEXO No. 1

EXPORTACIONES DE QUINA DE COLOMBIA 1845 - 90 (Tons.)

AÑO	(1) FUENTES NACIONALES ^a	(2) CANTIDADES REGISTRADAS		COMO IMPORTACIONES		(A) + (B) + (C)		
		(A) Británicas (%)	(B) Francesas (%)	(C) Estados Unidos (%)	(%)			
1885		11.4	28.2	120.1	30.4	162.3	41.2	393.8
1886		252.7	44.6	195.4	34.5	117.9	20.8	566.0
1887	420.8	34.9	14.9	50.0	21.4	148.1	63.5	233.0
1888	238.5	19.3	9.9	73.7	38.1	100.2	51.8	193.2
1889		18.6	20.9	34.5	38.8	35.8	40.2	88.9
1890	7.3	4.7	18.1	17.8	68.7	3.4	13.1	25.9

a. Hasta 1881 se refieren al año fiscal que termina en agosto del año indicado en el cuadro.

b. El dato original no es confiable porque excluye las exportaciones de Buenaventura.

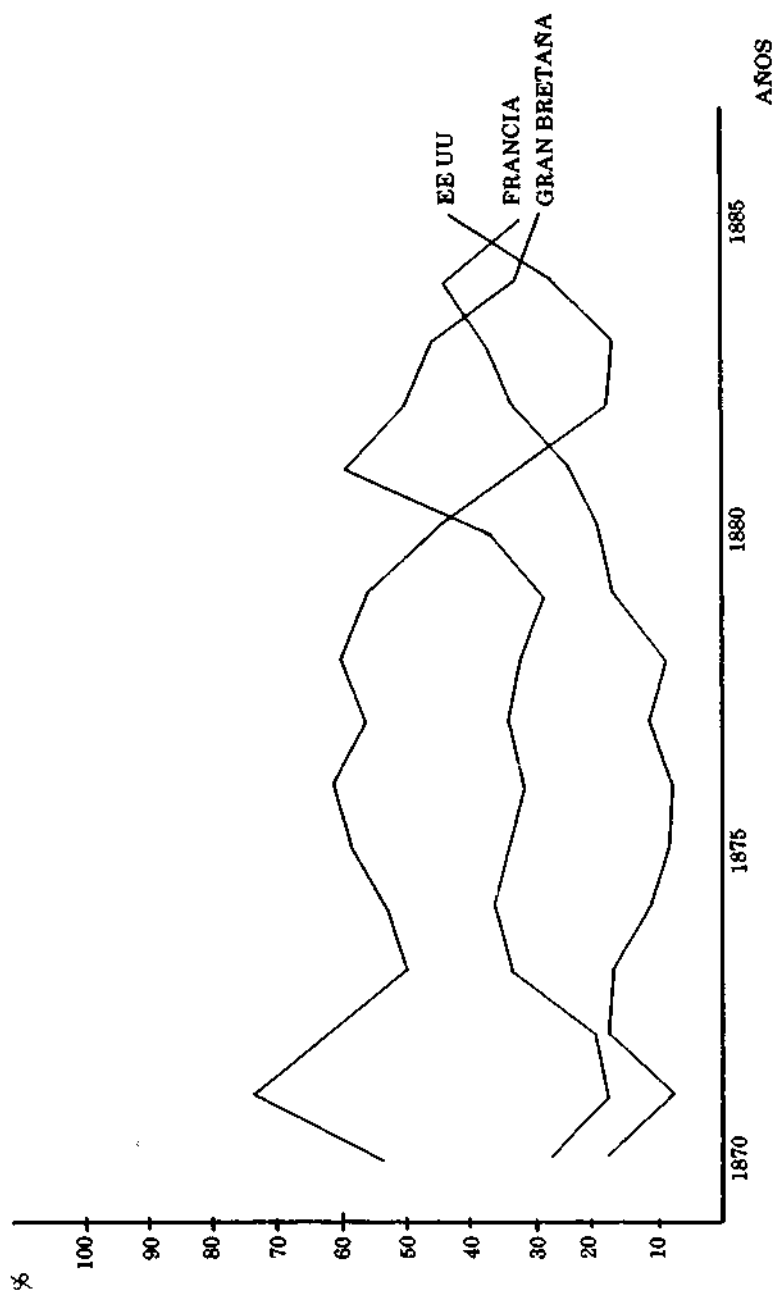
c. El 26.53% del total es un estimativo para la cantidad exportada por Buenaventura.

d. El 1.70% del total es un estimativo para la cantidad exportada por Cúcuta.

FUENTE: OCAMPO. José Antonio. *Colombia y la Economía Mundial, 1830-1910*. Bogotá, Siglo XXI - Fedesarrollo, 1984. P. 279.

GRAFICO No. 1

PARTICIPACION PORCENTUAL DE GRAN BRETAÑA,
FRANCIA Y ESTADOS UNIDOS EN LA DEMANDA POR
QUINAS COLOMBIANAS. 1870 - 1885



FUENTE: Construido en base a los datos del Anexo No. 1.

ANEXO No. 2
IMPORTACIONES DE QUINA DE ESTADOS UNIDOS,
GRAN BRETAÑA Y FRANCIA 1855 - 90 (Toneladas).

AÑO	(1)IMPOR TACIONES TOTALES ³	(2)IMPOR TACIONES DIRECTAS ^b	(3)COLOMBIA	(3)-(2) %
1855	1868.0	1825.2	1270.9	69.6
1856	2724.3	2632.2	1842.2	70.0
1857	2635.7	2611.1	1436.1	55.0
1858	1823.0	1822.9	979.5	53.7
1859	883.6	873.5	656.6	75.2
1860	872.7	846.2	634.4	75.0
1861	841.8	841.7	416.6	49.5
1862	1425.8	1410.5	806.9	57.2
1863	2185.8	2158.6	1179.4	54.6
1864	1624.3	1591.1	992.2	62.0
1865	1387.9	1368.2	452.4	33.1
1866	1563.5	1552.1	890.5	57.4
1867	1309.5	1297.1	848.6	65.4
1873	4929.0	4849.8	3704.3	76.4
1874	4594.1	4549.6	3592.2	79.0
1875	4462.4	4437.4	3532.6	79.6
1876	3431.5	3111.5	2340.9	75.2
1877	3640.6	3522.2	2178.1	61.8
1878	5522.3	5418.5	3469.3	64.0
1879	6282.1	6190.5	4115.4	66.5
1880	6403.2	6350.9	3265.8	51.4
1881	9188.8	9133.0	6141.8	67.2
1882	10055.4	9819.1	6125.1	67.2
1883	7815.7	7672.2	3226.8	42.1
1884	6854.7	6729.1	1044.5	15.5
1885	7139.4	7003.3	393.8	5.6
1886	8267.3	8098.1	566.0	7.0
1887	8282.9	8161.4	233.0	2.9
1888	8131.1	7881.8	193.2	2.5
1889	7240.7	6873.5	88.9	1.3
1890	6759.9	6477.4	25.9	0.4

- a. Excluye compraventas entre Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos.
b. Columna (1) menos importaciones provenientes de países europeos y Turquía.

FUENTE: OCAMPO, José Antonio. *Colombia y la Economía Mundial, 1830 -1910*. Bogotá, Siglo XXI - Fedesarrollo, 1984, p. 275

Para comienzos de la década del ochenta otros eran los criterios que operaban en el comercio de la quina. Prevalecía entonces el convencimiento de que las quininas buenas se determinaban esencialmente por la presencia de alcaloides diferentes a la quinina (91). Este descubrimiento que dejó en claro cómo los poderes curativos no podían atribuirse únicamente a la quinina, sino que en muchos casos se hallaban en los alcaloides secundarios, nace en forma simultánea con la innovación técnica que permitió su obtención. Este hecho, como se mostrará en adelante, constituye una clave que da sentido a las clasificaciones comerciales más comunes que se tuvieron en Europa y en últimas determina la orientación que tomaron las preferencias de consumo en cada uno de los mercados extranjeros.

La naturaleza de dichos eventos favoreció especialmente las quininas que se producían en Colombia, por su alto contenido en alcaloides secundarios (92). Con ello no queremos que se piense que se había alterado el principio básico que condujo el proceso que va desde 1850 a 1882 expresado en la respuesta de la producción a los rápidos incrementos de la demanda mundial a corto plazo, ante la incapacidad de los proveedores regulares de hacerlo. Mas bien lo que se propone como interpretación es que el prestigio adquirido por algunas de las variedades contribuyó en forma importante a darles la supremacía en el mercado mundial, por lo menos hasta cuando surgieron competidores muy fuertes que con mejores productos degradaron nuestra posición.

La quina Cúprea que se producía en Santander especialmente, fue la llamada a cumplir con las especificaciones requeridas en el comercio ya que para cuando se reconoce mundialmente el inmenso valor de las quininas de Pitayó, los bosques de donde se extraían empezaban a dar muestras de su total agotamiento (93).

La quina Cúprea fue aceptada en Europa sin ninguna dificultad; su gran riqueza no tardó en asegurarle precios bastante estables, cosa que difícilmente consiguieron otras cortezas (94).

91. El Agricultor. Vol. 8 No. 1. P. 24.

92. Safford, Frank. *Comerce and Enterprise in Central Colombia 1821-1970*. Tesis Doctoral, Universidad de Columbia, 1965., P. 272. Aquí se menciona el descubrimiento del químico holandés Heijningen sobre la presencia de un segundo alcaloide en las quininas colombianas.

En Vargas Reyes, Antonio. *Memoria sobre las quininas de la Nueva Granada*. Bogotá, Imprenta El Día, 1850. Aparece una narración acerca de cómo la quina de Pitayó rica en quiniüidina fue reconocida mundialmente por los químicos Folchi y Piretti.

93. Archivo Histórico Nacional de Colombia. Véase en documento de las citas (4) y (7).

94. García, José Joaquín. *Crónicas de Bucaramanga*. Bogotá, Imprenta de Medardo Rivas, 1896. P. 204-205. Describe como en 1880 Pablo G. Lorent, representante de la antigua Casa Comercial

En forma aún menos explorada por la historia económica está la determinación de los factores que explican a fondo el cambio de importancia de los mercados mundiales para las quinas colombianas. Como se mostró el mejor mercado en los setentas era el de Nueva York, pero los inicios de la última etapa de las exportaciones en gran volumen hallaría en Inglaterra a sus más fieles compradores.

El Anexo No. 1 muestra los volúmenes exportados hacia el mercado Inglés superando los envíos a Norteamérica, por lo menos durante los cuatro primeros años del período comprendido entre 1880 y 1890.

Las cantidades presentadas en 1881 y 1882 son, respectivamente: 3604,1 y 3050 toneladas, revasando los niveles más altos demandados en la década anterior por el mercado de Nueva York, respondiendo con ello a las nuevas pautas de consumo internacional.

En el gráfico No. 1, (Del Anexo No. 1) esta situación se traduce en el par de cumbres escaladas por la demanda londinense primero con el 58.6% y luego con el 49.7%. La explicación de los bajos volúmenes exportados hacia Francia y Norteamérica será nuestra tarea en adelante.

Como Elemento sustancial en la aparición del mercado de Londres como el de mayor demanda, sale a la luz la superioridad adquirida por los fabricantes británicos en el procesamiento de las llamadas quinas duras, ricas en alcaloides secundarios y resinas. Esta conquista permaneció oculta para todos los fabricantes en el mundo, excepto los alemanes que lograron procesamientos similares a los adelantados en Inglaterra (95).

Es pues así como la tradicional clasificación comercial que dividía el producto en quinas duras y blandas, cobra en este momento la mayor trascendencia (96).

Del conjunto de quinas producidas en el país y que se nombraban comúnmente como: la de Pitayó, de Nueva Granada, de Cartagena, la quina Cúprea y la de Colombia, se tenía que las cuatro primeras eran conocidas en los mercados internacionales como quinas duras, mientras

Lengerke y Cía, envía las primeras cascaras de quina cúprea a Europa y además el enorme éxito que ellas tuvieron.

95. El Agricultor. Vo. 8, No. 5. P. 208. Es importante destacar como Alemania teniendo un desarrollo técnico comparable al inglés en la obtención de alcaloides, no demanda el producto colombiano en razón a que desde 1871 adoptó una política discriminatoria contra los productos americanos.

96. La importancia que le damos a esta clasificación responde al interés de ver la demanda por quina en función del desarrollo técnico que permitió procesar la quina enteramente, como aquí se propone.

la última, siendo la que más corrientemente se daba en nuestro país, corresponde al grupo de las denominadas blandas.

Los anteriores nombres adquiridos por las quinas colombianas se constituyeron en una guía efectiva para la determinación de la calidad del producto y del tipo de proceso al que se sometería —de acuerdo a si se esperaba únicamente la obtención de quinina o con el empleo de procesos más elaborados, otros subproductos—.

A pesar de que la gran heterogeneidad en el producto acompañó esta negociación en todo el período estudiado, el conocimiento de las regiones de procedencia ofreció un mínimo de seguridad al comprador, que como consta en los reglamentos mercantiles de las subastas públicas en algunos países europeos, debían adquirir la mercancía sin siquiera haberla visto (97).

Todo ello explica los considerables aumentos de la demanda por quinas duras, que en la década del setenta había ocupado lugares muy inferiores a los que posteriormente registraría. Aunque en los inicios de los ochentas la compra de quinas blandas revive parcialmente, se reconoce que es el especial interés del mercado londinense en la adquisición de quinas duras, lo que le hace merecedor del título de primer comprador del producto colombiano en el contexto mundial.

Ante la dificultad en mostrar para los primeros cuadros suministrados el porcentaje de exportaciones correspondientes a quinas duras y blandas, nos valdremos para el efecto de los informes del Consulado de Colombia en Londres, ya que hacen un resgistro minucioso de la actividad comercial de los productos exportados hacia ese país.

No está de más destacar que la atención esmerada del Consulado en sus informes y especialmente en lo atinente a la quina, se explica en la vinculación directa del Vice-Cónsul Jaymes Hart al proceso de comercialización; Hart era dueño de la Casa Comercial J. Hart y Cía, y mensualmente publicaba la revista *Político-Mercantil*, aportando valiosa información para el conocimiento del mercado inglés, así como también de los más importantes acontecimientos políticos en Europa (98).

En parte de estos documentos tomamos la información para construir los cuadros siguientes; dando unos cuantos ejemplos numéricos que

97. *El Agricultor*. Vol. 8, No. 3 P. 117. Dentro de las condiciones de venta en pública subasta de la Compañía Comercial Holandesa su artículo primero reza así: la Venta tendrá lugar en forma absoluta sin lugar a reclamo o compensación, véanse o no los lotes.

98. Correspondencia Consular. Archivo Histórico Nacional de Colombia. Sección República. Tomo 6. P. 769.

permitan ilustrar las preferencias del consumo inglés, sin que por ello el peso de nuestro argumento recaiga exclusivamente en sus resultados.

En el Cuadro 1 se ve como la demanda para quinas duras era superada ampliamente por los montos demandados de quina blanda, en el período 1865-1870.

CUADRO 1

IMPORTACIONES INGLESAS DE QUINA COLOMBIANA 1865 -1870 (Paquetes)

CLASE	1865	1866	1867	1868	1869	1870
QUINAS BLANDAS	6350	6930	3500	9702	10616	15427
QUINAS DURAS	4020	1414	1834	1404	1088	2520

FUENTE: Archivo Histórico Nacional de Colombia. Correspondencia Consular. Tomo 6. P. 767.

CUADRO 2

RESULTADO DE LAS VENTAS DE QUINA EN LONDRES DURANTE 13 SEMANAS COMPRENDIDAS ENTRE ENERO 21/75 A FEBRERO 29/76. (Paquetes).

CLASE	No. de Paquetes Vendidos.	Precio (Peso-Oro Kg).
QUINAS BLANDAS		
QUINAS BLANDAS	10.305	0.80 -1.41
QUINAS DURAS	1.759	1.05-1.39

FUENTE: OCAMPO, José Antonio. *Op. Cit.* P. 260.

CUADRO 3

RESULTADO DE LAS VENTAS DE QUINA EN LONDRES PARA EL MES DE ENERO DE 1879 Y 1880, Por la Casa Lewis Peat (Paquetes)

CLASE	Enero/1879	Enero/1880
QUINAS BLANDAS	736	1.087
QUINAS DURAS	1.169	1.200

FUENTE: EL AGRICULTOR. Volumen 8, No. 3. P. 162.

En el Cuadro 2 percibimos el mantenimiento del comportamiento descrito para mediados de la década del setenta.

Por último el Cuadro 3 indica la importancia que cobra la quina dura comprada en su gran mayoría por las dos más grandes fábricas procesadoras: en primer lugar la del famoso quiminoólogo J. E. Howard y en segundo término la Casa procesadora del señor T. Whiffen.

Creemos pues que los lugares que ocuparon los países compradores de la quina colombiana, debe examinarse en buena parte a la luz del desarrollo técnico que introdujo nuevos usos y procesos más decantados, concediendo a sus promotores poder en el mercado.

De tal suerte las fábricas de Filadelfia: Rosengarten y Povers y Weigtman, perdieron toda importancia en su competencia con las inglesas; las holandesas siempre fueron muy pequeñas y las francesas: Pelletier y Calandier, tuvieron limitaciones técnicas que les impidieron entrar a participar con algún lugar de importancia (99).

Vale la pena resaltar el hecho de cómo hasta aquí las consideraciones sobre el precio de la quina habían permitido explicar la obtención de una ganancia especulativa para el productor nacional. Desde el lado de quienes realizaban el procedimiento de la cascarilla hasta convertirla en un medicamento y particularmente los fabricantes extranjeros, el precio del producto terminado fué objeto de manipulación en virtud de los avances técnicos que permitieron la diferenciación del producto.

El sulfato producido en las fábricas inglesas alcanzó precios superiores al francés y al de Estados Unidos. De manera que el liderazgo de precios que algunas fábricas podían ejercer dependía de la modernización en sus procesos productivos como también de un suministro constante y especializado de materia prima, que elevó los precios de las quininas de mejor calidad, dada su progresiva disminución (100).

Esta situación explica la necesidad creciente de Inglaterra por fomentar el cultivo de la quina en sus propias colonias, librándose de la incertidumbre permanente respecto a la provisión de América.

99. El Agricultor. Vol. 8, No. 5. PP. 200-212.

100. El informe del Cónsul de Colombia en Amsterdam, en 1870, deja ver claramente cómo los fabricantes europeos estaban aumentando los precios de los artículos en cuya elaboración se utilizaba quina. Para ello aducen la gran escasez de materia prima, pero no podemos descartar que también estuvieran motivados, algunos de ellos, a incurrir en una elevación de precios por las superioridades de sus productos, respecto a otros similares. DIARIO OFICIAL. No. 1998. Bogotá, Agosto 6 de 1870.