
**Empresas y empresarios en
la historia de Colombia.
Siglos XIX-XX.
Una colección de estudios
recientes**

Colección Vitral

338.09861/E55

v. 1

c. 2

CARLOS DÁVILA

L. DE GUEVARA

COMPILADOR

**Empresas y
empresarios en la
historia de
Colombia.
Siglos XIX-XX.
Una colección de
estudios recientes**

TOMO I



NACIONES UNIDAS

CEPAL

**GRUPO
EDITORIAL
norma**



Facultad de Administración

**Ediciones Uniandes
Grupo Editorial Norma**

http://www.norma.com

Bogotá, Barcelona, Buenos Aires, Caracas,
Guatemala, Lima, México, Panamá, Quito, San José,
San Juan, San Salvador, Santiago de Chile, Santo Domingo.

94452

Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX.
Una colección de estudios recientes / Carlos Dávila Ladrón de
Guevara, compilador. — Bogotá : Editorial Norma, Ediciones Uniandes,
Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003.
766 p. ; 23 cm. — (Colección vitral)

ISBN 958-04-7162-2

1. Empresas - Historia - Colombia - Siglo XIX-XX 2. Empresarios
industriales - Historia - Colombia - Siglo XIX-XX 1. Dávila Ladrón de
Guevara, Carlos, 1943- , comp. II. Serie
338.09861 cd 19 ed.
AHN7119

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis-Angel Arango

© De los autores, 2002

© Editorial Norma S.A.
y Ediciones Uniandes, 2003

Primera edición: abril de 2003

Apartado 53550, Bogotá

Derechos reservados para
todo el mundo

© Las fotos de las portadillas
(1, 2, 5, 7, 8, 9, 19, 20, 29, 30, 36)
han sido tomadas del *Boletín
Cultural y Bibliográfico del
Banco de la República*

Comité editorial internacional:
Francisco Comín Comín
Pablo Martín Aceña
Universidad de Alcalá
Fundación Empresa Pública (Madrid)
Carlos Dávila L. de Guevara
Universidad de los Andes

Diseño: Camilo Umaña
Diagramación y armada: Luz Jazmine Gütechá Sabogal
Edición: Patricia Miranda
Impreso por Cargraphics S. A.
Impreso en Colombia-Printed in Colombia

CC 22237

ISBN 958-04-7163-0 VOL-1

ISBN 958-04-7162-2 OBRA GENERAL

Prohibida la reproducción total o
parcial por cualquier medio sin
permiso escrito de la Editorial.

Este libro se compuso en
caracteres Adobe Minion

INTRODUCCIÓN

**Hacia la comprensión del empresariado colombiano:
Resultados de una colección de estudios históricos recientes** XIII
CARLOS DÁVILA L. DE GUEVARA

TEORÍA E HISTORIA SOBRE EL EMPRESARIADO

Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico 3
EUGENIO TORRES VILLANUEVA

Las teorías de la empresa y la historia empresarial en España 33
PABLO MARTÍN ACEÑA Y FRANCISCO COMÍN COMÍN

HISTORIA DE LAS ELITES EMPRESARIALES REGIONALES

Empresarios y ganaderos en la Costa Atlántica (1850-1950) 61
EDUARDO POSADA CARBÓ

El empresario en el antiguo departamento de Caldas (1850-1930) 83
ALBEIRO VALENCIA LLANO

Las prácticas empresariales en el Estado Soberano del Cauca 109
ALONSO VALENCIA LLANO

La elite empresarial de Santander (1880-1912) 141
AMADO ANTONIO GUERRERO RINCÓN Y
MARIBEL AVELLANEDA NIEVES

Empresarios industriales pioneros: Cali, primeras décadas del siglo XX 179
LUIS AURELIO ORDÓÑEZ BURBANO

**De las sociedades de negocios al "Sindicato Antioqueño".
Un camino centenario** 213
VÍCTOR ÁLVAREZ MORALES

**La respuesta del empresariado vallecaucano a la apertura económica
en los años 90 y la recesión hacia finales de la década** 247
FERNANDO URREA GIRALDO

HISTORIA DE EMPRESARIOS

- Tres empresarios coloniales de la Sabana de Bogotá (1538-1790)** 285
JAIRO GUTIÉRREZ RAMOS
- Los herederos del poder: Juan De Francisco Martín (1799-1869)** 317
GUSTAVO BELL LEMUS Y MARÍA TERESA RIPOLL ECHEVERRÍA
- Retrato de "un hombre hecho a sí mismo": La vida del santandereano Juan Crisóstomo Parra (1801/2-1865) escrito por Daniel Cote** 353
MALCOLM DEAS
- El comercio de importación en Bogotá en el siglo XIX: Francisco Vargas, un comerciante de corte inglés** 375
FRANK SAFFORD
- Lisandro Caicedo: un empresario territorial caucano** 407
JAIME EDUARDO LONDOÑO MOTTA
- Carlos E. Restrepo, el empresario (1867-1937)** 443
RODRIGO DE J. GARCÍA ESTRADA
- Ricardo Olano Estrada (1874-1947): un empresario antioqueño de la primera mitad del siglo XX** 479
FERNANDO BOTERO HERRERA
- Barranquilla hanseática: El caso de un empresario alemán** 513
ADOLFO MEISEL ROCA Y JOAQUÍN VILORIA DE LA HOZ
- Las redes familiares y el comercio en Cartagena: el caso de Rafael Del Castillo & Cia. (1861-1960)** 549
MARÍA TERESA RIPOLL ECHEVERRÍA

HISTORIA DE EMPRESAS

- Heroísmo empresarial y fomento estatal en la siderurgia del siglo XIX colombiano (1881-1893)** 595
EDGAR AUGUSTO VALERO JULIO
- La Empresa Minera del Zancudo (1848-1920)** 633
LUIS FERNANDO MOLINA LONDOÑO
- La Compañía Minera de Antioquia (1875-1882): una organización empresarial** 677
MARÍA MERCEDES BOTERO RESTREPO
- J. V. Mogollón & Cia. (1900-1930): "Rayando papel"** 705
RODOLFO SEGOVIA SALAS Y CLAUDIA NAVARRO DÍAZ
- Tras la visita del señor Herbert: United Fruit Company, elites locales y movimiento obrero en Colombia (1900-1970)** 737
MARCELO BUCHELI GÓMEZ

De la utopía a la agonía: historia del fracaso de una inversión industrial pionera en Santander (1907-1980) 771
PIERRE RAYMOND

Una empresa familiar de transporte por carretera: Transportes Salazar - Cordicargas (1918-2000) 807
JAIME SALAZAR MONTOYA

La empresa pública en economía cerrada: el caso de la DIN y el ICSS 849
ÓSCAR RODRÍGUEZ SALAZAR

La Equidad, capitalismo y solidaridad (1970-2000) 893
ENRIQUE OGLIASTRI URIBE Y PATRICIA CAMACHO ORTIZ

Entre la tradición y la modernidad: de una caja de ahorros de obreros católicos a un grupo económico (1911-1980) 949
CARLOS DÁVILA L. DE GUEVARA

HISTORIA SECTORIAL Y GREMIAL

Empresas de navegación en el río Magdalena durante el siglo XIX: dominación extranjera y lucha por el monopolio 991
THOMAS FISCHER

Los ferrocarriles latinoamericanos del siglo XIX: el caso Colombia 1021
HERNÁN HORNA

Arrieros antioqueños: empresarios de a pie 1045
GERMÁN FERRO MEDINA

Empresas de cables aéreos en Colombia 1073
GUSTAVO PÉREZ ÁNGEL

El sector cafetero colombiano en el siglo XX 1107
DIEGO PIZANO SALAZAR

Acopi: el gremio de la Pyme. Cincuenta años de historia (1952-2001) 1147
ZOILO PALLARES VILLEGAS

HISTORIA DEL EMPRESARIADO Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO

Ciro Molina Garcés y Carlos Durán Castro: gestores e innovadores en el desarrollo agropecuario del Valle del Cauca 1189
EDUARDO MEJÍA PRADO

Empresas y empresarios: el caso de la producción textil en Antioquia (1900-1930) 1215
MARÍA CLAUDIA SAAVEDRA RESTREPO

**El impacto empresarial de la Escuela de Minas de Medellín y
la Escuela de Minas de Ouro Preto (Brasil): una visión comparativa**
ALBERTO MAYOR MORA

1249

BIBLIOGRAFÍA

Introducción

**Hacia la comprensión
del empresariado colombiano:
resultados de una colección
de estudios históricos recientes¹**

Carlos Dávila L. de Guevara

Universidad de los Andes



El interés por el empresariado es reciente dentro de la historiografía colombiana; a un puñado de estudios de la década de los sesenta y setenta se añade, desde fines de los ochenta, un aumento gradual en el número de investigaciones, en especial a partir de 1995, como lo demuestran diversos balances historiográficos². Esta situación no es sustancialmente diferente en el resto de América Latina, aunque la historia empresarial ha tenido un mayor desarrollo en Argentina, México y Brasil que en Chile y los países andinos, en los cuales Colombia va adelante de Venezuela y Perú³. Si se mira a Hispanoamérica, el caso español es interesante: habiendo partido de un considerable retraso, en la década de los noventa avanzó notablemente⁴, al punto que la historia empresarial “está de moda en España”⁵.

¹ El proyecto que antecedió a este libro y su publicación fue posible gracias al apoyo de un conjunto de entidades cuyo aporte se reconoce aquí. Son ellas: el Programa Cátedras Iberoamericanas del Banco Santander (España) que financió las etapas iniciales del proyecto como actividad conjunta de la Universidad de Alcalá (Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales) y la Universidad de los Andes (Facultad de Administración), contando además con la colaboración de la Fundación Empresa Pública (Madrid). Los profesores Pablo Martín Aceña y Francisco Comín Comín, en nombre de estas instituciones académicas españolas, formaron parte, junto con Carlos Dávila, del comité editorial internacional del proyecto. Por otro lado, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) (Santiago de Chile) contribuyó a la financiación de la publicación del libro; se reconoce la efectiva colaboración de su secretario ejecutivo, José Antonio Ocampo. Por su parte, la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, fuera de apoyar al director del proyecto para que dedicara parte de su tiempo a éste, proveyó el soporte administrativo y logístico necesario durante los tres años (1999-2002) que tomó este trabajo. El Comité de Publicaciones de la Facultad evaluó el producto final y decidió apoyarlo mediante una coedición de Ediciones Uniandes, Facultad de Administración, la Cepal y Editorial Norma; las agudas observaciones del *referee* anónimo nombrado por el Comité fueron útiles. Se agradece el decidido interés y ayuda efectiva del decano Jorge Hernán Cárdenas, quien desde un comienzo comprendió el sentido de esta iniciativa. Asimismo, se reconoce la dedicación y el cuidado de Piedad Salgado, asistente administrativa del proyecto, y el apoyo efectivo de Juanita Sanz de Santamaría y Martha Helena Esguerra, sucesivas directoras de Ediciones Uniandes. En la realización del taller de autores, la colaboración de los estudiantes de pregrado en ese momento, Ana Cristina Mantilla, Silvia Rodríguez y Camilo Buitrago fue muy oportuna.

² Dávila (1991, 1996a, 1999).

³ Dávila (1996b).

⁴ Comín Comín y Martín Aceña (1996), p. 17.

⁵ Valdaliso (1997), p. 103.

Los treinta y siete capítulos de este libro reúnen trabajos de investigación histórica adelantados en los últimos años sobre la evolución del empresariado colombiano, solicitados por el editor a autores colombianos y extranjeros y dirigidos a un amplio público universitario y empresarial. El principal aporte del libro radica en reunir la investigación reciente sobre diversos actores empresariales; no solamente empresas, sino empresarios, sectores, gremios empresariales y elites empresariales regionales que no habían sido objeto de mayor atención en la historiografía colombiana. Es así como a lo largo de sus páginas se constata que las historias de empresas comienzan a abordarse desde una perspectiva académica, diferente de las historias oficiales y meramente conmemorativas que prevalecieron hasta comienzos de la década de los noventa. Sin embargo, hay un largo camino por recorrer para que los aportes teóricos que las ciencias sociales han hecho sobre la empresa, tanto los de vieja data como los de décadas recientes, se incorporen en forma más decidida dentro de los recursos de la investigación histórica. La riqueza de la narrativa sobre la evolución de una empresa específica adquiere mayor sentido si tiene un contenido analítico y busca examinar preguntas e hipótesis generales. En cuanto al tipo de empresas estudiadas, el libro reúne estudios sobre la estructura y operación de firmas en algunos sectores como el minero, en los cuales la atención de la investigación había estado centrada en niveles agregados; así mismo, trae a colación empresas industriales que finalmente fracasaron y de cuyos problemas pueden derivarse enseñanzas importantes: algunas de ellas estuvieron marcadas desde un comienzo por una racionalidad premoderna de sus gestores. También ofrece una visión renovada, fincada en la utilización de fuentes internas, sobre la operación de una gran multinacional bananera.

Por otra parte, las empresas estudiadas no se circunscriben a las de propiedad privada: las dos empresas financieras contemporáneas que se estudian no están en manos de individuos o de grupos capitalistas sino que pertenecen a organizaciones cooperativas y a fundaciones sin ánimo de lucro. También se nota un interés por las casas comerciales de fines del siglo XIX y primeras décadas del siglo XX, que fueron el eje de una notoria diversificación de inversiones y de múltiples actividades económicas. Los estudios que al respecto trae el libro permiten comprender el rol que aquellas desempeñaron en el proceso de formación del empresariado en diversas regiones colombianas.

Se revela también un creciente interés por las biografías de empresarios, como un tipo de investigación diferente de las visiones heroicas o satanizadas de los hombres de negocios: los empresarios constituyen un objeto legítimo de investigación que puede enfocarse con rigor. Se estudian empresarios nacionales que habían pasado desapercibidos, así como algunos inmigrantes. De la misma manera, en estos dos tomos se estudia la formación de las elites empresariales regionales, tema que en las

décadas de los años sesenta y setenta había girado casi exclusivamente alrededor del debate sobre el “mito antioqueño”; aquí se refleja un avance en el sentido que se incluyen trabajos sobre las elites de Santander, Cauca, Caldas, Cali, y la costa Caribe, referidos al período 1880-1930. Por otra parte, desde el punto de vista sectorial, la novedad está en un conjunto de trabajos sobre la actuación empresarial en el transporte, que tratan sobre actividades como la navegación a vapor, la arriería y el cable aéreo. Y en cuanto al empresariado y el desarrollo tecnológico, los estudios presentados giran alrededor de diversos ejes: incluyen investigaciones sobre innovadores en el campo agrícola, el papel de la ciencia y la tecnología en la educación de empresarios y la diversidad tecnológica que caracterizó las primeras etapas de la industria textil.

Con referencia a las regiones en que tiene lugar la actuación empresarial, el interés reciente por la costa Caribe es evidente, seguida por el Valle del Cauca y Antioquia; esta última ya dejó de considerarse como el único centro de actividad empresarial importante digno de estudiarse en el país. Por otra parte, la Sabana de Bogotá y Santander continúan recibiendo poca atención. Sobre el Viejo Caldas hay un capítulo, pero ninguno sobre el resto de regiones del país. Por otra parte, un grupo de capítulos tiene una cobertura nacional.

Este libro no pretende ser un “manual” que sintetice el desarrollo empresarial colombiano en los diversos sectores económicos, regiones, gremios, empresas y empresarios y que cubra la totalidad de los períodos históricos. Para ello no existe aún la suficiente base de investigación y tomará varias décadas lograrlo. En lugar de esperar hasta que se pueda disponer de un texto ideal en su cubrimiento armónico de las dimensiones mencionadas, se decidió emprender esta voluminosa obra que refleja un campo académico en formación. Siendo conscientes de lo que esto significa, el comité editorial estableció criterios de calidad investigativa para la selección de los trabajos a publicar y constató que por encima de este mínimo común había diversos grados de rigor historiográfico. El comité editorial piensa que los dos tomos que conforman este libro representan un aporte a la historia empresarial de Colombia, aunque todavía quedan grandes vacíos en su conocimiento.

El libro en conjunto y cada capítulo, en particular, esperan alentar un diálogo crítico con otros investigadores, estudiantes universitarios y empresarios. La crítica sobre los contenidos, métodos, fuentes y orientaciones que los capítulos aquí incluidos reflejan es un ingrediente indispensable para el desarrollo futuro de este nuevo campo académico en Colombia, en el cual ha prevalecido el trabajo individual y aislado; la crítica académica ha sido escasa y esporádica. No sobra recordar que los inicios de los estudios de historia empresarial en este país se han dado en condiciones de mínima institucionalización: sin asociaciones profesionales de historia económica, con ausencia de revistas especializadas, sin programas doctorales para formar investiga-

dores profesionales, con una mínima vinculación a la comunidad académica internacional de la *business history*. Paradójicamente, existe una acogida creciente en los currículos universitarios de administración, sociología e historia. En estas circunstancias, la preparación de este libro, que resultó del trabajo de un nutrido grupo de investigadores, les permitió reconocerse como pares académicos alrededor de un proyecto común, crear un espacio de interacción académica entre los autores y entre éstos y el comité editorial.

Corresponde al editor alertar al lector sobre las limitaciones del libro que aquí se presenta. En primer lugar, su cobertura temporal se centra en el período 1880-1940, dentro del cual se inscriben la mayoría de los capítulos; es así como la historia empresarial de la segunda mitad del siglo xx, al igual que la del período colonial, ha recibido poca atención por parte de los investigadores. Está latente una segunda disparidad que se relaciona con la anterior: el sector industrial y el café reciben menos atención que el transporte, la minería y el comercio. Una tarea ineludible para los investigadores en historia empresarial será comenzar a llenar los vacíos y resolver las disparidades anotadas. Se requiere elaborar una amplia agenda de investigación que marque rumbos para la investigación en las próximas décadas.

Esta colección de trabajos se ofrece a los estudiosos del empresariado colombiano para su uso en cursos universitarios de pregrado y postgrado sobre el tema, como texto de apoyo para los programas de desarrollo empresarial que adelantan entidades públicas y privadas, así como fundaciones y organizaciones no gubernamentales, y como material de consulta para empresas, empresarios y gerentes. Los autores esperan que estimule el estudio de la historia empresarial en el medio universitario y de las empresas y la realización y continuidad de un mayor número de investigaciones.

Diversidad de disciplinas que contribuyen al libro

La heterogeneidad profesional presente en el conjunto de autores del libro es evidente y define los tipos de formación de los investigadores de la historia empresarial en Colombia, pues de los 42 autores reunidos en los dos tomos que conforman el libro, 17 son historiadores, 5 historiadores económicos, seguidos por 9 economistas, 8 sociólogos, un antropólogo, un ingeniero y un abogado, que representan la variedad de disciplinas que están contribuyendo al campo en formación de la historia empresarial del país. Hay que registrar que siendo precario el desarrollo de la historia económica en Colombia, la historia empresarial no ha surgido al amparo de aquella, mostrando un patrón diferente a lo ocurrido en Estados Unidos, Gran Bretaña, España, Argentina, Brasil y México⁶.

⁶ Sobre la evolución de la historia económica en Colombia, en particular de la “New

Lo anterior ayuda a explicar la escasa incorporación de los avances de la teoría económica de la empresa y el empresario a los estudios e investigaciones, hecho notorio en el libro y que se relaciona con la poca difusión de aquellos dentro de los historiadores y sociólogos colombianos. Así mismo, en la débil articulación del mundo académico colombiano respecto a los desarrollos contemporáneos de las ciencias sociales y la administración se encuentran las razones para que los aportes teóricos y metodológicos sobre la teoría de la organización, los enfoques renovados sobre la estrategia empresarial, la sociología de las elites, las prácticas sociales y la racionalidad de los empresarios, sólo en algunos casos, orienten de manera explícita el tratamiento de estos temas. Pero, así mismo, asuntos de vieja data y propios de la disciplina de la gestión, como la relación entre estrategia empresarial y estructura –la preocupación original de los trabajos del historiador norteamericano Alfred Chandler hace cuarenta años⁷– o la composición de los cuadros gerenciales apenas se tratan en dos capítulos. Sin duda que no es comparable la escala y tamaño de la empresa norteamericana⁸ con la de industria colombiana, pero los conceptos aludidos –estrategia, estructura y cuadros gerenciales– sirven para comprender la dinámica de la empresa en nuestro medio, sin caer en la pretensión ingenua de “aplicar” posteriores desarrollos del enfoque chandleriano⁹.

No ha perdido vigencia la opinión del desaparecido historiador colombiano Germán Colmenares, formulada en 1990: “La investigación histórica en Colombia tiende a ser de carácter artesanal y monográfico”¹⁰. En otras palabras, mientras en todos los capítulos está presente la obligada labor de investigación documental, con dife-

economic history” (la cliometría), véase Meisel (1999), quien señala que luego del debate en 1975 sobre el libro de Mc Greevey (1971), la “New economic history” entró en “un cuarto de siglo de hibernación”. Se muestra de acuerdo con Bejarano (1997) en afirmar que en contraste con las décadas de 1960 y 1970, “en la actualidad los historiadores han perdido interés en la historia económica”, pero disiente en que haya un declive de la historia económica en el país durante la década del noventa, pues destacados economistas colombianos están adelantando trabajos sobre la historia económica colombiana.

⁷ Chandler (1962).

⁸ Para una discusión sobre la recepción del modelo chandleriano y las controversias alrededor de este en el caso de España, véase Valdaliso (1997).

⁹ Es decir, los planteamientos seminales de sus anteriores trabajos sobre la coordinación de flujos de bienes a través de los procesos de producción y distribución que ejerció la “mano visible” del mercado en el “capitalismo gerencial competitivo” de los Estados Unidos (Chandler, 1977), el “capitalismo personal” de Gran Bretaña y el “capitalismo gerencial cooperativo” de Alemania (Chandler, 1990).

¹⁰ Colmenares (1990), p. 1063.

rentes grados de rigor historiográfico, los trabajos investigativos generalmente no se apoyan en referentes teóricos explícitos ni buscan confrontar hipótesis generales. Esta es una constatación de que en Colombia la historia empresarial es aún un campo en formación.

El elevado número de capítulos que fueron seleccionados luego de un proceso que tomó casi dos años¹¹ apunta a la existencia de una base amplia –aunque dispersa– de investigadores localizados en diversas regiones del país y en el exterior. Al lado de investigadores de larga trayectoria, iniciados en la labor de publicación en los años sesenta y setenta –no más de diez de la totalidad de autores–, y de un número igual que irrumpió a mediados de los ochenta, resulta que la mitad de los autores iniciaron sus publicaciones en la última década. Ellos responden por el crecimiento de la bibliografía especializada en historia empresarial a que se hizo referencia anteriormente. Como dato interesante que da luces para entender el contenido y orientación del libro, solamente una docena de los autores colombianos de una u otra generación que contribuyen al libro tienen una vinculación con la comunidad académica internacional, hecho relacionado con el reducido número que han adelantado sus estudios de postgrado en el exterior. La falta de una perspectiva comparativa internacional, que ni siquiera considera a otros países latinoamericanos, es otro elemento común que recorre buena parte de los trabajos reunidos en este libro.

¹¹ El proyecto que condujo a este libro se inició en 1999 como una tarea de colaboración entre la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Alcalá y la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. Se buscó aprender de la experiencia de esta universidad española en un empeño similar que condujo en 1996 a la publicación de *La empresa en la historia de España*, colección de 25 capítulos coordinado por Francisco Comín Comín y Pablo Martín Aceña (Comín y Martín Aceña, 1996). Durante el primer semestre de 1999, el director del proyecto entró en contacto con investigadores que adelantaban trabajos en una variedad de temáticas de la historia empresarial. Comprometió su concurso para la preparación de un capítulo dirigido principalmente a la audiencia universitaria de un curso básico sobre la historia empresarial de Colombia, que presentara los resultados de su investigación y contribuyera a llenar la urgente necesidad de materiales docentes para los cursos universitarios sobre la materia. A lo largo de dos días en diciembre de ese año, los autores se reunieron en la Universidad de los Andes a compartir sus comentarios sobre la primera versión de los diversos capítulos. Este diálogo tuvo un marcado carácter crítico y condujo a que todos los autores prepararan una versión revisada de su respectiva contribución; las nuevas versiones fueron analizadas por el comité editorial internacional del proyecto, que en varios casos sugirió nuevos ajustes. La selección final realizada a comienzos de 2001 arrojó los 37 capítulos que aquí se presentan. El manuscrito se presentó luego a la consideración de Editorial Norma, habiéndose iniciado el proceso editorial en diciembre de 2001.

Ocho de los 42 autores son extranjeros –tres españoles, un británico, un norteamericano, un francés, un suizo y un peruano– mientras que tres de los 34 investigadores colombianos también se encuentran laborando en universidades del exterior. Esta composición contrasta con la que se presentaba durante los años sesenta y setenta, cuando los escasos investigadores en el tema eran predominantemente extranjeros¹². Contrario a lo que se pensaba en los años ochenta en el sentido que “la historia empresarial es propia de la universidad privada”, 18 de los investigadores colombianos vienen de universidades y entidades estatales –las universidades Nacional de Colombia sede Bogotá y sede Medellín, Antioquia, Valle, UIS y Caldas y el Banco de la República– y sólo ocho de universidades privadas –Andes y Javeriana–, mientras cinco son empresarios y/o profesionales independientes. La mayoría de los autores han especializado su labor docente y de investigación en historia empresarial e historia económica. Llama la atención que mientras existen ya cursos universitarios sobre historia empresarial en cerca de veinte universidades, el total de universidades colombianas vinculadas al presente proyecto es de ocho; es decir, en buena parte de las universidades la actividad docente no está acompañada de labor e investigación¹³. Esos datos reafirman, además, la necesidad de un texto básico que contribuya a remediar las dificultades que enfrenta la difusión de la bibliografía existente sobre la evolución del empresarial colombiano en el medio universitario.

¹² Nos referimos a los norteamericanos James Parsons (geógrafo) (1950), Everett Hagen (economista) (1962, 1963), los historiadores estadounidenses Frank Safford (1965) y Ann Twinam (1976); los historiadores británicos Malcolm Deas (1977) y Roger Brew (1973) y los canadienses Keith Christie (1974) y David Johnson (1975, 1984). De los cinco sobrevivientes, dos colaboran en este volumen –Frank Safford y Malcolm Deas–. A ellos los precedieron los historiadores norteamericanos que durante los años cuarenta y primera parte de los cincuenta estudiaron la historia de los ferrocarriles en Colombia; a saber: Donald Barnhart (1953), Robert Beyer (1947), Theodore Hoffman (1947), John Parker Harrison (1951), Theodore Nichols (1951) y Fred Rippy (1943). En dichos años no existían aún departamentos de historia en las universidades colombianas, razón que influyó en que estas tesis doctorales no tuvieran mayor eco en el mundo académico y carecieran de seguidores, críticos y continuidad. Fue hasta los años setenta cuando se presentó el florecimiento de la “nueva historia” que algunos de estos trabajos se redescubrieron; en 1973 la tesis de Nichols fue traducida en la colección del Banco Popular (Nichols, 1973) y en 1977 Jesús Antonio Bejarano reunió en un volumen la traducción de extractos de las tesis de Barnhart, Beyer, Harrison, y Hoffman así como un artículo de Rippy.

¹³ Hay que precisar que aunque no se cuenta con sus contribuciones dentro del libro, tres universidades privadas (Eafit, Ean y Central) tienen grupos de investigación en historia empresarial desde fines de los años noventa.

Estructura y contenido del libro

Como se mencionó previamente, el contenido del libro refleja los vacíos y disparidades del desarrollo de la historia empresarial como área de investigación en Colombia. La investigación reciente no es el resultado de agendas explícitas de investigación discutidas en el país ni de grandes programas de investigación que respondan a prioridades y líneas de trabajo concertadas entre las universidades, los organismos nacionales de política científica y tecnológica y el sector empresarial. Solo excepcionalmente —en dos casos—, los resultados investigativos provienen de grupos de investigación institucionalizados. En la mayoría son el resultado del trabajo de investigadores individuales, mientras seis trabajos son de autoría conjunta de dos investigadores.

Dos trabajos sobre teorías del empresario y la empresa

Además de esta introducción, la primera parte del libro se compone de dos trabajos de carácter teórico. El primero, cuyo autor es el sociólogo español Eugenio Torres, trata sobre las funciones empresariales y el cambio institucional en el desarrollo económico y el segundo, escrito por Francisco Comín Comín y Pablo Martín Aceña —historiadores económicos de la misma nacionalidad—, examina la influencia de las nuevas teorías económicas de la empresa sobre la evolución de la historia empresarial en España. El capítulo de Torres señala la necesidad de un enfoque pluridisciplinario para abordar un fenómeno tan complejo como el desarrollo económico. Para ello hace un útil recorrido de los principales aportes teóricos que buscan integrar el factor empresarial en el análisis económico. Precisa que luego de los aportes pioneros de Schumpeter y Knight¹⁴, pasaron varias décadas sin que la teoría económica le prestara atención a la naturaleza y función del empresario. El predominio del análisis neoclásico explica que el empresario no se tuviera en cuenta: “En equilibrio y con información perfecta, la figura del empresario es invisible, carece de importancia”. Fue hasta fines de la década del setenta que surgió un renovado interés, reflejado en aportes como los de la economía evolutiva¹⁵, el neoinstitucionalismo¹⁶ y la sociología económica¹⁷. Este interés está relacionado con el hecho que el empresario es relevante cuando “hay desequilibrio (cambio) e información imperfecta, limitada o ausencia de información (incertidumbre), dos aspectos fundamentales en el desarrollo económico”.

Al pasar revista a la literatura sobre el empresario, el capítulo de Torres busca establecer “algunas claves explicativas de la relación que existe entre las distintas formas

¹⁴ Schumpeter (1912); Knight (1947).

¹⁵ Nelson y Winter (1982); Nelson (1995).

¹⁶ North (1984 y 1994).

¹⁷ Granovetter (1985, 1991, 1992); Smelser y Swedberg (1994).

en que puede manifestarse la función empresarial y la tendencia que seguirá el desarrollo económico”. Una conclusión de este trabajo apunta a que tanto el análisis como la política no pueden prescindir del marco institucional; tampoco pueden omitir que el Estado tiene los medios para favorecer que las funciones empresariales se orienten a actividades productivas, en vez de hacerlo hacia funciones improductivas o destructivas.

Por su parte, el capítulo de Martín Aceña y Comín presenta las principales teorías de la empresa y muestra luego su utilización en la historia empresarial en España. ¿Por qué referirse a España en un libro sobre Colombia? Además de que una visión comparativa internacional enriquece el estudio del empresariado, ésta es una comparación menos lejana para un país como Colombia que la que comúnmente se hace con Estados Unidos. En efecto, en España e Hispanoamérica han predominado la pequeña y mediana empresa y la forma de organización más común ha sido la empresa familiar. Como lo dicen los dos autores españoles, el capítulo contiene “un caso práctico de aplicación de la teoría a la historia empresarial para buscar explicaciones a ciertos rasgos de la estructura empresarial de un país”. Ahí radica su utilidad para los investigadores de la historia empresarial en el caso colombiano.

Las escuelas de teoría de la empresa tratadas en forma sucinta y didáctica en este capítulo son la institucionalista, de la agencia y de los costes de transacción que buscan llenar el vacío derivado de considerar la empresa como una “caja negra tecnológica”. Otras teorías contempladas son la evolutiva –incluida también en el capítulo de Torres– y la de la historia social y antropológica de la empresa. La posición de Martín Aceña y Comín es “más bien ecléctica”. Sostienen que hay que

[...] utilizar la teoría convencional de la empresa, introduciendo, naturalmente, también restricciones de tipo institucional. Pero admitimos que las nuevas escuelas aportan conceptos y análisis que permiten complementar las deficiencias de la escuela neoclásica.

Es así como a la luz de la historiografía empresarial española, en rápido ascenso en las dos últimas décadas en España, examinan seis factores explicativos de la escasez de grandes empresas. Por otra parte, dirimen el debate en torno a la escasez de empresarios:

[...] los empresarios existentes –sean muchos o sean pocos– a la larga siempre buscan lo mismo, que es maximizar los beneficios. Lo que orienta sus acciones son las restricciones; es decir, el entorno en que han de maximizar esa función empresarial [...] El entorno favoreció un tipo de comportamiento

empresarial que no iba en la dirección de crear grandes empresas o empresarios emprendedores.

El resto del libro se compone de 35 capítulos distribuidos de la siguiente manera: siete historias sobre la formación de elites empresariales regionales, nueve historias de empresarios, diez historias de empresas, seis historias sectoriales (café y transporte) y gremiales y tres historias del empresariado y el desarrollo tecnológico.

Siete historias de la formación de elites empresariales regionales

Los trabajos que conforman la segunda parte del libro tratan la formación de las elites empresariales en seis regiones –Santander, Cauca, Caldas, Cali, Antioquia y la Costa Caribe– entre finales del siglo xix y las primeras décadas del siglo xx, y el impacto de la apertura económica de final del siglo xx en el empresariado del Valle del Cauca.

Solo en tres de los siete capítulos correspondientes se designa el concepto de “elite” como tal dentro del objeto de estudio. Esta unidad de análisis se define en forma diferente en cada capítulo. Así, en los casos de Santander y el Viejo Caldas se identifican las casas comerciales y empresarios más destacados por el monto de su riqueza y el alcance de sus actividades económicas, y se hace un perfil de las mismas, mientras que los capítulos sobre el Cauca y Cali se circunscriben a grupos más reducidos de la elite: cuatro de las casas comerciales más importantes de la región en el caso del Cauca y seis empresarios pioneros en la industrialización de Cali. Por otro lado, al examinar la reestructuración industrial en el Valle del Cauca en la última década se cubre un espectro más amplio: cuatro sectores industriales. La elite antioqueña, por otra parte, se mira a la luz de los entrelazamientos de capital en las sociedades por acciones y de responsabilidad limitada entre los más poderosos empresarios de Medellín en las cuatro primeras décadas del siglo xx; mientras que en el capítulo sobre el Caribe colombiano, los casos de cuatro individuos que tenían la ganadería como actividad principal sirven para demostrar la existencia de un dinámico grupo empresarial en esa región. Como se ve, todos los capítulos de esta parte del libro abordan una unidad de análisis más amplia y compleja que los empresarios y empresas específicas tratados en otras partes del mismo.

Empresarios y ganaderos costeños (1850-1950)

De estos siete capítulos, el que cubre un período más extenso se localiza en el Caribe (1850-1950), seguido por el del Viejo Caldas (1850-1930). En el primero, el historiador Eduardo Posada hace un cuestionamiento de la interpretación tradicional que ha dominado el análisis de la ganadería en el desarrollo colombiano, según la cual ésta

constituyó una “calamidad histórica”, caracterizada por el comportamiento “irracional” de los ganaderos y por ser, exclusivamente, de gran escala. Posada formula una pregunta fundamental “¿quiénes eran los ganaderos costeños?”. Para dilucidarla se enfoca en el comportamiento empresarial de hacendados y comerciantes del ganado, atendiendo a sus motivos para invertir en ganado vacuno y la finalidad de la reinversión de sus utilidades.

Este trabajo clarifica que la hacienda ganadera del período colonial es diferente a la del republicano y que el ganadero “natural” es diferente del comerciante que invierte en ganadería; compara la gran hacienda ganadera argentina con la colombiana; identifica la cadena de intermediarios –compuesta por “siete manos”– en la cual la rentabilidad de los diferentes eslabones es diferencial; muestra como la economía ganadera “involucraba un amplio y diverso conjunto social” en el que “no todos los ganaderos eran dueños de tierras ni tampoco la industria fue exclusiva de los latifundistas”. La interpretación del autor, por otra parte, implica que “sería falso describir un cuadro de gran movilidad social alrededor de la ganadería” o idealizar al ganadero costeño como un empresario moderno, pujante y visionario. “Sería, por supuesto, tan falso como el estereotipo que ha dominado la historiografía”.

¿Qué relación tiene esta temática con las elites? El argumento a favor del carácter empresarial de la actividad ganadera está sustentado con ejemplos de cuatro activos ganaderos del período 1850-1950: un general, un inmigrante alemán al frente de una gran casa comercial –cuya totalidad de negocios estudian Adolfo Meisel y Joaquín Viloria en otro capítulo de esta parte del libro–, la cabeza de otra casa comercial familiar caracterizado como un “empresario moderno” y dos hermanos que, además de involucrarse activamente en la ganadería, establecieron un moderno ingenio y una variedad de negocios complementarios, patrón común en los otros ganaderos considerados¹⁸. Se constata que no fueron empresarios aislados entre sí: tuvieron vínculos comerciales y mostraron tendencias asociativas para promover proyectos complejos como el de un frigorífico para exportación de carne. Este capítulo no trata otro tipo de vínculos sociales, culturales y políticos enfatizados en la literatura sobre la sociología de las elites, abordados en otros capítulos del libro. El estudio de Posada está sustentado en una amplia gama de fuentes secundarias especializadas –varias de ellas poco difundidas en la historiografía colombiana– así como en archivos consulares de Estados Unidos.

¹⁸ A estos casos podría sumarse el de un “gran empresario sabanero” de Sincelejo estudiado por Viloria, ejemplo de que entre los comerciantes sabaneros se generó un “renovado espíritu empresarial”. Ver Viloria (2001), p. 55.

El empresario en el antiguo departamento de Caldas (1850-1930)

En su capítulo sobre el empresariado del Viejo Caldas, el historiador Albeiro Valencia trata la formación de grandes fortunas amasadas a mediados del siglo XIX mediante la especulación de tierras. Las ganancias acumuladas facilitaron la diversificación en el montaje de haciendas ganaderas, cacaoteras y cañeras, arriería, construcción de caminos y puentes, comercio, café—desde cultivo, hasta trilla y comercialización interna y externa—, construcción de cables aéreos, bancos regionales e incipiente industria de Manizales. Según Valencia, hacia 1870 se crearon las condiciones para el desarrollo de los mercados que, aunados a las oportunidades del proceso de colonización y las guerras civiles, contribuyeron al surgimiento de empresarios con olfato. Los cafeteros pioneros surgieron cuando ya la colonización había penetrado gran parte de la región, existía abundante mano de obra y suficiente acumulación de capital: disponían de la liquidez para emprender su producción en forma empresarial. A ellos siguieron grandes cafeteros sobre los cuales se presentan breves perfiles empresariales basados en información seleccionada de archivos notariales; igualmente se elaboran sobre negociantes de tierras, ganaderos y mineros que los antecedieron.

En la elite de Manizales, el grupo de los “fundadores” de la ciudad mantuvo continuidad mediante un relevo generacional ocurrido a finales del siglo XIX. Los hijos de los empresarios que se identifican en la primera parte viajaron al extranjero y refinaron su estilo de vida: en palabras del autor, “el empresario se quitó el musgo campesino y cambió de mentalidad”. Desde principios de siglo, Manizales se convirtió en un centro de negocios cafeteros controlados por las grandes casas exportadoras del grano que allí se conformaron y por casas importadoras mayoristas. A diferencia de Santander, no fue común que los exportadores se dedicaran a las importaciones, golpeadas por la crisis de 1920 que quebró a varias casas y las dejó en manos de acreedores norteamericanos. En este capítulo se destaca el papel que esta elite tuvo en la creación del departamento de Caldas y en la orientación de su destino hasta 1930. El autor realza dos de sus organizaciones—la Liga del Comercio de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales, ambas fundadas en 1913— y la contribución de la elite en obras de infraestructura vial necesarias para integrar la región y facilitar la exportación del grano; así como en la dotación de servicios públicos básicos para poner en operación algunas industrias. En éstas fue determinante la experiencia adquirida por varios de sus miembros en las trilladoras de café. El autor también hace referencia a la creación de bancos locales, cuyos novedosos métodos, como el de la emisión de cédulas bancarias respaldadas con hipotecas de bienes raíces, se convirtieron, según Valencia, en “la escuela económica de Manizales”. En esta elite, a diferencia de la costeña, santandereana y caucana, sólo excepcionalmente entraron los extranjeros debido al carácter estrecho y cerrado de las redes y vínculos familiares. Las casas comerciales

generalmente pertenecían a sociedades familiares cuyas fortunas se consolidaron mediante alianzas matrimoniales y la vinculación con la actividad política local y regional; el autor no profundiza en este aspecto en vista de que otros autores ya lo han estudiado¹⁹.

Las prácticas empresariales en el Estado Soberano del Cauca

En su trabajo, el historiador Alonso Valencia caracteriza la elite caucana como distintivamente especuladora y muy habilidosa para combinar el poder económico con el político, amalgamados con la militancia en la masonería, con lo cual obtuvo ventajas vedadas a quienes no pertenecían a ella. El capítulo gira alrededor de las prácticas empresariales como la constitución de empresas y la organización de los negocios, la lógica económica de diversificación de inversiones que las sustentó y el uso del capital político, temas que le sirven para comparar cuatro casas comerciales y sus socios. Centrado en el período federalista (1863-1886), este trabajo está precedido por el análisis del desempeño del general Mosquera, no en su papel más conocido de gobernante, sino como empresario, que a partir de 1850 fue muy activo en la promoción del ferrocarril del Cauca dentro del país y en el exterior, hasta atraer empresarios extranjeros que se asociaron a colombianos en tres de las cuatro compañías analizadas. Junto con su capital monetario, los colombianos aportaron su “capital político” mientras los extranjeros aportaron su “capital social”. El autor destaca la diferencia entre la conducta de Mosquera que “contribuyó al progreso del país” a la vez que a su bienestar económico y las cuatro casas comerciales estudiadas que actuaron dentro de una lógica especulativa.

El capítulo de Valencia sobre el Cauca también muestra que la acción de un grupo dirigente regional, en una economía agraria ligada a los desarrollos de una minería en crisis en la primera mitad del siglo XIX, desmotivó la inversión en empresas agrarias. Se trata de un grupo de hacendados convertidos en comerciantes de exportación de productos agrícolas que, al desvalorizarse sus tierras, acuden a la asociación con comerciantes extranjeros que terminaron desempeñándose también como empresarios rurales. El otorgamiento estatal de grandes extensiones de baldíos en contraprestación por la construcción de caminos, puentes, ferrocarriles y empresas de colonización sirvió para que los extranjeros –con sus éxitos y fracasos– crearan el ambiente para que los caucanos adquirieran paulatinamente una mentalidad empresarial. Valencia precisa que la elite regional estaba fraccionada entre los conservadores –excluidos del gobierno y más ligados a la exportación de materias primas como

¹⁹ Véanse los estudios de Christie (1974), Rodríguez (1983), Vélez (1974) y Dávila (1976).

tabaco, quina, caucho— y los liberales —vinculados al gobierno, generalmente masones y activos en las obras de infraestructura—.

La elite empresarial de Santander (1880-1912)

El capítulo de Amado Guerrero y Maribel Avellaneda sobre la elite santandereana cubre tres décadas (1880-1912) correspondientes al auge en el cultivo y exportación del café al que se vincularon comerciantes nacionales y extranjeros cuyo centro de actividades fue Bucaramanga. La forma organizativa predominante la constituyeron las casas comerciales y su intrincada red de contactos: el negociante individual se asocia y cede su espacio a representantes legales o apoderados de firmas comerciales. Esas casas no son sólo de origen local —muchas de ellas de carácter familiar—, sino que existieron representantes de casas comerciales de otras regiones y extranjeras. Los autores identifican las 31 casas más importantes —nueve locales/regionales, siete nacionales y quince extranjeras—, describen sus ramos de actividad y se aproximan a la cuantificación de sus índices de acumulación. Es el único capítulo del libro que hace este tipo de ejercicio. Guerrero y Avellaneda encuentran un patrón de alta diversificación que gira alrededor del comercio de exportación e importación —con la excepción de seis casas comerciales que sólo se dedicaron a la exportación, las restantes combinaron las actividades de exportación e importación—, así como una alta concentración entre las cinco primeras.

Al igual que en el caso del Cauca, a esta elite de Santander la caracterizan los autores, siguiendo a José Antonio Ocampo²⁰, como no vinculada directamente con la producción agrícola de largo plazo sino atenta a la especulación mediante las oportunidades que brindaba el comercio internacional y los ciclos de altos precios —por ejemplo en el caso de la quina, el tabaco y el café—. Su alta diversificación cubría la compra-venta de finca raíz, obras de desarrollo urbano —energía eléctrica, acueducto, plaza de mercado, parques—, contratos con el Estado, concesiones y privilegios y la explotación de las principales rentas del departamento —licores, degüello y peajes—; así mismo, la construcción de carreteras, puentes, caminos, navegación fluvial y los peajes, actividades todas relacionadas con el comercio exterior. Esta elite santandereana, en la que los comerciantes extranjeros alemanes desempeñaron un rol destacado, fue activa también en la minería —especialmente en la década del ochenta— y en las finanzas. El capítulo menciona también las redes sociales que crearon estos comerciantes altamente diversificados: una junta administradora de caminos, un club social en el

²⁰ Ocampo (1984); la crítica de Frank Safford (1988) a este concepto de Ocampo es pertinente; esta crítica publicada en el *Hispanic American Historical Review* no ha tenido amplia circulación, al parecer, entre la comunidad de los historiadores colombianos.

cual la tercera parte de sus socios eran extranjeros y varias logias masónicas. Algunos intervinieron directamente en política, mediante el desempeño de cargos públicos como jefes de provincia, alcaldes, diputados y concejales, entre otros.

Empresarios industriales pioneros: Cali primeras décadas del siglo XX

El estudio sobre la elite empresarial de Cali gira alrededor de seis empresarios industriales pioneros de la primera mitad del siglo xx que según su autor, el economista Luis Aurelio Ordóñez, “constituyen una muestra representativa de la elite empresarial en el sector manufacturero urbano, sin incluir otros sectores como el comercio, las finanzas, ni las actividades rurales y agroindustriales de la región”. Con excepción de Manuel Carvajal y Hernando Caicedo, estos empresarios no habían recibido atención en la historiografía empresarial. A cada empresario se le estudia su origen regional, formación, iniciación en los negocios y prácticas innovadoras, pero a veces Ordóñez incluye otras variables y las diferencias entre unos y otros en materia de diversificación de las inversiones y sus vinculaciones con la política.

En mayor medida que otros trabajos de la segunda parte del libro, en este capítulo sobre la elite empresarial caleña, el autor relaciona los seis ensayos biográficos con hipótesis generales. Así, por ejemplo, refuta el supuesto origen antioqueño y extranjero de los fundadores de las principales industrias caleñas y el origen terrateniente o la acumulación previa en comercio como característica de los industriales; por el contrario, la diversificación en actividades comerciales, bancarias y en compra de tierras rurales y urbanas fue posterior a la fundación de las fábricas. Argumenta contra el supuesto “encogimiento provinciano” de los caleños quienes, en contraste, desplegaron tempranamente contactos en el exterior, útiles en términos tecnológicos y crediticios y de asesoría internacional. Varios de estos empresarios emergen del capítulo como innovadores del tipo druckeriano de la “imitación creativa”, además de polifacéticos: activos en las esferas periodísticas, gremiales y cívicas. Sus empresas se organizaron como sociedades que tenían una estructura familiar a lo largo de varias generaciones llegando hasta nuestros días. Por otra parte, según Ordóñez, esta elite no se dividió por cuestiones partidistas, sino que estuvo dispuesta a “participar mancomunadamente en actividades cívicas y empresariales”.

De las sociedades de negocios al “Sindicato Antioqueño”.

Un camino centenario

El capítulo que sigue, a cargo del historiador Víctor Álvarez, se refiere a la elite empresarial de Medellín, en la cual las sociedades por acciones nacidas de la actividad minera y que se extendieron luego al comercio, la colonización y los bancos de finales del siglo xix, constituyeron la forma organizativa preferida para la fundación

de las principales industrias antioqueñas entre 1902 y 1920. Las sociedades de responsabilidad limitada permitieron asociar capitales no circunscritos al ámbito familiar; de hecho varias casas de comercio pertenecientes a sociedades familiares formaron parte, junto con inversionistas individuales, de las sociedades por acciones. El estudio, documentado en archivos notariales y de empresas de Medellín, muestra cómo, después de la crisis de 1920, hubo una notable expansión del mercado y una gran acumulación de ganancias, gracias a las cuales las “empresas de empresas” tomaron aún mayor fuerza a lo largo de la década del veinte. Se formaron por la “incorporación” que hicieron varias empresas de otras firmas industriales, no sólo de Medellín sino de Bogotá, Cali y Barranquilla. El fenómeno continuó después de la crisis de 1930 y fue decisivo en el desempeño de las nuevas empresas textiles, cementeras y de alimentos creadas durante la expansión industrial de los años cuarenta y cincuenta. Tal proceso no se circunscribió al sector manufacturero sino que las compras, alianzas y cruces de acciones dieron origen también a empresas cuyo objeto social era muy amplio, como ocurrió en el subsector de las droguerías.

Según Álvarez, hacia 1940 el entrelazamiento de capitales llevado a cabo por los miembros de la elite empresarial antioqueña estaba detrás de las grandes decisiones y de la gestión de las principales empresas de la región. Estos capitalistas que coincidían en las juntas directivas, además de compartir riesgos y beneficios, habían desarrollado una cierta “unidad de voluntades” gracias a su “sentido de grupo” –forjado a lo largo de décadas–, que se muestra más duradero y de mayor envergadura que el de las elites de otras regiones analizadas en esta parte del libro. Álvarez precisa que de esta manera fue como a mediados de los años cuarenta se fundaron dos grandes bancos y una compañía de seguros, baluartes del principal grupo económico colombiano de hoy en día, el llamado Grupo Empresarial Antioqueño, y se organizó la asociación de los grandes industriales del país, la Andi. De esta manera el autor refuta la versión generalizada según la cual el grupo tuvo sus orígenes en la década de 1970: “los personeros públicos de esta tarea colectiva ya completan cinco generaciones”. Resta decir que en esta elite empresarial no se encuentran ni los extranjeros ni los masones que fueron tan destacados en las elites del Cauca, Bolívar y Santander del período previo a la industrialización.

La respuesta del empresariado vallecaucano a la apertura económica y la recesión en la última década del siglo XX

La mayoría de los capítulos de la segunda parte del libro se refieren a la etapa de formación de las elites regionales a finales del siglo XIX y primeras décadas del siglo XX; el capítulo restante se sitúa cien años después en el Valle de Cauca y justamente en una década marcada por la globalización de los mercados de bienes y servicios y

la movilidad internacional de capitales, el acelerado desarrollo tecnológico y la “revolución informática”. ¿Cómo han respondido las elites empresariales de una región a estos retos? El sociólogo Fernando Urrea hace un seguimiento cuidadoso de las “prácticas sociotécnicas innovativas” de los principales grupos empresariales y empresas de la región en los últimos diez años, en vista de que el empresario individual ha dejado de ser el actor central.

Esas empresas son propiedad de una elite heterogénea en sus orígenes, composición, intereses y prácticas, y en la cual el autor identifica en la década del noventa cuatro sectores: agroindustrial, principal pero no exclusivamente azucarero; manufacturero, en cadenas productivas dinámicas, conformado fuera de la propiedad territorial; industrial, en manos de las empresas multinacionales y narcotraficante. Relacionar esta heterogénea elite empresarial con las casas comerciales altamente diversificadas de fines del siglo XIX tratadas en el capítulo previo de Alonso Valencia o la elite industrial de las primeras décadas del siglo XX estudiada por Ordóñez es un ejercicio abierto para el lector. De todas maneras, Urrea inicia con una breve y bien lograda caracterización de la “conformación histórica del empresariado regional”, dentro de la cual llama la atención el acendrado capitalismo familiar, las prácticas filantrópicas, el paternalismo en la gestión laboral, el cosmopolitanismo y el “sesgo rentístico”. En el desarrollo empresarial vallecaucano, argumenta el autor, las ventajas comparativas de la región gracias a sus recursos naturales, a una industria que creció protegida y bajo control social que le permitieron altas rentas, fueron efectivas hasta mediados de la década de 1980, pero frente al nuevo escenario de la globalización se ha visto el “agotamiento del modelo empresarial existente”.

La reestructuración empresarial del Valle del Cauca aún está en marcha y ha sido profunda. La apertura aceleró el resquebrajamiento del control familiar local, dando lugar a una “re-industrialización” regional y a una “diversificación especializada”, dentro de un contexto en el que existe una “generalización del clientelismo y la corrupción con participación de sectores empresariales beneficiados”. Lo anterior, sumado a la recesión de la economía colombiana en los últimos años del siglo, se refleja en una crisis del sector público y en una alta tasa de mortalidad empresarial. Paralelamente, en el cuadro lleno de matices que muestra este estudio, se encuentra que la reestructuración industrial en los sectores analizados en detalle –alimentos, azucarero, confecciones y financiero– refleja una “nueva dinámica empresarial” basada en cuatro “modelos de cultura empresarial” –dos marcados por una estrategia de diversificación y dos por una estrategia de especialización–, que han introducido cambios sociotécnicos de manera continua. Sin tal actitud, posiblemente el empresariado no tendría hoy en día probabilidades de permanecer en el mercado.

Más allá de un balance objetivo –“una imagen variopinta, ni apologista ni catas-

trófica”— ampliamente sustentado en periódicos y revistas empresariales, archivos de algunas empresas y páginas en Internet de las más grandes firmas de la región, el trabajo de Urrea ilustra la riqueza de la realidad empresarial contemporánea que interpreta con base en categorías teóricas.

Los siete capítulos sobre las elites empresariales regionales muestran diferentes tipos y calidades de análisis para tratar de responder una pregunta fundamental de la sociología política: ¿qué caracteriza a una elite empresarial? Fuera de disponer de mayor riqueza y de controlar las principales actividades económicas de una ciudad o región, dentro de una elite económica existe entrelazamiento de intereses y negocios —mediante asociación, alianzas, acuerdos—, lo que no excluye los conflictos dentro de ella. Asimismo, sus miembros entretejen redes sociales y culturales (“capital social”) que acrecientan su poder y afianzan su identidad en cuanto similitud de patrones de origen, educación, religión, reclutamiento, socialización, casamiento, estilos de vida, uso del tiempo libre y afinidades ideológicas. Aunque solamente en tres de los siete capítulos correspondientes se explicitan los conceptos guía —“prácticas sociales” en los dos trabajos sobre el Valle del Cauca; origen regional, educación, e innovación en el estudio sobre Cali—, estos trabajos contienen valiosa información sobre algunos de los temas anteriores. Así, las innovaciones emprendidas por los pioneros de la industria caleña constituyen un aspecto relevante en varios de los casos sobre miembros de esa elite, mientras el tema central de otro capítulo trata sobre las respuestas, cien años después y frente a la globalización, por parte de diferentes sectores del heterogéneo empresariado del Valle Cauca. Esa elite empresarial, que ya no se confunde con la elite social, aparece fraccionada y en transformación.

El entrelazamiento de las inversiones y el parentesco entre las familias acaudaladas del Viejo Caldas emerge del capítulo correspondiente, mientras que en el estudio de la elite empresarial de Santander, el eje lo constituyen las casas comerciales. Todos los capítulos acaban señalando la alta diversificación de las inversiones dentro de estas elites, acudiendo generalmente a archivos de notarías y a varias fuentes secundarias. El tratamiento de esta información se hace sin acudir a esquemas analíticos explícitos, por lo cual le quedan al lector interrogantes sobre la gradación de la diversificación, las etapas y consecuencias de la misma. Allí hay abundantes elementos, recogidos en algunos capítulos pero no en otros, para caracterizar la racionalidad económica de los miembros de estas elites y discernir sobre su carácter de rentistas o de capitalistas innovadores y guiados por la lógica del mercado.

Nueve historias de empresarios

¿Se pudieron gestar prácticas y *ethos* capitalistas en sociedades que aún no se asomaban a la industrialización? ¿Es la aparición de empresarios “modernos”, es decir

con conductas y espíritu empresarial capitalista basado en el lucro, el cálculo económico, la innovación, la sintonía con el mercado y la frugalidad, una parte integral de la modernización de una sociedad? La indagación por estas preguntas perennes en el desarrollo económico dejó de ser campo de debate ideológico y desde hace dos décadas se ha enriquecido con la investigación de experiencias empresariales en períodos y sociedades específicas. La generación de empleo, la formación de fortunas y el uso adecuado o inadecuado de los recursos escasos han dependido en buena parte de las decisiones de los empresarios. Sus acciones, aciertos y desaciertos, éxitos y fracasos son una parte de la totalidad de la historia económica. En la medida en que se ignoren, o que permanezcan ocultos “como un número de un total” o un “pedazo anónimo de un agregado económico incluido dentro de los cálculos del producto de una firma o de un sector económico”²¹ será más difícil de comprender el proceso de desarrollo.

A pesar de la importancia que en el desarrollo capitalista toman agregados mayores como la empresa y los conglomerados económicos, la acción de los empresarios no puede desdeñarse ni sobrestimarse. Se debe considerar que “en la historia económica como en otros ámbitos el hombre está limitado por las circunstancias; pero en el corazón del proceso económico hay inteligencia humana, carácter, creatividad y actividad emprendedora”²². Debe recordarse que el “hombre de negocios es un pez en el mar económico y social”²³.

En el caso colombiano, que fue campo de experimentación de teorías sin sustentación empírica sobre el *entrepreneurship* de los antioqueños²⁴, en la última década los investigadores profesionales han adelantado trabajos biográficos sobre empresarios que comienzan a arrojar algunas luces sobre estos interrogantes. En el género de las biografías de empresarios, este libro muestra un avance, a la vez que apunta al potencial que para la investigación representan las vidas de empresarios destacados. A los capítulos sobre historia de empresarios que se presentan en la parte tercera, los precedieron tres importantes trabajos sobre este género publicados en los últimos ocho años: los dos tomos escritos por Malcolm Deas sobre un empresario inglés que emigró a la Nueva Granada en la década de 1830²⁵, las cinco biografías sobre empresarios

²¹ Coleman (1984), p. 40.

²² Wilson (1954), p. 1.

²³ Reader (1984), p. 42.

²⁴ Véase Safford (1965), Dávila (1981, 1990).

²⁵ Deas (1995).

²⁵ Deas (1995).

²⁶ Molina (1998).

antioqueños del período 1850-1950 que conforman el libro de Luis Fernando Molina²⁶ y el minucioso trabajo de Víctor Álvarez sobre un empresario y político antioqueño de la primera mitad del siglo xx²⁷.

Uno de los nueve capítulos que se presentan en esta parte del libro se refiere al período colonial, dos tratan sobre empresarios que actúan en la primera mitad del siglo xix, uno cubre un hombre de negocios de la segunda mitad del mismo siglo y los cinco restantes se refieren a otros que fueron activos en el período 1880-1950. Tres de los personajes estudiados tuvieron como campo de acción la costa Caribe –uno de ellos era un inmigrante alemán–, dos a Antioquia, dos a la Sabana de Bogotá y uno a Santander y Cauca, respectivamente. Tres de los nueve son distintivamente empresarios rurales, mientras los seis restantes desplegaron su acción en el comercio para luego pasar a diversificar en industria y una variedad de actividades económicas. Tuvieron una base de operaciones urbana centrada en Cartagena, Barranquilla, Bogotá y Medellín, pero la diversificación de sus negocios cubre en dos casos negocios rurales como la ganadería.

De las biografías de empresarios de tono apologético y con un propósito meramente recordatorio que predominaban hasta hace una década²⁸, se nota una evolución hacia biografías elaboradas con base en un mayor rigor y acervo documental. Pero existe todavía un camino por recorrer en su orientación que les permita diferenciarse de géneros más cultivados dentro de la historiografía colombiana, como las biografías de políticos, intelectuales y generales. Un problema que persiste en las biografías empresariales, al igual que en los demás campos de la historia empresarial, es la poca investigación realizada con un bagaje teórico y analítico explícito.

Por ello, mientras en varios capítulos un tema común es el patrón de diversificación de inversiones de los empresarios, a menudo este se queda en la constatación de que es alto; de la misma manera, mientras hay referencia a las ideas schumpeterianas sobre el empresario innovador, se acusa la falta de una mayor penetración tanto en los conceptos del economista austriaco sobre la psicología del empresario como un “luchador contra la corriente”, así como en los de otros economistas que ayudarían a aprovechar más a fondo información sobre los componentes de la racionalidad de los empresarios estudiados. Es decir, falta mayor rigor para aproximarse a sus capacida-

²⁷ Álvarez (1999).

²⁸ Dávila (1991).

²⁹ Knight (1947); Kirzner (1979); Casson (1982).

³⁰ Kirzner (1979); Leibenstein (1987a).

³¹ Knight (1947).

des²⁹, respuesta a las oportunidades³⁰, manejo del riesgo³¹, naturaleza de las ganancias derivadas de la actividad empresarial³², carácter de capitalistas o empresarios³³, conducta ahorrativa o despilfarradora³⁴. Asimismo, sería muy fructífero acudir a los conceptos sobre el *ethos* empresarial³⁵, el espíritu burgués³⁶ y la transición de negociantes a empresarios modernos³⁷; estos permiten enfocar los estudios, hacer más riguroso el análisis sobre empresarios colombianos y avanzar hacia la investigación comparada. Por otra parte, hay que estudiar su iniciación en la actividad empresarial, su educación, entrenamiento en los negocios, vida familiar, patrones de casamiento, vida social, actuación en la política y formación de redes sociales. Llama la atención que una biografía que data de 1869 y rescatada por Malcolm Deas en uno de los capítulos aporta información muy minuciosa sobre la conducta económica de un rico campesino santandereano en varios de los asuntos anteriormente mencionados.

Tres empresarios coloniales de la Sabana de Bogotá (1538-1790)

¿Puede hablarse de espíritu y actividad empresarial en medio de instituciones coloniales heredadas de un país como España que no estaba a la vanguardia del capitalismo europeo? ¿Existieron empresas y empresarios coloniales que no se amoldaban a la imagen del ocio rentista de los terratenientes ausentistas? ¿Es un contrasentido afirmar que hubo empresarios encomenderos? Estos son los principales interrogantes que despierta el capítulo, muy provocador, del historiador Jairo Gutiérrez, autor del único trabajo incluido en el libro que trata sobre la Colonia. Gutiérrez estudia tres empresarios de la Sabana de Bogotá —Gastón de Olalla, Francisco Maldonado de Mendoza y el marqués de San Jorge— cuyas actividades, desde 1538 hasta 1790, estuvieron centradas en la “propiedad rural más codiciada” de la región, la hacienda del Novillero. Con base en información del Archivo General de la Nación —fondos de notarías, testamentarias, temporalidades, abastos y particulares—, delinea la actividad económica de esta hacienda en manos de sus dueños durante ese lapso de tiempo.

En el seno de varias generaciones de una misma familia, según Gutiérrez, se reflejó el panorama económico y cultural de tres siglos diferentes: mientras en el siglo *xvi* hubo pujanza económica y una mentalidad medieval —imaginación delirante y piedad religiosa—, el siglo *xvii* presenció una recesión económica y una mentalidad barroca

³² Veblen (1904); Leibenstein (1987a).

³³ Schumpeter (1997); Leibenstein (1987a); Casson (1982).

³⁴ Baumol (1968).

³⁵ Weber (1977).

³⁶ Sombart (1913).

³⁷ Bergerac (1992); Gerschenkron (1969).

hispanica –religiosidad y valoración del honor–, dando paso a una economía en expansión durante el siglo XVIII que estuvo acompañada del pragmatismo propio de las reformas borbónicas. Entonces, no fue por accidente que las cabezas de sucesivas generaciones, hombres de su respectiva época, encarnaran inicialmente un encomendero-empresario –con vocación de “auténtico empresario agrícola”–. Este fue seguido por un rentista ausentista que prefirió los honores de los cargos burocráticos a la eficiente gestión empresarial que realizó en la hacienda en la primera etapa de su vida. Finalmente vino un activo empresario que en el siglo XVIII formó una “multiempresa” diversificada alrededor de actividades agropecuarias basadas en la ganadería de cría y de engorde, el trapiche, y la renta de la tierra combinadas con la renta mercantil y financiera basadas en la intermediación del préstamo de dinero. Los aspectos relacionados con la estructura administrativa y manejo “enérgico y eficaz” implantados por el empresario-marqués ocupan la mitad del capítulo, que presenta una cuantificación de las inversiones, producción e ingresos de la hacienda en el período. Un aspecto distintivo de este estudio consiste en la referencia recurrente a la mentalidad de los empresarios en cuestión, actores económicos *sui generis* en los que “conviven valores y actitudes contradictorios que reflejan la transición de sociedad feudal a sociedad capitalista en Europa”. En su perspectiva, se trata de “hombres dotados de la racionalidad económica y el *ethos* necesario para beneficiarse de la favorable coyuntura económica” que, sin embargo, no deben asimilarse al empresario capitalista moderno, por conservar aún “rasgos del talante señorial de sus antecesores”. Mientras tienen la laboriosidad propia del *ethos* empresarial burgués estudiado por Weber, no se distinguen por su austeridad; son empresarios precapitalistas que no encarnan nítidamente al “paradigmático empresario schumpeteriano”. Para Gutiérrez, son, más bien, portadores de lo que Sombart llamó la “esencia del espíritu de empresa”: ser conquistador y organizador, características a las que se asocian actitudes como la codicia, el espíritu aventurero y el afán descubridor.

Los herederos del poder: Juan de Francisco Martín (1799-1869)

Los capítulos sobre empresarios de la primera mitad del siglo XIX se refieren a dos individuos bien diferentes, ejemplos de la heterogeneidad social, económica y regional del empresariado colombiano de la época. El primero de ellos trata sobre el cartagenero Juan de Francisco Martín, descendiente de un rico comerciante español. Está fundamentado en un amplio acervo documental que había sido poco utilizado, especialmente el Archivo Herrán, traído a la atención de los investigadores hace veintisiete

³⁸ Safford (1976).

años por Frank Safford³⁸. Los autores, Gustavo Bell y María Teresa Ripoll, enmarcan al biografiado dentro de la elite mercantil de Cartagena, en particular el Consulado de Comercio del cual formaban parte comerciantes mayoristas peninsulares y criollos. El caso de Juan de Francisco Martín tiene un particular interés por ilustrar el cambio de actitud política de quienes, como él, eran herederos del poder colonial; sin embargo, los autores sostienen que ese cambio fue parcial pues a pesar de la transformación constitucional, el monopolio mercantil español sería transferido tanto a las casas comerciales extranjeras que se asentaron en la nueva república como a los herederos del antiguo orden colonial que se unieron a la causa independentista. De Francisco, propietario de un bien cimentado capital, se exiló durante quince años en Jamaica; desde allí su casa de comercio atendió clientela de diferentes regiones del país y contrató a varios intermediarios en puertos sobre el río Magdalena. Actuaba también como comisionista de casas de comercio neogranadinas en sus giros al exterior.

Bell y Ripoll enfatizan los vínculos entre la actividad comercial del rico heredero español y su intervención en política, patrón presente en muchos de los empresarios incluidos en este libro. Martín apoyó decididamente a Bolívar, de quien obtuvo reconocimiento y amistad. Fue activo en la política interna del país, aún durante su prolongado exilio, del cual regresó a mitad de siglo para participar como prefecto provincial, congresista, diplomático y candidato a la vicepresidencia. Martín tuvo una capacidad especial para “convertir la guerra y el exilio en oportunidades de lucro”. Su acumulación de capital monetario fue de la mano de su creciente “capital político” y su influencia social adquirida con alianzas matrimoniales y redes de parentesco pacientemente tejidas de una a otra generación. No sorprende entonces que el comerciante cartagenero fuera contratista del gobierno para el abastecimiento de vestuario y armas para el ejército y se beneficiara de concesiones estatales como la administración de la fábrica de tabaco del gobierno en Girón y la explotación de las minas de esmeraldas de Muzo. Tampoco es extraño que sus hermanas regresaran a Cartagena en la década de 1820 para casarse con comerciantes británicos y valluno, respectivamente. Como dicen los autores, “la debilidad fiscal del Estado acentuó su dependencia económica de las elites, dificultando la separación del interés público del privado”.

*Retrato de “un hombre hecho a sí mismo”. La vida del santandereano
Juan Crisóstomo Parra (1801/2-1865)*

¿Qué tenían en común y en qué se diferenciaban un gran comerciante de Cartagena de uno de la capital y de uno de provincia? Así como Juan de Francisco Martín, cosmopolita y urbano, había pasado desapercibido en nuestra historiografía, Juan Crisóstomo Parra estuvo oculto hasta que el historiador inglés Malcolm Deas lo rescata ahora de una biografía publicada en 1869. Parra fue un rico comerciante y agri-

cultor santandereano que vivió entre 1801 y 1865, cuyas actuaciones son relatadas de manera sencilla en un texto de “rareza excepcional” que muestra en su minuciosidad, claridad y “tono ejemplarizante y moral”, rasgos muy similares a los de aquellos clásicos de autosuperación del siglo XIX escritos por Samuel Smiles, anota Deas³⁹. La biografía, escrita por Daniel Cote, quien tuvo negocios, amistad y “conversaciones confidenciales” durante quince años con Parra, no parece haber trascendido. Deas aprovecha su contenido y le inserta incisivas anotaciones y precisiones, subrayando temas claves como la atmósfera comercial, agrícola y política del siglo XIX y su influencia en la racionalidad empresarial, asunto éste de especial importancia para una biografía empresarial.

Esta biografía muestra al “empresario” campesino de provincia de mitad del siglo XIX. Su primera parte trata sobre el entrenamiento de Parra como dependiente de una casa comercial en Bucaramanga, luego sus negocios en esta última, en Cúcuta y la Costa, especialmente en la feria de Magangué. Los viajes a Bogotá y Cúcuta a surtirse de mercancía extranjera reciben atención en el relato, así como su negativa a extender estos viajes a Europa por motivos asociados con su personalidad y su mentalidad sobre los negocios, forjadas a lo largo de cuarenta años de actividad. En comparación con los empresarios santandereanos estudiados en el capítulo sobre la elite buman-guesa de finales de siglo, Parra fue menos diversificado. Se lucró de la arriería —complemento de su actividad de importación y exportación— y cuando su capital había crecido considerablemente le dio impulso a la explotación de sus haciendas de caña, café, cacao y ganado, en donde además de introducir mejoras, aplicó el cálculo económico computando hasta los gastos más insignificantes, buscando modos de obtener el producto más barato, atendiendo minuciosamente cada detalle. Su frugalidad contrasta con la de su contemporáneo Juan de Francisco Martín, quien siendo ya “sumamente rico” pasó sus últimos años viviendo en forma espléndida en París. Parra intervino en las cosas pequeñas: “Yo encuentro mi placer en agenciar pequeñas ganancias”. Su biógrafo se refiere también a su vida de ciudadano y de funcionario público —alcalde, juez, concejal— y a su “carácter como hombre privado i su vida doméstica”, siendo esta parte particularmente bien lograda; en pocas páginas penetra en su personalidad y su conducta empresarial, mostrando cómo su “pasión dominante era el trabajo, pero el trabajo que da dinero, siendo tan amante del ahorro i del rendimiento de su capital, que ponía en esto su felicidad”.

³⁹ Dice el autor de la biografía: “Preséntense modelos de perversión i se sentirán inclinaciones a la maldad; háganse ver ejemplo de virtud i renacerán los sentimientos de benevolencia”.

El comercio de importación en Bogotá en el siglo XIX:

Francisco de J. Vargas, un comerciante de corte inglés

Otro de los capítulos sobre un comerciante de mediados del siglo XIX se refiere a un destacado importador de Bogotá, Francisco de J. Vargas, a quien el historiador estadounidense Frank Safford denomina un “comerciante de corte inglés”, quien estuvo desde 1850 al frente de la casa comercial de su familia conocida como Inocencio Vargas e Hijos, fundada en 1845 y activa al menos hasta la década de 1930. El capítulo está centrado en los negocios de esta firma entre 1850 y 1870: se precisa que fue uno de los principales importadores de la capital hasta 1885. Mientras en el caso del cartagenero Juan de Francisco Martín se enfatizan su intensa actividad política y pública, en este capítulo se ofrece una detallada y rica descripción de las operaciones de una casa comercial de la época. El comercio de importación a que se dedicó colmaba los intereses de Vargas quien, a diferencia del cartagenero Martín así como de la mayoría de empresarios estudiados en otros capítulos, tuvo aversión a la política y los políticos. “Como comerciante serio, Francisco Vargas miró a la política como algo pestilente”. Su caso sigue el patrón de los comerciantes mayoristas de Bogotá en la época: “los que tenían una participación conocida en la política eran bien pocos, acaso menos que el 5 por ciento del total”. Vargas, a quien en este estudio se describe no como un empresario schumpeteriano sino como un “negociante de vocación”, no sólo despreció la política, sino otras ocupaciones como la agricultura, que consideraba “menos exigentes que el comercio”.

Los temas tratados en el capítulo de Safford se refieren a las relaciones con los agentes de la casa en Europa y Colombia, el envío de fondos a Europa, los pedidos a Europa, los seguros, la travesía de Europa a la Nueva Granada, la aduana, el transporte de la mercancía desde la costa Caribe a Bogotá, las ventas a los comerciantes menores de provincia, los disturbios políticos y el ciclo de inversiones y las utilidades. En mayor medida que otros autores que participan en el libro, describe en forma detallada aspectos del comercio de importación, que relaciona con los cambios experimentados por la expansión de las exportaciones de frutos tropicales a mediados del siglo XIX. Este trabajo está basado en los libros comerciales de esta casa, en particular la correspondencia comercial producida en el período. Acude también a otras fuentes primarias: notariales y archivos diplomáticos de Estados Unidos y Gran Bretaña, así como a fuentes secundarias de la época.

Lisandro Caicedo: un empresario territorial caucano (1845-1891)

Mientras no se dispuso de investigación fue común suponer que cuando se hablaba de empresarios colombianos se estaba aludiendo exclusivamente a hombres de negocios antioqueños, aunque desde 1969 Frank Safford fue claro en decir que “entre

las clases altas de muchas partes del país no faltaba el espíritu emprendedor individual⁴⁰. Su afirmación se ve confirmada en este libro: de los nueve empresarios estudiados, seis provienen de regiones diferentes de Antioquia. Uno de ellos, el caucano Lisandro Caicedo, cuya actividad empresarial tuvo lugar entre 1845 y 1891, se estudia en el capítulo a cargo del historiador Jaime Eduardo Londoño, quien pretende “desmitificar el papel de los antioqueños como los únicos promotores de la colonización en el Quindío y en el norte del Valle del Cauca”. El mito de la colonización antioqueña igualitaria se generó alrededor del conocido trabajo de James Parsons⁴¹. Caicedo, un representante de las elites del Gran Cauca, desplegó su acción alrededor de una hacienda de su familia que a mitad de siglo reflejaba la crisis de la economía minera y agrícola predominante en la región desde la Colonia. Para comercializar y adecuar los terrenos de la inmensa hacienda, Caicedo diseñó durante cuarenta y cinco años formas novedosas de organización empresarial como una compañía de fomento, inicialmente; luego, un contrato de administración con un tercero y finalmente la creación de una sociedad que vinculó un número grande de accionistas de Popayán, Manizales, Buga y Cali. El estudio subraya la estructura de propiedad y el control que Caicedo ejerció sobre estas formas organizativas, llamando la atención sobre la delegación que realizó de las funciones administrativas para reservarse asuntos estratégicos como la promoción de su empresa. El capítulo permite observar que, a diferencia del patrón común en otros empresarios estudiados en el libro, este empresario no es altamente diversificado.

Algo distintivo de este capítulo, cuya principal base documental la constituyen los archivos notariales, es que su autor hace una interesante confrontación acerca de conceptos utilizados en la historiografía colombiana como “negociante”⁴², “productor-especulador”⁴³, “comerciante-terratiente-latifundista”⁴⁴ y “empresario territorial”⁴⁵, para concluir que ninguno de ellos se adecúa a la actividad desplegada por Caicedo. Propone el concepto de “empresario territorial” desarrollado por Legrand⁴⁶, que modifica al anexarle la categoría de actividad “innovadora” debido a la forma como se vinculó al mercado de terrenos baldíos y a la modernización de las actividades productivas. No se trata únicamente del control de terrenos baldíos para sacar provecho

⁴⁰ Safford (1969), p. 111.

⁴¹ Parsons (1950).

⁴² Dávila (1986).

⁴³ Ocampo (1984).

⁴⁴ Christie (1986).

⁴⁵ Legrand (1988).

⁴⁶ *Ibidem*.

de la economía agroexportadora, sino que estuvo presente una actividad empresarial porque buscó lucrarse con la compra y con la venta de tierras. Esas ventas las hacían grandes propietarios, “que se vincularon a los mercados de tierra abiertos con los procesos de frontera contiguos a sus propiedades o, modernizaron sus unidades productivas, fomentando procesos de poblamiento en su interior”. Si empresas de colonización como la de Burila que organizó Caicedo difieren de aquellas mencionadas por Albeiro Valencia en su capítulo sobre la elite caldense, es un asunto que se puede examinar relacionando estos dos capítulos; asimismo surge el interrogante sobre los vínculos entre la elite caucana analizada por Alonso Valencia en su trabajo y los caucanos ricos que en forma entusiasta se suscribieron al proyecto de colonización de la empresa Burila. Esta última se destacó tanto por el volumen de operaciones de compraventa de tierra como por los conflictos sociales generados a su alrededor.

Carlos E. Restrepo, el empresario (1867-1937)

Relativizar el papel de los antioqueños en la colonización del Quindío y del norte del Valle del Cauca no implica negar su aporte al desarrollo empresarial del país. Esto se evidencia en los dos capítulos sobre empresarios antioqueños, cuya actividad económica ocurre en las cuatro primeras décadas del siglo xx, en circunstancias diferentes a las enfrentadas por los empresarios de capítulos previos. Están a cargo de Rodrigo García y Fernando Botero, historiador y sociólogo respectivamente. El primero se centra en la vida empresarial de Carlos E. Restrepo, faceta del líder antioqueño desconocida por la historiografía que había puesto mayor atención a sus actividades políticas como senador, presidente de la República (1910-1914), ministro y embajador (1930-1934). Para aproximarse a Restrepo, el autor utiliza un enfoque “integral”, rescatado de Schumpeter, cuya perspectiva no se reduce a aspectos económicos, como equivocadamente se cree a menudo.

El acceso al poder presidencial por parte de miembros de ricas familias de empresarios, y su retorno a los negocios una vez terminadas sus funciones públicas, constituye una evidencia patente de los profundos vínculos entre el poder político y el económico en la vida colombiana⁴⁷. Afirmar lo anterior no resuelve la inquietud de si es lo mismo un político que incursiona en los negocios que un empresario que también ejerce de político. El trabajo de García ofrece elementos para dilucidarla. Precisa que aunque el empresario Carlos E. Restrepo se desempeñó también en la política, la vida cultural y la actividad gremial, “sin duda la faceta más recurrente y que define

⁴⁷ Fuera del caso de este miembro de una rama de la familia antioqueña de los Restrepo, está el de la familia Ospina –también antioqueña, cuna de varios presidentes de la República–, estudiada por Ramírez (1996).

mejor a Carlos E. Restrepo fue la de hombre de negocios". De hecho, sus rasgos de empresario, tales como pragmatismo, capacidad de llegar a arreglos y evitar litigios, tolerancia y heterodoxia, se proyectaron sobre su manera de hacer política. Pero, además, los mecanismos de hacer negocios le sirvieron para su actividad política; fue así como, por ejemplo, antes de llegar a la presidencia utilizó su red comercial para establecer juntas de su movimiento político.

El caso de Carlos E. Restrepo, el "decano de los comerciantes de Medellín", ilustra la interrelación entre el comerciante importador y representante de casas comerciales extranjeras y nacionales, y el empresario industrial. Aunque su riqueza no puede compararse con la de empresarios antioqueños de su época, como Pepe Sierra o Alejandro Echavarría, fue uno de los fundadores y primer gerente de la empresa pionera de hilados y tejidos, la Compañía Antioqueña de Tejidos establecida en 1902, reorganizada luego en 1905 como la Compañía de Tejidos de Medellín. Posteriormente fue accionista de otras firmas industriales. El capítulo muestra cómo, al regresar a la actividad empresarial luego de ocupar la presidencia de la República, Restrepo no logró el mismo éxito de su etapa inicial y enfrentó dificultades económicas al final de su vida, tiempo durante el cual se desempeñó como miembro de varias juntas directivas, gerente de varias empresas y lideró importantes iniciativas cívicas, políticas y económicas. Entre ellas, llama la atención el impulso a la agremiación de los comerciantes de Medellín, una forma de intervención en política que, junto con el desempeño de cargos públicos, ha marcado las relaciones entre el sector público y el sector empresarial. Su liderazgo en este campo fue reconocido cuando Restrepo fue elegido presidente del Primer Congreso Cafetero reunido en Medellín en 1927, que dio origen a la Federación Nacional de Cafeteros.

Ricardo Olano Estrada (1874-1947). Un empresario antioqueño de la primera mitad del siglo XX

La comprensión de los nexos entre lo público y lo privado y de la actuación del conjunto de empresarios antioqueños en la vida regional y nacional durante la primera mitad del siglo xx puede profundizarse en la biografía escrita por Fernando Botero. Trata sobre Ricardo Olano (1874-1947), contemporáneo del ex presidente Restrepo, a quien el autor considera también otro "prototipo del capitalismo antioqueño", "único y singular pero no excepcional", y quien gozó de una "fortuna mediana". El autor utiliza las memorias de Olano para analizar su vida empresarial a la luz de los planteamientos de Max Weber y Vilfredo Pareto. Del primero retoma la utilización de métodos racionales modernos en sus diversos negocios, en especial la contabilidad y el cálculo del riesgo, y del segundo, los conceptos del empresario rentista, a partir de los cuales Olano queda tipificado como un empresario que constantemente

asume riesgos y aprovecha las oportunidades, conducta diferente de la de los rentistas que perciben ingresos fijos⁴⁸.

Olano provenía de una familia de pueblo que acumuló capital en la minería y el comercio en las zonas mineras, para dar luego el salto, con 24 años de edad, a “comerciante nuevo” en Medellín, donde la casa comercial de su familia logró establecer nexos con las principales firmas comerciales de la ciudad. Como el ex presidente Carlos E. Restrepo, Olano experimentó la metamorfosis del comerciante al industrial: en el comercio se inició y mantuvo y en la industria orientó su actividad a la producción de mercancías que antes importaba. Fue así como en 1908 fundó la que sería la primera fábrica de fósforos de Colombia, que en 1914 convirtió en sociedad anónima por medio de “flotantización”, estrategia de financiamiento en la que fue pionero en Antioquia. En 1918 vendió sus acciones y las de sus hijos. La particularidad del patrón de diversificación de este empresario se radicó en que también fue activo en los negocios de finca raíz, de urbanización –construcción de un barrio y edificios modernos– y transporte urbano –autobuses–.

Su labor como líder cívico estuvo representada en la gestación y presidencia casi vitalicia de Olano en la Sociedad de Mejoras Públicas de Medellín y en la presidencia transitoria de la Cámara de Comercio en 1911. Además, ejerció la política como concejal de la ciudad y promovió la elaboración de un plan regulador de la misma⁴⁹. Botero discute el aprovechamiento que pudo hacer Olano de sus calidades de promotor del urbanismo para sus intereses particulares, señalando que no hay pruebas de enriquecimiento ilícito o de prácticas corruptas; por el contrario, lo coloca como ejemplo de la “buena conciencia” de esta elite modernizadora en la que él ve una “cierta ética puritana de los negocios”. Para Botero, “parte del éxito radicaba en la conservación de la estima, el buen nombre, de la confianza del público y por lo general, esta estima estaba ligada a una vida frugal, austera y bien ordenada”. En su caracterización de Olano relaciona otros aspectos relevantes que surgen recurrentemente en varias partes del libro, como la importancia de las redes sociales y las alianzas matrimoniales, el papel de las casas comerciales familiares, la función de los viajes al exterior, el comienzo en los negocios desde la niñez a la sombra del padre y la importancia de las estrategias para lograr liquidez en el comercio.

⁴⁸ Sobre el rentismo en Colombia, véase Garay (1999).

⁴⁹ Para una comparación con otro empresario que juega un papel como urbanizador y urbanista, además de alcalde varias veces de Bogotá, se sugiere consultar la autobiografía de Fernando Mazuera Villegas (Mazuera, 1971).

Barranquilla hanseática: el caso de un empresario alemán (1880-1927)

El interés de la historiografía empresarial por la costa Caribe, aunque es reciente, va en ascenso gradual, como lo confirman cinco capítulos del presente libro y la existencia de dos grupos de investigación institucionalizados⁵⁰, eventos académicos y publicaciones que han mostrado continuidad. De las nueve historias de empresarios incluidas en este libro, tres corresponden a esta región del país; la primera ya comentada y dos más sobre empresarios del período 1850-1950, escritas por la historiadora María Teresa Ripoll de Lemaitre y los economistas Adolfo Meisel y Joaquín Viloria. Estos últimos estudian las actividades del inmigrante alemán Adolfo Held durante el período 1880-1927. Hay que recordar que Colombia no fue una país de inmigrantes y los pocos centenares que lo fueron en el siglo XIX se establecieron en la costa Caribe, principalmente en los puertos de Cartagena y Barranquilla, y en menor medida en Santander, Antioquia y Bogotá, habiendo tenido un destacado papel en la vida económica de esas regiones⁵¹. Meisel y Viloria subrayan la fuerte influencia comercial, cultural –fundación de un colegio alemán– y social –creación de un club social para la colonia germana– de los alemanes en la vida de Barranquilla entre finales del siglo XIX y la primera guerra mundial.

Los autores aluden a la importancia de estudiar este caso específico que “ilustra muchas facetas de la actividad empresarial de los alemanes en la historia económica del Caribe”. Trascender las especificidades del empresario estudiado, en este y otros capítulos, parece ser una consideración subyacente en las biografías de hombres de negocios presentadas en el libro, que permite atenuar la crítica común, algo fácil y estereotipada, sobre los estudios de caso por su limitada capacidad de generalización. En las singularidades de la vida de cada empresario, en la forma específica como aborda sus funciones dentro de un entorno dado, se expresan fenómenos generales de la actividad empresarial y económica. Ahí radica el valor de las historias de caso rigurosamente investigadas.

Para su estudio, los autores acuden a dos archivos familiares y personales de alemanes vinculados con Held, así como a archivos notariales. De esta manera recons-

⁵⁰ Meisel (2002).

⁵¹ Sobre los comerciantes extranjeros en Cartagena, véase Restrepo y Rodríguez (1986); acerca de los empresarios extranjeros de Barranquilla consúltese Rodríguez y Restrepo (1988). En ambos trabajos se examinan diversas colonias europeas. Recientemente se han publicado estudios de caso sobre los inmigrantes árabes y judíos; véanse Fawcett y Posada (1998) y Sourdís (1998, 2001). Sobre la inmigración alemana a Santander, consúltese Rodríguez (1968) y para el caso de Bogotá a Safford (1969).

truyen su trayectoria desde que llegó a Barranquilla en 1880 para identificar su alta diversificación, cuya lógica económica examinan brevemente. Empezó como la mayoría de los alemanes, es decir, como comisionista en la exportación de tabaco a Bremen e importación de artículos alemanes; se vinculó a la navegación fluvial al lado de la cual desarrolló también haciendas cafeteras y una fábrica de jabones. A esta multifacética –y complementaria– actividad empresarial le había añadido desde 1901 el negocio bancario, consolidado en 1912 al ser uno de los socios fundadores del Banco Alemán Antioqueño –futuro Banco Comercial Antioqueño–. Desde 1909 incursionó en la ganadería formando una de las más grandes empresas ganaderas del país; hacia 1920 se convirtió en “comerciante con dinero propio”, estableciendo uno de los primeros almacenes de cadena con sedes en varias ciudades colombianas.

¿Qué ventajas tenía un empresario extranjero sobre uno colombiano? Evidentemente Held poseía muchas: hablaba cuatro idiomas, había recibido entrenamiento como aprendiz en una firma tabacalera en Bremen, tenía contactos comerciales en el exterior y acceso al crédito, estaba familiarizado con el comercio internacional, conocía el mundo industrializado, había establecido la sede de su empresa en Bremen y agencias en tres ciudades norteamericanas y tuvo relaciones estrechas con importantes empresarios colombianos de diferentes regiones. Uno de ellos fue –precisamente– Carlos E. Restrepo, su agente en Medellín a comienzos de siglo y su amigo de toda la vida; de hecho lo nombró cónsul de Colombia en Bremen, cargo que desempeñó desde 1912 hasta su muerte en 1927. Como lo detallan Meisel y Viloría, Held se distinguió como innovador en los diversos campos en que se movió, incluida la ganadería. Los autores coinciden con Eduardo Posada en presentarlo como agente de una compleja actividad económica que estuvo lejos de ser parasitaria y antiempresarial. Varias cosas llaman la atención en el empresario alemán: no delegó la administración de sus empresas a colombianos, introdujo varias innovaciones administrativas, tenía un férreo carácter que lo condujo a la inestabilidad y ruptura con muchos de los socios alemanes que vinculó a su firma, prefirió la venta al contado a precios bajos como estrategia comercial. El capítulo concluye con la descripción de las vicisitudes de la casa Held ocurridas, veinte años después de la muerte de su fundador, a causa de la segunda guerra mundial.

*Las redes familiares y el comercio en Cartagena:
el caso de Rafael del Castillo & Cía. (1861-1960)*

Como los empresarios individuales, las casas comerciales familiares existieron en diversas regiones del país y comenzaron a estudiarse desde hace quince años. Para el caso antioqueño, dos trabajos de mediados de los años ochenta apuntaron a su im-

portancia tanto en el desarrollo bancario y las finanzas⁵² como en la industrialización⁵³; se analizó una familia de inmigrantes de Letonia en el Valle del Cauca⁵⁴ y el papel de dos sociedades familiares en la época de la Regeneración en la Sabana de Bogotá⁵⁵; sobre Santander se publicó otro caso⁵⁶. Al reparar en estos estudios es preciso preguntarse si puede separarse la historia de un empresario de la de su casa comercial familiar. En el último capítulo sobre empresarios, la historiadora María Teresa Ripoll de Lemaitre presenta la evolución de los negocios de la firma cartagenera de Rafael del Castillo y Co., a lo largo de cien años (1860-1960). La autora entrelaza la actividad económica de esta casa comercial con el rol que en su manejo jugaron tres generaciones de la red familiar, entroncada desde la época colonial con la elite económica y política local. Especialmente en los comienzos puede hablarse de la “red comercial de la parentela”, con diversos miembros de la familia extendida, desempeñando labores complementarias. Se hace énfasis en la evolución y crecimiento de la familia, el carácter cosmopolita de la red familiar que se mueve con propiedad tanto en Cartagena como en Nueva York y el desempeño de las cabezas de la misma en una y otra generación. El estudio sobre Del Castillo & Co. ilustra las ventajas de disponer de archivos históricos empresariales, en este caso la colección completa de los libros de contabilidad que, procesados sistemáticamente, le permiten a la autora reconstruir diversos aspectos y operaciones de la empresa. Los libros revelan, además de la racionalidad de cálculo destacada también en los casos de Held, Carlos E. Restrepo y Olano, la meticulosidad en el manejo de sus negocios que le imprimió el fundador a su empresa.

La autora identifica las etapas y reestructuraciones de la compañía, cuya muy alta diversificación giró alrededor del comercio de importación y exportación. Muestra cómo gradualmente fue incursionando en múltiples actividades económicas como comisionista y negociadora de letras de cambio y libranzas, destilación de licores, compraventa de finca raíz, ganadería de exportación, préstamos de dinero, operación portuaria, agencia naviera e industria molinera; esta última aún perdura. Asimismo, entre 1900 y 1920, la empresa familiar participó como inversionista en varios proyectos promovidos entre la cerrada elite local –refinería de petróleo, ingenio azucarero y astilleros–. El artículo destaca la estrategia de creación de un circuito con comerciantes itinerantes sirio-libaneses en las regiones del Atrato y del Sinú dedicados a la venta

⁵² Botero (1985).

⁵³ Botero (1984).

⁵⁴ Dávila (1986).

⁵⁵ *Ibidem.*

⁵⁶ Arenas (1982).

de telas; la exportación de caucho, maderas, oro y platino; la negociación de crédito en el exterior; la apertura de oficinas en Nueva York, Venezuela, Ecuador y Filipinas.

Diez historias de empresas

En cuanto las diez historias de empresas contenidas en el libro, tres son industriales localizadas en Bogotá, Cartagena y San José de Suaita (Santander), respectivamente; dos mineras en Antioquia; dos financieras con sede principal en Bogotá, pero radio de acción nacional; también se cubre una entidad del gobierno nacional; una empresa agrícola localizada en la costa Caribe y otra de transporte que se inició en Antioquia. Del conjunto solamente sobreviven cuatro, que son las de más reciente fundación —dos de ellas fueron creadas en la década de 1970—; y la mayoría se establecieron en el período 1880-1915.

Mientras el contenido de esta cuarta parte del libro refleja la importancia de la minería en Antioquia hasta las primeras décadas del siglo xx, se nota la ausencia de nuevos estudios sobre las empresas manufactureras de esta región así como de otras ciudades tales como Bogotá, Barranquilla y Cali, que lideraron la industrialización en el país. Aunque existe un puñado de trabajos publicados en los años noventa sobre algunas de las principales empresas antioqueñas —textiles, alimentos, cemento, siderurgia, cerámica—, bancarias, de seguros y de servicios públicos⁵⁷, no se identificaron estudios en marcha sobre empresas manufactureras de esa región del país. Hay que precisar que uno de los criterios acordados en la selección de los capítulos consistió en que fuesen inéditos. Eso explica en parte la ausencia aquí de historias de empresas industriales antioqueñas recientemente elaboradas. Los capítulos incluidos tratan empresas bogotanas, costeñas y santandereanas.

Estos diez capítulos no dejan duda sobre la necesidad de enfocar en el futuro el interés hacia la historia de empresas específicas de los principales sectores de la industria manufacturera colombiana. Para comprender en mejor forma la experiencia colombiana de la industrialización, enmarcada en el proteccionismo, la sustitución de importaciones y la operación dentro de una economía cerrada, se requiere conocer en detalle la evolución de las unidades de producción en sectores claves como el siderúrgico, petrolero, cementero, metalmeccánico, automotriz, textilero, químico y

⁵⁷ Las historias de empresas industriales antioqueñas ya publicadas han sido encargadas a investigadores profesionales de universidades de Medellín y tienen el carácter de publicaciones institucionales con motivo de aniversarios especiales de las empresas. Tal es el caso de empresas líderes en los sectores siderúrgico (Poveda, 1988c), alimentos (Londoño, 1995), bancario (Valencia, 1995), seguros (Jaramillo, 1994), servicios públicos (Villegas y Botero, 2000) y cerámico (Ángel y De la Cuesta, 2001). El análisis crítico de las mismas está en mora de hacerse.

petroquímico, alimenticio y agroindustrial⁵⁸. Aquí vale la pena recordar las palabras del historiador británico T. S. Ashton:

Así como el trabajo microscópico sobre las células puede arrojar nueva luz sobre el cuerpo humano, el estudio detallado del crecimiento de unidades específicas de negocios puede agregar al conocimiento del sistema industrial⁵⁹.

Está por delante una labor inmensa de investigación, en la cual es indispensable orientar la narrativa histórica con preguntas e hipótesis derivadas de los recientes aportes de la teoría de la empresa en aspectos económicos, administrativos, sociales y culturales. Estos permiten un tratamiento analítico de las estrategias empresariales como diversificación, integración vertical y horizontal, fusiones y alianzas estratégicas frente al cambiante entorno económico y su alineación con la estructura organizacional; la innovación empresarial y el manejo de la tecnología productiva, de mercados y de gestión; el reclutamiento y formación de los cuadros directivos; los estilos de gestión de la cúpula de la organización; el manejo de las relaciones laborales –paternalismo, tecnocracia, participación–; la evolución de los valores y la cultura al interior de la empresa y los procesos de toma de decisiones, entre otros⁶⁰. En breve, si se supera la noción de la economía neoclásica que considera la empresa como una “caja negra” en la que se generan funciones de producción, se descubre un vasto potencial de preguntas que la investigación histórica puede contribuir a esclarecer.

La Ferrería de la Pradera: Heroísmo empresarial y fomento estatal en la siderurgia del siglo XIX colombiano

Desde un punto de vista analítico, el empresario y la empresa constituyen dos objetos de estudio diferentes. Mientras las temáticas mencionadas en el párrafo anterior son centrales para estudiar la historia de una empresa, la conducta económica, el perfil socioeconómico, el estilo de vida, la mentalidad y sus relaciones con la política y el Estado son temas centrales en la biografía de un empresario. En las etapas iniciales de la industrialización, la vida de la empresa está profundamente ligada a la de sus

⁵⁸ En la década del setenta se realizó un proyecto sobre la estrategia y la estructura de grandes empresas colombianas, informado en el enfoque de Chandler, que cubrió más de una docena. Fue realizado con trabajos de grado de estudiantes de pregrado y de magíster (Ogliastri, 1978); de este proyecto se publicó el caso de la principal y más antigua cervecera colombiana (Ogliastri, 1990).

⁵⁹ Ashton (1939).

⁶⁰ Dávila (2002).

fundadores, razón por la cual quien se enfrenta a la tarea de estudiar la historia de una empresa se traslapa con la biografía de su fundador. Este es el caso del trabajo sobre la ferrería La Pradera, el primero de los diez capítulos que tratan sobre historias de empresas. La perspectiva teórica weberiana asumida por el sociólogo Valero considera la racionalidad capitalista tanto en el sistema fabril de la empresa como en las prácticas de gestión de su fundador. El trabajo muestra cómo un destacado político del período radical, presidente del Estado de Cundinamarca y general de la República, se había dedicado, junto con sus hermanos, a la explotación agrícola y ganadera de grandes haciendas en la Sabana de Bogotá y al comercio de inmuebles, antes de convertirse en industrial y gestor de la Ferrería de la Pradera. Hace además una caracterización del empresario a la luz de sus motivos –lucro y acumulación– y valores como su creencia en los símbolos de progreso material y la aceptación de los “deberes sociales” que daban prestigio social.

Según el autor de este capítulo, la Pradera –fundada en 1877 en las cercanías de Bogotá y con una vida de sólo veinticinco años llenos de vicisitudes que la llevaron al fracaso definitivo– puede caracterizarse como el dilema entre la “ilusión del progreso nacional” jalonado por el hierro como insumo esencial de la industrialización y el “desafío de ser una empresa productiva”. El esfuerzo fallido de la ferrería tuvo que ver con el hecho de que nunca dejó de ser una “unidad de gestión esencialmente precapitalista”, no obstante haber incorporado algunos avances técnicos: “no desarrolló unos buenos medios de organización y administración que representaran una notable aproximación a los valores capitalistas y aplicación de sus procedimientos en la empresa y el trabajo”.

El “problemático apoyo estatal a la ferrería”, marcado por el continuo incumplimiento recíproco de sus compromisos, las dificultades en el mercadeo, las necesidades de capital que hicieron necesario que los empresarios dedicaran parte de su patrimonio en inmuebles para pagar las deudas crecientes de la empresa y las dificultades técnicas son temas identificados por Valero durante la corta vida de esta empresa. Como distintivo del enfoque weberiano utilizado, el autor examina en qué medida en la gestión de la ferrería se reflejó una mentalidad capitalista, hasta concluir que hubo un bajo grado de formalización jurídica, limitado cálculo y poca racionalidad económica: “las decisiones prácticas, según las necesidades del momento son lo característico de la Pradera”. La calidad de la administración, los instrumentos de organización y el manejo contable fueron ineficientes y tuvieron un exiguo desarrollo. Desde el punto de vista metodológico es aleccionador que para llegar a estas conclusiones y en vista de la ausencia de archivos de la empresa o diarios de los empresarios, el autor hace uso creativo de documentación notarial sobre transacciones, documentos de asociación y sucesión.

La Compañía Minera de Antioquia (1876-1890)

De la segunda mitad del siglo XIX son también las dos empresas mineras antioqueñas cuya evolución estudian dos investigadores de la región: la economista e historiadora María Mercedes Botero y el historiador Luis Fernando Molina. La primera trata la Compañía Minera de Antioquia entre 1876 y 1890, basada principalmente en los libros de correspondencia de la empresa, cuyo potencial como fuente de investigación se reafirma también en los capítulos de Frank Safford y Rodrigo García. Utiliza además informes del director a los accionistas, fondos notariales y algunos periódicos de la época. Estas fuentes le permiten reconstruir aspectos de la administración y organización de la compañía, seguirle el curso al oro desde las minas hasta Medellín y luego al exterior, y describir el flujo de mercancías e insumos que la empresa debía hacer llegar a las minas situadas en los lejanos distritos mineros de Cruces de Cáceres, Supía y Nueva Caramanta.

El capítulo de la historiadora Botero trata los siguientes temas sobre administración y organización de la compañía: naturaleza jurídica como una de las primeras sociedades anónimas del sector minero, diferenciada de las sociedades ordinarias de minas; estructura accionaria; las funciones y composición de la dirección de la empresa en Medellín y de los directores de las minas. Estos aspectos organizativos y de administración interna, así como la existencia de un modelo contable desde su fundación, revelan una gestión empresarial capitalista en contraste con el caso de la Ferrería de La Pradera comentado anteriormente.

Este capítulo, como el de Molina sobre El Zancudo, permite comprender la complejidad de la economía minera de veta y añade información en un tema en el que, a nivel micro –estudio de caso–, la referencia más reciente databa de 1977: la breve “historia particular de dos minas de veta”, justamente las principales, el Zancudo, de capital nacional y la Frontino and Bolivia Gold Mining Company Limited, de capital británico, estudiadas por Roger Brew⁶¹. Para ello, la autora describe la red de agentes comisionistas locales que constituyeron un vínculo entre las directivas de la empresa en Medellín y las zonas de explotación, fundamentales en la marcha de la compañía. Sus tareas eran especializadas y, en conjunto, cubrían un complejo circuito productivo y de comercialización: explotación, beneficio del mineral, transporte del oro y la plata desde las minas a Medellín y de allí, una vez fundidos, hacia los mercados externos; provisión de maquinaria, insumos y víveres; traslado de moneda metálica para los gastos en las minas y realización de las barras en Londres en libras esterlinas. Allí no terminaba el circuito: el producto de la venta era utilizado para pagar pedidos de

⁶¹ Brew (1977).

maquinaria e insumos extranjeros y vender giros sobre el exterior a importadores de Medellín.

Por estos circuitos circulaban arrieros y mulas transportando oro, llevando víveres producidos en los mercados locales, conduciendo mercancías importadas: circulaban también mensajeros que llevaban moneda metálica y billetes bancarios, cartas y circulares.

Al describir en forma clara y sencilla lo que cien años después se llamaría “cadena productiva y comercial”, María Mercedes Botero hace un valioso aporte a la historiografía empresarial del país.

La Empresa Minera del Zancudo (1848-1920)

Dentro del mismo sector y la misma época, otro historiador, Luis Fernando Molina, presenta el desarrollo de la mayor empresa minera –El Zancudo– entre 1848 y 1927, a la luz de temáticas que coinciden parcialmente con las del trabajo sobre la Compañía Minera de Antioquia. Cubre los cien años de la vida del Zancudo –en el caso de la Compañía Minera se estudian los primeros catorce–, ordenados en cuatro etapas, siendo la segunda y la tercera –“una difícil expansión para una larga prosperidad, 1863-1898” y “etapa de los ingenieros, 1899-1927”, respectivamente– las que reciben mayor atención; la última (1928-1950) solamente queda identificada. Estas etapas están definidas por los períodos de dirección administrativa y las generaciones de empresarios al frente de la sociedad propietaria.

Los empresarios, financistas, técnicos, administradores y trabajadores son los actores de esta historia en la que la aparición de los empresarios modernos –tres socios que lideraron la empresa–, el aporte de los técnicos extranjeros, el perfil de los sucesivos administradores, la financiación de la empresa mediante la creación de un banco propio, la evolución del empleo provisto por la empresa, la salubridad y seguridad industrial de los trabajadores, la organización del trabajo y la evolución de la técnica constituyen los temas alrededor de los cuales está estructurado el capítulo. Los hallazgos del trabajo dan muchas luces sobre aspectos de la vida de una empresa que hasta el momento no había sido objeto de mayor atención en la historiografía sobre la época estudiada. Así, por ejemplo, se aprende que los sistemas de incentivos laborales aparecieron en El Zancudo varias décadas antes que Taylor los difundiera en su obra clásica de 1912⁶²; la división del trabajo fue muy compleja e implicó múltiples tipo de trabajos y contratistas en las minas y en la fundición, y el aprendizaje de la

⁶² Taylor (1912).

disciplina fabril; los accionistas sufrieron una metamorfosis: de ser empresarios dinámicos, dedicados a la empresa en la que reinvertían las utilidades se convirtieron en rentistas, desinteresados de la complejidad creciente del negocio y preocupados por recibir las utilidades y gastarlas en una vida suntuaria, la antítesis de la frugalidad y austeridad calvinista del prototipo del empresario weberiano.

A lo largo de su estudio, Molina señala la contribución de esta gran empresa minera al proceso de industrialización de Antioquia. Así por ejemplo, El Zancudo aparece como sitio de prueba de sistemas modernos técnicos y administrativos; escuela de empresarios que, entre otras cosas, les enseñó la necesidad de asociarse con individuos ajenos al grupo familiar y la fortaleza para enfrentarse a dificultades financieras; escuela también para los trabajadores: “un proletariado que produjo y experimentó tempranamente para el caso colombiano, todo los fenómenos y problemas propios de una ‘revolución técnica’ de carácter local pero de gran impacto en la economía antioqueña”; y factor dinamizador de la ganadería y agricultura por la demanda generada por los asalariados de la explotación y procesamiento del mineral.

En el estudio de esta empresa, que “ejemplifica más un caso de monopolización y concentración que de diversificación”, es sobresaliente la variedad y riqueza de las fuentes primarias y secundarias utilizadas. Entre las primeras están por ejemplo los libros diarios de caja, los informes del director de la sociedad, los fondos de minas, tierras, municipios y notarías de Medellín que reposan en el Archivo Histórico de Antioquia y el Archivo Municipal de Titiribí, así como periódicos y revistas de Medellín. En cuanto a las fuentes secundarias, la bibliografía consultada sobre la minería y el desarrollo antioqueño es muy completa. Se adiciona con algunas entrevistas a especialistas en el tema minero. Vale la pena señalar que ante los vacíos de información, la búsqueda incesante de fuentes conduce a algunas no convencionales y a descubrir documentos cuya existencia se desconocía al empezar la investigación. En este caso, a las condiciones de los trabajadores se llegó a través de los archivos municipales antes mencionados. Como éste y varios capítulos del libro lo demuestran, hay que relativizar el argumento de la imposibilidad de hacer historiografía de empresas por la ausencia de información y la desconfianza empresarial hacia los investigadores: “Si nadie busca los documentos, nadie va a encontrarlos”⁶³.

*Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita (1908-1980):
el fracaso de una inversión industrial pionera*

Las dos primeras décadas del siglo xx fueron claves en la industrialización colombiana especialmente en el sector textil localizado en Medellín, por la fundación de doce

⁶³ Miller (1999), p. 154.

empresas manufactureras de telas de algodón y lana, algunas de ellas muy pequeñas que fueron luego absorbidas –como otras creadas posteriormente– por los dos titanes del sector (Coltejer de 1907 y Fabricato fundada en 1920)⁶⁴. Esos primeros años del siglo fueron también, junto con la guerra de los Mil Días, el escenario de la fundación de empresas manufactureras en otras regiones del país: Cali y sus alrededores como lo muestra el capítulo 7; Santander y Cartagena, como se constata en los capítulos del sociólogo francés Pierre Raymond sobre la Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita (1908-1980) y del ingeniero e historiador Rodolfo Segovia y la historiadora Claudia Navarro sobre J. V. Mogollón y Cía. (1900-1930).

El caso de la fábrica de San José de Suaita guarda alguna semejanza con el también fallido proyecto de la Ferrería de la Pradera, presentado páginas atrás: de nuevo, el deseo del progreso representado en la fábrica parecería sobreponerse a la racionalidad económica del cálculo, el lucro y la productividad. Pero el proyecto santandereano, también liderado por un hacendado, aunque no centrado en el hierro sino en textiles, trigo, azúcar, alcoholes y cacao, fue más grandioso: se soñó como un emporio agroindustrial integrado, para hacer de esa región rural un polo de desarrollo que nunca se alcanzó. Se localizó en una de las haciendas de una rica familia de la región, los Caballero Barrera, “gente soñadora, orgullosa, emprendedora y poco rigurosa en el manejo de la contabilidad”, cuya cabeza había sido general de la guerra, negociador de la paz y ministro de Hacienda en 1904. La agonía del proyecto, mal planeado desde el comienzo, fue larga en extremo: duró setenta y cinco años. Y la dura lección no pareció aprenderse cabalmente en Santander: ya bien avanzado el siglo, en la década de 1960, miembros de la elite empresarial local embarcaron a la región en otro sueño para industrializar la región que resultó en un costoso y prolongado fracaso: el montaje de una forja moderna en las cercanías de la capital de la región, en plena montaña y con costos de transporte no competitivos⁶⁵.

El estudio abarca desde los inicios de la fábrica en 1908 hasta 1944. Los créditos contraídos por el general hacendado con banqueros londinenses y la formación en 1912 de una sociedad, con capital francés, belga y de esta familia santandereana, marcarían a la empresa por el resto de su existencia. Una constante insuficiencia de capital, incumplimiento por décadas del pago de los créditos iniciales, sobrecostos, retraso de años en la puesta en funcionamiento del proyecto, la toma de la administración por parte de los socios franco belgas a partir de 1918 y las energías gastadas por los socios en sus disputas legales –desde 1918 hasta 1944–, caracterizaron la agitada vida de esta empresa que Raymond escudriña con mirada crítica. El autor muestra el cons-

⁶⁴ Brew (1977), pp. 396-397.

⁶⁵ Ogliastri (1988).

tante atraso de la tecnología –“la fábrica siguió arrastrando con su museo textil hasta la quiebra final”–; la desadaptación de los productos al mercado; los problemas con los obreros no acostumbrados a laborar con la continuidad exigida por el trabajo fabril; los obstáculos para el abastecimiento de materias primas tanto para la textilera, como para la fábrica de chocolate –se acabó en 1934–, de azúcar y el molino de trigo; las graves dificultades de transporte –hasta 1936 llegó la carretera a Suaita, que había dependido de la arriería de mulas y de bueyes, “leñocarril”–; y la larga serie de huelgas, la primera de las cuales ocurrió en 1914.

El sociólogo francés hace también un agudo análisis de la conducta de los empresarios: los socios franco-belgas, familiarizados con la racionalidad capitalista, pero que se “dejaron convencer por la retórica enfática y la reputación política de Lucas Caballero”; su forma de ejercer dominación de una fábrica-hacienda crea muchos conflictos entre los obreros-peones –diferente del proletariado industrial–; el más conocido de los administradores franceses de la fábrica, en vez de la conducta y estilo de vida de un eficiente empresario moderno, se dedica a la buena vida e incurre en lujos innecesarios: “el aristócrata francés du Rivau entró gustosamente a sustituir al desbancado aristócrata colombiano” y “del estilo hacendario adopta una característica: el ausentismo”; por último, la estructura de decisiones de la empresa está dispersa en varias partes del mundo. El autor subraya el contraste entre la fallida experiencia de San José de Suaita y “el más sólidamente fundamentado desarrollo de la industria textil en Medellín”. Para elaborar su estudio, cuyo título es bien descriptivo, “De la utopía a la agonía: Historia del fracaso de una inversión industrial pionera en Santander (1907-1980)”, Raymond tuvo que organizar los restos del archivo de la empresa. Luego completó las piezas de su rompecabezas en los expedientes de la “historia de pleitos” entre los socios criollos y extranjeros –ya en 1918 “era obvio que no podían trabajar juntos”–, preservados en fondos notariales en el Archivo General de la Nación en Bogotá y con el rastreo de periódicos a lo largo de varias décadas. También adelantó entrevistas con algunos ex trabajadores ancianos.

J. V. Mogollón & Cía. (1900-1930): “Rayando papeles”

Mientras que la fábrica de San José de Suaita vivió prolongados períodos de poca actividad, en el caso de la empresa cartagenera de J. V. Mogollón & Cía., desde su fundación en 1900 hasta su cierre definitivo a mediados de la década del setenta, experimentó varias etapas de expansión, pasando a ser el emblema industrial cartagenero por varias décadas. En 1924 tenía ya 300 trabajadores. El capítulo cubre las tres primeras décadas de la vida de la empresa, hasta la Gran Depresión. Muestra su evolución en términos de sus estrategias y se adentra en la caracterización de su fundador y del socio

industrial de toda su vida, una inteligente combinación de audacia e innovación presente en uno de ellos y prudencia y espíritu reflexivo en el otro.

Al igual que en otros casos del sector industrial tipográfico y editorial, como los de la familia Carvajal en Cali y la familia De Bedout en Medellín, la empresa cartagenera comenzó a la manera de un taller artesanal para la encuadernación de libros, que gradualmente se fue diversificando hacia las labores relativas a “rayar papel”. A los pocos años de fundada (1904), al lado del taller funcionó un almacén cuyo negocio central de “papelería” se complementó con una amplia oferta de artículos importados: “el reino de las representaciones” (comerciales), como lo llaman los autores, que dejaba muy buenos márgenes de ganancia. Esta yuxtaposición del comerciante importador y el industrial, presente en otros casos como el de Carlos E. Restrepo y Ricardo Olano, lleva a una rápida expansión por diferentes regiones del país: en 1923 J. V. Mogollón & Cía. tenía once sucursales, incluidas Bogotá y Bucaramanga, dentro de una repartición que cedió a una firma antioqueña el mercado de esa región del país.

El aporte de este trabajo radica en que, a pesar de no disponer de archivos de la empresa, entresaca las estrategias que subyacían las prácticas intuitivas de su fundador; acude a protocolos notariales, publicaciones periódicas, “escuetos archivos familiares” y tradición oral mediante entrevistas a antiguos funcionarios y a miembros de la familia. Muestra cómo José Vicente Mogollón tuvo una visión externa desde que inició su actividad empresarial; se afianzó importando su principal materia prima —el papel— a crédito y largo plazo, lo transformaba y vendía a contado: “Aprovechó, como pocas firmas en Colombia, el amplio delta a su favor entre el costo externo y el costo interno del capital”. Supo sacar ventaja de un período de expansión de la economía nacional y de estabilidad cambiaria. Así mismo, no concedía crédito a sus compradores, tenía un profundo conocimiento del mercado y su empresa fue “una inmejorable escuela de formación práctica” en administración; gracias a sus relaciones en Estados Unidos no dudó en educar a sus hijos en una reputada universidad de ese país.

Transportes Salazar-Cordicargas (1918-2000)

Para enmarcar el siguiente capítulo sobre una empresa de transporte de carga debe recordarse que la historiografía del transporte en Colombia había estado centrada en los ferrocarriles, pero desde mediados de los años ochenta ha habido un creciente interés por la navegación a vapor y, más recientemente, por la aviación⁶⁶. Desde los

⁶⁶ Dávila (1999), pp. 103-106.

años cuarenta el transporte por carretera se fue imponiendo gradualmente sobre otros medios de transporte: en 1925 los barcos y trenes movilizaban el 75% del tráfico; treinta años más tarde, los camiones transportaban el 70% de la carga y en 1999 superaban el 85%. El transporte por carretera se duplicó de 1925 a 1930, creció cinco veces entre 1930 y 1945 y en los siguientes ocho años se duplicó. Sin embargo, ha sido relegado por la investigación: sólo hasta el año 2000 apareció una historia del sector⁶⁷, cuyo autor —el abogado Jaime Salazar— preparó el capítulo sobre la empresa familiar antioqueña Transportes Salazar-Codicargas (1918-2000). En este estudio se identifican las diferentes etapas de desarrollo de la empresa, marcadas tanto por cambios en su naturaleza jurídica para manejo del patrimonio familiar, como por las transformaciones del entorno. Así por ejemplo, muestra el paso de la función de embarcador que tuvo inicialmente (1918), al de agencia de transporte (1923-1934), para convertirse luego en “empresa” (1939-1949), boyante sociedad anónima (1965-1975) que experimentó un declive (1980-1982) del que se recuperó para convertirse en una multinacional andina, que en la primera parte de los años noventa enfrentó una dura crisis. En cada una de las etapas de esta firma, que ya a mediados de los años cincuenta era la mayor del sector con liderazgo en la defensa de los intereses del mismo, el capítulo presenta información sobre los clientes, el manejo interno de la empresa, sus conflictos, su temprana y gradual profesionalización desde comienzos de los años cincuenta y el papel de la familia en la administración de la misma.

Este estudio aporta información desconocida sobre los eslabones de la cadena del transporte relacionada con el comercio de exportación e importación: embarque y desembarque en puertos marítimos y fluviales, bodegaje, transbordo al ferrocarril y a la arriería y a los camiones, desde 1922. Entre remitentes y destinatarios de las mercancías se cuentan numerosos actores económicos del complejo negocio: transportadores, embarcadores, agentes de carga, comisionistas de transporte, agentes de aduana, cargadores. Asimismo, da cuenta de la evolución de la reglamentación gubernamental sobre el sector en el que, aún en los años setenta, no prevalecían empresas como la estudiada por Salazar sino “sistemas de afiliación” de dueños de camiones. El trabajo está basado primordialmente en los archivos de la empresa y para algunos años (1951-1954), en los archivos de la Asociación Nacional de Industriales; hace uso también de ocho entrevistas a directivos de la empresa y a algunos competidores. También incluye el testimonio personal del autor, socio y directivo de Transportes Salazar durante cincuenta de los ochenta años de su existencia.

⁶⁷ Salazar (2000).

United Fruit Company, elites locales y movimiento obrero en Colombia (1900-1970)

El cuarto de los estudios sobre empresas creadas en la primera mitad del siglo xx es el único que trata sobre una multinacional, la United Fruit Company (1900-1970). Se centra en las décadas posteriores a la matanza de las bananeras (1928), en especial, en el período posterior a la segunda guerra mundial, cuando la compañía gradualmente fue vendiendo sus propiedades en la zona bananera de Magdalena —etapa concluida en 1961—, para desarrollar la zona de Urabá como exportadora de banano (1965). Su propósito es examinar algunas de las hipótesis de la teoría de la dependencia relacionadas con el papel de la clase obrera y de las elites locales frente a las multinacionales. Su autor, el economista e historiador Marcelo Bucheli, acude a los archivos de la multinacional, que en el caso de sus operaciones en Colombia no habían sido utilizados por los investigadores. Así mismo consulta archivos oficiales (Superintendencia de Sociedades Anónimas), una amplia bibliografía secundaria nacional e internacional sobre la industria del banano y realiza entrevistas a empresarios del sector, líderes sindicales, antiguos trabajadores y ex guerrilleros. Bucheli presenta una posición revisionista que va en contravía de las interpretaciones generalmente aceptadas, que encuentran en la United Fruit el arquetipo del imperialismo económico.

Es así como, según este estudio, al analizar el papel de la clase obrera se encuentra que:

[...] trabajar para nacionales en vez de para extranjeros, no significó precisamente una mejoría en el poder de negociación de los obreros. El uso de la violencia y la intolerancia que enfrentaron los trabajadores en Urabá no se vio en Magdalena.

Bucheli llega a esta conclusión sin ocultar las huelgas de los trabajadores de la United Fruit en Magdalena en la posguerra (1949, 1960); ni omitir que en los comienzos de la zona de Urabá, los guerrilleros del Ejército Popular de Liberación (EPL) se enfrentaron más con la indiferencia de los obreros que con la hostilidad patronal. El capítulo muestra que los salarios rurales en Urabá eran inferiores a los del Magdalena; la compañía no invirtió directamente en la región sino que subcontrató con empresarios de Medellín, de manera que su relación con los trabajadores era indirecta; el conflicto en Urabá —en el cual se manifiesta una “tétrica creatividad en acciones de niveles de crueldad poco concebibles”— no tiene únicamente un componente sindical y de conflicto de tierras, sino una participación del contrabando de armas y las conexiones de la ultraderecha con la mafia de la droga.

En relación con el empresariado local, y en contraste con lo ocurrido en América Central, Bucheli refuta la tesis de la pasividad y sumisión de las elites locales ante el poder de las multinacionales. Para ello, estudia tres etapas de las relaciones entre la United Fruit y los empresarios locales. El trabajo muestra también que en Magdalena, y debido a “factores institucionales, técnicos, políticos y de comportamiento del mercado internacional”, los empresarios locales no tuvieron siempre el éxito que buscaban en sus iniciativas de independencia de la compañía. Precisa que en la etapa de la posguerra, cuando algunos de los líderes de los grupos empresariales coexistieron con la United Fruit, aquellos “estaban muy lejos de ser simples terratenientes de enclave”; se encontraban dentro de ellos graduados de MBA en prestigiosas universidades estadounidenses, como también fue el caso de sus colegas cartageneros al frente de la empresa Mogollón a que se hizo ya referencia. Asimismo, se parecían a la mayoría de los empresarios estudiados en el libro por tener su capital diversificado en varios negocios. Por otro lado, no se pasaron oportunamente a cultivar una nueva variedad de banano, lo cual “resultó ser fatal”. Finalmente, al concluir la década de los años sesenta, los cultivadores locales de Urabá rompieron con la compañía y crearon su propia comercializadora internacional.

La empresa pública en una economía cerrada: el caso del ICSS y la DIN

Mientras el capital extranjero y las multinacionales no tuvieron en Colombia en el período 1850-1950 una importancia comparable al caso de los países del Cono Sur, en el largo proceso de formación del Estado colombiano la empresa pública ha tenido un papel importante, principalmente en el sector petrolero, siderúrgico, de telecomunicaciones y de servicios públicos⁶⁸. Dentro de la bibliografía existente sobre la empresa pública en estos sectores, los estudios de naturaleza historiográfica son escasos. Tal situación se refleja en el libro: solamente hay un trabajo, no precisamente sobre una empresa pública sino sobre dos instituciones económicas en el país –la tributación y la seguridad social–, elaborado por el economista Óscar Rodríguez, quien analiza su evolución desde la perspectiva de la sociología económica, en particular de la teoría de la regulación.

En el caso de la tributación examina los orígenes del sistema fiscal colombiano a fines de la década de 1920, con el establecimiento del impuesto a la renta. Luego se centra en las reformas tributarias de 1953 y 1960, cuyas principales características analiza como parte de la modernización del Estado, de la formación del mercado

⁶⁸ La historia de las Empresas Públicas de Medellín fue publicada recientemente (Villegas y Botero, 2000); así mismo la de la Empresa de Energía de Bogotá (Rodríguez y otros, 1999, 2000).

interno y del proceso de acumulación. Destaca el cabildeo que las asociaciones empresariales (“gremios”), especialmente el de los grandes industriales de la Andi y Fedemetal, los cafeteros (Federación de Cafeteros), los comerciantes (Fenalco) y los banqueros (Asobancaria), hicieron para beneficiarse de estas reformas. Hace un seguimiento de las formas organizativas que toma la administración tributaria –de la Jefatura de Rentas a la División de Impuestos Nacionales y luego al modelo de la eficacia–, en la adopción de las cuales las recomendaciones de las misiones internacionales (Kemmerer, Currie, Cepal) tuvieron influencia.

En el caso del sistema de seguridad social, la teoría de la exclusión social –“en donde el principio de solidaridad da un fundamento a la intervención del Estado”– guía el análisis que cubre desde la ley de 1946 que da origen al Instituto Colombiano de Seguros Sociales hasta 1972; hace hincapié en las modificaciones de 1965 y 1967 sobre el tema de la cobertura de riesgos. El sistema nació con serias limitaciones: un esquema descapitalizador, incumplimiento del Estado respecto a sus compromisos presupuestales, entronización de prácticas clientelistas y corrupción administrativa. En su estructuración y desarrollo, el cabildeo no ha sido solamente de los empresarios; las organizaciones sindicales también han tenido que ver: “la concertación implicó muchas concesiones entre los diferentes actores sociales”.

La discusión teórica recibe mayor atención en este capítulo que en otros. El autor hace una crítica de la “corriente estándar en teoría económica”, dentro de la cual incluye la teoría neoinstitucionalista de North, y presenta la alternativa de las “propuestas heterodoxas sobre las instituciones económicas”, que guían su estudio. Constituye un complemento de algunos de los temas tratados por Eugenio Torres y por Francisco Comín y Pablo Martín Aceña en sus trabajos de carácter teórico al comienzo del libro.

La Equidad: capitalismo y solidaridad (1970-2000)

Los dos últimos capítulos sobre historias de empresas, corresponden al sector financiero y de seguros y a organizaciones contemporáneas que están en funcionamiento. Tienen en común representar formas de organización empresarial cuyos orígenes y misión difieren del patrón convencional de la empresa privada, orientada al lucro y beneficio de sus propietarios. Una de ellas es una “cooperativa de segundo grado”, Seguros La Equidad, constituida en 1970 por cuatro cooperativas y organizaciones del sector solidario que pasaron a 800 en 1985 y a 1.470 en 1995. Enrique Ogliastri y Ángela Camacho estudian los primeros treinta años de la vida de esta organización. La otra, investigada por Carlos Dávila, es una organización de origen católico que se remonta a 1911, orientada al ahorro, la vivienda y la educación obrera. Este trabajo se centra en la década del setenta cuando esta organización experimentó cambios de fondo que dieron origen a una entidad financiera –la Corporación de Ahorro y Vivienda Col-

mena—, eslabón decisivo en la conformación de un grupo económico que en los años noventa llegaría a ser noveno entre los veinte principales grupos económicos del país: la Fundación Social.

Para reconstruir la historia de Seguros La Equidad, Ogliastri y Camacho escogen como eje la estrategia de la empresa, considerada en tres dimensiones: su relación con el desarrollo económico del país, el desempeño del sector asegurador y solidario, y las decisiones y acciones que toma la cooperativa aseguradora respecto a tres recursos estratégicos: personal, finanzas y capacidades administrativas y tecnológicas en el campo de los seguros. El seguimiento es detallado cronológicamente y dividido en cinco períodos: fundación y consolidación, expansión, integración cooperativa, revolución y auge y solvencia en la crisis. Se documenta en varias fuentes escritas facilitadas por la empresa a los investigadores: la totalidad de las actas del Consejo de Administración, los reportes anuales a la Asamblea de Asociados, el periódico informativo de la entidad y los estudios y memorias sobre la empresa en aniversarios previos de importancia. Algo distintivo del estudio es la utilización de la historia oral: dos docenas de entrevista a directivos y ex directivos, trabajadores, asociados y clientes.

El trabajo muestra las dificultades propias de incursionar en un negocio, con una filosofía basada en los beneficios mutuos y la solidaridad social, diferente de la de competidores capitalistas con muchos años de experiencia; las vicisitudes de iniciar labores con un capital insignificante en un sector que presumía de sofisticación frente a las capacidades de un sector popular como el cooperativo; la trascendencia del acto de elección del primer presidente; el gradual desarrollo de productos para atender a las crecientes necesidades de las cooperativas afiliadas; la política conservadora de reinversión de excedentes que le permitió a La Equidad salir adelante en la reciente crisis del sector financiero cooperativo y el proceso de afianzamiento dentro del sector asegurador logrando indicadores empresariales por encima de sus competidores. De particular interés para estudiantes de administración, economía, sociología e ingeniería industrial es el uso de un esquema de análisis aplicado a una organización que poniendo en práctica principios cooperativos de solidaridad social desarrolla una forma de gestión diferente a las empresas típicamente capitalistas con las que compete.

De la Caja Social de Ahorros a Colmena y el Grupo Social (1911-1980)

El capítulo final de la parte cuarta del libro trata sobre la evolución de una caja de ahorros de los obreros católicos creada en 1911 hacia una corporación de ahorro y vivienda (la Cav Colmena) y un grupo económico (Grupo Social) formados en la década del setenta. El capítulo permite indagar una serie de interrogantes: ¿es posible combinar armónicamente los principios de rentabilidad y eficiencia en una empresa

situada en el corazón del capitalismo financiero con los ideales de la justicia social católica? ¿Cómo se crea una empresa en un nuevo sector financiero altamente regulado, muy concentrado y con barreras infranqueables a la entrada? ¿Cómo operó el peso de la tradición de sesenta años de una caja de ahorros de obreros católicos, parte de una “obra” católica, en la conformación de una entidad financiera dentro de un negocio nuevo, en años de volatilidad financiera y desenfrenado espíritu de especulación? ¿Qué le impone a una entidad financiera ser parte de un conglomerado económico en gestación?

Basado principalmente en fuentes orales (entrevistas) y en fuentes secundarias, este capítulo responde a tales inquietudes. Para ello caracteriza el desarrollo de una organización *sui generis* y muestra luego el proceso de transformación de la vetusta caja de ahorros, durante la década del setenta, para fundar a su lado, y con sus fondos, una entidad financiera en un negocio desconocido en el país: el ahorro y el crédito de vivienda basado en una nueva unidad de valor constante (el Upac). Los actores centrales de este estudio no son los grandes empresarios altamente diversificados de la mayoría de los capítulos previos, sino varios curas jesuitas emprendedores, una “monjas” laicas que por décadas manejan las oficinas de ahorros, unas profesionales glamorosas de clase media y un grupo de “ejecutivos jóvenes” egresados de una universidad jesuita.

Seis historias sectoriales y gremiales

Si bien las historias de empresas y empresarios constituyen los géneros más conocidos dentro de la historiografía empresarial, no agotan este campo de investigación:

La historia de empresas no es lo mismo que la historia de los negocios aunque es un importante componente de aquella. Tampoco la historia de los empresarios es lo mismo que la historia empresarial, aunque los primeros estudios de *business history* en Gran Bretaña tuvieron esa forma. Resulta que el término en español *historia empresarial*, vocablo que se usa más frecuentemente para definir este campo de estudio, tiene las tres acepciones anteriores⁶⁹.

De la misma manera, la formación de las elites empresariales, tema también incluido en este libro, es sólo una modalidad de la historia empresarial. La actividad empresarial se despliega asimismo en unidades de análisis agregadas como los sectores

⁶⁹ Miller (1999), p. 128; traducción del autor.

económicos; se da también en las asociaciones de empresarios creadas para propender por sus intereses. Y está presente en la historia de los conglomerados económicos, actores centrales a comienzos del siglo XXI en América Latina.

No sólo en Colombia, sino en otros países latinoamericanos, existen importantes trabajos historiográficos sobre la evolución de sectores importantes dentro de las economías agroexportadoras de la región⁷⁰. En el caso de otros sectores hay que anotar que no existe aún una historia de la industrialización en Colombia que cubra desde sus orígenes hasta el fin del modelo de sustitución de importaciones; la historiografía se refiere solamente a períodos y regiones específicas⁷¹, mientras que sobre países como Argentina, Brasil, Chile y México hay trabajos de mayor cobertura⁷². En cuanto la evolución de los transportes, en especial de los ferrocarriles, constituye una línea especializada de investigación que se mueve entre la historia económica y la historia empresarial, con mayor desarrollo en Argentina⁷³, Brasil⁷⁴ y México⁷⁵ que en otros países latinoamericanos. Con relación a los conglomerados económicos, la escasez de trabajos históricos es notoria, casi total en Colombia⁷⁶; existen algunos estudios sobre grupos económicos de Argentina y Perú⁷⁷.

En este contexto hay que situar la parte quinta del libro compuesta de seis capítulos. Cuatro estudian el sector del transporte –ferrocarriles, arriería, navegación a vapor y cable aéreo–, otro trata uno sobre el sector cafetero y la asociación que lo representa y el último se refiere a la asociación de los pequeños y medianos industriales colombianos.

⁷⁰ Por ejemplo, el sector cafetero en Colombia (Palacios, 1983) y en una región brasileña (Holloway, 1980), el sector ganadero lanar en Argentina (Sábato, 1989), algodónero en Perú (Bell, 1985), minero de cobre en Chile (Przeworski, 1980) y petrolero en Venezuela (McBeth, 1983).

⁷¹ No existe aún un trabajo equiparable al de Ospina Vásquez (1955), que cubre hasta 1930. Sobre el estado de la cuestión en historia industrial en Colombia, véase Dávila (1999), pp. 106-109.

⁷² Sobre Argentina, por ejemplo, está el libro de Schvarzer (1996); para Brasil puede consultarse a Suzigan (1986); sobre Chile a Bauer (1990); y sobre México a Haber (1989).

⁷³ García Heras (1999).

⁷⁴ Lewis (1999).

⁷⁵ Riguzzi (1995) y Cerutti (1995).

⁷⁶ El trabajo de Víctor Álvarez en este libro sobre la elite empresarial antioqueña puede clasificarse también como una indagación sobre el origen de uno de los mayores grupos económicos colombianos de los últimos veinticinco años, el grupo Suramericana también llamado Grupo Empresarial Antioqueño. Sobre la evolución de sus políticas y estrategias entre 1978 y 2002, véase Acosta y Londoño (2002).

⁷⁷ Sobre Argentina, véase Schvarzer (1988); sobre Perú, consúltese Reaño y Vásquez (1998).

Empresas de navegación en el río Magdalena (1850-1910).

Dominación extranjera y lucha por el monopolio

Al leer los cuatro capítulos sobre la actividad empresarial en el transporte que se encuentran a continuación y los trabajos sobre el café y las asociaciones de los empresarios del café y de la pequeña y mediana industria, hay que recordar que Colombia no experimentó flujos de inmigración importantes, comparables con los países del Cono Sur, México y Venezuela. Sin embargo, algunos inmigrantes que llegaron al país de “El Dorado” se asentaron principalmente en los puertos de la costa Caribe y desarrollaron una importante actividad empresarial, principalmente en el comercio y el transporte. Estos constituyeron dos eslabones importantes en la articulación de este país agroexportador, con categoría de “periferia secundaria”⁷⁸, a la economía mundial durante la segunda mitad del siglo XIX. Este hecho fundamental en el desarrollo colombiano, así como de otros países latinoamericanos, ha sido ignorado en la retórica actual que presenta la globalización como un descubrimiento del final de milenio sin aparentes antecedentes⁷⁹. Igual cosa sucede con algunas de las estrategias empresariales que la acompañan: las fusiones de empresas, las exportaciones, las alianzas estratégicas y la toma de empresas.

La navegación a vapor por el río Magdalena jugó un papel importante en la economía colombiana por más de cien años, hasta su desaparición a mitad del siglo XX. El capítulo sobre este tema, escrito por el historiador Thomas Fischer, profesor de una universidad alemana, sigue el enfoque institucionalista y “trata de descifrar [en primer lugar] la lógica de las empresas de navegación y la interdependencia de éstas con el entorno”. Su propósito es ofrecer una perspectiva diferente a las que ha orientado la historiografía sobre el tema. Para ello plantea una serie de preguntas relacionadas con los obstáculos, innovaciones y factores promotores de la navegación a vapor; examina las estructuras de organización de las empresas navieras; indaga por el tipo de empresas exitosas y por el impacto de este medio de transporte en el desarrollo regional y nacional. A lo largo del capítulo hay novedosa información obtenida principalmente en los archivos diplomáticos y consulares alemanes, estadounidenses, británicos y franceses, cuya utilidad para estudiar los negocios de los inmigrantes extranjeros queda reafirmada en este estudio. Según Fischer, la navegación desde un comienzo se caracterizó por la alta competencia; pero los riesgos que conllevaba el entorno colombiano era tantos que “se hacía imprescindible” para su supervivencia que las empresas buscaran el monopolio, acudiendo para ello a medidas políticas o económicas como fusiones y formación de carteles que eliminaran la competencia.

⁷⁸ Esta categorización es de Ocampo (1984).

⁷⁹ Para una visión histórica sobre la globalización, véase Bairoch (2000).

Este estudio trata también otros temas relevantes como la caracterización de las diferentes estructuras de empresa –individual, sociedad comercial y sociedad anónima cerrada–; la identificación de las razones para el breve ciclo de vida de muchas de ellas; el sistema de organización del trabajo con especialización, aparición de nuevas profesiones y jerarquización que tuvo tintes de “dominación cultural”, pues capitanes, pilotos, ingenieros y contadores eran alemanes e ingleses; la necesidad de las empresas de navegación de afiliarse a las casas de importación e importación de Barranquilla y Santa Marta, a las agencias de líneas interoceánicas, aseguradoras y ferroviaria, así como de mantener sus sedes en Londres, Bremen o Nueva York; y el impacto en el empleo debido a actividades conexas como el transbordo, reparaciones, y aprovisionamiento de madera. Al final del capítulo, el autor construye un valioso cuadro sobre 42 empresas de navegación indicando su año de fundación, duración, línea que operaba número de barcos, sede principal, propietarios y base financiera.

Los ferrocarriles latinoamericanos del siglo XIX: el caso Colombia

Frente a la accidentada topografía colombiana y al crecimiento de la economía exportadora, los ferrocarriles constituyeron un obligado medio de transporte complementario de la navegación a vapor. Su historiografía se basa en ocho tesis doctorales elaboradas entre 1947 y 1971 por investigadores de universidades de Estados Unidos⁸⁰ y dos estudios de la última década⁸¹. El capítulo sobre el “modesto” e “incipiente” desarrollo ferroviario colombiano fue escrito por el historiador peruano Hernán Horna, profesor de una universidad sueca. Su análisis lo enmarca dentro de la corriente “revisionista” que destaca el papel de los empresarios y el capital local en el financiamiento de los ferrocarriles latinoamericanos, especialmente en las primeras etapas de su construcción en el siglo XIX. Este argumento contradice la interpretación convencional que sostiene que el capital británico fue su único financiador hasta 1914. Pero no hubo enfrentamiento entre capital extranjero y empresarios nacionales: por el contrario, “era una cuestión de extranjeros aliados con diferentes grupos locales”. Con capital local se financiaron las primeras etapas de la construcción, pero luego aumentaron los créditos y el capital extranjero.

Para demostrar su hipótesis, el autor toma como ejemplo el ferrocarril de Barranquilla y al empresario cubano-norteamericano Francisco Javier Cisneros por su empeño en los ferrocarriles de Antioquia y Cauca. Las principales observaciones de Horna apuntan al hecho que Colombia se endeudó menos que el resto de los países

⁸⁰ Hoffman (1947), Beyer (1948), Harrison (1951), Barnhart (1953), Nichols (1951, 1973), McGreevey (1965), Horna (1970) y Neal (1971).

⁸¹ Horna (1992) y Fischer (2001).

mayores de América Latina; los ferrocarriles constituyeron proyectos de las oligarquías que desoyeron la demanda de las grandes mayorías por la construcción de caminos de herradura; los ferrocarriles requerían “una fuerza laboral competente, disciplinada, jerárquica, con horarios y cálculos exactos así como nuevos métodos de contabilidad”; aunque los contratos ferrocarrileros estipulaban la promoción de la inmigración extranjera y la elite colombiana “vivía con la ilusión de expandir el mundo del hombre blanco y la civilización occidental”, sólo lograron unas pocas migraciones interregionales. Finalmente, Cisneros y sus asociados, “los más exitosos constructores”, tendieron menos de 200 de los 500 kilómetros que existían a fines del siglo XIX.

Horna sustenta su trabajo en una amplia base documental extraída del archivo privado de Cisneros, los archivos de la Barranquilla and Sabanilla Railway Company en Londres, los archivos consulares británicos y norteamericanos y periódicos de la época, principalmente de Bogotá y Medellín. Utiliza también una variada gama de fuentes secundarias colombianas y extranjeras.

Arrieros antioqueños: empresarios de a pie y lomo de mula

Las difíciles condiciones topográficas del país dieron origen a dos medios singulares de transporte: la arriería y el cable aéreo, objeto de los capítulos del antropólogo Germán Ferro y del economista Gustavo Pérez, respectivamente. En su estudio, Ferro se centra en los arrieros antioqueños, “empresarios de a pie y a lomo de mula”, como los llama con acierto, subrayando su contribución al desarrollo del país. Señala que “la mayor deuda de gratitud del café es para la mula”; precisa que en la economía cafetera se presentó un “matrimonio minero-comercial” y apunta a lo que significó la arriería para el transporte de maquinaria en los comienzos de la industrialización. En su período de máximo desarrollo a fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX se estima que había 10.000 arrieros antioqueños. A partir de los años treinta, la actividad decayó por la competencia que inicialmente significó el ferrocarril y más tarde el transporte por carretera, como también puede observarse en el capítulo mencionado sobre una empresa familiar de transporte de carga.

Basado en testimonios orales de seis viejos arrieros, los archivos de dos casas comerciales y en fuentes secundarias, el autor describe el negocio de la arriería a la luz, principalmente, de su organización en cuadrillas compuestas por caporales, arrieros y sangreros; precisa que tuvo normas, especialización del trabajo y jerarquía; indica que los arrieros se desempeñaron como intermediarios; identifica un proceso de aprendizaje; y describe las mercancías transportadas y los circuitos comerciales.

El trabajo de Ferro deja en claro que la arriería fue un “oficio bien organizado”, diferente de la imagen del “aparente desorden de mulas arriadas por hombres anónimos y ‘patirajados’”; que dentro de ésta hay que diferenciar entre los dueños de mu-

las, incluidos algunos que tenían centenares de mulas⁸² e hicieron grandes fortunas, y quienes manejaban grandes recuas de ricos comerciantes; que dejó un legado cultural caracterizado por la “movilidad, el trabajo independiente y un espíritu definitivamente pragmático en lo político, lo religioso y la vida cotidiana”. En este estudio hay elementos para pensar que la arriería fue una escuela empresarial práctica, que enseñó estos valores y conductas a muchos individuos que de arrieros pasaron a empresarios del comercio y el transporte.

Empresas de cables aéreos en Colombia

La adaptación del transporte por cable aéreo a las condiciones del país, adelantada por empresarios ingleses, fue una innovación que debe resaltarse. Constituye el tema del capítulo de Gustavo Pérez, quien sostiene que las empresas de cables aéreos en Colombia fueron concebidas como “alternativas más versátiles y económicas que el ferrocarril y el transporte por carretera, para vencer las cordilleras”. Pérez examina el desarrollo y dificultades de transporte en las dos regiones en que se construyeron – Viejo Caldas y Norte de Santander –, adentrándose luego en una descripción de la génesis, desarrollo y ocaso de cinco líneas de cables aéreos, resultado de una fiebre y apogeo que siguió al primero y más conocido: el de Mariquita-Manizales, cuyos 72 kilómetros se construyeron entre 1913 y 1922, y operaron hasta 1955⁸³.

Este estudio es uno de los pocos incluidos en este libro que hace referencia a la actividad empresarial del capital extranjero. La compañía que construyó la primera línea se constituyó en Londres y era propiedad de seis inversionistas británicos y un francés, dueños del ferrocarril de La Dorada, de la planta de generación de energía eléctrica de Honda y con intereses en la navegación a vapor. Con el cable redondearon su estrategia de integración horizontal del transporte, análoga a la ilustrada en los capítulos de Fischer y Horna. El resto de líneas fueron de capital estatal: nacional en un caso, departamental en los tres restantes.

¿Cómo se explica que luego de contar con cinco líneas de cable aéreos, entre ellos

⁸² No hay que olvidar que, como lo anota Gustavo Pérez en su capítulo, hubo otra forma de arriería, “lomo de buey”, de particular importancia en el Viejo Caldas: “Los arrieros paisas encontraron que los bueyes son de reproducción rápida y su domesticación resulta fácil. Si bien son más lentos que las mulas, soportan un peso mayor. A principios de siglo, 10.000 bueyes servían las necesidades de transporte de Manizales, que mantenían congestionados y en mal estado los caminos labrados sobre la montaña”.

⁸³ Las otras cuatro líneas son las de Gamarra-Ocaña en el nororiente del país (1928-1947; 46,8 km), Manizales-Aranzazu (1928-1939; 23 km), cable hacia el occidente (1929-1935; 10 de los 69 km planeados) y Manizales-Villamaría (1927-1930; funicular de 2 km).

el “cable aéreo más largo del mundo”⁸⁴, sólo subsistiera uno de ellos y finalmente sucumbiera luego de casi cuarenta años de operación? Para dar luces sobre este interrogante el autor acude al archivo de los Ferrocarriles Nacionales, al fondo del Ministerio de Obras Públicas que reposa en el Archivo General de la Nación, informes oficiales, revistas especializadas y periódicos, incluido el *South American Supplement* del *Times* de Londres. Con base en estas fuentes examina en forma consistente, en los diferentes cables, asuntos sobre su construcción, operación, ocupación y costos. Subraya la imposibilidad de tener tarifas competitivas con el ferrocarril y el transporte por carretera —este último era más flexible, versátil y tenía mayor capacidad—, los cuales comenzaron su expansión a fines de la década del veinte. Es decir, en momentos en que se comenzaron a construir los cables posteriores al de Manizales-Mariquita. Para comprender la escala de estas obras, hay que tener en cuenta que en la construcción del cable de Gamarra se contaron 1.000 trabajadores en 1926: “Aún trunco, costoso y retardado, el sistema prestó durante 21 años un inmenso servicio a la región de Ocaña”.

Pérez también trata temas como el efecto demostración que tuvo el éxito de los primeros años del cable a Mariquita y que condujo a construir otras cuatro líneas; los debates que se suscitaron alrededor de éstos; el papel de los ingenieros ingleses en su construcción; su asesoría en la administración de las líneas estatales; la influencia de la política en la administración de los cables; la transferencia de tecnología que aquellos implicaron; y la diferencia entre los roles de promotor, inversionista, constructor, gerente y asesor que desempeñaron los ingleses.

El sector cafetero colombiano en el siglo XX

En este capítulo, el economista Diego Pizano estudia el sector cafetero en el siglo xx para responder, basado en fuentes secundarias y en las estadísticas de la Federación, tres tipos de preguntas relacionadas con el papel del café en el desarrollo económico colombiano, la evolución de las instituciones e instrumentos en que se sustenta el modelo cafetero y la caracterización de los gerentes de la Federación. Sobre el primer tema, sostiene que el café fue un “dinámico motor de desarrollo”, que se consolidó como el sector líder de la economía colombiana desde antes de la Gran Depresión. Para demostrar su hipótesis se basa en el análisis por décadas a lo largo del siglo, de series de tiempo de variables como área sembrada, número de fincas cafeteras, producción, productividad, cantidad, valor y participación dentro de las exportaciones totales del país, entre otras.

⁸⁴ Una longitud de 94,6 kilómetros si al de Manizales-Mariquita se suma el de Manizales-Aranzazu, considerado una extensión del anterior.

Acerca de la interpretación sobre cómo han evolucionado las instituciones cafeteras y el relativo éxito que han tenido, Pizano acude a la teoría de la nueva economía institucional de North, Olson y Bates, tratada en los capítulos teóricos de Torres, Comín y Martín Aceña ¿A qué se debe el origen y la existencia de una institución como la Federación Nacional de Cafeteros y de los instrumentos de política cafetera? Pizano concluye que:

[...] los cafeteros se organizaron para tratar de superar [esas] imperfecciones del mercado, para ganar poder de negociación frente al Estado y a los comercializadores del exterior, para reducir la incertidumbre y los costos de transacción, para controlar la calidad y para suministrar bienes públicos como la investigación científica, la educación y la salud de los caficultores, la infraestructura física y la promoción en el exterior.

El poder de los cafeteros radicó en su propósito de impulsar programas de interés común. Tal estrategia es examinada desde la teoría de la acción colectiva de Olson, frente a la cual el caso colombiano parecería una “anomalía en el contexto internacional” que se busca explicar. Pizano también analiza y modifica la explicación ofrecida por Robert Bates acerca del potencial electoral de los cafeteros y apunta a la preocupación de los ex presidentes colombianos Mariano Ospina, Alfonso López Pumarejo y Carlos Lleras por conciliar los intereses de los cafeteros y los intereses nacionales. Entre 1960 y 1983 hubo una “transferencia de recursos del sector cafetero hacia otros sectores del orden del 30%”. Asimismo, basado en la idea de Douglas North en el sentido de que no todas las instituciones y organizaciones con continuidad son eficientes, acude a otros economistas como el norteamericano Robert Bates y la británica Rosemary Thorp, quienes han señalado los resultados positivos en una variedad de campos como el tecnológico, la infraestructura física y social, la organización de la industria cafetera y la credibilidad externa e interna que ha mostrado esta “organización comercial multisectorial”.

Acopi, el gremio de la pequeña y mediana industria (1952-2000)

Pero ¿cómo se han organizado otros sectores empresariales para defender sus intereses? Veinticinco años después de fundada la Federación de Cafeteros, los pequeños y medianos industriales crearon una organización (Acopi), cuya trayectoria de medio siglo (1952-2000) es el tema de otro trabajo. Su autor, el economista Zoilo Pallares, se acoge también a las ideas de North y se pregunta si los gremios empresariales disminuyen los costos de transacción de la economía en conjunto. Generalmente los costos de transacción no pueden ser controlados por el empresario individual, para

lo cual “busca asociarse y de esa manera, colectivamente, influir para la disminución de aquellos”. Tal es el caso de costos relacionados con el tiempo de las partes para la obtención de información incompleta y con los costos de mercado –intereses, honorarios legales, seguros, derechos de propiedad, seguridad, exigencia de inspecciones inútiles, etc.–. Al referirse a los planteamientos de Olson, se pregunta si la labor de los “gremios empresariales” es productiva o improductiva en la medida en que generan bienes públicos y privados. Entre los primeros se cuentan la representación popular en leyes, políticas, y normas; los bienes privados se refieren a los servicios directos que las asociaciones prestan a sus afiliados en los campos jurídicos, asesoría en comercio exterior, técnicas de gestión, entre otros.

Con base en los archivos de Acopi –principalmente correspondencia de la dirección nacional y memorias de los congresos anuales–, fuentes secundarias y entrevistas –con dos ex presidentes nacionales de la asociación y dos directivos actuales–, el autor organiza el capítulo alrededor de dos ejes. Por una parte, identifica cinco períodos (1952-1957; 1957-1964; 1964-1984; 1984-1994; 1994-1999), dos de ellos de crisis y reajuste (1957-1964; 1994-1999). Por otro lado, reconstruye la “larga lucha por el crédito suficiente, ágil y oportuno”. Concluye que “es evidente que el destino de la Pymes habría sido mucho más difícil y costoso, si no hubiera existido Acopi como gremio para plantear y presionar a los gobiernos y entidades del Estado por las necesidades de crédito de este tamaño de empresas para todos estos años”. El trabajo muestra que en sus cincuenta años de existencia Acopi ha contribuido también a la creación de una serie de entidades que prestan servicios a la pequeña y mediana industria, tales como la Corporación Financiera Popular, el Fondo de Garantías, el Servicio Nacional de Aprendizaje, la Corporación de Ferias y Exposiciones, una serie de ciudadelas y parques industriales y una ley marco de la pequeña y mediana industria, expedida en 1988 y actualizada en el año 2000 ¿Cuáles son los otros campos en que la acción de una asociación de empresarios industriales como ésta puede contribuir a reducir los costos de transacción? El fomento de las exportaciones, la integración económica en el ámbito internacional y la creación de consorcios y comercializadoras, temas que pueden orientar futuros estudios.

Hay necesidad de indagar por los factores determinantes del desempeño y logros de las asociaciones –o “gremios”– empresariales frente a sus objetivos. En este estudio se concluye que los cambios en el entorno político y económico, así como las políticas y decisiones de desarrollo industrial de los diferentes gobiernos –14 en total en la segunda mitad del siglo xx–, han sido determinantes de esta asociación, cuyo poder, estabilidad, desempeño e imagen pública no son comparables con los de la Federación de Cafeteros anteriormente comentada. Pallares apunta también a la auto-financiación mediante cuotas de sus miembros, en vez de aportes coercitivos establecidos por

la ley –como es del caso de la Federación de Cafeteros–, como otro factor decisivo. Valdría la pena profundizar posteriormente en factores internos propios de estas entidades –su membresía, organización interna y liderazgo de sus dirigentes– que contribuyen también a explicar su trayectoria y desempeño.

Tres historias del empresariado y el desarrollo tecnológico

En un país como Colombia, ¿cuál ha sido el papel del empresariado frente al desarrollo tecnológico? En el desarrollo empresarial colombiano, ¿qué tipo de empresarios ha predominado? ¿Innovadores schumpeterianos? ¿Imitadores creativos? ¿Copiadores audaces? ¿Difusores efectivos de la tecnología? ¿Qué importancia se le ha dado a la ciencia y a la tecnología en la educación de los empresarios colombianos? ¿Constituyen la alta diversificación del empresariado y el amparo del proteccionismo estatal factores que explican el rezago tecnológico de muchos sectores industriales que hizo evidente la apertura de la economía y la globalización de fines del siglo xx? Preguntas como éstas están aún en mora de ser indagadas, acudiendo al bagaje teórico y analítico sobre el progreso y el cambio tecnológico que se ha enriquecido en las dos últimas décadas por los aportes de la teoría económica evolutiva. Esta ha contribuido a entender los procesos de innovación e imitación y la brecha tecnológica que los separa, a la vez que la relación entre el atraso tecnológico y la difusión de la tecnología⁸⁵.

Algunos de estos interrogantes se han comenzado a explorar en Colombia, como se muestra en la última parte del libro, que se compone por tres capítulos circunscritos al ámbito regional –el Valle del Cauca y Antioquia–, a cargo de los historiadores Eduardo Mejía y María Claudia Saavedra y el sociólogo Alberto Mayor. En el primero de ellos se estudia el aporte de dos gestores e innovadores en el desarrollo agropecuario vallecaucano en las primeras décadas del siglo xx; en el segundo se examina la coexistencia dentro del sector textilero antioqueño de empresas con métodos de producción tradicionales y rudimentarios con otras que desplegaron innovación técnica en los procesos de producción entre 1900 y 1930; el tercero es una comparación entre dos escuelas de minas e ingeniería: una brasileña y la otra antioqueña.

Ciro Molina Garcés y Carlos Durán Castro: gestores y científicos en el desarrollo agropecuario del Valle del Cauca (1925-1953)

El estudio de Eduardo Mejía se centra en la contribución técnica y científica a la economía agraria y a la gestión pública en el Valle del Cauca de dos empresarios, *Ciro Molina Garcés* y *Carlos Durán Castro*, cuyo papel innovador ha pasado desapercibido en la historiografía sobre esta región del país. Su labor no se circunscribió a sus nego-

⁸⁵ López (1997).

cios en haciendas familiares y en la agroindustria, cubrió un ámbito regional y público y giró alrededor del desarrollo agropecuario. Hay que recordar que en el campo manufacturero los empresarios caleños surgieron en las primeras décadas del siglo, como lo muestra el capítulo sobre el tema mencionado previamente. Mejía comenta que lo más notable en las actitudes del empresariado del nuevo departamento creado en 1910 fue “su poco empeño en la transformación tecnológica del campo, al menos hasta 1930, a pesar de la importancia de este aspecto para el éxito de sus empresas fabriles que requerían como materia prima productos agropecuarios”.

En aquel escenario irrumpen los dos empresarios estudiados, quienes durante treinta años (1925-1953) compartieron visiones y proyectos comunes: “juntos en la gestión pública y la innovación tecnológica”. Es sobresaliente su labor pionera en entidades públicas de carácter técnico para el desarrollo agropecuario en el ámbito regional y nacional; hay que subrayar también la difusión de conocimientos científicos aplicados a través de publicaciones oficiales y también de la radiodifusión, y la promoción de la visita de una misión agrícola norteamericana a fines de la década del veinte que significó “el paso científico-técnico fundamental para la transformación moderna de la agricultura vallecaucana”. Así mismo llama la atención su labor a favor del fomento de la educación agrícola en diversos niveles.

Por otra parte, en el ámbito de sus actividades privadas, a las que uno y otro retornaban cuando las condiciones políticas los llevaban a alejarse temporalmente de sus funciones públicas, tanto en el departamento del Valle del Cauca como en entidades nacionales, desplegaron su espíritu innovador reflejado en la introducción y mejoramiento de razas ganaderas vacuna y caballo, la creación de una nueva raza ganadera adaptada al trópico y la experimentación y mejoramiento de semillas. Sus propiedades rurales fueron campos de experimentación y prueba de conocimientos especializados que recibían a través de sus contactos, viajes al exterior, revistas, pertenencia a sociedades de especialistas, asistencia a eventos científicos, etc.

Mirados comparativamente con otros empresarios estudiados en el libro, estos “gestores y científicos”, como se les denomina en el capítulo, tienen una serie de características distintivas, a saber: la poca diversificación de sus negocios pues se dedicaron a la agricultura y en forma selectiva hacia la agroindustria; su carácter de “imitadores creativos”, quizás en mayor grado que algunos de los empresarios de la misma época y región a quienes se les aplica este calificativo en un capítulo previo; su interés científico aplicado; la amplia visión que se anticipa varias décadas a conceptos como el desarrollo integral y sostenible; el interés en las innovaciones institucionales —creación de organizaciones y funciones novedosas—; el desinterés por el cultivo de la caña de azúcar; el papel crucial de las vinculaciones científicas internacionales; y su forma

de relación con la política mediante el desempeño de cargos públicos como medio para realizar innovaciones.

Tecnología y empresas: el caso de la producción textil en Antioquia (1900-1930)

Casos como el anterior llevan a pensar que la capacidad de “luchar contra la corriente” no es exclusiva de los innovadores schumpeterianos que logran la “destrucción creativa” mediante nuevas combinaciones de los factores de producción. Los “imitadores creativos” requieren también una buena dosis de capacidad de lucha contra lo conocido y establecido en la actividad económica y empresarial. Pero su acción está enmarcada por las condiciones del mercado como factor determinante de la viabilidad de la incorporación de nueva tecnología. En otras palabras, están sometidos a la “prueba ácida” del mercado. Un ejemplo de ello se encuentra en el trabajo de María Claudia Saavedra que, centrada en el período 1900-1930, estudia algunas dimensiones del cambio tecnológico en las grandes textileras antioqueñas, comparándolo con lo ocurrido en las fábricas de menor tamaño del mismo sector.

¿Cómo se dio la marcada diversidad técnica entre las grandes empresas y las medianas y pequeñas? Según la autora, las políticas proteccionistas influyeron para que “la innovación técnica no fuera una condición indispensable para competir en estos primeros años”. En efecto, las grandes textileras importaron materias primas y equipos teniendo como mira un mercado regional y nacional, mientras que las otras fábricas pudieron mantenerse en el mercado regional, a pesar de que no podían competir en calidad y precio, pues atendían un segmento especial de arrieros, trabajadores y pequeños cafeteros. A diferencia de las grandes firmas, no especializaron su oferta sino la mantuvieron altamente diversificada con tejidos de lana, algodón y cabuya.

Esta situación cambió durante la década de 1910 a causa del aumento de la competencia en el mercado interno que llevó a la creación de nuevas textileras que:

[...] se establecieron con criterios muy definidos en cuanto a la necesidad de contar, desde el comienzo, con maquinaria importada y con procesos técnicos avanzados, y se caracterizaron por tender a una mayor especialización dentro de la amplia gama de la producción textil.

Bajo las nuevas condiciones, las empresas tradicionales, que en términos tecnológicos “podían asimilarse más a un taller que a una empresa fabril”, fueron absorbidas por las grandes o tuvieron que asociarse para no salir del mercado. Como lo muestra la autora, la mayor competencia en el mercado favoreció a las grandes empresas. La innovación tecnológica y de mercados, además de voluntad, requería inversión y se

convirtió en un elemento decisivo para competir. “La tendencia hacia la renovación y mayor tecnificación de los procesos, según los parámetros internacionales del momento, acabó por imponerse sólo después de 1930”.

El impacto empresarial de las escuelas de minas de Medellín y Ouro Preto (Brasil). Una visión comparativa

En el último capítulo del libro, Alberto Mayor hace un análisis comparativo del impacto empresarial de las Escuelas de Minas de Medellín (1887) y de Ouro Preto, Brasil (1886), diecinueve años después de la publicación de su libro sobre la primera de ellas⁸⁶. La pregunta central que aborda el autor indaga por las razones para que los fenómenos culturales de difusión internacional de tecnología y de imitación condujeran al éxito de la industria siderúrgica en Brasil y al fracaso de la misma en Colombia. En el primero, existieron las condiciones para establecer “los rudimentos de la investigación tecnológica organizada”, mientras que en Colombia “las presiones por la utilidad aplicada de los conocimientos impidieron institucionalizar un esfuerzo sostenido interno de mejoramiento de las tecnologías vigentes”. En la escuela antioqueña “predominó un pragmatismo inmediateista ante las opciones tecnológicas, fomentándose así la dependencia frente a la tecnología extranjera” mientras que en la escuela de minas brasileña se “promovió la investigación en ciencia natural y en tecnología como un proceso organizado”.

Este trabajo se basa en una amplia evidencia documental de archivo para el caso de Colombia, principalmente los archivos de la Escuela Nacional de Minas en Medellín, la Sociedad Antioqueña de Arquitectos e Ingenieros, la Universidad de Antioquia, el Archivo Histórico de Antioquia y el Archivo General de la Nación en Bogotá. Para Brasil, consulta el Archivo Histórico y Geográfico de Rio de Janeiro. Utiliza también una amplia variedad de fuentes primarias impresas para ambos casos, así como una rica gama de fuentes secundarias especializadas.

El estudio de Mayor aporta valiosa información sobre el contraste entre la formación de los ingenieros de minas en las dos escuelas, a la luz de las influencias académicas e intelectuales recibidas; de la composición de su profesorado y de los planes de estudio. Asimismo, compara el impacto científico y tecnológico de ambos centros educativos sobre la base de las áreas de influencia de sus egresados en instituciones de investigación geológica y mineralógica y de los diseños y aplicaciones tecnológicas. En el caso de la Escuela de Minas de Ouro Preto:

⁸⁶ Mayor (1984, 1997).

[...] esta institución y otras influidas por ella crearon el clima y, en parte, la infraestructura pública necesarios para que en el largo plazo las industrias siderúrgica y petrolera, así como la minería, estuviesen fundadas en la investigación tecnológica y en ciencia natural.

Ese no fue el caso de la Escuela Nacional de Minas de Medellín, en donde el conocimiento científico y tecnológico en geología y minas sólo tardíamente fue considerado elemento de soberanía nacional.

En cuanto el impacto económico de las dos escuelas, el de la Escuela de Ouro Preto fue decisivo en el “salto cualitativo” que experimentó la siderurgia brasileña en la primera mitad del siglo xx, pero sus ingenieros “no se proyectaron como *managers* a otros sectores industriales”, caso diferente de la Escuela de Minas de Medellín, cuyos egresados extendieron su experiencia organizativa no sólo a otras empresas siderúrgicas sino a otros sectores industriales. En el capítulo también se compara la influencia en la política económica de ambos países de los ingenieros-geólogos de la escuela brasileña, formados bajo el patrón europeo de la ingeniería fundamentada científicamente, y de los ingenieros-administradores de la institución antioqueña, en un período en que ni el economista ni el administrador habían irrumpido en la escena. Su rol en este campo estuvo mediado por la influencia económica y política diferencial de las regiones de Minas Gerais y Antioquia, en Brasil y Colombia respectivamente, en la primera mitad del siglo xx.

Lineamientos para una agenda de investigación en historia empresarial

A lo largo y ancho de los siete capítulos sobre elites regionales, las diez historias de empresa, las nueve historias de empresarios, los cuatro estudios sobre el transporte, los dos sobre gremios empresariales y los tres sobre el empresariado y la tecnología presentados *in extenso* en esta introducción, se confirma que en conjunto no constituyen un “manual” de historia empresarial colombiana, sino una interesante colección de trabajos recientes. Están adelantados sobre unidades de análisis diferentes; fueron concebidos desde variadas ópticas; se refieren a seis regiones de Colombia; se basan en una amplia gama de fuentes; están escritos no solamente por historiadores; cubren, en su mayoría, el período 1880-1940; fueron desarrollados con escasa utilización de los avances teóricos de la teoría de la empresa y el empresario y sólo excepcionalmente concebidos en una perspectiva comparativa; sus autores son de diferentes generaciones, colombianos y extranjeros, y provienen de universidades estatales y privadas.

Estos trabajos muestran que la historia empresarial es un área académica en formación, con un largo camino por recorrer y una abultada agenda de investigación a

cuestas. Hay que recordar que a comienzos de los años noventa su estado era incipiente y el avance de la última década –en buena medida reflejado en este libro– es importante y no era previsible. Los dos tomos que están a continuación suponen un avance en la historia empresarial, aunque todavía quedan grandes vacíos en nuestro conocimiento.

Es positivo contar con el elevado número de nuevos estudios monográficos y de caso aquí reunidos, que representan una parte sustancial de la investigación que está en marcha. Pero es claro que aún faltan muchos estudios, a acometer en las décadas siguientes, sobre empresas, empresarios, familias de empresarios, grupos económicos y gremios empresariales, relacionados con sectores, regiones y períodos desatendidos. Un ejemplo de notoria falta de investigación es el del empresariado industrial. Antes de que se pueda escribir una “historia de la empresa en Colombia” que permita hacer generalizaciones sobre el papel del empresariado en el desarrollo económico de este país, debe haber una labor de síntesis de esa investigación de las próximas décadas. Asimismo, se requiere una mayor difusión y disposición por parte de los investigadores para incorporar creativamente los avances teóricos y metodológicos que está haciendo la comunidad académica internacional de la *business history*. Estos permiten ir más allá de la labor de documentación y constatación histórica, materia prima de la investigación, para enmarcarla en preguntas e hipótesis generales. Por otra parte, mientras es indispensable continuar impulsando los estudios monográficos y de caso, no hay que dar espera para iniciar trabajos comparativos entre empresarios y empresas de diversas regiones, sectores y períodos que permitan contrastar y enriquecer las evidencias, y buscar contraevidencias en la indagación de esas preguntas generales. A su vez, los progresos hechos en la historiografía empresarial de América Latina y España ofrecen oportunidades de investigación comparativa que no existían a comienzos de la década de los años noventa.

En esta introducción se han hecho anotaciones sobre los rasgos del empresariado tratados en los diferentes capítulos, así como un intento de relacionarlos. Es un primer paso en la caracterización del empresariado colombiano, propósito que hay que estimular como agenda de investigación para el futuro. En efecto, de los capítulos del libro emergen hallazgos y se responden preguntas, a la vez que surgen nuevos interrogantes, se identifican vacíos por llenar y quedan cabos que atar. Así, por ejemplo, la importancia de los capitales regionales en la formación del empresariado desde mediados del XIX queda confirmada: no solamente en el caso del empresariado antioqueño, sino costeño, vallecaucano, caldense, santandereano, bogotano, etc. Pero hay que profundizar sobre las peculiaridades de uno y otro; identificar sus diferencias –más que las semejanzas a que apuntan varios capítulos– y los vínculos de negocios entre las regiones, para conocer con mayor certidumbre la diferenciación entre el

empresariado que no sobrepasó los límites de los mercados regionales y el que actuó en el mercado colombiano e internacional.

Por otra parte, el patrón de alta diversificación de inversiones que surge de la mayoría de los casos estudiados induce a profundizar en nuevas investigaciones respecto a temas como la lógica económica que la subyace en las empresas –¿responde la diversificación a algo más que la necesidad de disminuir el riesgo y de integrar negocios?–; la inversión que actúa como núcleo del portafolio –¿fue la vinculación con la tierra excluyente o más bien complementaria de la acumulación en el comercio, la minería, el transporte, el crédito, etc.?–; las etapas que presenta la diversificación en la trayectoria de un empresario y sus efectos en términos de rentabilidad y competitividad de sus diversos negocios; ¿cuándo, dónde y cómo predominan los negociantes a diferencia de los empresarios industriales modernos?

De igual manera, la constatación de la importancia de la familia como unidad empresarial mueve a investigar sobre su perdurabilidad, la socialización en la vida de los negocios en el seno de la familia, el desempeño de las diversas generaciones, los criterios de sucesión en el manejo de los negocios, el reflejo de la jerarquía familiar en la organización de sus empresas y los asuntos críticos de las relaciones entre propiedad familiar, control y apertura a la gerencia asalariada. Y se abren preguntas sobre la confianza entre personas relacionadas por parentesco como razón de fondo de la existencia de la empresa familiar, el papel de la mujer y el acrecentamiento del capital social mediante redes familiares de casamiento y consaguinidad en las familias de empresarios y en los negocios de familia.

Por otro lado, la estrecha interacción entre el empresariado y la política, que se reafirma en las diversas partes del libro –con uno o dos casos que se alejan de este patrón común– conduce a examinar en futuros trabajos la multiplicidad de formas de intervención en la política y el Estado por parte del empresariado. No basta con determinar el grado de participación, que va desde la financiación de campañas políticas hasta el desempeño de cargos de representación popular –no circunscritos al caso de los empresarios que ocuparon también la presidencia de la República–; también se cuenta el desempeño de cargos públicos por nombramiento y la acción de representación de intereses en los llamados “gremios” empresariales. Adicionalmente está la financiación del Estado por parte de banqueros privados y el acceso a las rentas y concesiones estatales –por ejemplo, aguardiente, sal, degüello, construcción de obras de transporte y otras obras públicas–, íntimamente relacionada con los orígenes de la conducta rentista. Posteriormente, esta conducta evolucionó buscando la obtención de otros favores del Estado en el contexto del proteccionismo de gran parte del siglo xx.

Si en el futuro se ahonda en estas relaciones, se dispondrá de bases más sólidas para entender la lógica de la conducta empresarial en el acrecentamiento de su capital político, evaluar sus consecuencias y precisar las diferencias entre un empresario insertado en la política y un político que además hace negocios. Será posible examinar el desempeño de aquellos sectores que por décadas se dedicaron a “jugar al sistema”, orientándose a la explotación de rentas en mercados politizados⁸⁷, a diferencia de aquellos más orientados a “jugar al mercado” mediante la innovación, la eficiencia y la competitividad. El hecho que la apertura de los mercados y la globalización a finales del siglo xx haya constituido una “prueba ácida”, frente a la cual la respuesta del empresariado fue diferenciada, ofrece un punto de comparación entre diferentes sectores y regiones ante al legado de “aculturación del rentismo”⁸⁸.

Sin necesidad de entrar en detalle para el resto de rasgos del empresariado colombiano a que apuntan los capítulos del libro, se reitera que éste puede verse como un abrebocas y un semillero de preguntas de investigación futura. Por ejemplo, en lo relativo al grado de innovación en el manejo de la tecnología productiva y administrativa o “blanda”; la conducta económica y el aporte de los empresarios inmigrantes; el grado de cosmopolitanismo de los empresarios nacionales; su experiencia en el mercado internacional como empresarios de una economía agroexportadora; el manejo del crédito con un sector financiero que sólo se organizó formalmente en la década del veinte y se mantuvo pequeño, concentrado e ineficiente; las formas de asociación de capitales y el papel de la sociedad anónima en un mercado de capitales precario aún hoy en día; la existencia de sectores empresariales socialmente diferenciados; los modos de capacitación empresarial en la escuela práctica de la experiencia o mediante la educación técnica y universitaria, etc.

Para concluir, las experiencias empresariales documentadas y analizadas en este libro son útiles como material de consulta sobre la evolución del empresariado colombiano, tanto para la audiencia académica como para empresarios y gerentes; así como para las numerosas entidades públicas y privadas –embarcadas en estos años de profunda crisis económica, social y política– en fomentar el *entrepreneurship*. Mientras el libro –como un todo– sirve como texto básico para cursos de historia empresarial de Colombia, como los que ya existen en una veintena de universidades, queda

⁸⁷ Valdaliso y López (2000), p. 31.

⁸⁸ Éste atenta contra el régimen de mercado al permitir obtención de rentas por el acceso privilegiado al Estado y no por su contribución a la creación de riqueza. Véase Garay (1999), pp. 10-18.

abierta la posibilidad de utilizar porciones del mismo en cursos de historia regional, historia económica, desarrollo económico, creación de empresas, *entrepreneurship* y temas relacionados. También aspira a constituirse en una referencia útil para los investigadores y para quienes se están formando en este oficio.

Teoría e historia sobre el empresariado

**Funciones empresariales, cambio
institucional y desarrollo económico**

Eugenio Torres Villanueva

Universidad Complutense



Eugenio Torres Villanueva

Es profesor titular de economía aplicada en la Universidad Complutense (Madrid). Obtuvo el doctorado en sociología y la licenciatura en ciencias políticas en la Universidad Complutense (Madrid). Autor de los libros *Ramón de la Sota 1857-1936. Un empresario vasco* (1998) y *Los 100 empresarios españoles del siglo xx* (2000).

Este trabajo tiene por objeto contribuir a la reflexión sobre el papel del empresario en la actividad económica. En él se presenta, en particular, una aproximación al estudio de la relación existente entre las funciones desempeñadas por los empresarios y el desarrollo económico. Obviamente esto no supone que un fenómeno tan complejo pueda ser comprendido atendiendo tan sólo a un factor. Pero ésta es la limitación que se asume aquí desde el principio.

La explicación del desarrollo económico –entendido fundamentalmente como crecimiento de la productividad y de la renta per cápita de los países, incluyendo los cambios asociados a este fenómeno– es el objeto de la historia económica y ha constituido un campo de atención preferente para los trabajos de los economistas. La mayoría ha utilizado, con este propósito, el contenido del análisis neoclásico que surgió en la segunda mitad del siglo XIX y se convirtió en el paradigma central del análisis económico hasta la actualidad. Su elevada formalización, materializada en elegantes modelos econométricos, y su simplicidad al establecer los supuestos de la conducta de los agentes –racionalidad, información perfecta– han constituido dos poderosos elementos para explicar su predominio en el análisis económico. Mucho de lo que sabemos sobre el desarrollo de los países en términos de dotación y uso de factores, de productividad de los mismos o de grado de sustitución entre ellos, se debe a este paradigma teórico. Sin embargo, las explicaciones del desarrollo económico basadas en los modelos del análisis neoclásico han ignorado al empresario como factor de producción específico, y no han dado cuenta, en consecuencia, ni de la influencia que ejerce su actividad en el desarrollo económico ni de las formas que esta influencia adopta en diferentes lugares y periodos de tiempo.

La razón principal de esta limitación se encuentra en la ausencia, en la teoría neoclásica, de un tratamiento específico del papel que desempeña el empresario en la actividad económica. Puesto que la coordinación de los intercambios y de la asignación de recursos se guía por los precios de los mercados de bienes y de factores, la conducta del empresario –materializada en la función de producción que es su empresa– se ajusta pasivamente a estos parámetros para proporcionar la oferta requerida por las condiciones del mercado. En equilibrio y con información perfecta, la figura del empresario es invisible, carece de relevancia. Pero no sucede lo mismo cuando hay desequilibrio (cambio) e información imperfecta, limitada, o ausencia de informa-

* Este trabajo es una versión ligeramente modificada del que figura en Torres (1997). Agradezco a Pablo Martín Aceña y a Carlos Dávila su interés por incluirlo como parte de este libro.

ción (incertidumbre), dos aspectos esenciales en los procesos de desarrollo económico. En estas situaciones, el empresario es un agente que suple con sus decisiones las funciones de coordinación que realizan los precios en los modelos neoclásicos de equilibrio. Como ha señalado Demsetz¹, la falta de consideración de esos dos aspectos por parte de la teoría neoclásica supuso también el olvido del tratamiento teórico del empresario. Al asentar su análisis sobre el mecanismo de coordinación descentralizada, que es el sistema de precios, la teoría económica neoclásica dejó en la oscuridad todo lo relacionado con la organización de la producción, donde se encuentran el empresario y la empresa como sujetos activos –no pasivos– del intercambio y de la asignación de recursos.

La percepción de estas carencias ha dado lugar, a lo largo del siglo xx, al desarrollo, al menos, de dos importantes líneas de avance de la teoría económica². Una, centrada en el estudio de las empresas en la industria de la que forman parte, conocida genéricamente como economía industrial, a la que puede añadirse –dentro de una concepción amplia del campo de la organización industrial– la aportación de Coase y sus principales derivaciones: la teoría de los costes de transacción y el análisis contractual de la empresa. Otra, centrada en el estudio del empresario como factor de producción esencial en la actividad económica y de relevancia crucial en el cambio económico, cuyas principales manifestaciones son las teorías de Schumpeter y Knight. La del primero, que resalta el papel del empresario como elemento de desequilibrio (cambio), y la del segundo, que pone el énfasis en la respuesta de dicho agente en situaciones de incertidumbre, cubrieron en buena medida la laguna neoclásica y sentaron las bases tanto para nuevos desarrollos teóricos sobre la función de los empresarios, como para la realización de programas de investigación sobre los aspectos empíricos de la misma.

¹ Véase su aportación al libro editado por Ronen (1983), donde pone de manifiesto la imposibilidad de incorporar simultáneamente las dos formas de coordinación en los modelos neoclásicos de equilibrio. Por su parte, Baumol, en su contribución a este mismo libro y en su artículo de 1968, ha explicado que la ausencia del empresario de la teoría económica neoclásica obedece a que, por su propia naturaleza, la actividad empresarial no puede ser estandarizada ni descrita en términos generales, pues no se trata de una rutina sino más bien de una actividad que implica el ejercicio de la imaginación, el alejamiento de las prácticas corrientes, la agudeza de percepción para el rápido reconocimiento de las nuevas oportunidades y el uso de medios innovadores para sacarles provecho.

² Puede incluirse una tercera línea de avance centrada en la economía evolutiva, que ha tenido su mayor desarrollo en el último cuarto del siglo xx, si bien sus raíces se pueden encontrar a lo largo de la centuria en la obra de Veblen, Schumpeter y Penrose.

En los decenios de 1940 y 1950, el propio Schumpeter y Cole³ trazaron en Harvard un amplio programa de investigación sobre el empresario, que ha sido, durante mucho tiempo, el principal campo de referencia de estos estudios. Este programa se situó en los terrenos limítrofes de la economía, la historia, la sociología y la psicología, asumiendo la necesidad de explicar la actividad empresarial desde una perspectiva pluridisciplinar. Al mismo tiempo, aportó una nueva dimensión a los estudios sobre el desarrollo económico, al introducir la figura del empresario como elemento esencial del mismo. Una parte apreciable de los trabajos publicados bajo la influencia de este programa de investigación trataron de explicar los problemas del subdesarrollo y del atraso económicos, poniéndolos en relación con la escasez de empresarios o con las restricciones económicas, sociales y culturales a la aparición de la actividad empresarial⁴.

A comienzos del decenio de 1970, Leff (1979) sitúa virtualmente la pérdida de interés de la literatura económica académica por este problema, dando a entender que de algún modo había sido “resuelto”⁵. Esto se debería, en su opinión, a que la gran expansión de la demanda agregada y la intervención económica de los gobiernos habrían servido también en los países subdesarrollados durante los años cincuenta y sesenta para alcanzar importantes cotas de crecimiento económico, diluyendo, en consecuencia, la importancia de poseer una adecuada dotación de factor empresarial. No obstante, como el propio Leff indica, estas nuevas realidades han contribuido a hacer evidentes nuevos aspectos del problema, como el de la influencia de la intervención del Estado en la aparición de la actividad empresarial, que indican que sigue sin estar “resuelto”. De esta manera, el estudio del empresario ha recobrado interés desde los años setenta debido a la necesidad de responder a nuevas manifestaciones del viejo problema del desarrollo económico, como las relacionadas con la

³ Véase Cole (1942) y (1946), y Schumpeter (1968), pp. 255-272, y, en general, las aportaciones reunidas en el libro *Change and the Entrepreneur*, editado en 1949 por el Centro de Investigación en Historia Empresarial de Harvard. Véase también Aitken (1965) y, para una visión sintética, Castejón (1983).

⁴ Entre los trabajos más representativos están los de Hoselitz (1962), Gerschenkron (1968), Leibenstein (1968), McClelland (1968) y Hagen (1980), aunque no todos alcanzaron el mismo grado de influencia y aceptación entre la comunidad científica interesada en estos temas.

⁵ En el campo de la historia económica, una clara manifestación del cambio de orientación en los estudios sobre el desarrollo económico —en detrimento del papel que juega el empresario y en favor de una consideración mayor de las condiciones macroeconómicas del mismo— se encuentra, en opinión de Leff (1979), p. 51, en el cambio de nombre de la revista *Explorations in Entrepreneurial History* por el de *Explorations in Economic History* en 1968.

desigual evolución de la tasa de crecimiento de la productividad en los distintos países, y a los intentos por integrarlo en el análisis económico ortodoxo.

Por una parte, ha habido aportaciones estrictamente teóricas, como las de Kirzner (1975), Leibenstein (1978) y (1987) y Casson (1982) —especialmente importantes las de los dos primeros—, que han contribuido a fijar nuevas características de la función empresarial; por otra, una buena parte de los estudios de estos años han revisado el bagaje teórico y analítico existente con la pretensión de buscar formas de integrar el factor empresarial en el análisis económico ortodoxo⁶. En esta tarea, ha sido Baumol (1983) y (1993 a y b) quien, en mi opinión, ha llegado más lejos a la hora de establecer un modelo de análisis de la función empresarial, considerando no tanto la evidencia de su repercusión en el desarrollo económico como los factores que influyen en su asignación a diferentes tipos de actividad, que pueden tener efectos muy distintos en el desarrollo económico. Al considerar endógenos y no exógenos los condicionantes que hacen que la función empresarial se oriente hacia actividades productivas, improductivas o destructivas, el análisis de Baumol permite indagar en ellos e, incluso, definir y aplicar medidas tendentes a fomentar las actividades empresariales que resultan beneficiosas para el desarrollo y a desincentivar las que lo restringen o lo impiden.

En este trabajo se intenta perfilar el contenido y los problemas esenciales de este modelo, así como su virtualidad y alcance analítico. Para ello, resulta de suma utilidad introducir algunas de las aportaciones teóricas realizadas en las últimas décadas en el estudio de las instituciones económicas —que se suele denominar como neoinstitucionalismo—, un amplio cuerpo de doctrina en el que incluimos desde la teoría de los costes de transacción hasta la fructífera relación entre economía y derecho, bien patente en la teoría de los derechos de propiedad, pasando por las aportaciones de North desde el campo de la historia económica. Además, se tienen en cuenta algunos desarrollos de la teoría de la elección pública sobre el funcionamiento del Estado, de la teoría evolutiva sobre los procesos de estabilidad y cambio económicos e, incluso, de la más reciente sociología económica sobre la conducta de los grupos económicos y sociales en dichos procesos. Con ello, se quiere resaltar, además, que el estudio del empresario y, en general, de la organización de la producción en una perspectiva dinámica, es decir, en su relación con el cambio y el desarrollo económicos, es una tarea que requiere del concurso del conjunto de las ciencias sociales.

El trabajo está organizado de la siguiente manera: en el segundo apartado se revi-

⁶ Véanse los intentos de Wilken (1979), Ronen (1983) o Binks y Vale (1990), con resultados desiguales. El intento más reciente, y tal vez el más completo, es el de O’Kean (2000). En el capítulo 3 de este libro, el autor repasa y valora otros intentos previos al suyo.

san las teorías del empresario más representativas, con el objeto de caracterizar las distintas facetas de la actividad empresarial; en el tercer apartado se introducen los elementos de la propuesta analítica de Baumol y se discuten los problemas relacionados con la delimitación de las actividades productivas, improductivas y destructivas; a continuación se estudia el papel de las instituciones en el comportamiento de los empresarios, resaltando la amplitud de significados con que se emplea este término; por último se establecen algunos de los elementos principales del cambio institucional y de su relación con el desarrollo económico; y se finaliza con unas breves conclusiones.

Principales características de la actividad empresarial

Suele considerarse al francés Cantillon como el primer tratadista de cuestiones económicas que proporcionó, a mediados del siglo XVIII, una caracterización de la actividad que desempeñan los empresarios. Por entonces predominaba la idea de que un empresario era una persona que contrataba con el Gobierno la prestación de un servicio –un aprovisionamiento o la construcción de una obra pública por un precio determinado– corriendo de su parte el riesgo de los beneficios o pérdidas derivados. Esta idea está presente en la obra de Belidor, compatriota y contemporáneo de Cantillon, para quien el empresario asume el riesgo derivado de la incertidumbre que conlleva comprar *inputs* a precios no establecidos de antemano (inciertos) para vender los bienes producidos a precios previamente contratados (ciertos).

Las mismas connotaciones de riesgo e incertidumbre están asociadas al concepto de *entrepreneur* de Cantillon, pero para éste la incertidumbre se encontraba en los precios de venta de los bienes manufacturados –es decir, en los ingresos– y no en los de los *inputs*, que eran ciertos, aunque en ocasiones podían ser inciertos también. Belidor y Cantillon describían así la actividad de personas dedicadas a diferentes clases de negocios, que tenían el común denominador de enfrentarse a la incertidumbre asumiendo un riesgo no medible ni asegurable. Por tanto, su característica distintiva no era la de aportar capital o cualquier otro *input*, como pensaban tanto Turgot con respecto a los empresarios de la manufactura y del comercio, como los fisiócratas en relación con los agricultores poderosos que empleaban tecnologías intensivas en capital.

Aunque no están claros los vínculos de estas concepciones del empresario con la desarrollada por Say a principios del siglo XIX, lo cierto es que corresponde a este autor francés, vinculado a la economía política clásica, la definición de la actividad empresarial que ha perdurado hasta el siglo XX. Para él, el empresario es el principal agente de la producción, pues es quien la pone en movimiento. Su función es la de mediador entre los demás agentes que aportan factores, realizando la combinación de éstos

para alcanzar la producción de un bien. La clave de esta función reside en establecer la relación adecuada entre los medios empleados y el producto conseguido, pues es ahí donde se manifiesta el buen juicio empresarial. No obstante, esta función empresarial tiene lugar en situaciones estáticas (de equilibrio) y no en una perspectiva dinámica, como ocurre en la teoría de Schumpeter.

Con todo, Say fue el único de los economistas clásicos que acertó a definir una función específica del empresario, aun cuando perdiese gran parte de su atractivo al quedar inserta en un modelo de equilibrio. En ningún otro autor clásico se encuentra algo parecido. De hecho, puede decirse que la línea de investigación de una teoría pura del empresario, formulada de manera predominante por autores franceses, quedó marginada por el esquema analítico de Adam Smith, para quien la función del hombre de negocios en el proceso productivo consiste esencialmente en la provisión de capital, de manera que el economista escocés ofrece una identificación reduccionista de las funciones del capitalista y del empresario. En este sentido, como advierte Schumpeter⁷,

[...] ya que el capital, de acuerdo con Adam Smith, es el resultado del ahorro, y puesto que proveer de capital es la única función esencial del hombre de negocios, los beneficios de este último eran esencialmente el interés, que se podía explicar o bien por la teoría de la explotación o de la abstinencia.

La fusión de las figuras del empresario y del capitalista en una sola quedó superada por la propia dinámica de la historia, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XIX, en la medida que los nuevos métodos de financiación de la empresa fueron imponiendo la segregación de ambas. Aun así, un autor tan consciente de la nueva realidad de las sociedades anónimas como Mill, apenas si se separó de la anterior concepción smithiana, apercibiéndose, como ya lo hiciera el economista escocés, de la función de dirección como distinta de la de aportar capital y, por tanto, con una remuneración específica: el salario de dirección⁸. Y en un contexto semejante, aunque dentro de los parámetros neoclásicos, Marshall distinguió la capacidad organizadora de los negocios de la disponibilidad de capital, haciendo un tratamiento sistemático del factor organización como cuarto factor de producción. Pero el economista británico lo puso en relación con las condiciones objetivas de la organización de la industria, más que con la actividad empresarial propiamente dicha, privándonos, por tanto, de una teoría específica de la función empresarial.

Ésta vendría de la mano de Schumpeter, por un lado, y de Knight, por otro, quie-

⁷ Schumpeter (1968), p. 257.

⁸ González (1995), pp. 21-23.

nes en las primeras décadas del siglo xx elaboraron las dos teorías del empresario de mayor influencia en la centuria. La de Schumpeter fue formulada en el segundo decenio en su *Teoría del desenvolvimiento económico*, publicada en 1912. Considera que el empresario es el gran protagonista del desarrollo económico, en tanto que es el agente capaz de dar una “respuesta creadora”, esto es, de poner en marcha innovaciones o nuevas –desconocidas, ajenas a la práctica existente– combinaciones de los factores de producción. Las innovaciones son la base del desarrollo económico de una sociedad, y hacen que el empresario se convierta en el elemento dinamizador por excelencia y al mismo tiempo, como señala Hoselitz⁹, en el perturbador del equilibrio económico, pero no en su guardián, tal como era considerado por Say en su modelo. Las innovaciones pueden adoptar estas cinco manifestaciones:

1. Introducción de un nuevo bien o de una nueva calidad de un bien.
2. Introducción de un nuevo método de producción.
3. Apertura de un nuevo mercado.
4. Conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados.
5. Creación de una nueva organización de cualquier industria.

El empresario innovador se distingue del propietario del capital en que no aporta este activo –aunque la función empresarial se ve facilitada por la propiedad de los medios– ni, por tanto, asume los riesgos correspondientes; del gerente y del hombre de negocios en que no se limita a gestionar las empresas y a explotar los negocios ya establecidos; y del inventor en que su objetivo es, sobre todo, lograr realizaciones: el empresario pone en práctica las posibilidades que la invención permite¹⁰. Esto requiere unas cualidades especiales, pues introducir innovaciones supone hacer valer lo nuevo frente a lo rutinario, enfrentándose a inercias poderosas. De ahí que el empresario schumpeteriano sea un líder durante el cambio económico¹¹. Pero deja de serlo y pierde el carácter de empresario cuando ha puesto en marcha el negocio y lo dirige y explota como los demás. Por otro lado, Schumpeter (1971) considera que la función empresarial innovadora declina en el tiempo al decaer la habilidad para percibir nuevas oportunidades y la voluntad para superar la resistencia al cambio que ofrece el medio. La misma prosperidad del capitalismo puede conducir a la gran empresa plani-

⁹ Hoselitz (1971), p. 269.

¹⁰ Schumpeter (1968), pp. 223-224.

¹¹ Recientemente, Langlois (1998) ha puesto de manifiesto la influencia de M. Weber en Schumpeter, subrayando la profunda relación que hay entre la figura del empresario de éste y el concepto de autoridad carismática del sociólogo alemán.

ficada, en la que la innovación se profesionaliza, a que se pierda poco a poco la dinámica propia de la función empresarial.

La teoría del empresario de Knight apareció formulada en su obra *Riesgo, incertidumbre y beneficio* (1921) y enlaza con la función que Cantillon atribuyó al empresario. Knight parte de la distinción hecha por von Thünen entre riesgo e incertidumbre, siendo el primero medible y calculable mientras que la segunda no lo es¹². La incertidumbre, que implica la ausencia de información completa, es la característica principal de la competencia económica y la fuente del beneficio del empresario. Proviene de que el proceso de producción se prolonga en un periodo de tiempo, respecto del que se conocen las circunstancias de partida, pero no el resultado final. El empresario es el agente económico que se especializa en asumir esta incertidumbre. Y esta especialización tiene lugar en un proceso evolutivo que selecciona a los agentes con más capacidad para desempeñar dicha función. El empresario, al adoptar en el presente decisiones que darán un resultado en algún momento del futuro incierto, afronta la incertidumbre y se la reduce a los propietarios de los servicios productivos –capital y trabajo– contratados previamente. Por tanto, la función empresarial, según Knight, consiste en¹³:

1. Concebir un negocio determinado o un plan de inversión.
2. Hacer juicios prácticos sobre su probabilidad de éxito en un marco de incertidumbre difícil de reducir.
3. Atraer capitales a las actividades escogidas, incluso si los beneficios esperados son inciertos.
4. Asegurar la provisión de otros factores –trabajo–, cuyos servicios deben ser re-compensados con independencia de que haya o no beneficios.

Después de la formulación de estas dos teorías del empresario, ninguna otra tomó carta de naturaleza hasta el decenio de 1970, aun cuando en las obras de Mises y Hayek (Escuela Austríaca) existían elementos suficientes para ello. Uno de sus discípulos, Kirzner (1975), los ha recogido y sistematizado en una teoría del empresario. Parte de considerar que la asignación de recursos en una economía capitalista se realiza a través del “proceso de mercado”, un proceso caracterizado por su continuo desequilibrio –todo lo contrario que la situación que reflejan los modelos neoclásicos de equilibrio–, en el que los agentes que participan –compradores y vendedores– no disponen de toda la información necesaria para guiar su actuación. Esto da lugar a desajustes que se manifiestan en forma de oportunidades de beneficios, que no son fáciles de detectar.

¹² González (1995), p. 25.

¹³ O’Kean (1989), p. 138.

En tanto que agentes en continuo estado de alerta, capaces de captar la información que proviene de las señales del mercado que otros no alcanzan a discernir, los empresarios cumplen una función que consiste en detectar los desajustes del mercado para apropiarse del beneficio que llevan asociado. De esta manera, mejoran la asignación de recursos, enlazan los mercados de factores con los de bienes y favorecen su equilibrio. A diferencia del empresario schumpeteriano, que es desequilibrador de una situación previa de equilibrio, el empresario de Kirzner es equilibrador de situaciones previas caracterizadas por el desequilibrio. El empresario es así un elemento fundamental del “proceso de mercado”; su función no es incompatible con la del sistema de precios, puesto que la información que éstos proporcionan no se ofrece sin coste, sino que debe ser descubierta.

La teoría del empresario de Leibenstein (1968, 1978 y 1987) considera que la función de éste se relaciona con situaciones de fallos de mercado, mercados imperfectos e información incompleta, es decir, con situaciones donde la asignación de recursos no se produce o, si tiene lugar, se da de una manera ineficiente. Estas situaciones pueden darse tanto antes de que las empresas se constituyan como cuando están en actividad. La función del empresario, como agente motivado e incentivado por la recompensa derivada de una mejor asignación de los recursos, consiste en reducir dichas ineficiencias. Así, por ejemplo, en los países menos desarrollados, la función del empresario puede consistir en movilizar capital y trabajo especializado hacia actividades que mejoran la productividad, movilización que de otra manera podría no tener lugar o asignarse de forma menos productiva ante la existencia de mercados imperfectos y altamente opacos. Si nos situamos en el interior de una empresa, la función del empresario consiste en detectar y reducir las ineficiencias de su funcionamiento derivadas de los mismos problemas de imperfección de los mercados y de información incompleta. En este sentido, no hay una sola función de producción para una empresa —no son conocidas ni están especificadas todas las posibles—, y la tarea del empresario consiste en buscar aquella que disminuya las ineficiencias en relación con la que está vigente, ya sea solventando los vacíos que presenta el mercado de factores, completando los *inputs* necesarios o asumiendo la incertidumbre de la organización y su entorno.

Por último, merece un comentario la aportación de Casson (1982), aunque no puede considerarse como una teoría del empresario diferenciada de las cuatro anteriores. Casson considera que las teorías de Leibenstein, Kirzner, Knight y Schumpeter son valiosas porque enfatizan algún aspecto particular de la función empresarial, pudiendo considerarse básicamente como complementarias. En este sentido, intenta sistematizar la teoría de empresario integrando las cuatro aportaciones bajo el hilo conductor del acceso a la información por parte de este agente. Puesto que la disponibilidad de información por parte del empresario es la fuente principal que hace posible su con-

ducta en todas ellas, puede decirse entonces que su tarea primordial consiste en buscarla –conquistarla– para reducir ineficiencias, innovar, rebajar la incertidumbre o captar las oportunidades del mercado sean tareas realizables. La mayor o menor dificultad para disponer de la información relevante dependerá de muchos otros factores, además de la forma en que se organice la producción. En definitiva, existe en Casson (1987) un interés explícito por conseguir que la teoría económica –con la ayuda de otras ciencias sociales– elabore un modelo de análisis de la función empresarial que haga plena justicia a la complejidad estructural y a la naturaleza dinámica de la economía, que es un proceso más bien evolutivo y no mecánico.

Funciones empresariales productivas, improductivas y destructivas

Una regularidad manifiesta en todas las teorías del empresario comentadas en el aparte anterior es la recompensa que reciben los agentes que llevan a cabo las distintas funciones empresariales. En todos los casos se supone, o se explicita, que se trata de una recompensa monetaria –el beneficio–, aunque a Schumpeter no se le escapa que pueda consistir también en poder o prestigio social. Baumol (1983) considera que el empresario es recompensado de manera diferente en las distintas sociedades, y que el beneficio sólo es una de tantas maneras de premiar la actividad empresarial, aunque sin duda es la primera en las economías de mercado. Pero hay otras, como el poder, el reconocimiento o la posición social. Además, diferentes actividades empresariales darán lugar a diferentes tipos de recompensas, lo que permite inferir que aquellas que proporcionen una recompensa mayor tenderán a ser practicadas con mayor frecuencia que las demás, favoreciendo o dificultando el desarrollo económico según se trate de funciones productivas o no. Esto nos conduce al núcleo del análisis de las funciones empresariales de Baumol¹⁴.

Su hipótesis de partida es que

[...] mientras la oferta total de empresarios varía de unas sociedades a otras, la contribución productiva de las actividades empresariales varía mucho más, a causa de su diferente asignación entre actividades productivas, tales como la innovación, y actividades en gran parte improductivas, tales como la especu-

¹⁴ También nos lleva al trabajo de Murphy, Shleifer y Vishny (1991), que tratan de responder, con un planteamiento muy semejante al de Baumol, a la pregunta sobre cómo se asigna la población con talento de cualquier sociedad a la práctica de distintos tipos de actividad empresarial. Tanto estos autores, como Baumol, están interesados en encontrar, por este camino, una posible vía de explicación a la diferente evolución de la productividad de los países a lo largo del tiempo, aunque no radique en ella la única explicación posible de este fenómeno.

lación o el crimen organizado. Esta asignación está fuertemente influida por las rentabilidades relativas que la sociedad ofrece a tales actividades¹⁵.

Las tres proposiciones sobre las que se fundamenta el que podríamos llamar “modelo schumpeteriano ampliado” de asignación de la función empresarial son: *i*) “las reglas de juego que determinan los rendimientos relativos de las diferentes actividades empresariales varían de forma esencial, según el tiempo y el lugar”; *ii*) “el comportamiento empresarial varía de una economía a otra, en función de las variaciones en las reglas de juego”; y *iii*) “la asignación de las funciones empresariales entre actividades productivas e improductivas, aunque no sea la única influencia pertinente, puede tener un profundo efecto sobre el proceso de innovación y difusión de los avances tecnológicos en la economía”¹⁶.

Consideremos, a continuación, la naturaleza de las actividades productivas, improductivas y destructivas y su relación con el desarrollo económico. A tal efecto, es conveniente anticipar algunas advertencias. Primera, la distinción entre actividades productivas, improductivas y destructivas no es fácil de realizar, no están claras las fronteras entre ellas ni tampoco son observables en la realidad de forma pura, sino más bien mezcladas en la actividad de los empresarios con predominio de unas sobre otras; por eso, sólo el análisis empírico puede proporcionarnos los perfiles concretos de cada una de ellas en cada caso y momento concretos. En consecuencia, en este trabajo estos términos se utilizan en un sentido conceptual y genérico a modo de tipos ideales weberianos. Segunda, independientemente de que puedan ser observadas o no de forma pura, debe quedar claro que cada una de ellas puede ser un tipo de función que prevalezca sobre las demás en la práctica empresarial de un país durante un periodo de tiempo, configurando así la tendencia predominante de su desarrollo económico: crecimiento fuerte o débil, estancamiento o, incluso, declive. Y tercera, una persona o un grupo económico o social pueden –y suelen– desempeñar a lo largo del tiempo funciones empresariales de las tres características, siendo el análisis empírico el que determine la secuencia de las mismas y los factores que las condicionan. Esto quiere decir también que el carácter de productiva, improductiva o destructiva de una función empresarial no está relacionado con la persona del empresario –no es una condición *ad hominem*–, sino más bien con el conjunto de acuerdos institucionales que determinan las recompensas relativas de cada una de ellas.

Pueden considerarse funciones empresariales productivas todas las que contribuyen con mayor o menor intensidad al desarrollo económico, esto es, al aumento de la

¹⁵ Baumol (1993a), p. 91.

¹⁶ *Ibidem*, pp. 99 y 115.

productividad de los recursos, de la renta per cápita y, en general, al desplazamiento hacia afuera de la frontera de posibilidades de producción de un país. Se trata, pues, de funciones eficientes en el sentido paretiano del término, en tanto que mejoran el bienestar de la sociedad sin reducir el de ninguno de sus miembros en particular. Pero también se trata de funciones con distinto grado de eficiencia, de acuerdo con los resultados económicos que proporcionan, si asumimos otros supuestos más realistas diferentes a los que maneja la economía tradicional del bienestar, como son: la existencia de costes de transacción positivos y de incertidumbre en los intercambios, así como la racionalidad limitada en la conducta de los agentes económicos. A primera vista, todas las funciones empresariales recogidas en el epígrafe anterior, tal como han sido definidas, son eficientes/productivas. No sólo la introducción de innovaciones (Schumpeter) y la difusión de las mismas (Baumol, 1993b) favorecen el desarrollo económico; también lo propician la reducción de las ineficiencias existentes en la asignación de recursos, en general, y en el funcionamiento interno de las empresas, en particular (Leibenstein), la aminoración de la incertidumbre a los poseedores de capital y trabajo al objeto de que estos factores puedan ser asignados en procesos productivos específicos (Knight), y la interconexión de los mercados, favoreciendo nuevas asignaciones de recursos (Kirzner). El grado de eficiencia de cada una de ellas dependerá de la posibilidad de medir sus resultados y de compararlos. De ahí la importancia, de nuevo, de los estudios empíricos.

Pero también pueden introducirse innovaciones –productos, procesos productivos– que den lugar a resultados que pueden ser, cuando menos, parcialmente destructivos, es decir, que contribuyan a frenar –e incluso a reducir– el desarrollo presente o futuro. Fijémonos, por ejemplo, en la industria química. Se trata de una de las industrias más representativas del desarrollo económico de la mayoría de los países en el siglo xx. Nadie puede dudar del alto grado en que el desarrollo de la innovación y de la producción química han contribuido al bienestar de la población de estos países, pero no por ello se pueden pasar por alto las consecuencias de las externalidades negativas –destrucción de recursos, de elementos importantes del medio ambiente y de condiciones de vida de determinados hábitats– que han generado. Sabemos que los empresarios acometen ésta y otras actividades movidos preferentemente por los rendimientos económicos que esperan de ellas y no por los resultados beneficiosos o perniciosos que causan, y que todo ello lo hacen de acuerdo con la forma en que existen y están definidos y garantizados los derechos de propiedad¹⁷ sobre el uso de los recur-

¹⁷ Esta reflexión se basa en algunas de las ideas desarrolladas por Coase en *El problema del coste social*. Véase Coase (1994), pp. 121-164.

sos. Sabemos también que las externalidades negativas de éstos y de otros muchos procesos de producción son en parte reducidas o internalizadas por las empresas, según las regulaciones que dicta el Estado, que consiguen así definir derechos de propiedad donde antes no había o definirlos y garantizarlos mejor en función de las preferencias manifiestas o sobreentendidas de los distintos grupos sociales. Y sabemos, por último, que estas regulaciones son muy diferentes en los distintos países, tanto en sus características como en su número, por lo que se puede suponer, en general, que en los países donde los derechos de propiedad no existen, o están mal definidos y garantizados los efectos destructivos de determinadas actividades económicas, serán mayores respecto a su desarrollo, que en aquéllos donde sí existen o están mejor definidos y garantizados. La consecuencia lógica de esta reflexión es que podrían reducirse los efectos destructivos de estas actividades si se establecieran derechos de propiedad mejor definidos y más completos. Pero el problema es que “mejorar” la estructura de los derechos de propiedad o definir derechos de propiedad más eficientes no es una tarea fácil, pues, aunque supongamos que es algo que incumbe preferentemente al Estado, no podemos ignorar que la conducta de sus miembros —políticos y funcionarios— al respecto, estará condicionada por la percepción que tengan de los problemas y por la influencia que puedan ejercer sobre ellos los distintos grupos económicos y sociales y, en particular, los propios empresarios. En los próximos apartes trataremos con mayor atención este asunto.

Otro ejemplo notable de introducción de innovaciones que pueden resultar —al menos parcialmente— destructivas, y por tanto con efectos perjudiciales para el desarrollo económico de algunos países, lo constituye la producción de la industria militar y su uso, aspectos sobre los que el Estado suele ejercer un elevado grado de control, además de ser —o precisamente por serlo— su principal cliente. Nadie duda de que los usos civiles de la tecnología militar han sido y son un importante factor de desarrollo económico, pero no por eso podemos olvidar sus efectos destructivos sobre todo tipo de recursos productivos, observables, al menos, en los países que han sido conquistados militarmente por otros o en los que la fractura interna de sus grupos sociales se ha manifestado en cruentas guerras civiles. Como en el caso anterior, los empresarios dirigen su actividad hacia esta industria por los rendimientos que esperan y no por los resultados productivos o destructivos a que dé lugar; y por los mismos motivos pueden dedicarse al comercio —legal o ilegal— de armamento, pertrechos o tecnología militar. Además, en este caso, el desarrollo de esta industria y el uso de su producción está guiado por un conjunto de derechos de propiedad que suelen estar bien definidos y garantizados, pero que han evolucionado con el tiempo, siendo el principal que el Estado posee el uso legítimo de la fuerza para preservar el orden social interno y la defensa del mismo frente al exterior; y que las relaciones entre los

Estados están reguladas por un conjunto de derechos de propiedad internacionales¹⁸, cuya definición suele estar sujeta también a cambios notables a lo largo del tiempo. En consecuencia, el problema radica, de nuevo, en la forma en que están definidos y garantizados estos derechos y en la distinta capacidad de influencia que los diferentes Estados –y los grupos económicos, como los empresarios, y sociales más poderosos de cada uno de ellos– tienen para alterarlos en distintas épocas, haciendo más fáciles o más difíciles, por ejemplo, las guerras de conquista de unos países por otros o los periodos de inestabilidad bélica y, por tanto, la posibilidad de provocar destrucciones de recursos productivos en algunos de ellos más que en otros y en algunas épocas más que en otras. Algo semejante ocurre en el interior del país. El Estado posee el uso legítimo de la fuerza para preservar el orden interno, pero esto no deja de ser un derecho de propiedad en cuya definición han participado los individuos y grupos sociales, aunque nada más sea por mera aceptación pasiva. Pero puede suceder –y de hecho sucede con cierta frecuencia en algunos países– que determinados grupos sociales no estén de acuerdo con la forma en que los miembros del Estado –políticos y funcionarios– ejercen estos derechos de propiedad, pudiéndose producir entonces una fractura tal del orden interno que conduzca a una guerra civil o al enquistamiento del crimen organizado con los consiguientes efectos destructivos. Con todo, lo importante es, en mi opinión, desentrañar las causas de por qué sucede esto con mayor frecuencia en unos países –repercutiendo negativamente en su desarrollo económico– que en otros.

Pueden considerarse como funciones empresariales improductivas aquellas que buscan la obtención de beneficios, rentas o ventajas económicas en el ámbito de la regulación y de la redistribución de la renta que realiza el Estado o en los resquicios que deja el entramado legal vigente o, incluso, en su transgresión. Se trata de actividades que tienen una contribución nula al incremento de la producción o, al menos, mucho menor que el efecto que provocan en la distribución de la renta, que es su principal resultado. Como consecuencia, suelen ser actividades que debilitan y frenan el desarrollo económico de los países donde proliferan. El principal grupo de estas funciones ha sido definido como actividades de búsqueda de rentas (*rent seeking*), un asunto que han estudiado con notable éxito los teóricos de la Elección Pública¹⁹. Estas

¹⁸ Eggertsson (1995), pp. 301-306.

¹⁹ Véase Krueger (1974), Buchanan, Tollison y Tullock (1980), Rowley, Tollison y Tullock (1988) y Tullock (1995). Ver también García Viñuela (1995) para un correcto y sintético planteamiento de la cuestión. Como las actividades de *rent seeking* se desenvuelven con preferencia en el ámbito de la intervención del Estado, un concepto que ha ido adquiriendo consistencia con el desarrollo de estas teorías es el de “mercados politizados”, con el que se quiere

actividades son muy variadas, pero las más corrientes están relacionadas con la búsqueda de concesiones de monopolios, aranceles, exenciones fiscales o ventajas de cualquier otro tipo por parte de los empresarios.

Consideremos dos casos concretos: las restricciones de la competencia en los mercados y la formación de coaliciones de distribución o de grupos de interés específicos, según la terminología olsoniana (Olson, 1965 y 1986), para apropiarse de alguna parte de la renta nacional cuya asignación corresponde normalmente al Estado. En el primer caso, bajo ciertas condiciones, los empresarios de un sector pueden encontrar incentivos para emplear recursos en limitar la competencia entre ellos e impedir la entrada de potenciales competidores por medio de acuerdos cuyo resultado final es restringir la producción y elevar los precios. El aumento de los beneficios que así obtienen es consecuencia de una transferencia de rentas procedentes de los compradores de sus productos, que pierden tanto más bienestar cuanto más fuerte y estable sea la colusión. Pero, como han hecho ver los teóricos de la *rent seeking*, hay otro elemento perjudicial –medido en términos de coste de oportunidad– que eleva el coste para la sociedad de este tipo de actividades y que no es otro que el despilfarro que supone emplear recursos materiales y capacidades personales especiales en estas actividades en vez de en otras que mejoren el bienestar de la sociedad en su conjunto.

En el segundo caso, la organización de grupos de interés específicos²⁰ para conseguir del Estado la rebaja de impuestos, la obtención de un arancel o la concesión de ayudas o subvenciones para sus empresas –por citar tres ejemplos bien representativos– es una actividad económica de búsqueda de rentas que tiene como consecuencia una redistribución de la renta nacional en favor de quienes la practican y en perjuicio de otros potenciales destinatarios más o menos numerosos. Esta actividad es de una naturaleza improductiva semejante a la del ejemplo anterior y, como ella, lleva implícito un coste de oportunidad semejante al referido en el párrafo anterior. Más aún, como señala Tullock, la mayor relevancia cuantitativa de la búsqueda de rentas no está en los costes en que se incurre para alcanzar la renta o privilegio que de hecho llega a obtenerse –o en los que se llevan a cabo para retenerla cuando se ha conseguido–, sino en los costes que, a cuenta de esa actividad, no llegan a materiali-

hacer notar la acción reguladora del Estado, el aumento de su peso en la actividad económica y las oportunidades de obtención de rentas que esto crea, unidas a su búsqueda –competitiva o no– por los particulares y sus organizaciones.

²⁰ Olson (1986), pp. 62-63 y 70. Según este autor, los grupos de interés pequeños, cuyos miembros suelen poseer fuertes incentivos selectivos, tienen un poder de acción colectiva relativamente mayor que los demás gracias a su mejor organización, y reducen la eficiencia y la renta global de las sociedades en que actúan.

zarse en nada²¹. Es ahí donde reside el mayor derroche o despilfarro de recursos, que son básicamente los empleados por todos los competidores en la búsqueda de rentas –o en impedir que las obtengan los demás– que no han conseguido su propósito.

Muchas de las actividades de búsqueda de rentas transgreden la legalidad, nutriendo el campo de la corrupción, fenómeno de notable trascendencia económica que recibe cada vez más atención, pero que resulta muy difícil de definir y de identificar debido a su variedad de apariencias y formas. Tanzi (1995) señala que la corrupción se ve favorecida por ciertas condiciones establecidas por los gobiernos –regulaciones, multas, controles, exenciones, etc.–, que animan a algunos individuos a obtener ventajas sobornando a personas que controlan determinados instrumentos políticos²²; que cuanto mayor es el sector público, menos claras son las normas, más poder discrecional tienen los funcionarios para aplicarlas e interpretarlas y más personalizadas son las relaciones entre los individuos, mayores oportunidades de corrupción habrá; y que es probable que la corrupción crezca a lo largo del tiempo debido al carácter de “aprendizaje a través de la práctica” que lleva implícita. Los efectos negativos de la misma son notables: la corrupción reduce el poder del Estado para paliar los fallos del mercado y conseguir los objetivos de sus funciones redistributivas y estabilizadoras; en cierta manera se trata de una privatización del Estado por parte de los funcionarios y políticos²³.

²¹ Tullock (1995), pp. 183-201. No todos los que participan en estas actividades de búsqueda de rentas tienen garantizado el éxito perseguido. En numerosas ocasiones estas actividades están sujetas a una elevada competencia entre grupos de interés rivales. Los recursos empleados por los grupos que no alcanzan su objetivo suponen incluso un mayor despilfarro. Esto ha sido puesto en cuestión por recientes desarrollos de la teoría de los grupos de interés –véase a este respecto Chaudhuri (1990)– que, como el llevado a cabo por Becker, indican que su multiplicidad puede conducir hacia una mayor eficiencia del sistema político-económico, ya que a menudo los intereses opuestos de estos grupos pueden preservar al mismo tiempo la eficiencia económica y la democracia. No obstante, parece que la lógica de la acción colectiva planteada por Olson presenta un panorama más ajustado a la realidad que la visión de Becker. Según Tullock (1995), pp. 159-169, esta última no considera en toda su importancia los problemas relativos al acceso asimétrico a los mercados políticos por parte de los distintos grupos de interés, ni los costes improductivos que supone la organización y el mantenimiento de su cohesión interna (costes asociados al control de los *free-riders*).

²² Un supuesto erróneo de la conducta de los miembros del Estado (políticos y funcionarios), asumido por la teoría económica más convencional, consiste en considerar que éstos son neutrales y objetivos en su búsqueda del bienestar social. Por el contrario, poseen funciones de utilidad personales que no tienen necesariamente por qué coincidir con el bienestar general. Tanzi (1995), pp. 11-12.

²³ Véase Fontana (1994), que anota también el aspecto de privatización e insiste en las com-

Rayando en los límites de la legalidad unas veces, transgrediéndola otras y buscando sus lagunas y recovecos muchas otras, hay toda una serie de actividades empresariales de carácter improductivo que nutren también el campo de la búsqueda de rentas. Baumol (1993b, caps. 3 y 4) ha estudiado el caso de los tiburones financieros y el de los litigios legales entre grandes empresas, que tuvieron tanto auge en la economía americana de los años ochenta. En estas mismas situaciones se fijan Murphy, Shleifer y Vishny (1991), cuando analizan las razones por las cuales un buen número de las personas jóvenes con talento se dedicaron durante estos años en Estados Unidos al ejercicio de la abogacía en temas relacionados con litigios de fusiones o compras hostiles, o a la intermediación financiera propia de las transacciones bursátiles y, en general, de la “ingeniería financiera”. Pero esta clase de actividades no ha sido exclusiva de una determinada época, y puede encontrarse con características semejantes en otros momentos de la historia económica de muchos países. De ahí que, de nuevo, lo importante sea explicar en cada situación cómo y por qué cobraron tal auge este tipo de funciones empresariales improductivas.

Instituciones y/o reglas de juego

Si el móvil principal de cualquier actividad empresarial es la recompensa que espera alcanzar quien la emprende, la elección de una u otra clase de actividad dependerá de la estructura de recompensas relativas, de las restricciones o cortapisas que ofrezca cada una, y no de la consideración “benévola” por parte del empresario acerca de si contribuye o no, y con qué intensidad, al bienestar o al desarrollo económico del país. En este sentido, puede decirse con Baumol que los empresarios son sencillamente “aquellas personas con ingenio y creatividad para encontrar los cauces que acrecientan su propia riqueza, poder y prestigio”. Por lo que es razonable pensar que “entre sus intereses no ocupe un lugar señero el que una actividad que alcance estas metas añada mucho o poco al producto social” o sea incluso “un obstáculo real para la producción”²⁴.

plejas relaciones entre los intereses privados de individuos y grupos y las distintas funciones —y la manera de llevarlas a cabo—, que en cada momento asume el Estado, como el lugar idóneo donde tiene lugar la corrupción. Además, observa este autor, la corrupción procede a veces de la distinción valorativa que hacen los individuos entre normas buenas (para cumplirlas) y normas malas (para no cumplirlas). Lo que nos pone en relación con el problema de cómo los individuos conforman su jerarquía de valores y, en definitiva, cómo aparecen y cambian las ideologías.

²⁴ Baumol (1993), pp. 97-98.

La estructura de recompensas relativas o de cortapisas existentes en cada lugar y en cada momento concreto viene especificada por la forma en que los derechos de propiedad están definidos y garantizados. Dependen de muchos factores: disponibilidad de recursos productivos y tecnología –*stock* de capital y de conocimientos–, condiciones de la demanda o estructura de los mercados, por citar algunos importantes. Sin embargo, en cualquier circunstancia, el principal determinante del comportamiento empresarial son las reglas de juego imperantes en tanto que rigen el rendimiento relativo de cada actividad empresarial²⁵. En palabras de North, las reglas de juego no son sino las instituciones de una sociedad, esto es, limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana o elementos que definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos. En consecuencia, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico²⁶. Hay, pues, reglas de juego y jugadores (individuos y organizaciones). Las primeras definen la forma en que se desarrollará el juego, mientras que los segundos emplearán los recursos y capacidades a su alcance para “ganar el juego” con intervenciones no siempre limpias, es decir, acordes con las reglas vigentes, ya que esto dependerá de los incentivos o cortapisas existentes por respetarlas, transgredirlas o modificarlas. El resultado es que las instituciones y/o las reglas de juego pueden permanecer inalteradas largo tiempo o sufrir cambios de diversa consideración. Los individuos, especialmente los empresarios, y sus organizaciones, contribuirán a una cosa u otra según la percepción que tengan de las sus ventajas e inconvenientes. El cambio institucional, dice North²⁷, más lento o más rápido, siempre es acumulativo aunque no siempre hacia lo mejor, hacia una mayor eficiencia, pues la percepción subjetiva de las personas, su limitada información y el coste de procesarla dan lugar a cambios institucionales que comportan al mismo tiempo mejoras y pérdidas de eficiencia en grados diversos. Volveremos sobre esta cuestión en el próximo aparte. Ahora interesa conocer los perfiles del término instituciones, que es usado con una significación amplia y ambigua.

En las sociedades complejas, la realización de los beneficios procedentes del intercambio impersonal y de cualquier actividad económica relacionada con él tiene que ver con los costes de transacción que conllevan. El coste de realizar transacciones convierte en primordial la asignación de derechos de propiedad, obliga a considerar la forma como se organiza la actividad económica y hace que la estructura de las instituciones sea clave para la comprensión del crecimiento económico. En este sentido, la complejidad de los problemas relacionados con los intercambios y la forma en que

²⁵ *Ibid.*, p. 98.

²⁶ North (1993), pp. 13-14.

²⁷ *Ibid.*, segunda parte.

son percibidos por los individuos dan lugar a incertidumbres, cuya reducción es el cometido de las instituciones, que cumplen así la función de proporcionar información relevante para el comportamiento de éstos.

El modelo institucional de cada país, según North, se compone en cada época de una mezcla irregular de convenciones informales, normas formales y procedimientos de cumplimiento obligatorio de las mismas. Las primeras suelen ser costumbres, códigos de conducta y normas de comportamiento procedentes de la cultura –pero modificadas constantemente por la experiencia–, que tienden a dar continuidad en el tiempo a las soluciones aplicadas a los problemas de intercambio (North, 1993, cap. v). Las segundas²⁸, cada vez más numerosas, incluyen reglas políticas y judiciales, reglas económicas –delimitación de los derechos de propiedad– y contratos (*Ibid.*, cap. vi). Facilitan el intercambio al definir una estructura de derechos que concreta las oportunidades de quienes participan en él. Pero éstos pueden considerar a veces que merece la pena destinar recursos a alterar la estructura de las normas que rige la asignación de derechos políticos y económicos. Todo dependerá de su poder de negociación. Por lo tanto, estas normas se derivan de los intereses particulares de los diferentes grupos o individuos y no implican necesariamente eficiencia (paretiana). Hay sin duda un efecto *feedback* entre el comportamiento de los individuos y de sus organizaciones y las reglas formales que lo rigen. Y los terceros, por último, se refieren a la necesidad de que exista alguna forma de cumplimiento obligatorio de normas y contratos, pues en un mundo de intercambio complejo e impersonal son más las situaciones en las que existen incentivos para no cumplirlos que ventajas por hacerlo (*Ibid.*, cap. vii). Es por ello que el Estado ha asumido normalmente esta competencia. Pero de ahí no se deriva necesariamente que se conduzca con imparcialidad. Más bien puede pensarse que, como poseedor de la fuerza coercitiva, quienes dirijan el Estado –políticos y funcionarios– podrán usarla en su propio interés a expensas del resto de la sociedad. Naturalmente, esto puede tener un matiz diferente según la naturaleza autoritaria o democrática de las instituciones políticas y según el grado de representatividad y control social de los individuos que se encuentren al frente de ellas.

Ésta es en esencia la significación que tiene el término instituciones en North, tal vez el autor que más lejos ha llegado en el intento de dotarlo de una significación precisa y útil para la explicación del cambio económico. No obstante, el término se usa con frecuencia con otros significados, acrecentando su ambigüedad y creando así dificultades para su empleo en el análisis. Así, Ménard (1995 y 2000) constata que los

²⁸ Considerando a las instituciones como reglas formales, Eggertsson (1995), p. 75, las define, en la línea de North, como conjuntos de regulaciones que rigen las relaciones entre las personas.

términos usados con más frecuencia por los teóricos neoinstitucionalistas, y por otros que no lo son –mercados, organizaciones e instituciones–, no están claramente definidos, y los diferentes usos que se les da no son sólo cuestiones formales sino que reflejan enfoques analíticos diferentes²⁹. A su juicio, la necesaria clarificación conceptual pasa por ampliar la distinción entre entorno institucional (instituciones), por un lado, y acuerdos institucionales (mercados y organizaciones), por otro, destacando el papel que desempeñan las formas híbridas frente a las categorías puras, lo que permite disponer de una estructura conceptual discreta, útil para el análisis de las economías de mercado.

Para Ménard, las instituciones pueden surgir de regularidades de acciones repetidas que dan lugar a un conocimiento común –son modelos de conducta al tiempo que mecanismos de información–, y se manifiestan en un conjunto determinado, históricamente arraigado de reglas estables, abstractas e impersonales, cristalizado en tradiciones, costumbres o leyes que conforman e imponen modelos de conducta que orientan las relaciones entre elementos sociales dispersos. Los mercados, por otro lado, son acuerdos institucionales específicos consistentes en reglas y convenciones que hacen posible de forma estable un amplio número de transferencias voluntarias de derechos de propiedad; estas transferencias se llevan a cabo y se garantizan por medio del mecanismo específico de regulación que es el sistema de precios. Mientras que las organizaciones son acuerdos institucionales diseñados para hacer posible la coordinación consciente y deliberada de actividades bien delimitadas, en las que los individuos implicados se asocian de forma estable, a través de un conjunto de acuerdos explícitos e implícitos, y se comprometen en acciones colectivas con el propósito de crear y asignar recursos y capacidades mediante una combinación de autoridad y cooperación³⁰. Pero, a pesar de su intento de clarificación conceptual, este autor es

²⁹ Por ejemplo, el término organización lo utiliza Williamson en sus textos de los años setenta como idéntico al de empresa; Fama y Jensen hacen notar sus similitudes estructurales con las organizaciones sin fines de lucro y con las entidades y organismos del sector público, y muchos otros lo asimilan con la variedad de formas organizativas de la teoría de la organización. Por otro lado, a veces se identifica a una organización con una institución (Williamson) o con un acuerdo institucional (Davis y North, Jensen y Meckling y Coase). Otros subrayan la naturaleza contractual de las organizaciones (empresas) considerándolas como una variante de las actividades de mercado (Alchian y Demsetz). Y hay quien (Fama) ha sugerido considerar a las organizaciones estrictamente como “entidades legales”. Por otra parte, algunos economistas consideran a los mercados como formas organizativas específicas (Arrow), como instituciones (Hodgson) o como acuerdos institucionales específicos o una variedad de estructura de gobierno (Williamson). Ménard (1995), p. 162.

³⁰ *Ibid.*, pp. 167-172.

consciente de que la inserción de estos acuerdos institucionales en un entorno institucional crea problemas de delimitación entre ambos. Y así nos encontramos con frecuencia con una confusión entre instituciones y organizaciones, cuando éstas tienen encomendada la misión de controlar y hacer cumplir un conjunto de reglas³¹.

También Nelson (1995) afirma que el término instituciones ha sido usado para referirse a una gran variedad de asuntos. Desde los viejos institucionalistas que lo asimilaron a cultura en un sentido amplio o, más en concreto, a aquellos aspectos de la cultura que afectan a la acción humana –conjunto de valores, normas, creencias, costumbres y modelos socialmente aprendidos y asumidos que delimitan el rango de la conducta esperada y aceptada en un contexto particular–, acepción que permanece viva en la sociología moderna y de la que no está muy lejos la de reglas de juego de North, hasta los nuevos institucionalistas –algunos de los cuales ponen el acento en los aspectos individuales de la conducta humana, influidos por la teoría de juegos–, pasando por otros usos del término que se refieren a cosas concretas, como la moderna corporación capitalista, el sistema financiero o cuerpos concretos de normas que definen un orden específico –la OMC o el FMI, por ejemplo–. En este último grupo, es difícil separar el término organización del de institución. Aunque la vaguedad del concepto no deja de ser una dificultad importante para mejorar el análisis de las economías de mercado, Nelson considera que las instituciones son el resultado de un proceso evolutivo, que está relacionado con la evolución de mercados, empresas e industrias, y que sólo explicando estos procesos –desagregando y clarificando tanto como sea posible el amplio campo de referencia de las instituciones– estaremos en condiciones de comprender su significado y, por tanto, su papel en la actividad económica. Pero la comunidad científica, a su juicio, no posee, por el momento, demasiadas habilidades para trabajar con las teorías evolutivas, si bien esta dificultad puede ser una señal de los límites del poder de la economía y de otras ciencias sociales para comprender el complejo conjunto de procesos que comporta el desarrollo económico.

Por último, las nuevas aportaciones de la sociología económica (Granovetter, 1985, 1991 y 1992 y Smelser y Swedberg, 1994) nos han proporcionado una visión de las instituciones, cercana a las anteriores, que enriquece el acervo analítico necesario para su estudio al considerar que los fines y las actividades económicas están insertos en fines y estructuras sociales. Esta perspectiva analítica rechaza el supuesto de la elec-

³¹ *Ibid.*, pp. 174-175. Un ejemplo de esta confusión son los bancos centrales, en tanto que operan como organizaciones, pero pueden confundirse como instituciones necesarias para definir la oferta monetaria. El propio North (1993), p. 15, también encuentra concomitancias entre las organizaciones y las instituciones en tanto que ambas proporcionan una estructura para la interacción humana.

ción racional y del individualismo metodológico imperante en muchos de los trabajos de la vigente economía institucional y pone el énfasis en que la actividad económica es coordinada por grupos de individuos –empresas, grupos empresariales, asociaciones, etc.– más que por individuos aislados, de manera que puede decirse que hay una construcción social de las instituciones económicas³². Para Granovetter, la persecución de objetivos económicos está acompañada normalmente de otros objetivos no económicos –sociabilidad, reconocimiento, estatus, poder, etc.–; la actividad económica se realiza en contextos sociales determinados y no puede explicarse sólo por motivos individuales –está inserta en redes estables de relaciones personales más que impulsada por individuos aislados–; y tanto las instituciones económicas como las demás surgen a través de procesos de construcción social más que como resultado de la influencia de factores externos³³. El que los empresarios, por ejemplo, se dediquen a una clase de actividad u otra no depende tanto de que existan diversas recompensas posibles de conseguir, como de que la acción que puedan llevar a cabo como individuos inmersos en redes sociales pueda verse facilitada o restringida por la estructura y los recursos disponibles de éstas³⁴. Queda así configurado un modelo dinámico para explicar la forma en que se crean las instituciones, en el que tienen gran importancia las contingencias asociadas con el acervo de conocimiento acumulado por los grupos sociales, la estructura social y la acción colectiva, así como las restricciones impuestas por las instituciones existentes.

Cambio institucional y desarrollo económico

Las anteriores consideraciones no sólo reflejan la amplitud del campo semántico del término instituciones, sino sobre todo la dificultad que existe para que el análisis pueda dar cuenta de la complejidad que caracteriza a los procesos de cambio institucional y de cambio económico, así como a la interrelación entre ambos. No es fácil, por tanto, explicar la diversa variedad de formas y características que adoptará la actividad empresarial en cada momento y lugar, ni tampoco la gama de efectos distintos que tendrá sobre el desarrollo económico. Sin embargo, los enfoques anteriores proporcionan suficientes elementos para que el análisis de las relaciones entre las instituciones, el comportamiento de los empresarios y el desarrollo económico dé algunos resultados, aunque sean de alcance limitado. Veamos algunos de dichos elementos

³² El proceso es semejante al que Berger y Luckmann (1970) describen como “construcción social de la realidad”, cuando explican la forma en que se produce el conocimiento humano.

³³ Granovetter (1992), pp. 4-5.

³⁴ Véase al respecto el análisis que hace Granovetter (1995) de la diversidad de grupos empresariales existente en distintos países y de su influencia desigual en el desarrollo económico.

en la perspectiva dinámica, en la que todos coinciden que debe situarse este tipo de análisis.

Considerando la necesidad de disponer de un modelo del cambio institucional para poder formular una teoría de la dinámica económica, North (1984) ha planteado que una teoría de las instituciones, que explique su aparición, pervivencia y desaparición, debe cimentarse en estas tres líneas de investigación básicas: *i*) de los derechos de propiedad que fundamentan el entramado de incentivos individuales y sociales del sistema, *ii*) del papel del Estado en cuanto estructura de especificación y vigilancia del cumplimiento de esos derechos de propiedad, y *iii*) de cómo se perciben e influyen en las reacciones de los agentes individuales y sociales las reglas de juego y sus transformaciones a lo largo del tiempo. El Estado y la ideología de los individuos son los dos elementos principales de esta teoría.

El Estado, tanto si es analizado desde la teoría contractual como desde la depredadora, proporciona un conjunto de servicios organizando las finanzas públicas y ejerce el monopolio legítimo de la fuerza, garantizando así la estructura de los derechos de propiedad definidos por el conjunto de reglas de juego que de él mismo emanan como uno de los servicios básicos que proporciona a la comunidad³⁵. La importancia de estas funciones lo convierte en el campo de disputas de los individuos –y de los empresarios en particular– y sus organizaciones a fin de reorientar en su provecho la definición de los derechos de propiedad o la distribución de la renta. Y este problema adquiere una dimensión más completa cuando tenemos en cuenta los costes de agencia en los que incurren los gobernantes ante la necesidad de delegar su poder en un conjunto de individuos (funcionarios) para un amplio número de tareas. No hay, pues, razones para pensar que la estructura de los derechos de propiedad así definida deba ser siempre eficiente, es decir, incentivadora de actividades productivas y de crecimiento económico. Además, la mayor o menor eficiencia del entramado institucional estará en relación también con los costes de negociación inherentes al proceso político, en tanto que éste determina el rango y características de las instituciones formales y del cumplimiento obligatorio de las normas y contratos. También tendrá que ver con los costes de la acción colectiva de los individuos. Si ambos costes son elevados, la negociación política de los empresarios y sus organizaciones, para alterar las normas en su provecho, tendrá menos incentivos para llevarse a cabo que si son bajos. Es útil,

³⁵ North (1984), cap. 3, y Eggertsson (1995), cap. 10. Teniendo en cuenta los condicionantes de la tecnología y de los recursos disponibles, el establecimiento de una estructura básica de derechos de propiedad tiene como fin maximizar la renta y la riqueza del propio Estado y de los individuos, creando los incentivos adecuados. En tanto que determinada por el Estado, esta estructura refleja las preferencias y restricciones de quienes lo controlan. *Ibid.*, p. 83.

pues, conocer los mecanismos del proceso político y las características de la acción colectiva de los empresarios para percibir la mayor o menor facilidad con la que éstos intentarán –y lograrán– modificar las normas en su provecho y la manera en que esto repercutirá en el desarrollo económico.

La ideología³⁶ remite a la inversión en legitimidad de una determinada organización política y económica, y es un coste importante para tener en cuenta. La ideología está relacionada con el conjunto de reglas de juego informales –valores, costumbres, códigos de conducta y normas de comportamiento procedentes de la cultura, pero modificados continuamente por la experiencia–. Se refiere a la percepción que los individuos tienen de los incentivos y cortapisas que proporciona una estructura determinada de derechos de propiedad y a la forma como orientarán su conducta, ya sea cumpliendo las normas, infringiéndolas o tomando iniciativas para cambiarlas. La ideología ofrece tres aspectos relevantes: *i*) es un mecanismo economizador que sirve a los individuos para enfrentarse a su entorno y proveerse de una “visión del mundo” que les facilita la toma de decisiones; *ii*) está entrelazada con los juicios morales y éticos sobre la justicia percibidos por los individuos, pudiendo haber, por tanto, diversas ideologías en competencia; y *iii*) la experiencia de los individuos influye en el cambio ideológico cuando existen incongruencias entre ella y su ideología. Por tanto, una fuente muy importante del cambio institucional reside en el cambio ideológico, esto es, cuando los individuos perciben que pueden mejorar sus resultados económicos –o que pueden alcanzar objetivos distintos– modificando las reglas que rigen los intercambios.

La percepción de la realidad por parte de los individuos está relacionada con la forma como aprenden y como definen criterios para la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre. Esto nos conduce a la necesidad de explicar sus procesos de conocimiento, habida cuenta de las claras limitaciones que tiene el modelo de la elección racional. De manera que resulta necesaria una teoría del conocimiento que tenga en cuenta la complejidad de los procesos de aprendizaje y sea capaz de explicar los cambios en las formas y contenidos de éste. La orientación y el ritmo de los cambios económicos están en relación con la intensidad de estos procesos de aprendizaje y con los diferentes tipos de conocimiento requeridos por los individuos y sus organizaciones en función de la distinta clase de recompensas que puedan alcanzarse aplicándolos a unas u otras actividades económicas. En consecuencia, no hay garantía de que la evo-

³⁶ North (1984), cap. 5, y (1994), apartes IV y V. La introducción del problema de la ideología por parte de este autor obedece a la insuficiencia de la teoría neoclásica para explicar el comportamiento económico basado exclusivamente en los cálculos racionales de costes y beneficios.

lución a lo largo del tiempo de los procesos de aprendizaje conduzca necesariamente a un desarrollo económico estable y prolongado. Pueden dar lugar también a periodos menos favorables e, incluso, desfavorables. Una de las claves para explicar estos resultados está en descubrir la evolución de los procesos de aprendizaje y de cambio o estabilidad del conjunto de reglas informales antes mencionadas. En este punto, la teoría del cambio institucional de North se aproxima a las propuestas de la teoría evolutiva y de la nueva sociología económica, como ahora veremos.

Puede decirse entonces que cada marco institucional particular concreta en gran medida el tipo de información y conocimientos que requieren el empresario y sus organizaciones. Por tanto, delimita no sólo la clase y características internas de éstas sino también los límites dentro de los que pueden alcanzar sus objetivos. Éstos, sin embargo, no siempre serán socialmente productivos, pues cada entramado institucional proporciona simultáneamente incentivos favorables y adversos a este fin. Por ejemplo, puede haber instituciones que premien las limitaciones de la producción mezcladas con otras que incentiven la actividad productiva. La clave del desarrollo económico del país en cuestión estará entonces en el tipo de instituciones que predominen y en la clase de incentivos que provean. En el marco de aquéllas y de éstos, los empresarios pueden invertir en mejorar la organización interna de sus empresas, sus capacidades y destrezas, es decir, en hacerlas más eficientes y competitivas, o dedicar recursos a cambiar las instituciones organizando, por ejemplo, grupos de interés o poniéndose de acuerdo con otros empresarios para cartelizar su producción. La alternativa que tomen dependerá de su percepción subjetiva de los resultados y de su poder de negociación. Si éste es considerado suficiente, tenderán a usar el proceso político para alcanzar sus objetivos cuando la recompensa que esperen alcanzar supere a la de invertir en el interior de la empresa.

Si los resultados de este comportamiento son percibidos positivamente, alentarán a muchos otros empresarios y a la sociedad en general a invertir en la adquisición de aptitudes y conocimientos que mejoren también sus posibilidades lucrativas. Así que esta inversión influirá finalmente en la orientación e intensidad del crecimiento económico a largo plazo. Si, por ejemplo, el entramado institucional de un país estimula el aumento del saber y la educación, así como las inversiones públicas y privadas necesarias para este fin, las características e intensidad de su crecimiento económico a largo plazo serán muy diferentes de las del país que no ofrezca estos incentivos o lo haga de forma confusa. Esto se debe a que en un mundo lleno de incertidumbres nadie conoce la manera correcta de resolver los problemas económicos a los que nos enfrentamos. Pero el país que haga posible el mayor número de intentos es el que tiene la probabilidad mayor de resolverlos a lo largo del tiempo. La eficiencia superior que pone de manifiesto este país, en comparación con los que no han actuado así, indica

que el éxito de los diferentes marcos institucionales en la reducción de los costes de transacción y de producción dependerá de las distintas estructuras de incentivos y cortapisas que proporcionen a los empresarios y al resto de las personas, así como de la percepción subjetiva que éstos tengan de todos los elementos que afectan a su toma de decisiones. Esto quiere decir que puede haber incentivos que, como tales, favorezcan comportamientos económicos eficientes que estimulan el crecimiento económico, pero que pueden finalmente no conducir a estos resultados por una percepción subjetiva de los individuos escasamente congruente con aquéllos. La razón está en el complejo campo de la ideología –costumbres, tradiciones, valores morales y demás elementos derivados de la cultura–, que conforma la “visión del mundo” de cada individuo y grupo social.

En los últimos años, numerosos trabajos han intentado explicar la trayectoria divergente del desarrollo económico de los países a través de modelos, en los que el cambio institucional, el tecnológico y el demográfico son introducidos como elementos endógenos que explican y, a su vez, son explicados por la tendencia a largo plazo de su comportamiento económico. Sus resultados son todavía limitados, pero ponen de manifiesto el diálogo fructífero que está teniendo lugar entre diferentes enfoques analíticos de la dinámica económica, en especial de las distintas variantes del análisis institucional y de la economía evolutiva, sin olvidar las aportaciones de la nueva sociología económica³⁷.

Los presupuestos de la teoría evolutiva, que Nelson y Winter (1982) han sistematizado, se han convertido poco a poco en elementos importantes de esta manera de estudiar los problemas del desarrollo económico. En uno de sus últimos trabajos, Nelson (1995) ha propuesto dos de los ingredientes que debería reunir una teoría de la evolución institucional. Uno es la dependencia de la trayectoria, es decir, el grado de conexión que las instituciones actuales tienen con las del pasado. El otro se refiere a que es necesario pensar los procesos evolutivos en plural, pues diferentes clases de instituciones evolucionan de manera distinta. Esto tiene que ver con lo que se ha dicho antes sobre los complejos procesos de aprendizaje de los individuos y sus organizaciones y con los mecanismos de selección institucional, que hacen que algunas instituciones pervivan largo tiempo y otras no, sin que necesariamente las que sobre-

³⁷ Un ejemplo de esta confluencia de metodologías y de aproximaciones diversas al estudio del cambio institucional puede verse en el número monográfico del *Journal of Economic Behavior and Organization* dedicado a la emergencia y estabilidad de las instituciones. Véase Janssen y Ménard (1995). Otro intento de unir el análisis institucional con la teoría evolutiva, para explicar la dinámica de las instituciones económicas y del cambio económico, es el de Langlois y Robertson (2000).

viven garanticen resultados económicos eficientes. Además, los procesos de innovación tecnológica, que tan influyentes resultan ser en el desarrollo económico, están muy relacionados con el tipo de instituciones que perviven. De manera que la trayectoria de la evolución económica de un país está relacionada con el arraigo histórico de determinados tipos de instituciones, que a su vez han contribuido a conformar un modelo tecnológico propio. Esta es la tesis defendida por Zysman (1994), a partir de la cual este autor intenta definir modelos nacionales de economías de mercado, que compiten entre sí en el contexto mundial y que se caracterizan por poseer una economía política con dos rasgos distintivos: una lógica de mercado específica y una manera propia de hacer política; los dos condicionan la trayectoria tecnológica del país en cuestión.

Conclusiones

Una comprensión satisfactoria de un fenómeno tan complejo como el desarrollo económico no está todavía al alcance de ninguna ciencia social en particular, aunque casi todas ellas proporcionan explicaciones parciales de indudable utilidad, que deben integrarse en modelos de análisis pluridisciplinar. Ésta es, en mi opinión, la forma más eficaz de acometer una tarea de esta naturaleza, y así lo deja patente la confluencia de diferentes perspectivas analíticas, como el neoinstitucionalismo, la economía evolutiva o los nuevos enfoques de la sociología económica, según hemos visto, para explicar la dinámica económica.

Esta manera de afrontar el estudio del desarrollo económico resulta especialmente útil para introducir en su explicación el papel que desempeña el empresario, ausente de la teoría neoclásica del crecimiento al carecer de una función económica específica y diferente de la de asignación de los recursos y coordinación de los intercambios que corresponde al sistema de precios en dicha teoría. Sólo después de que Schumpeter y Knight establecieron que la función empresarial ocupa un papel primordial en la dinámica económica, resolviendo los problemas de incertidumbre que lleva consigo, pudo discutirse la forma en que el factor empresarial podía integrarse en las teorías del desarrollo económico. La discusión ha sido larga y todavía continúa, como lo prueba este trabajo. Aunque no esté del todo clara la forma como se manifiesta la función empresarial y cómo influye en el desarrollo económico, lo cierto es que hoy pocos dudan de que esta influencia existe y que es necesario explicarla.

La pretensión de este trabajo ha sido establecer algunas claves explicativas de la relación que existe entre las distintas formas en que puede manifestarse la función empresarial y la tendencia que seguirá el desarrollo económico, teniendo en cuenta que esta relación no siempre se manifiesta con resultados favorables, sino que a veces da lugar a periodos más o menos prolongados de desarrollo económico débil, estan-

camiento o, incluso, atraso. El que pueda darse cualquiera de estas alternativas tiene que ver con la manera como se asignen las funciones empresariales hacia actividades productivas, improductivas o, incluso, destructivas. Y esto depende en gran medida de la naturaleza de los incentivos y cortapisas que proporcionan en todo momento las instituciones vigentes, en general, y las reglas de juego, en particular, en cuya creación, implantación y desaparición participan los individuos –y los empresarios en particular– y las organizaciones que crean, la más importante de las cuales y la de mayor responsabilidad al respecto es el Estado.

Dos consecuencias con efectos sobre el análisis y la política pueden sacarse de esta reflexión. La primera implica que el análisis de la actividad empresarial no puede prescindir de la consideración del marco institucional en el que se inserta, aunque la delimitación del mismo no sea una cuestión fácil ni tengamos ideas claras sobre la forma como evoluciona. La segunda apunta a que el Estado y sus miembros con capacidad de decisión política –políticos y funcionarios–, en tanto que tienen la responsabilidad de producir una parte notable de las reglas de juego –y de hacerlas cumplir–, deben configurar un entramado de ellas que favorezca la asignación de las funciones empresariales hacia actividades productivas en detrimento de las improductivas o destructivas. La tarea no es fácil, pues los individuos que tienen la responsabilidad de tomar decisiones en el ámbito del Estado se ven afectados por las mismas restricciones de conducta que los demás: racionalidad limitada, información incompleta y comportamiento oportunista. Es decir, no hay razón para pensar que su función de utilidad se defina con parámetros sustancialmente diferentes de la de los demás o deba identificarse necesariamente con el bienestar general. Y esto plantea dificultades para la creación de instituciones eficientes. Sin embargo, como ha señalado North, a largo plazo, que es la perspectiva temporal más apropiada para el estudio del cambio económico, es más importante la eficiencia adaptativa que la asignativa. El problema entonces se traslada a la forma como se desenvuelve el proceso de cambio institucional, al que son inherentes los cambios en el proceso político y en las ideologías de los individuos, pero también las características y la evolución de las viejas instituciones y de las redes sociales en las que se halla inmersa la conducta de los individuos.

**Las teorías de la empresa y la historia
empresarial en España**

Francisco Comín Comín y
Pablo Martín Aceña

*Universidad de Alcalá y
Fundación Empresa Pública*



Francisco Comín Comín

Es catedrático de historia económica en la Universidad de Alcalá de e investigador de la Fundación Empresa Pública. Obtuvo el doctorado en ciencias económicas por la Universidad de Alcalá y es licenciado en ciencias económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Entre sus libros se cuentan *Fuentes cuantitativas para el estudio del sector público en España (1800-1980)* (1985); *Hacienda y economía en la España contemporánea, 1800-1936* (1988); *Las cuentas de la Hacienda preliberal en España, 1800-1855* (1990); *Historia de la Hacienda Pública*, vol. 1 España y vol. 2 Europa (1996). Es coautor de *Santiago Alba: Un programa de reforma económica en la restauración; INI, 50 años de industrialización en España* (1991); *150 años de historia de los ferrocarriles españoles* (1998) y *Tabacalera y el estanco del tabaco (1936-1998)* (1999). Coeditor de *Historia de la empresa pública en España* (1991) y de *La empresa en la historia de España* (1996).

Pablo Martín Aceña

Catedrático de historia económica de la Universidad de Alcalá y director del programa de historia económica de la Fundación Empresa Pública. Es, también, director de la Revista de Historia Económica. Obtuvo el doctorado en ciencias económicas en la Universidad Complutense de Madrid y es M.A. en economía de la Universidad de Toronto. Autor del libro *La política monetaria en España, 1919-1935* (1984). Coautor de *La nueva historia económica en España* (1985); *Historia de la empresa pública en España* (1991); *INI. 50 años de industrialización en España* (1991); *150 años de historia de los ferrocarriles españoles* (1998) y *Tabacalera y el estanco del tabaco (1936-1998)* (1999). Coeditor de *Historia de la empresa pública en España* (1991), *La empresa en la historia de España* (1996), *Economic Development in Spain Since 1870* (1997) y de *Monetary Standars in the Periphery* (2000).

La historia empresarial se nutre de la información y los datos que proceden de los distintos archivos y de la teoría que permite analizar dicha documentación histórica. Naturalmente, una primera operación del investigador consiste en la descripción ordenada de la historia de la empresa o del empresario que estudie; pero se trata de un primer paso que hay que superar si se quiere comprender el comportamiento de la empresa y su éxito o fracaso. Y para explicar hay que recurrir a la utilización de la teoría de la empresa, que permite interpretar los datos históricos. Hay varias escuelas de teoría de la empresa y de historia empresarial, unas con mayor difusión que otras. Aunque los seguidores de algunas de estas escuelas las presentan como competidoras, la verdad es que todas ellas tienen conceptos e instrumentos que son útiles para la historia empresarial. Existen también distintas teorías sobre el comportamiento y los tipos de empresarios que son analizadas en el capítulo de Eugenio Torres Villanueva, por lo que nada diremos aquí de las mismas. Nuestro punto de vista es que en la historia empresarial hay que usar los mismos planteamientos, teorías y conceptos que utilizan los economistas para analizar el comportamiento de las empresas en la actualidad. El historiador de la empresa debe acostumbrarse a manejar con soltura las técnicas contables y financieras y a conocer las teorías de la organización y administración de la empresa. Además, tiene que recurrir a las teorías de la empresa más adecuadas para sus interpretaciones, dependiendo del contexto histórico en que se sitúe el objeto de su investigación¹.

La teoría neoclásica de la empresa ha sido muy criticada, pero el modelo de empresa maximizadora de beneficios, siempre sometida a restricciones financieras, tecnológicas e institucionales, sigue siendo el mejor estudiado y planteado formalmente; es el que permite hacer las mejores predicciones sobre la actividad de las empresas. Naturalmente, este modelo neoclásico tiene problemas—sus supuestos son fuertes—y de su crítica han surgido otras escuelas que han hecho grandes aportaciones también utilizables en la historia empresarial. El problema de estas escuelas es que teniendo razón en las críticas, no han conseguido aún plantear una teoría de la empresa alternativa formalizada y sus planteamientos son todavía muy generales e intuitivos. Sin embargo, sus aportaciones y conceptos son muy útiles para la historia empresarial.

¹ La riqueza del análisis económico de la empresa queda patente en las obras de Putterman (1994), Amatori y Toninelli (1999) y Santos (1997), cuya lectura es recomendable para conocer la historia de las teorías sobre la empresa. Un panorama de las recientes publicaciones sobre historia empresarial puede encontrarse en López y Valdaliso (1999).

Por ejemplo, la escuela de los costes de transacción es útil para explicar decisiones de las empresas que tienden a concentrarse o a internalizar actividades que en condiciones de competencia perfecta serían adquiridas en el mercado. Porque, dados los costes de información y de formalización y ejecución de los contratos, la empresa sustituye al mercado cuando la asignación de esos recursos dentro de ella es más baja que cuando se contratan en el mercado. La escuela de la agencia permite analizar los problemas de la jerarquía empresarial a la hora de asignar los recursos en el interior de la empresa, que también tiene costes e ineficiencias. La escuela institucionalista, a su vez, considera la empresa como un sistema de asignación de los recursos tan importante como el mercado, y plantea la necesidad de tomar en cuenta las reglas de juego –institucionales, política o sociales– que restringen el comportamiento de la empresa. La escuela evolutiva señala que los rasgos y comportamientos fundamentales de una empresa se han gestado –mediante un proceso de aprendizaje– por la senda histórica que ha recorrido previamente. Esta escuela ha contribuido a introducir una perspectiva histórica en la teoría de la empresa. Hay otros tipos de escuelas, como la que hace especial hincapié en la importancia de la tecnología, o la que acentúa las relaciones sociales y familiares dentro de la empresa y entre las empresas.

Nuestra posición es más bien ecléctica. Es decir, pensamos que hay que utilizar la teoría convencional de la empresa, introduciendo también, naturalmente, restricciones de tipo institucional. Pero admitimos que las nuevas escuelas aportan conceptos y análisis que permiten completar las deficiencias de la escuela neoclásica. Finalmente, desde un punto de vista más histórico, pensamos que es conveniente completar el análisis económico de la empresa con el del contexto social y antropológico que enmarca la actividad empresarial, considerando el importante papel que desempeña la familia. Cuando se hace historia empresarial, en definitiva, hay que tratar de ordenar la información y de explicar los hechos utilizando los distintos conceptos propuestos por las escuelas existentes, huyendo de cualquier aplicación rígida y de cualquier dogmatismo. Como se aprecia en el papel que presentamos, hay teorías que sirven para explicar la experiencia de ciertos países y sectores, pero no de otros.

Además de describir estas teorías, en este capítulo trataremos de mostrar cómo han sido utilizadas en la historia empresarial en España. Es decir, después de presentar las principales teorías de la empresa disponibles, expondremos las enseñanzas que hemos extraído del análisis del caso español, que pueden ser útiles para la historia empresarial de Colombia. Presentamos, pues, un caso práctico de aplicación de la teoría a la historia empresarial para buscar explicaciones a ciertos rasgos de la estructura empresarial de un país. La estructura del capítulo es la siguiente. En la sección primera examinaremos brevemente las principales teorías de la empresa. En la sección segunda, resumiremos los principales rasgos de las empresas españolas en los

siglos XIX y XX, que fueron su reducido tamaño y su carácter familiar. En tercer lugar, trataremos de explicar por qué en España han predominado las pequeñas empresas y ha habido escasez de empresarios emprendedores y de grandes empresas. Finalmente, en la sección cuarta, a modo de conclusiones, haremos referencia a la importancia que adquieren las restricciones institucionales en el comportamiento de las empresas.

Las teorías de la empresa y las cuestiones de acuerdo en la historia empresarial

La primera teoría formalizada sobre la empresa fue la neoclásica, que considera a la empresa como una entidad legal cuyo elemento esencial es su función de producción —es decir, la tecnología—, a partir de la cual, y de los precios de los factores de producción, elige la combinación de factores que maximiza sus beneficios a largo plazo o, lo que es lo mismo, el valor actual de la empresa; todo ello suponiendo que el empresario que la dirige actúa racionalmente y dispone de información completa y gratuita. La teoría neoclásica de la empresa, en efecto, se basa en el supuesto de que las empresas tratan de maximizar los beneficios, y están sometidas a restricciones institucionales, económicas y, fundamentalmente, tecnológicas². Estas restricciones —relegadas por los teóricos— adquieren gran importancia en la historia empresarial. La visión neoclásica considera a la empresa como un mero agente del mercado, y presenta algunas limitaciones desde el punto de vista de la organización empresarial: a) no explica los procesos de integración vertical u horizontal de las empresas, despreciando el hecho de que una empresa alcance el tamaño óptimo con uno o con varios establecimientos; b) posterga el análisis de las distintas formas organizativas de la empresa —departamentos o divisiones—, y los procedimientos de información interna utilizados; y c) supone que el único objetivo de la empresa es maximizar los beneficios, descuidando las profundas implicaciones de la separación entre propiedad y gestión, así como el complejo asunto de los incentivos³.

Las otras escuelas de la teoría de la empresa se han desarrollado a partir de la crítica de alguna de las deficiencias observadas en la teoría neoclásica de la empresa. Descubiertos los errores o insuficiencias, las nuevas teorías se centran en su corrección y análisis. Este ha sido el caso de las escuelas de los costes de transacción, de la teoría de la agencia y de la economía institucional, que se analizan a continuación.

Los economistas destinaron tradicionalmente sus esfuerzos al análisis de los mercados —considerados como el único mecanismo de asignación de los recursos en las

² Por ser la teoría más conocida no insistiremos en ella, pudiendo encontrarse sus principios en cualquier manual de microeconomía o de teoría de la empresa.

³ Véase Segura (1996).

economías capitalistas—, desentendiéndose del estudio de la organización interna de la empresa, que se consideraba como una caja negra tecnológica. Otro tanto sucedió con los historiadores económicos, más preocupados por la historia de los precios y del comportamiento de la demanda y la oferta de los mercados —internacionales, sectoriales y nacionales— que por la biografía empresarial. Afortunadamente, en ambas disciplinas —en la teoría y en la historia— la situación ha cambiado en los últimos tiempos. El estudio de la empresa en la microeconomía neoclásica se centraba en la tecnología y la demanda; los costes explícitos sólo eran los de producción, que dependían de la tecnología y de los precios de los factores, mientras que eran considerados independientes del marco institucional. La empresa, empero, incurre en unos costes distintos de los de producción, llamados costes de transacción, que dependen de la organización institucional de la producción y del intercambio existente en la sociedad. De esta crítica surgió la teoría de los costes de transacción, que es una de las teorías de la empresa con más predicamento en la actualidad.

La escuela de los costes de transacción, segunda analizada, no es incompatible con los principios neoclásicos, pero supone una visión alternativa cuyas principales aportaciones son dos: de una parte, supone que los costes de transacción del mercado no son nulos, y de otra, considera que la empresa es una forma alternativa de asignación de los recursos y no un mero agente del mercado. Dadas esas premisas, si los costes de organizar una operación determinada a través del mercado son muy altos, la empresa internaliza esa transacción integrándola dentro de su organización. Los costes de transacción en los que incurre una empresa que opera a través del mercado dependen de la periodicidad y el riesgo de las acciones y contratos, así como de la especificidad de los activos utilizados. En muchos casos, la autoridad y la jerarquía de la empresa resuelve las transacciones internas con unos costes menores que los necesarios para establecer y garantizar los contratos entre los participantes en el mercado. No hay que olvidar, empero, que también dentro de la empresa existen costes de organización originados por los conflictos internos y por los problemas de información; como éstos aumentan con el tamaño de la empresa, la integración empresarial siempre tendrá un límite en esos costes de organización.

La teoría de los costes de transacción interpreta a las empresas como asociaciones colectivas ideadas por los empresarios para sustituir al mercado cuando éste les hace incurrir en altos costes de transacción; cuando sucede tal cosa, la asignación de los recursos no la realizan los precios en el mercado, sino que la administra directamente la jerarquía interna de la empresa⁴. Lo más importante, por tanto, para esta corriente

⁴ La idea fue propuesta primero por Coase (1937). Es imprescindible para evaluar la aportación de Coase desde una perspectiva reciente consultar a Williamson y Winter (1991).

del análisis empresarial, fue intentar descubrir las circunstancias históricas en las que la “mano visible” del empresario presentaba unos costes de transacción inferiores a los creados por la “mano invisible” del mercado en la asignación de los recursos productivos entre sus utilidades alternativas. El paso siguiente consistió en perfilar la teoría, estableciendo las condiciones en las cuales la empresa era más eficiente que el mercado. Y esto ocurría cuando existían problemas de desinformación –y de información asimétrica entre los contratantes– que ocasionaban los costes de transacción del mercado, que habían sido ignorados por el modelo neoclásico de la empresa⁵.

La teoría de los costes de transacción cuenta con mucho predicamento entre los historiadores de la empresa debido a la influencia de los trabajos de Chandler. De hecho, el título de su libro (*La mano visible*) anunciaba por dónde iban sus preferencias teóricas hace algunos años, aunque ahora se decante, según su propia confesión, por la teoría evolutiva. La adopción de Chandler de aquella perspectiva explica, en efecto, la enorme influencia del concepto de costes de transacción en la historia empresarial. Mientras que Chandler no concedía la más mínima importancia para el estudio de la historia de la empresa a las teorías neoclásicas y de la agencia, consideraba a la teoría de los costes de transacción como mucho más fructífera, ya que incorpora el análisis de las decisiones empresariales sobre la inversión en instalaciones y en capacidad organizativa y comercial, asunto clave en la interpretación, por parte de Chandler, del surgimiento de la empresa industrial moderna en los Estados Unidos. La diferencia fundamental entre la concepción de Williamson –el mayor difusor de la teoría de los costes de transacción– y Chandler –su principal aplicador al estudio histórico– es que para el primero el centro del análisis son las propias transacciones, mientras que para Chandler el núcleo del estudio debe ser la empresa, con sus activos físicos y humanos⁶.

La tercera teoría presentada es la de la agencia, cuyo principal logro es incorporar a la típica empresa neoclásica una organización jerárquica de la gestión. Podría considerarse, por tanto, que esta teoría supone una vuelta a los orígenes, es decir una reacción frente a la escuela de los costes de transacción, a pesar de que tome prestadas algunas de sus aportaciones, como es el concepto de jerarquía. La teoría de la agencia analiza, precisamente, los conflictos derivados de la separación –en las grandes empresas que son sociedades anónimas– entre la propiedad y la gestión de la empresa, algo descuidados por la teoría de los costes de transacción. Los directivos tienen sus propios objetivos, que suelen imponerse a los intereses de los propietarios, con lo que el principio de maximización de beneficio de la economía neoclásica quedaba en entre-

⁵ Estos desarrollos fueron realizados por Williamson (1975 y 1985).

⁶ Véase Chandler (1992).

dicho, según la escuela de la agencia. En definitiva, la jerarquía en la gran empresa tiene ventajas porque economiza costes de transacción y permite internalizar algunas externalidades en la producción. La estructura jerárquica tiene, por otro lado, desventajas derivadas de los problemas de información entre el principal y la agencia y de la dificultad de hacer cumplir los objetivos a los agentes; los propietarios tienen dificultades para imponer la maximización de beneficios a los directivos de la compañía, y ésta encuentra dificultades para descentralizar las decisiones, obtener información de los niveles intermedios e inferiores, y para supervisar a los subordinados⁷. El modelo jerárquico de empresa ha atraído la atención de los historiadores, por la influencia tanto de la experiencia de la empresa norteamericana como de los estudios de Chandler (1966 y 1990), quien sostiene que la innovación de la estructura jerárquica fue una de las causas de que la empresa norteamericana alcanzase el liderazgo mundial.

La cuarta escuela es la institucionalista, que considera a la empresa como una organización más de las disponibles para la asignación de los recursos. Se trata de una visión contractual de la empresa que sostiene que en cada circunstancia histórica —con sus propias características institucionales— surgen distintos mecanismos de asignación, que suelen ser híbridos del mercado puro y la organización pura. Se hace referencia, fundamentalmente, a las cuasi-integraciones entre empresas que comparten consejeros, o que establecen contratos estables de suministro de *inputs* o tecnología, o que recurren a canales informales de crédito. Estas cuasi-integraciones son típicas de los distritos industriales. Los aspectos financieros, por otro lado, eran analizados por la escuela neoclásica como un componente adicional de los costes de producción, sin hacer referencia alguna a las distintas estrategias financieras que puede adoptar la empresa. La economía institucional de la empresa, por el contrario, examina la financiación en toda su amplitud para considerar estos extremos. El enfoque institucional, en consecuencia, permite abordar desde una nueva óptica problemas tradicionales de la microeconomía como son: 1) los mercados imperfectos; 2) la financiación de las empresas; y 3) la internalización del mercado de trabajo⁸.

La quinta interpretación teórica del comportamiento de la empresa es la evolutiva, que se basa en los antecedentes históricos de las compañías y en la trayectoria previa de la experiencia empresarial del país. El descontento frente a las posibilidades explicativas en el plano histórico de las teorías tradicionales de la empresa —mencionadas previamente— ha hecho que, recientemente, Chandler haya mostrado una mayor inclinación hacia la teoría evolutiva de la empresa, inicialmente propuesta por Nelson

⁷ Para una descripción de esta teoría véase Segura (1996) y Salas (1993).

⁸ Para el enfoque institucionalista de la empresa, véase Eggertsson (1995), pp. 155-188.

y Winter, que se centra en el análisis de tres características de las empresas: su estrategia, su estructura y sus capacidades organizativas⁹. Esta tendencia no deja de reconocer la importancia de los procesos de producción y distribución, pero acentúa la relevancia del “aprendizaje organizativo” del pasado en la transformación de esos procesos dentro de la empresa. Subraya, asimismo, las notables diferencias existentes entre las empresas radicadas en las distintas industrias y sectores, características que sólo pueden descubrirse mediante el estudio concreto de los casos empresariales más representativos. Esta teoría evolutiva pretende explicar cuestiones tan básicas como: 1) cuándo y por qué se establece ya sea la competencia entre las empresas, ya sean las soluciones colusivas y cooperativas; y 2) por qué la estrategia desempeña, en muchas ocasiones, un papel más fundamental que los precios en la determinación de los cambios de las cuotas de mercado y de los beneficios obtenidos por las compañías. Para esta escuela no sólo es importante explicar el éxito, sino también el fracaso de las empresas. Es preciso recordar que esta corriente del análisis empresarial no es incompatible con las otras escuelas descritas previamente. Al contrario, sus defensores consideran muy útiles los conceptos propios de la teoría de los costes de transacción y de la teoría de la agencia que, en realidad, son generalmente integrados en los estudios que recurren a esta teoría evolutiva –y dinámica– de la empresa¹⁰. El hecho de abogar por la diversidad de la organización empresarial según la trayectoria histórica hace difícil generalizar e inducir los principios generales de la escuela¹¹.

Recientemente, Chandler se ha adscrito a esta corriente de la teoría evolutiva. Con base en ella se permite negar, en contra de lo generalmente aceptado por los teóricos de la empresa, que la configuración de los mercados determine la tipología de las empresas; al contrario, según Chandler, las decisiones empresariales y el tipo de capitalismo –ya sea cooperativo, personal o competitivo– desarrollado en cada país, son los que conforman los mercados y sus características. Las decisiones estratégicas adoptadas por las grandes empresas –o por las grandes patronales– suelen afectar fuertemente, y durante décadas, a la estructura empresarial y de los mercados. Esto significa que Chandler sostiene que la configuración de la empresa depende, fundamentalmente, de su trayectoria histórica previa. En consecuencia, las estrategias y las decisiones de las empresas y de sus directivos no se limitan simplemente a reaccionar ante los cambios de las fuerzas de la tecnología y de los mercados; por el contrario, los empresarios tratan, naturalmente, de influir de forma permanente sobre aquéllos y gene-

⁹ Véase Nelson y Winter (1982).

¹⁰ Véase Chandler (1992), pp. 488-492.

¹¹ Una excelente aplicación de los principios de la escuela evolutiva a la historia empresarial se halla en Valdaliso y López (2000).

ralmente lo consiguen. Basándose en esta premisa, Chandler le da la vuelta a la argumentación tradicional de la teoría económica, para sostener que los mercados no pueden entenderse sin comprender, al mismo tiempo, las estructuras y las estrategias empresariales¹².

Desde una perspectiva más histórica, tenemos otra teoría de la empresa –la sexta– que trata de completar los elementos económicos necesarios para la historia empresarial con el enfoque de la historia social y antropológica de la empresa. La historia empresarial no puede quedarse en el mero análisis del desarrollo tecnológico, los avances organizativos y la dimensión de los mercados en los que actúan las empresas. Para entender la evolución y el comportamiento de las empresas hay que ampliar el punto de vista a los aspectos sociales. A este respecto, Sapelli (1996) propone una historia social de la empresa, en la que se tengan en cuenta las cuestiones siguientes: a) las circunstancias históricas concretas de la creación, expansión y desaparición de las empresas en los distintos sectores industriales y en los diferentes países; b) la influencia derivada de las distintas formas de propiedad en la actividad empresarial; y c) las múltiples causas sociales y culturales que configuran las empresas, las industrias y los capitalismo nacionales. Desde esta perspectiva, la dimensión cultural es central para la historia social de la empresa, que se concibe no sólo como una organización administrativa y jerarquizada que gestiona la producción y la comercialización, sino también como una asociación de personas y como el conjunto de las funciones desempeñadas por las mismas. La empresa es el “lugar social” por excelencia en el que se despliegan más explícitamente todas las normas sociales. Sapelli nos propone una metodología conscientemente ecléctica y multidisciplinar, en la que tendría un lugar destacado la teoría evolutiva de la empresa y la historia social de la empresa, pero en la que lo fundamental sería la vertiente sociológica, antropológica y cultural de la actividad empresarial. Las empresas son un producto cultural que se mueve en la encrucijada del mercado, la tecnología y las fuerzas históricas compuestas por factores nacionales, políticos, institucionales y culturales. Destacarían entre los mismos las actuaciones del Estado, el sistema educativo, los regímenes políticos y las relaciones industriales. La compenetración entre la empresa y su entorno institucional es básica desde esta perspectiva.

El enfoque antropológico es fundamental para la historia social de la empresa, no sólo por la utilización de sus métodos –destaca la historia oral– sino por el papel central que tienen las relaciones familiares en la configuración de las estructuras empresariales. Existe una evidente relación entre las formas de autoridad en la familia y las

¹² Chandler (1990). Una visión general de la teoría de la empresa puede encontrarse en Sapelli (1994), Holmstrom y Tirole (1994) y Williamson y Winter (1991).

formas de empresa. Así, es fundamental analizar el ciclo vital de las familias y de las empresas propiedad de las mismas; como también es básico el estudio de los procesos de aprendizaje y las adaptaciones culturales de las empresas, mostrados por la teoría evolutiva. Así que todos estos factores históricos moldean el tipo de mercados predominante en cada país y la morfología de la estructura empresarial. En definitiva, Sapelli (1996) sostiene que las empresas muestran muchas más facetas que sus resultados financieros y económicos o que los cambios estratégicos y organizativos adoptados, puesto que las empresas están constituidas por un patrimonio acumulado de conocimientos, de cultura, de valores profesionales y de valores morales. Esto no quiere decir –en nuestra opinión– que haya que descuidar el análisis tecnológico, económico y financiero.

Con independencia de la escuela teórica que se profese, en la práctica de la historia empresarial aparecen cuatro puntos de consenso generalmente aceptados entre los especialistas. La primera cuestión de acuerdo es que la historia empresarial es imprescindible para conocer la realidad actual de las empresas de cualquier país. Porque la formación de sus características –como el tamaño, la organización y las estrategias– tuvo lugar en el pasado. Esto concuerda con las nuevas tendencias de la historia empresarial basadas en la teoría evolutiva de la empresa, que analiza el comportamiento de las empresas en los mercados no sólo en términos de costes de transacción, sino también en términos de aprendizaje, *path-dependencies*, oportunidades tecnológicas y otras variables institucionales¹³. Una segunda cuestión aceptada es la conveniencia de hacer comparaciones internacionales. Con base en estas podemos decir que la estructura y el comportamiento empresarial en la historia de muchos países no se acomodan a los esquemas interpretativos de la clasificación de Chandler, para Estados Unidos, Inglaterra y Alemania¹⁴, porque se basan en el modelo de la empresa industrial moderna, que escasea en aquellos países. En general, en los países mediterráneos –España e Italia–, la estructura empresarial presenta unidades de menor tamaño, de tipo familiar y con otras connotaciones particulares; en estos países la empresa industrial moderna fue una excepción. Lo que habrá que explicar es por qué lo fue. Las aportaciones de un reciente libro de Dossi y Malerba (1996) presentan unos problemas y unos resultados que permiten explicar las características históricas de las empresas en estos países. Un tercer elemento clave es la importancia que en la historia empresarial ha adquirido la tecnología como elemento clave no sólo de la función de pro-

¹³ Véanse Nelson y Winter (1982), Teece, Rumelt, Dosi y Winter (1994) y Langlois y Robertson (1995). Un buen resumen de dicha teoría evolutiva de la empresa se halla en López y Valdaliso (1997).

¹⁴ Véase Chandler (1990).

ducción sino también de la estrategia de las empresas. Un cuarto elemento básico para conocer el desarrollo histórico de las empresas está constituido por el marco institucional que define las “reglas de juego” en las que aquéllas desarrollan su actividad. Las normas constitucionales que marcan el tipo de Estado y el papel atribuido al mercado, la política de regulación de los mercados, de comercio exterior, la política fiscal y monetaria, la política de cambios y otras políticas, marcan las posibilidades de acción de las empresas. En algunos países, por ejemplo, el proteccionismo influyó determinantemente sobre las prácticas competitivas de las empresas y les impidió la competitividad exterior, al crear unos empresarios demasiado conformistas y con una aversión excesiva al riesgo en la búsqueda de mercados exteriores. Además, generalmente, el proteccionismo ha ido acompañado por el intervencionismo y la regulación de los mercados por el Estado, muy relacionados con la actividad empresarial, tanto porque la presión de los empresarios influyó en su adopción como porque esa legislación reguladora implantó unas fuertes barreras de entrada para otras empresas, impidiendo la competencia.

La reducida dimensión de las empresas y su carácter familiar¹⁵

El modelo mediterráneo de historia empresarial se basa en la importancia de las pequeñas empresas familiares y el análisis del caso español puede aportar alguna luz para la historia empresarial de ciertos países latinoamericanos. En España, en efecto, han predominado las pequeñas y medianas empresas en casi todos los sectores, y la organización más extendida ha sido la empresa familiar de tipo tradicional. Se trataba de empresas en las que la propiedad y la gestión coincidían en las mismas personas. Generalmente, los propietarios no constituían sociedades y ni siquiera muchos empresarios grandes registraban sus empresas. Cuando había varios socios, las compañías solían optar por la forma societaria de regulares colectivas, aunque también abundaron las comanditarias. Incluso aquí predominaron las sociedades con miembros familiares. Estas pequeñas empresas mostraban distinto comportamiento que las grandes sociedades anónimas en las que propiedad y gestión estaban separadas. La estrategia de las empresas familiares estaba determinada por el ciclo vital de los empresarios; las muertes significaban fragmentación o descapitalización de la compañía por el sistema de herencias de Castilla, cosa que no ocurría en Cataluña. Los matrimonios daban lugar a fusiones e integraciones empresariales. El patrono llevaba

¹⁵ Para un panorama más amplio de la historia empresarial en España, véase Comín y Martín Aceña (1996b). En este artículo se encontrarán todas las referencias concretas a las historias de empresas y empresarios en España, pues, dada la orientación didáctica de este libro, se ha optado por minimizar las notas de pie de página.

las riendas del negocio directa y autoritariamente y, cuando su dimensión se ampliaba, utilizaba a familiares para el control de los distintos ámbitos y territorios de la actividad. No solían utilizarse asalariados ajenos a la familia en la gestión. En algunos casos, el patrimonio de la familia estaba totalmente comprometido en los activos fabriles o mercantiles, lo que implicaba un alto riesgo dado que se trataba de empresas y sociedades de responsabilidad ilimitada; esto explica el conservadurismo observado en la gestión y que los empresarios diversificasen sus inversiones.

En contra de lo que sostiene la doctrina dominante de Chandler, la experiencia histórica muestra que las pequeñas empresas tienen algunas ventajas. Su actuación fue más eficaz cuando la demanda era reducida, inestable y variada, porque su escala de producción era más eficiente para producciones cortas; además, las pequeñas compañías eran más flexibles y ágiles que las grandes ante los cambios en los mercados y las crisis económicas. Otras ventajas consistían, asimismo, en que solían tener menores costes de establecimiento y generales, y en que no soportaban la presión de los accionistas exigiendo dividendos, lo que les permitía recurrir más a la autofinanciación. Esta mayor eficiencia histórica de las pequeñas compañías en algunos países era particularmente visible en los períodos y en los sectores en los que las tecnologías no eran muy rígidas. Todo esto cambia en las industrias en las que las tecnologías marcaban grandes diferencias de costes entre las distintas escalas de la producción; entonces, las pequeñas empresas tenían desventajas, pero pudieron sobrevivir con procedimientos ingeniosos, como el alquiler del equipo e instalaciones a otras compañías¹⁶.

Como sucede con otros países mediterráneos, España ha tenido pequeñas empresas cuya historia particular es casi desconocida, porque los estudios históricos se centran más en las grandes corporaciones. Los trabajos disponibles muestran, empero, que las mayores sociedades españolas eran pequeñas en términos internacionales. Tampoco abundaban las compañías multiestablecimiento ni los grupos empresariales formalmente establecidos. Entre las grandes empresas radicadas en España predominaban las de capital exterior y las de capital público o, al menos, reguladas por el Estado –ferrocarriles, comunicaciones, banca, minería, siderurgia, electricidad, automóviles, bienes de equipo y monopolios y propiedades públicas–. La gran empresa española ha estado dominada, como en casi todos los países hasta tiempos muy recientes, por la organización jerárquica¹⁷. La inexistencia en España de grandes empresas creó los problemas siguientes: a) las ineficiencias en la producción por el no aprovechamiento de las economías de escala y de alcance; b) la existencia de importantes costes de transacción; c) la dificultad para adquirir experiencia en la gestión y una

¹⁶ Véanse Moreno (1996), Alonso Olea (1995) y Benaül (1996).

mejor información sobre los mercados y los competidores; d) la dificultad para diversificar la producción y para acceder a mercados más amplios, particularmente a los internacionales; e) la insuficiente inversión en investigación y desarrollo, y en publicidad; f) el menor poder de negociación que incrementó los costes de los *inputs* y la financiación y g) las menores oportunidades para crear mercados internos del trabajo.

Las causas de la escasez de empresarios emprendedores y de grandes empresas

Para explicar la ausencia de grandes empresas y de empresarios emprendedores en España hay que recurrir a varios factores, que podemos ordenar en seis grupos: 1) el legado del Antiguo Régimen; 2) la estrechez de los mercados; 3) la existencia de la cuasi-integración empresarial; 4) la estrategia de diversificación del producto; 5) las dificultades financieras; y 6) los acuerdos colusivos y la búsqueda de influencias políticas¹⁸.

El legado del Antiguo Régimen

El primer grupo de explicaciones está relacionado con el Antiguo Régimen y su legado. Se ha aludido, por un lado, a las herencias culturales del Antiguo Régimen; concretamente, a los prejuicios aristocráticos contra el trabajo manual, al legado de la Inquisición, a la tradición mercantilista y a la mentalidad católica. No obstante, la influencia de estos factores sobre el desarrollo empresarial era pequeña desde mediados del siglo XIX. Tampoco tuvieron que ser muy decisivas antes, pues, seguramente, las trabas legales del marco institucional –señoríos, manos muertas, gremios, tasas, excesiva reglamentación, arbitrariedad fiscal– obstaculizaron más el surgimiento de empresarios que esos condicionantes culturales y sociales, escasamente observados en la práctica durante el Antiguo Régimen¹⁹.

Por otro lado, los conflictos bélicos y la inestabilidad política y social durante la crisis del Antiguo Régimen y el establecimiento del Estado liberal dificultaron ostensiblemente la actividad empresarial. No cabe duda de que la inestabilidad política del período 1790-1840 fue muy perjudicial porque retrasó la importación de los adelantos técnicos de la primera revolución industrial. Durante ese período los empresarios se dedicaron, más que a la actividad industrial, a los negocios relacionados con los suministros al ejército y la financiación del Estado, así como a la compra de tierras²⁰.

¹⁷ Véase Carreras y Tafunell (1996).

¹⁸ Para un mayor detalle, véase Comín y Martín Aceña (1996b).

¹⁹ Véanse Tortella (1994 y 1996) y García Sanz (1996).

²⁰ Véanse García Sanz (1996) y Carreras (1990).

Tras la revolución liberal, finalmente, se abolieron los obstáculos que el Antiguo Régimen ponía a la libre iniciativa empresarial, con medidas como la desamortización, la abolición de los señoríos, de los gremios, de la Mesta y de otras medidas liberalizadoras del comercio interior y exterior. El problema es que la reglas de juego no cambiaron radicalmente. De aquí que perviviesen algunas reminiscencias del Antiguo Régimen. La revolución liberal (1833-1845) se realizó bajo el influjo del moderantismo, y la política económica quedó muy influida por los terratenientes y conservó un marcado cariz intervencionista y anti industrial. Las medidas posteriores del bienio progresista (1854-1856) liberalizaron unos sectores económicos –ferrocarriles y banca– pero no otros, desajustando así los mecanismos del mercado. Durante el sexenio democrático (1868-1874) se desreguló y liberalizó la economía, pero el proteccionismo integral frente al exterior volvió desde 1891. La tradición mercantilista y el proteccionismo no tardaron en restablecerse tras los intentos liberalizadores de los progresistas. Y esto influyó negativamente sobre el comportamiento empresarial y el crecimiento económico²¹.

La reducida dimensión de los mercados y la escasez de factores

El segundo grupo de elementos está constituido por la reducida dimensión de los mercados de bienes y de factores de la producción. En primer lugar se alude a los problemas de la demanda interior generados por un mercado reducido e inestable²². Se ha argüido que España era un país pobre cuando se adoptaron las modernas tecnologías, por lo que la demanda era insuficiente para instalar grandes fábricas. Pero incluso, durante la segunda revolución industrial, no parece que éste sea un argumento acertado, pues el tamaño de las instalaciones no era tan enorme. Aunque se liberalizó el mercado de tierras con la desamortización (1836 y 1855), la dotación de los factores –sobreoferta de trabajo– impidió que la agricultura se modernizase, por lo que las rentas y la productividad agrarias continuaran siendo bajas. Ello implicaba una demanda efectiva pequeña. La dependencia de las rentas agrarias –muy inestables, como lo eran las cosechas– hacía que la demanda para la industria fuese, asimismo, muy variable. La desigual distribución de la riqueza creó, además, inestabilidad social en las zonas rurales y en las ciudades, y los motines y conflictos afectaron grandemente al comportamiento empresarial. La incertidumbre económica y la inseguridad social y política no eran el medio más propicio para el surgimiento de empresarios, ni para que se realizasen voluminosas inversiones.

En segundo lugar surge el problema del analfabetismo y de la deficiente educación.

²¹ Véanse Sudrià (1996), Moreno (1996), Comín (2000a y 2000b) y Tortella (1996).

²² Véanse Tortella (1996), Sudrià (1996) y Carreras y Tafunell (1996).

Se ha hecho hincapié en la escasez de la oferta interior de capital humano para el surgimiento de unos empresarios emprendedores en este país²³. Pero en las fases iniciales de la industrialización, la formación universitaria no fue determinante para el surgimiento de empresarios; la tradición y la formación técnica, financiera y comercial en los lugares de trabajo fueron quizá más importantes²⁴. La educación puede favorecer la aparición de los empresarios, pero no es condición imprescindible para el surgimiento de éstos. La educación sí es importante, por el contrario, para el surgimiento de una capa amplia de ejecutivos y técnicos que son fundamentales en el desarrollo de la empresa industrial moderna, algo que tardó en ocurrir en España. En este sentido se comenta que los empresarios españoles acabaron especializándose en las funciones improductivas, ya que la búsqueda de rentas políticas y la formación de cárteles desvió sus energías desde los aspectos meramente productivos y comerciales hacia las actividades improductivas, impidiendo el desarrollo de los emprendedores. En consecuencia, la ausencia de grandes empresas puede deberse a la presunta escasez de emprendedores en España, entendiendo por tales aquellos empresarios que sólo buscan la eficiencia productiva y la competencia²⁵. Ésta es una cuestión que hay que matizar porque, como en todos los países atrasados, en España abundaron los empresarios seguidores o difusores que no descubrieron nuevas técnicas, pero que sí difundieron por el país los adelantos técnicos u organizativos importados del exterior; se trataba de propietarios, licenciados, ingenieros y técnicos que mostraron una innegable capacidad empresarial²⁶.

En tercer lugar, estaba la pobreza en recursos naturales; es decir, la deficiente oferta de materias primas. No obstante, España no estaba tan mal dotada de recursos naturales, como sugiere el auge de la minería en el siglo XIX y de la agricultura de exportación posteriormente. Desde luego, fueron deficientes los recursos energéticos –carbón malo, escasa pluviosidad–, lo que encareció los costes de la industria española; asimismo, el accidentado relieve encareció los transportes terrestres e imposibilitó los fluviales. En relación con esto, se argumenta que la dotación de factores determinó que la economía española tuviera ventaja comparativa en sectores proclives a generar pequeñas empresas²⁷. Los tradicionales sectores exportadores –textil, hortofrutícolas– de la economía española no han generado grandes empresas en ningún país. No obstante, hay excepciones de sectores exportadores con grandes empresas,

²³ Véanse Tortella (1994) y Núñez (1993).

²⁴ Según Sudrià (1996), Benaül (1996) y Sánchez (1996).

²⁵ Véanse Torres (1996) y Tortella (1996).

²⁶ Véanse Vidal (1996), Garrabou (1982), Sáiz (1996) y Bernal (1993).

²⁷ Véase Carreras y Tafunell (1996).

como la minería, la metalurgia, la viticultura, los ferrocarriles y la construcción de automóviles, casi todas en manos extranjeras, que obligan a seguir pensando sobre la cuestión.

Los distritos industriales y la cuasi-integración

Las relaciones entre las empresas han estado marcadas en España por los lazos personales y familiares. Muchos sectores industriales –textil y calzado– y de servicios –navieras– acabaron concentrando su actividad en ciertos núcleos geográficos, lo que permitió un estrecho conocimiento entre los distintos agentes de las empresas y los mercados. Esto posibilitó que las transacciones comerciales se basaran en la confianza mutua que existía entre los gestores, ya fuese para el suministro de *inputs*, para la venta de los productos o para la obtención de financiación. En estas industrias se creaban redes informales de influencias, de negocios, de subcontratación, de alquileres, de mano de obra y de financiación. Las estrechas conexiones entre los empresarios y esas facilidades surgidas en los distritos industriales fueron un obstáculo para la integración en términos legales y formales –ya fuese horizontal o vertical– de las empresas. En vez de ello, surgió en las zonas industriales una fórmula mixta entre el mercado y la empresa conocida como cuasi-integración.

Los distritos industriales ofrecían ventajas para la supervivencia de las empresas pequeñas que, simultáneamente, obstaculizaban el surgimiento de las grandes. Por un lado, favorecían la subcontratación de fábricas, edificios, cotos mineros y servicios; también generaban economías externas que permitían sobrevivir a fábricas de una sola fase –el hilado, por ejemplo– y a empresarios con poco capital, porque facilitaban la adquisición de tecnología, servicios, reparaciones, mano de obra cualificada y de transportes. Por otro lado, los distritos industriales favorecían los negocios conjuntos de distintos empresarios, aportando capital a compañías compartidas. Cuando se trataba de sociedades anónimas, la coincidencia en distintos consejos de administración de varios empresarios favorecía el establecimiento de estrategias comunes, la dirección de los pedidos a sus empresas, la concertación de operaciones conjuntas y, sobre todo, el establecimiento de un conocimiento mutuo que impulsaba otros negocios comunes basados en la confianza, que reducía los costes de transacción, tan altos en España durante los siglos XIX y XX. Por tanto, ni las condiciones técnicas ni las de mercado favorecían la integración empresarial. Es más, las empresas mayores redondeaban sus ingresos con los servicios y alquileres de sus instalaciones que contrataban, debido a su exceso de capacidad, con las pequeñas²⁸.

²⁸ Véanse Valdaliso (1996), Benaül (1996) y Escudero (1996).

Estas cuasi-integraciones tenían ventajas porque evitaban los costes formales de crear nuevas empresas y grupos industriales, tanto legales como de gestión y control; asimismo, reducían el riesgo en que incurrían los empresarios, pues no ponían todos sus capitales en un mismo grupo ni en un único negocio; los capitalistas preferían diversificar riesgos manteniendo las empresas en las que participaban separadas legalmente, con personalidad jurídica independiente. No obstante, esas fórmulas mixtas tenían desventajas claras frente a la integración consistentes en que: a) la coordinación entre las distintas empresas podía ser muy deficiente; b) la jerarquía no sustituía totalmente al mercado, por lo que las estrategias globales de las empresas de los “semi-grupos” que compartían consejeros fallaban frecuentemente; y c) no desaparecían totalmente los costes de transacción del mercado ni tampoco se reducía del todo la incertidumbre²⁹. Estas estrategias de cuasi-integración también concernían a las relaciones entre la banca y la industria, características de la banca mixta.

La estrategia de la diversificación de la producción

Como el tamaño del mercado para los productos finales condiciona el grado de integración, la escasa dimensión de los mercados interiores hacía difícil el crecimiento de las empresas dentro de un sector, particularmente una vez adoptadas las estrategias colusivas que impedían absorber empresas o ganarles cuotas de mercado. En estas situaciones, es lógico que los empresarios españoles recurriesen a la estrategia de la diversificación de la producción, con la que, además, repartían riesgos. Con esta política, los empresarios trataban de sacar partido de las economías de alcance derivadas de producciones conjuntas y del aprovechamiento de la experiencia empresarial o tecnológica. Esta tendencia a la diversificación de la producción ocurría preferentemente cuando la capacidad instalada estaba infrautilizada, en momentos de crisis del sector principal de producción de la empresa y cuando había mejores perspectivas en otros negocios. Todo ello sucedió, por ejemplo, cuando la Sociedad Española de Construcción Naval (SECN) y Euskalduna entraron en la industria de material ferroviario ante la crisis de la construcción naval y el apoyo del Estado a los ferrocarriles. Algunas compañías también buscaban ampliar la dimensión de la empresa en sectores con tecnologías similares, como hicieron las harineras al establecerse en otras industrias de molturación y en el cemento. La producción con economías de alcance

²⁹ De ahí que muchas empresas españolas internalizasen servicios tan importantes como el transporte, pues el mantenimiento de *stocks* era fundamental para la fluidez de la producción, y sólo las navieras propias garantizaban la seguridad, puntualidad y calidad de los suministros.

también se presentó en el caso de los explosivos y los fertilizantes –como demuestra la experiencia de la Unión Española de Explosivos–, de la molienda y la producción de electricidad –el ejemplo de las electro-harineras–, y de las compañías ferroviarias y el telégrafo. La variabilidad de la demanda en la industria principal aconsejaba a los empresarios la diversificación de las inversiones, aunque fuera dentro de un mismo sector. Así, en la industria textil, los empresarios formaban pequeñas compañías y fábricas de fase, en lugar de concentrar toda la inversión en una sola sociedad integrada que produjese en todas las fases de elaboración del producto. Los grandes empresarios vizcaínos o sevillanos actuaban de manera similar, pues solían poner sus capitales en múltiples asociaciones mercantiles y compañías industriales, agrarias y de servicios, como muestran los casos ejemplares de Urgoiti, Sota y Aznar o los Ybarra sevillanos³⁰.

Las dificultades financieras de las empresas

Uno de los motivos del escaso crecimiento de las sociedades españolas pudo estar en los problemas de financiación derivados de la lenta formación de los mercados de capitales y financieros. Las empresas recurrían generalmente a la autofinanciación, y eran muy reacias a la utilización de recursos ajenos; seguramente porque los costes de intermediación eran muy altos y porque a las pequeñas empresas les era difícil acceder en buenas condiciones a los mercados de capitales. En el siglo XIX, era práctica común financiarse con adelantos de los clientes, porque se trabajaba sobre pedidos firmes. La concentración geográfica de algunos sectores hizo que las redes informales de financiación fueran importantes, como muestra el caso de la industria lanera. La autofinanciación obtenida de los beneficios fue, con todo, el aspecto crucial de las pequeñas empresas, lo que en el siglo XIX no era inconveniente dada la reducida dimensión de los capitales exigidos para la inversión en las industrias de consumo. La corta duración de las sociedades, los vínculos de familiaridad y vecindad entre los socios y la ausencia de escritura pública descartaban otras fuentes financieras. Por su parte, en la financiación ajena predominaban los créditos bancarios, generalmente a corto plazo y con altos intereses. La concentración de los recursos ajenos en un sólo banco causaba problemas a las empresas, sobre todo cuando aquél endurecía las condiciones. Asimismo, esos créditos bancarios cargaban excesivamente los costes financieros de las empresas, por lo que éstas eran muy reticentes a las inversiones voluminosas³¹.

³⁰ Véanse Cabrera (1994), Torres (1998), Sierra (1992) y Moreno (1996).

³¹ Véase Antolín (1996) y Martín Aceña (1991).

Los acuerdos colusivos y la política de influencias.

La protección frente al exterior adoptada en 1891 y 1906 favoreció las prácticas restrictivas de la competencia en los mercados interiores, tanto de las empresas nacionales como de las de capital extranjero. Los mercados españoles han estado tradicionalmente protegidos también de la competencia interior por la existencia de barreras de entrada, en unos casos técnicas pero en otros de tipo legal, y por acuerdos colusivos entre las empresas del sector. Las empresas no se han conformado con actuar en los mercados, sino que han tendido a configurarlos a su antojo. No puede decirse que los empresarios hayan sido precio aceptantes, sino que casi siempre han tenido un cierto control del mercado que les ha permitido fijar los precios. Las estrategias sobre los precios han sido básicas en las fases competitivas de ciertas industrias y también en las fases monopólicas; las guerras de precios no fueron frecuentes en la historia empresarial española y, además, fueron muy breves. Los acuerdos entre las empresas predominaron, para fijar las tarifas y los precios y para repartirse el mercado. Desde finales del siglo XIX se crearon centrales de ventas y sindicatos de compras por las empresas de muchos sectores. La discriminación de precios era una estrategia muy utilizada, particularmente por las empresas eléctricas.

Las barreras de entrada eran de tipo técnico en el caso de las eléctricas, de los ferrocarriles, del papel, del azúcar, de la minería y de la química. Pero aún así, las cuestiones técnicas no lograron desalojar a las pequeñas empresas, porque las mayores compañías, que invirtieron en grandes fábricas y tecnologías modernas, no se decidieron a emprender las guerras de precios que las hubiesen dejado solas en mercado. La excepción fue el ferrocarril, donde Norte y MZA absorbieron muchas compañías pequeñas y llegaron a competir entre sí, pero no tardaron en llegar a acuerdos sobre tarifas. También lograron acabar con la competencia de los canales de navegación, como el de Castilla. Pero en la mayoría de los mercados, tras breves intentos competitivos, las sociedades se plegaron a los acuerdos formales y a los carteles, que siempre favorecían la supervivencia de las pequeñas empresas. Estas resistían por las condiciones de los mercados, que eran de pequeñas dimensiones, muy variables en las cantidades demandadas y con mucha diferenciación del producto en algunos casos, lo que impedía en la práctica el aprovechamiento de economías de escala por las grandes sociedades. A veces surgían empresas entrantes que conseguían vencer las barreras técnicas de entrada, pero no eran, generalmente, empresas desafiantes, sino que enseguida se acomodaron en la seguridad del cartel existente, conformándose con la cuota del mercado que se les asignaba. En otras ocasiones, el uso total del poder de mercado por las sociedades eléctricas –manteniendo los precios muy altos y no invirtiendo suficientemente para aprovechar todas las economías de escala– hizo que surgieran empresas desafiantes ante los altos beneficios, a pesar de ser el de la electri-

cidad un sector difícilmente impugnabile; pero, finalmente, la rivalidad acabó en fusión, como fue el caso de HEI y los saltos del Duero que crearon Iberduero³².

Allí donde no había barreras técnicas, sin embargo, podían surgir barreras comerciales, como sucedía en el sector textil lanero, en el que las empresas de fabricación controlaban todo el ciclo productivo aunque no tuvieran instalaciones en todas las fases, porque controlaban las redes comerciales, que exigían una escala mínima de ventas para que fuesen rentables. Las empresas textiles trataban de crecer, fundamentalmente, para aumentar su cuota de mercado y, por lo tanto, tener un mayor poder de negociación. Esta situación tuvo que darse también en otros sectores como el del calzado y en las industrias alimentarias –harinas, conservas, aceites–³³.

Abundaron más en España las barreras de entrada políticas y legales. Con las breves experiencias progresistas, el modelo de Estado adoptado fue el moderado, con lo que pervivieron las prácticas intervencionistas y mercantilistas tras la revolución liberal. Desde finales del siglo XIX, ese intervencionismo se fue acentuando, sobre todo con las dos dictaduras del siglo XX. En muchas industrias se necesitaban licencias y concesiones públicas, con lo que el poder de influencia de los grandes empresarios decantaba las licencias en su favor y en contra de los competidores, como sucedió con las concesiones de saltos de agua a las empresas eléctricas y a las harineras; o con las concesiones ferroviarias que crearon inicialmente –tras la ley de 1855– excesivas empresas que se fueron reduciendo progresivamente por la ventaja que tenían las grandes compañías –Norte y MZA– que las fueron absorbiendo. En ocasiones era el Estado el que creaba las condiciones para el establecimiento de un monopolio legal en mercados próximos al monopolio natural. Es el caso de los distintos gremios de fabricantes creados –a finales del siglo XIX– para gestionar los impuestos sobre las ventas cobrados en la fase de fabricación, como fue el caso de las cerillas, los alcoholes, los azúcares y de las fábricas de explosivos. Otras veces, el Ministerio de Hacienda creaba directamente monopolios como fue el caso del tabaco, del petróleo y de los teléfonos³⁴.

La política de influencias también ha sido algo muy común en la historia de la empresa y España tampoco es una excepción en este aspecto. La actividad empresarial desde mediados del siglo XIX tuvo lugar en entornos institucionales que favorecerían la eficiencia mucho más que la legislación previa del Antiguo Régimen; no obstante, la insuficiencia de las reformas liberales dejó trabas que podían obstaculizar el libre mercado. Pero de lo uno y de lo otro no hay que congratular o culpar sólo a los gobiernos. No hay que olvidar que los empresarios y las organizaciones empre-

³² Véanse Comín, Martín Aceña, Muñoz y Vidal (1998) y Antolín (1996).

³³ Véanse Benaúl (1996), Miranda (1998) y Nadal y Catalán (1994).

³⁴ Véase Comín (1996a).

sariales tienen una considerable influencia en la conformación de la política económica de los gobiernos; en el siglo XIX quizá fuese excesiva. Y hay quien sostiene que lo que es bueno para los industriales no es necesariamente bueno para la industrialización, porque no lo es para la eficiencia económica. Los gobiernos suelen caer prisioneros de los grupos de interés, renunciando, muchas veces, a velar por los intereses generales del país. Esto puede aplicarse a muchas de las decisiones de los gobiernos españoles de los siglos XIX y XX. Desde luego, algo tuvieron que decir los “burgueses” durante la revolución burguesa y en las medidas liberalizadoras que la acompañaron; los empresarios extranjeros fueron muy eficientes en este aspecto, influenciando decisivamente la legislación del bienio progresista, del sexenio democrático y de la primera fase la restauración. Desde 1890, por el contrario, los empresarios españoles que producían para el mercado interior consiguieron imponer la política económica que les interesaba. En este sentido, la regulación de los gobiernos tendió a favorecer la protección indiscriminada frente al exterior y la legalización de los mercados imperfectos, con graves consecuencias para la eficiencia y para los consumidores. El Estado hubiera podido, por el contrario, combatir esos oligopolios y monopolios con medidas *anti-trust*, o de defensa de la competencia; pero para que ello hubiera sido posible, el sistema hubiera tenido que ser más democrático, pues sólo en este caso los intereses de la mayoría pueden acabar imponiéndose.

En España los empresarios, se dice, dependían excesivamente de la demanda del Estado. Pero esto también ha sucedido en otros países europeos. Hay sectores productivos inevitablemente ligados a la provisión pública de servicios, como los de defensa, justicia, policía y los diferentes servicios públicos municipales. Aquí las empresas concesionarias fueron más extranjeras que españolas y bien se cuidaron de evitar la competencia y de oscurecer las condiciones de las subastas y de los contratos con la administración local³⁵.

El factor empresarial y el entorno económico, político y social

Las polémicas en torno a la escasez de empresarios y a la existencia de grandes empresas han sido muy fértiles para la historia empresarial, pero es hora de cambiar de perspectiva. Primero porque empresarios había de sobra; bien es cierto que en unos sectores y en algunas regiones abundaban más que en otros, pero esto es irrelevante porque es un factor con total movilidad nacional. Segundo, la escasez no sólo depende de la oferta sino también de la demanda, y los empresarios necesarios para desencadenar un proceso de industrialización en el siglo XIX no eran muchos. Tercero porque es un factor productivo con amplia movilidad internacional puesto que las

³⁵ Véase Comín (2000a y 2000b).

migraciones de empresarios, gerentes y técnicos acompañan a las inversiones directas de capital extranjero; y no hay razones para pensar que las empresas nacionales promuevan más la industrialización que las extranjeras. Es el Estado el que tiene que poner las condiciones para que esa inversión extranjera promueva el crecimiento económico, a través de la regulación económica y mercantil, de la fiscalidad y del gasto público en justicia, orden público, infraestructuras y educación. Otro tanto sucede con el carácter de las prácticas empresariales; los empresarios –ya sean nacionales o extranjeros– no son intrínsecamente competitivos o monopolistas, no son especuladores o productores ni se dedican sólo a mejorar la productividad de la empresa o a buscar rentas políticas. Los empresarios de cualquier nacionalidad practican generalmente todas esas funciones simultáneamente, y si se decantan más por una que por otra es debido a las condiciones económicas, políticas, sociales, e incluso, culturales del país en el que trabajan; en este aspecto da igual que sean empresas nacionales o extranjeras.

El núcleo de la historia empresarial debería reorientarse, por tanto, hacia la consideración de cuáles eran las condiciones en que actuaban los empresarios, tanto de los mercados como de las llamadas “reglas de juego” institucionales. La cuestión debería replantearse para analizar si los diferentes contextos históricos favorecieron, o no, el surgimiento de la empresa industrial moderna. En efecto, los empresarios existentes –sean muchos o sean pocos– a la larga siempre buscan lo mismo, que es maximizar los beneficios. Lo que orienta sus acciones son las restricciones; es decir, el entorno en que han de maximizar esa función empresarial. Más que el número de empresarios, por tanto, lo significativo es el contexto económico e institucional que les conduce a primar unas funciones empresariales sobre otras, a destinar sus recursos a determinados sectores y a utilizar unas tecnologías u otras. El entorno favoreció un tipo de comportamiento empresarial que no iba en la dirección de crear grandes empresas o empresarios emprendedores. Lo más probable es que las circunstancias fuesen particularmente desfavorables en España para que cualquiera de los empresarios existentes desarrollaran grandes imperios industriales, que generalmente tampoco son muy abundantes en los países que los tienen.

No puede perderse de vista que un empresario no busca la eficiencia *per se*, ni tampoco defiende, porque sí, la competencia perfecta en los mercados. Al contrario, la historia muestra que los empresarios se resisten a ser precio aceptantes, mientras que se afanan en conseguir el control de los precios, aumentando su poder de mercado. No sólo allí donde hay bases técnicas para que surjan mercados imperfectos –por existir barreras de entrada– los empresarios rivalizan para aumentar su cuota de mercado y alcanzar situaciones de monopolio, sino que incluso donde existen numerosos competidores y no hay barreras a la entrada y salida de las empresas del sector, los

productores tratan de conseguir un poder de mercado, bien diferenciando sus productos, bien con otras estrategias comerciales. Además, cualquier empresario sabe que el marco político e institucional constituye el punto de partida de su actividad. Por tanto, no hay que extrañarse de que los empresarios traten de influir –de presionar, más bien– sobre la política económica de los gobiernos para que el “entorno” en el que su empresa realiza su actividad sea lo más propicio posible para conseguir los máximos beneficios. De ahí la importancia que desempeñan las organizaciones patronales en influir sobre las políticas de los gobiernos y la legislación de los parlamentos. Los directivos de una empresa saben que para maximizar beneficios –y aumentar su cuota de mercado– es fundamental que busquen la eficiencia; pero no son ajenos al hecho de que determinadas acciones gubernamentales les harán ganar más dinero, mientras que otras podrían arruinar a la empresa. Así que no permanecerán neutrales frente a la política. De hecho, los empresarios dedican mucho tiempo, esfuerzo y dinero –individual y colectivamente– a difundir en la opinión pública sus pretensiones –el control y la influencia de la prensa es fundamental para las empresas– y a tratar de que los gobiernos apliquen sus prioridades en la política económica. Esas dos líneas de acción empresarial no son excluyentes. No es que los empresarios puedan, alternativamente, hacer una política de buena gestión y de reducción de costes, o bien enfrascarse en una política de influencias –*lobbying*– para ganar las rentas políticas de las decisiones gubernamentales pero descuidando la gestión, como dice una corriente de la historia empresarial. Lo que en la realidad sucede es que los empresarios actúan simultáneamente en los dos frentes. Incluso las empresas más eficientes hacen política de influencia; quizá más, y mejor, que las peor gestionadas.

La importancia del entorno institucional es tal, que las grandes empresas multinacionales no se comportan igual en las distintas naciones en que actúan. En los países atrasados, donde determinados comportamientos corruptos y fraudulentos son comunes, las empresas extranjeras no tardan en adoptarlos. Como tienen más medios, contratan los mejores abogados –políticos en activo o funcionarios en excedencia, muchos de ellos– que conocen mejor que nadie los puntos flacos del sistema. Las compañías extranjeras son las primeras en pedir –incluso antes de establecerse en el país– favores al gobierno: desde una legislación especial y favorable en el régimen mercantil, hasta fuertes subvenciones y franquicia para la importación; son las primeras en exigir tratamientos fiscales privilegiados y reclamar constantemente ayudas al Estado; es normal que cuando una empresa extranjera se establece en un país protegido se sume a las presiones en favor de la política proteccionista. Las compañías de suministros ferroviarios y las empresas automovilísticas son una buena muestra de esto. Es cierto que las empresas extranjeras tienen el elemento coactivo frente a los gobiernos de que si no ceden a sus solicitudes, localizarán su inversión en otra nación. Pero eso también

pueden hacerlo las empresas nacionales, cuando hay libertad de movimiento de capitales. Ninguna de las empresas extranjeras establecidas en España en los años sesenta renunció a la protección arancelaria ni a las ayudas públicas. Ninguna, tampoco, rehusó utilizar los canales de negociación laboral del sindicalismo oficial ni el crédito privilegiado; y ninguna se quejó de los bajos impuestos ni de las reducidas cotizaciones a la Seguridad Social.

Si se examinan con detenimiento las causas que se aducían para explicar la ausencia de grandes empresas y empresarios en España, se comprobará que son prácticamente las mismas que los historiadores económicos aducen para explicar el lento crecimiento económico del país³⁶. Esto nos plantea el problema de la circularidad en las explicaciones económicas y de la identidad o linealidad existente entre distintas variables explicativas. ¿Qué viene antes: los empresarios o el crecimiento económico? Lo más probable es que ambos aparezcan simultáneamente. No obstante, recurriendo a la fértil tesis de Gerschenkron sobre las industrializaciones en condiciones de atraso, puede pensarse que inicialmente el factor empresarial es perfectamente sustituible, tanto por la acción de los bancos y de las empresas extranjeras, como por el sector público empresarial. Lo importante es que una vez desencadenado el crecimiento económico, los empresarios de un país sean capaces de sumarse al mismo, ejerciendo las funciones, si no de emprendedores schumpeterianos, al menos sí las de empresarios seguidores que difunden las innovaciones por toda la economía y que mejoran la eficiencia de la organización de las empresas.

³⁶ Véanse Tortella (1994) y Carreras (1990).



**Historia de las elites
empresariales regionales**



Empresarios y ganaderos en la Costa Atlántica (1850-1950)

Eduardo Posada Carbó

Señor Manuel Fernández P., S. R. A. B. S. S. S.

en cuenta corriente con la.

GANADERIA DE A. HELD, Jesús del Río

Intereses al 12 % mensual

Fecha.	Vencimiento	DEBE:	HABER:
1914.			
Mayo 11	A según docimentería formada en la fecha con 1 año de plazo	\$ 2550.--	
" 16	" intereses según computo adjunto	" 299,55	
Oct. 11	Por 30 novillos de 2 años a \$ 17.--	"	510.--
" "	" 33 vacas novillas a \$ 17.--	"	561.--
" "	" 25 vacas a \$ 14.--	"	350.--
Dic. 25	" 10 terneros de 3 años a \$ 18.--	"	180.--
1915/Mar 16	" 16 novillas a \$ 12.--	"	192.--
" "	" 19 novillas de 2 años a \$ 10.--	"	190.--
" "	" 1 novilla de año	"	5.--
" 18	" 10 terneros de año a \$ 11.--	"	110.--
" "	" 4 terneros de 3 años a \$ 15.--	"	60.--
1916/May 16	" B a l a n c e	\$ 2889,55	2889,55
1916.			
Mayo 16	A saldo:	\$ 582,55	
1918/Junio 16	" intereses en 26 meses al 12% anl.	\$ 219,45	
" "	Por B a l a n c e		801.--
1918.			
Junio 16	A saldo: a su cargo	801.--	801.--
			S. E. & O.

Jesús del Río, 18 de Junio de 1918.

Jesús del Río

Eduardo Posada Carbó

Obtuvo el D. Phil en historia moderna y M. Phil. en estudios latinoamericanos de la Universidad de Oxford (St Antony's College); es abogado socio economista de la Universidad Javeriana. Ha sido profesor del Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Londres. Entre sus libros se cuentan *El Caribe Colombiano: Una historia regional, 1870-1950* (1998; publicado originalmente en inglés por Oxford University Press en 1996) y *Una invitación a la historia de Barranquilla* (1987). Es coautor de *¿Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla? y otros ensayos de historia económica de la Costa Caribe* (1993) y de *La paz y sus principios* (2002). Editor de *Wars, Parties and Nationalism* (1993); *Elections before Democracy. The History of Elections in Europe and Latin America* (1996); *Colombia: The Politics of Reforming the State* (1996); y de *In Search of a New Order* (1998). Coeditor de *Political Corruption in Europe and Latin America* (1996).

En cualquier reunión de ganaderos, éstos suelen tener un tema especial de conversación: el ganado. Durante su visita a Colombia, en 1917, Robert Cunningham Graham –un británico que exploraba entonces la posibilidad de encontrar nuevos recursos para los frigoríficos de carne–, gozó una velada particular en compañía de varios ganaderos en una hacienda costeña. “La conversación –recordó Graham en sus memorias– no fue sobre la política del gobierno; por suerte se habló sobre asuntos más serios: el precio del ganado, las mejores razas de cruce con el ganado criollo, los mejores puertos para embarcar el producto”. Mientras así proseguía la animada conversación sobre los asuntos serios de las vacas, un invitado italiano que se encontraba a un lado de la mesa, no dejaba de murmurar: “Bárbaros, bárbaros”¹.

La civilización enfrentada a la barbarie; la cultura del hombre urbano distanciada de la de los rústicos del campo. El contraste parecería hoy un lugar común. Pero la reacción del invitado italiano frente a la conversación entre ganaderos, que sirve de introducción a este capítulo, ilustra muy bien la subvaloración tradicional que se le ha dado a un tema de la mayor importancia en la historia de las Américas, desde las praderas canadienses hasta las pampas argentinas. El ganado llegó al continente con los conquistadores y fue un temprano elemento integrador de las sociedades americanas, como fuente de alimentación, riqueza, poder político y leyendas². Los gauchos en Argentina, Brasil y Uruguay, los llaneros en Colombia y en Venezuela y los vaqueros en Texas y México son apenas parte del rostro mítico de una historia rica y compleja³. El ejemplo más evidente de una sociedad formada alrededor de la cultura ganadera es quizás la Argentina, cuya economía estuvo en buena parte condicionada, primero, por las exportaciones de tasajo –carne salada– y los cueros, y después por el comercio de carne congelada⁴. Más allá de sus aspectos económicos, la organización de la producción ganadera tuvo notables efectos también en la historia social y política de este país suramericano⁵. Similares observaciones podrían hacerse sobre el oeste de los Estados Unidos, o sobre Uruguay y Venezuela⁶.

¹ Cunningham-Graham, (1921). Existe edición en castellano.

² Patiño (1965) y Bishko (1952).

³ Véase Slatta (1990).

⁴ Giberti (1981).

⁵ Véase también Slatta (1983).

⁶ Sobre Venezuela, véase Carvallo (1985). Sobre Uruguay: Barrán y Nahum (1984). Los aspectos sociales y políticos del ganado se encuentran en Chasteen (1995).

Colombia, a primera vista, no parecería haber tenido una experiencia parecida –por lo menos el caso nunca ha sido tan obvio para sus historiadores, quienes hasta hace poco le habían dado escasa importancia–. El tabaco, el café, el petróleo, el banano y la industria textil se han señalado invariablemente como los productos económicos que, de una u otra forma, le dieron sentido a la configuración del mercado y, sobre todo en el caso del café, hasta a la misma nacionalidad. Sin embargo, algunos observadores extranjeros que visitaban el país, como el agregado comercial norteamericano P. L. Bell, no tardaron en observar cómo la ganadería había sido “siempre una de las principales industrias en Colombia y, desde tiempos coloniales, una de las más notables y estables fuentes de riqueza nacional”⁷. Una lectura cuidadosa de las más variadas fuentes de nuestra historia, desprovista de los tradicionales prejuicios, tampoco tardaría en descubrir quizá la firme presencia del ganado en nuestra historia. En *Olivos y aceitunos*, novela costumbrista del siglo XIX, Vergara y Vergara describió cómo cada finca tenía “pequeños potreros en que vagaba alguna vaca doméstica”⁸. Así como en la literatura, esta presencia es igualmente evidente en la política. Cuando Alfonso López Pumarejo se entrevistó con el general Vásquez Cobo para discutir sobre las candidaturas presidenciales en 1930, terminaron hablando “acerca de cuál era el mejor pasto de engorde para sembrar en los Llanos Orientales”⁹. Entre quienes estudiaban su economía, algunos identificaban así mismo la importancia indudable de la ganadería. Según el agregado comercial Bell, en 1921, el ganado era tan significativo como el café para la economía colombiana.

A pesar de estas evidencias, como ya se ha anotado, la ganadería se ha tenido muy poco en cuenta en los análisis de la historia económica nacional¹⁰. A lo sumo, se le ha concedido atención en la economía y en las sociedades de algunas regiones, como en el Caribe colombiano. Sin embargo, por lo general, se reconoce su presencia, pero con el fin de subrayar su supuesto impacto negativo en el desarrollo económico y social de la región y del país. Algunos visitantes extranjeros, como Arno Pearse, sólo veían en la ganadería una ocupación que exigía pocos brazos, el trabajo especial para la gente

⁷ Bell (1922).

⁸ Vergara y Vergara (1972), p. 14.

⁹ Vallejo (1971), pp. 42-43.

¹⁰ Hay, por supuesto, excepciones. Véanse, por ejemplo, las secciones dedicadas a las exportaciones de cuero en Ocampo (1984); Tovar (1980); los cuatro volúmenes de Orlando Fals Borda *Historia doble de la Costa* (1976), y los trabajos de Salomón Kalmanowitz citados más adelante. Existe una tesis de grado que compara la industria ganadera en Colombia y Venezuela que, por lo menos por su fecha, 1926, es de interés: Yoder (1926).

perezosa, sin espacio para esfuerzos empresariales¹¹. Sólo excepcionalmente nos tropezamos con historiadores como Luis Ospina Vásquez, quien tal vez por haber tenido la fortuna de tener estrechos vínculos familiares con la actividad ganadera, apreciaba su naturaleza y, sobre todo, su importancia central en el pasado nacional. Para Ospina Vásquez, “la extensión de la ganadería [...] fue el principal elemento dinámico de nuestra evolución agrícola desde el fin del periodo colonial hasta la gran expansión del café”¹². Esta interpretación ha sido cuestionada por Salomón Kalmanowitz, quien, además, ha elaborado la crítica más severa de la ganadería costeña¹³. Ésta, según Kalmanowitz, fue una “calamidad histórica”, pues le quitó tierras a la población campesina, al tiempo que impidió el desarrollo agrícola¹⁴. Dicha “calamidad histórica” supondría que la ganadería costeña fue una actividad exclusivamente de gran escala, en oposición natural a la agricultura campesina, y que quienes dedicaban la tierra al ganado se comportaban irracionalmente, pues han debido utilizar este recurso en el desarrollo de otros productos agrícolas. Tal ha sido, en realidad, el juicio histórico dominante del sector, basado en una tradición intelectual que valdría la pena explorar con mayor detenimiento¹⁵.

En este capítulo me propongo reexaminar algunos aspectos de la ganadería del Caribe colombiano desde la perspectiva del comportamiento empresarial de los principales agentes del sector: los hacendados y comerciantes del ganado. Me interesa reiterar el cuestionamiento a la interpretación tradicional que ha dominado el análisis de la ganadería en nuestra historia, como lo he adelantado en trabajos anteriores¹⁶. Pero el capítulo intentará reelaborar los argumentos alrededor del tema central de este

¹¹ Pearse (1926). La opinión era también muy difundida entre los colombianos. Alfonso López Pumarejo, por ejemplo, decía que no era un hombre para latifundios que se acueste “[...] en una hamaca a esperar que acrecienten su capital las crías de vacas y yeguas [...] Para engordar y criar vacas no se requiere demasiada inteligencia ni una educación especial”; véase Latorre Cabal (1961).

¹² Ospina Vásquez (1963).

¹³ Kalmanowitz (1982) y (1979).

¹⁴ Esta observación sobre la aparente incompatibilidad entre la agricultura y la ganadería es común en la literatura colombiana. Véase también, por ejemplo, Reyes Posada (1978), pp. 69-70.

¹⁵ Relevantes aquí fueron las influyentes opiniones de Salvador Camacho Roldán y Alejandro López. Yo sospecho que la novela *Facundo*, del argentino Domingo Faustino Sarmiento, quien hasta cierto punto asimiló la ganadería con la barbarie y para quien el futuro estaba en labrar la tierra para la agricultura, tuvo que haber ejercido alguna influencia en pensadores como Camacho Roldán. Pero no tengo evidencias al respecto.

¹⁶ Véase Posada Carbó: (1986), (1988) y (1998), cap. 2.

libro –los empresarios–, y sobre la base, además, de nuevos ensayos que se han publicado recientemente sobre los ganaderos y la ganadería costeña, escritos por María Teresa Ripoll de Lemaitre, Adolfo Meisel Roca y Joaquín Vilorio de la Hoz, y Gloria Isabel Ocampo¹⁷. En las siguientes secciones me interesa examinar entonces tres interrogantes: ¿quiénes fueron los empresarios de la ganadería costeña?, ¿qué los motivó a invertir en el sector?, y ¿qué impacto tuvieron sus actividades en otros sectores de la economía del país? Aunque el capítulo centra su atención en el Caribe colombiano, creo que las observaciones tienen relevancia nacional y que es necesario revalorar el papel de la ganadería en la economía y en la historia empresarial colombiana.

2

En 1913, Anselmo Percy se quejaba del desprecio que se manifestaba en el país hacia los ganaderos costeños, quienes, según el criterio de “nuestros compatriotas”, usaban “taparrabos” y eran “de raza inferior”¹⁸. Una historia empresarial de la ganadería del Caribe colombiano tiene que comenzar, pues, por la revisión de estereotipos y prejuicios muy arraigados que han perdurado en la literatura. Una forma de superar tales estereotipos sería intentar definir con mayor precisión ese grupo que se clasifica bajo el término general de “ganaderos”. ¿Quiénes en la costa Atlántica colombiana se dedicaban a la ganadería? ¿Eran los ganaderos de origen nacional o extranjero? ¿Eran pocos o muchos? ¿Cuál era su origen social? ¿Constituían un grupo homogéneo, social o empresarialmente? Las líneas que siguen intentan explorar dichos interrogantes aunque, dada la escasa literatura existente sobre el tema, importa advertir de antemano que las respuestas serán apenas tentativas.

Una primera lectura de la historia de la región nos diría que la ganadería costeña estaba en manos de unos pocos terratenientes que ampliaron sus haciendas desde mediados del siglo XIX, tras la introducción de pastos artificiales y el gradual cercamiento de las fincas con el moderno alambre de púas. El caso “típico” que se ha dado con frecuencia ha sido el de la hacienda Berástegui, de origen colonial –ejemplo que además añade otro elemento social a un cuadro jerárquico casi inamovible–. Fue efectivamente la revisión de la historia de Berástegui la que originalmente motivó mi interés en cuestionar la interpretación dominante sobre la ganadería costeña¹⁹. Es cierto que la hacienda tuvo sus orígenes en la época colonial, y sus títulos los heredó a fines

¹⁷ Ripoll (1997 y 1999); Meisel Roca y Vilorio de la Hoz (1999) y Ocampo (1999).

¹⁸ Ver *Revista Nacional de Agricultura* (1913), “Por la ganadería”.

¹⁹ Véase Posada Carbo (1986).

del siglo XVIII el cura José María Berástegui, quien, a su turno, la dejó en herencia a sus cinco hijos. Es cierto también que la nueva generación de los descendientes de Berástegui –la familia Burgos– cercó sus propiedades, enriqueció sus pastos e incorporó nuevas tierras a la hacienda. Entre 1870 y 1880, Berástegui pasó de 8.000 a 12.000 hectáreas. Al cuadro tradicional de una hacienda próspera se suma otra nueva generación exitosa en la ganadería, que supuestamente alcanzó a acumular unas 14.000 cabezas de ganado, mientras se aventuraba en otras empresas agrícolas modernas, aunque mantenía unas relaciones semi-feudales en el interior de la hacienda y extendía sus poderes políticos. Sin embargo, una mirada más detenida a las fuentes disponibles revela otra historia. Desde mediados del siglo XIX, los dueños de la hacienda se encontraban considerablemente endeudados, por lo que utilizaron la finca como garantía para conseguir capital e intentar así superar su crisis financiera. Si bien la finca expandió sus linderos entre 1870 y 1880, a partir de entonces siguió un proceso de gradual fragmentación hasta su venta final en 1930. Tal parece, además, que Berástegui fue una hacienda rica en tierras pero no en ganado. En otras palabras, buena parte del negocio de sus dueños era ofrecer las tierras en alquiler a otros ganaderos, aunque ellos mismos fuesen también propietarios de cabezas de ganado. Las tierras de la hacienda fueron además utilizadas en su empeño empresarial de construir una industria azucarera. Pero desde 1850 y hasta comienzos de la década de 1930, la historia de Berástegui se identificaba más con el fracaso que con el éxito. Un periodista de la época describía con cierta lástima la suerte de uno de los dueños de la hacienda: “¿Qué le quedó a este pobre viejo reumático? Ni un palmo de tierra. Vive en la miseria, aguardando la muerte, en un predio ajeno”²⁰.

Si Berástegui, la “típica” hacienda ganadera costeña, no fue tan típica, ¿podríamos identificar otras haciendas ganaderas, ésas sí “típicas”? ¿Qué pasó con otras haciendas que, como Berástegui, podían remontar sus orígenes al periodo colonial? ¿Lograron expandir sus fronteras o también sufrieron un proceso de fragmentación? Más aún, como lo sugiere el ejemplo de Berástegui, ser terrateniente no equivalía necesariamente a ser ganadero; no todos los ganaderos eran dueños de la tierra donde se criaba o engordaba el ganado. ¿Quiénes eran estos ganaderos cuyo negocio prosperaba en tierras ajenas? Estos interrogantes, como los señalados con anterioridad, nos están indicando mayores complejidades en un tema que se supone lleno de simplismos.

A la modalidad de la hacienda ganadera de origen colonial podríamos añadir la existencia de otras grandes fincas establecidas y desarrolladas bajo la República. Veamos, por ejemplo, la experiencia de Jesús del Río, estudiada recientemente por Adolfo Meisel Roca y Joaquín Viloria de la Hoz²¹. Dicha hacienda fue establecida en 1909

²⁰ Díaz (1935), p. 87.

por un inmigrante alemán, Adolfo Held, que había llegado a Colombia en 1880. Empleado originalmente por casas alemanas comercializadoras de tabaco, Held abrió después su propia firma y expandió con éxito sus negocios en diversas áreas de la economía. Su interés en la explotación ganadera se despertó casi accidentalmente, tras encontrarse en posesión de las tierras de tabacaleros en crisis, quienes no habían podido cancelar “los avances de dinero entregados por la Casa Held” –la práctica tabacalera tradicional en la región que les permitía así financiar y comercializar sus cultivos–. A partir del establecimiento de Jesús del Río, Held logró expandir sus propiedades ganaderas hasta lograr contar con unas 20.000 hectáreas en 1936, cuando sus terrenos alojaban unas 10.000 cabezas de ganado de engorde. Meisel y Viloría describen las diferentes actividades de una moderna casa comercial que, en el ramo de la ganadería, adelantó notables esfuerzos empresariales. Aunque emprendieron una labor pionera en la cría de ganado con cruces de nuevas razas, el grueso de su negocio era el ganado de engorde. En el período estudiado, Meisel y Viloría lograron identificar el amplio mercado cubierto por la finca: unos 450 compradores de ganado, entendidos en 70 poblaciones del país, negociaban con la casa Held.

La comparación entre las experiencias de los Burgos y de Held es un buen punto de partida en los intentos de bosquejar un perfil del ganadero costeño. Primero, a diferencia de los dueños de Berástegui, los de Jesús del Río no eran descendientes de familias de origen colonial sino inmigrantes extranjeros. ¿Era esto excepcional? La vasta mayoría de los ganaderos, es cierto, eran de origen colombiano. Sin embargo, en el ramo del comercio del ganado es posible identificar un significativo grupo de inmigrantes extranjeros desde mediados del siglo xx, sobre todo en Barranquilla. De cualquier forma, el comportamiento empresarial de los Held, así como el de los otros inmigrantes vinculados al país, debe equipararse al de los nacionales. Hubo muestras de interés del capital extranjero en la ganadería costeña; pero el nivel efectivo de la inversión externa en la industria permaneció relativamente bajo, en contraste con la Argentina. Segundo, también a diferencia de Berástegui, la hacienda Jesús del Río no sufrió un proceso de fragmentación sino de expansión y consolidación durante las tres primeras décadas de este siglo. Esto nos sugiere un cuadro más complejo y dinámico que el que tradicionalmente nos ha ofrecido la historiografía: unas haciendas expandían sus negocios, otras se venían a menos –tal vez una observación obvia para quienes saben entender cómo funcionan los mercados–. Y tercero, a los Burgos y Held también los diferenciaba el origen de sus respectivos intereses económicos en la ganadería: los primeros era ganaderos “naturales”; el segundo fue ante todo un comerciante que, tras otros tantos negocios, dedicó atención a la ganadería.

²¹ Meisel Roca y Viloría de la Hoz (1999).

Los negocios de Berástegui y Jesús del Río llaman la atención por sus dimensiones, aunque se hayan desarrollado en direcciones contrarias: la una hacia el fracaso y la otra hacia el éxito. Otros negocios ganaderos que también han sido estudiados por los historiadores nos sugerirían, a primera vista, que la ganadería costeña fue exclusivamente una empresa de gran escala. Así parecen indicarlo, por ejemplo, los casos de la hacienda Marta Magdalena o los negocios ganaderos de Diego Martínez Camargo²². En la década de 1940 se estimaba que, en el departamento de Bolívar, sólo unos 25 ganaderos poseían hatos de más de 10.000 cabezas. No obstante, una lectura de la historia que se limite a estas experiencias no sólo sería incompleta, sino que dejaría una falsa impresión de la realidad. De antemano, importa apreciar las dimensiones de la ganadería costeña en un contexto comparativo: la gran hacienda mexicana o la estancia argentina no tienen casi paralelo entre nosotros. Aquí las dimensiones son más modestas. Y cualesquiera que fuesen sus dimensiones, estas grandes empresas ganaderas coexistían con otras de menor tamaño, que pasan generalmente desapercibidas.

Hasta aquí, el énfasis ha sido en la tierra y sus dueños, en la hacienda y los hacendados. Pero una historia empresarial de los ganaderos exige reconocer una distinción fundamental, sugerida ya al examinar la experiencia de Berástegui: ser ganadero no equivalía a ser dueño de tierras. Esta observación —con seguridad obvia para quienes conocen de cerca la industria— no sería novedosa tampoco para los estudiosos de otras economías ganaderas, como el Uruguay, donde a comienzos del siglo XIX los “rancheros”, pequeños ganaderos, que se unieron al ejército de Artigas, “no poseían tierra alguna”²³. En su historia de la ganadería argentina, Horacio Giberti ha señalado cómo originalmente “la posesión de la tierra ocupaba lugar secundario”; lo importante era la propiedad del vacuno, particularmente en momentos en que aún existía el llamado “ganado cimarrón”, que pastaba en tierras todavía sin cercar, cuando la actividad central de los ganaderos, la vaquería, se asemejaba a la de los cazadores²⁴. Hay que insistir en este punto, sobre todo frente a una tradición historiográfica como la colombiana, que ha tendido a identificar del todo a los ganaderos, casi sin excepción, como grandes terratenientes. En 1876, Luis Striffler no tardó en observar las “cimarroneras inmensas” que proliferaban en el Cesar: “no reconocen dueños i generalmente son propiedad del primero que pueda apropiárselos”²⁵. Como en otros países ganaderos,

²² Ripoll (1999) y Ocampo, (1999), p. 314.

²³ López-Álvarez (2000), p. 76.

²⁴ Giberti (1981), pp. 22, 29.

²⁵ Striffler (1876), p. 10. Este libro ha sido reeditado por el Senado de la República (Bogotá, 1986).

el caso del ganado cimarrón siguió al cercamiento de las tierras. Los estancieros argentinos habían recurrido a construir zanjas o cercos vivos con espinas para delimitar sus tierras, antes de la introducción del alambre de púas en 1845. A partir de entonces, el ritmo de cercamiento de tierras parece haber sido febril. Según una descripción elocuente, con la cantidad de alambre importado en la Argentina entre 1876 y 1907, "podría rodearse 140 veces el perímetro de la república"²⁶. El alambre de púas también se introdujo en Colombia a mediados de siglo, pero su extensión siguió un ritmo mucho más pausado. En 1921, Juvenal Palmera y José Mejía informaban que en el Cesar los ganados vivían "en soltura permanente y en comunidad". Esta relativa escasez de cercas en la costa Atlántica fue también observada por visitantes extranjeros en la década de 1940, como Katherine Wylie y Kenneth Oakley²⁷.

El cercamiento de tierras pondría gradualmente fin al ganado cimarrón, pero no a la distinción entre propietario de ganados y propietario de tierras. Los propietarios de vacunos, como ya se ha señalado, también pastaban su ganado en tierras alquiladas. Existía además la posibilidad de utilizar las tierras baldías para el pastoreo. Los procesos de colonización de tierras y adjudicación de baldíos estuvieron, sin duda, rodeados de conflictos, estudiados por Catherine Legrand. La revisión de muchos de estos conflictos, como lo revela el mismo texto de Legrand, no tardaría en identificar la presencia de campesinos colonos dueños de vacas²⁸. Algunos documentos oficiales señalan así mismo la existencia de pequeños ganaderos pobres, cuyos hatos pastaban en tierras públicas. En 1919, las tierras pertenecientes al distrito de Turbaná, en el departamento de Bolívar, se dedicaban al "pasto de guinea para el ganado y sementeras, todo en estado primitivo y en pequeña escala por estar en manos de gente pobre"²⁹. Por supuesto que no todos los pequeños ganaderos pastaban sus hatos en tierras ajenas o baldías. Como también sería falso describir un sector exclusivamente bipolar, compuesto apenas de grandes haciendas y pequeños ganaderos. La existencia de los modestos sectores medios merece ser examinada con mayor detenimiento. En sus relatos sobre el San Jorge en 1880, Luis Striffler describió precisamente un sector en el que las fortunas no eran "considerables; apenas llegan a diez los que poseen un cierto número de reses que no pasan de quinientas; uno solo de ellos tiene una verdadera fortuna, los demás no llegan a cien cabezas"³⁰. No se conocen censos ganaderos para

²⁶ Sbarra (1955), p. 73.

²⁷ Archivos Nacionales de los Estados Unidos (ANEU) (1921), J. Palmera y J. Mejía al cónsul norteamericano en Santa Marta; Wylie (1942) y ANEU, Oakley, "Observations regarding livestock industry in parts of the department of Magdalena".

²⁸ Legrand (1988), pp. 51, 53, 77 y 108.

²⁹ *Gaceta Departamental* (1919), "Informe del Alcalde de Turbaná".

³⁰ Striffler (1958), p. 97. Véase la reimpresión de la Gobernación del Atlántico, publicada

la época. Pero parece que en 1880 muy pocos ganaderos bolivarenses cebaban más de 200 cabezas al mismo tiempo. Años más tarde, en 1944, “muchos” cebaban 1.500 cabezas o más durante todo el año y se estimaba la existencia en Bolívar de por lo menos cien ganaderos que poseían hasta 5.000 cabezas de ganado. También se estimaba entonces que el cincuenta por ciento del ganado bolivarense lo criaban “pequeños rancheros”³¹.

Las anteriores líneas no intentan de ninguna manera sugerir que la industria ganadera se desarrolló en un sentido “democrático”, y menos aún negar que su crecimiento supuso en algunos casos la acumulación de tierras y de hatos. Pero la tarea de responder a la pregunta de quiénes eran los ganaderos costeños exige reconocer la presencia significativa de pequeños y medianos propietarios de vacunos, cuyos hatos crecían o pastaban ya en tierras propias, baldías o ajenas, por medio de pagos de alquiler o de acuerdos al partir. La economía ganadera, en efecto, involucraba a un amplio y diverso conjunto social, cuya dinámica no ha sido aún debidamente apreciada en la historiografía rural colombiana. Y ese diverso conjunto social, que además no permaneció estático, participaba en la industria de forma también variada. Cualquier perfil del ganadero debe tener en cuenta, por consiguiente, otras distinciones adicionales, de acuerdo con su participación en un mercado complejo. Un examen más cuidadoso de este mercado permitiría identificar distintas categorías de “ganaderos”.

La revisión de la experiencia argentina, que ha sido mejor estudiada que la nuestra, arroja referencias comparativas de interés. Allí el crecimiento de la industria ganadera estuvo motivado durante el período colonial, primero, por la demanda del cuero vacuno y, más tarde, por la demanda de carne, ambas estimuladas por el mercado externo. A finales del siglo XVIII ya se había organizado el salado de carnes en forma comercial, aunque sólo desde la república adquirió dimensiones industriales³². El surgimiento del saladero, como empresa independiente y relativamente autónoma, condicionó la marcada división del trabajo en el proceso productivo del ganado vacuno. Antes del saladero, como bien lo describe Giberti, los “estancieros criaban y mataban los animales en sus campos”. La industrialización del tasajo introdujo modificaciones significativas en el comportamiento del mercado: el estanciero comenzó a vender sus animales en pie al saladerista, quien se encargaba de “sacar el cuero, preparar el tasajo y extraer la grasa”. Como no todas las estancias estaban ubicadas cerca

en 1992. La geografía de Vergara y Velasco hace una observación similar; sospecho que dicha sección está basada casi literalmente en Striffler. Véase Vergara y Velasco (1901), p. 542.

³¹ ANEU, (1944) Oakley.

³² Giberti (1981), pp. 84 y ss.

de los saladeros, surgió otro agente en el mercado: “el invernador”, quien compraba al criador para vender al saladero³³. El saladero fue reemplazado más tarde por los frigoríficos, donde fue dominante la presencia del capital extranjero, británico y norteamericano. Pero la división del trabajo perseveró, con frecuencia marcada también por conflicto de intereses, sobre todo entre ganaderos e invernadores. Según Giberti:

[...] irritaba y lastimaba a los criadores el hecho de que el sector dedicado sólo al engorde [...] fuera la barrera infranqueable e ineludible que los separaba de los establecimientos industrializados³⁴.

Por supuesto que las diferencias entre las industrias ganaderas de Argentina y Colombia fueron notables, por las condiciones de la tierra o por las características del mercado. Ni los saladeros, ni mucho menos los frigoríficos, alcanzaron a organizarse aquí en las dimensiones industriales de la Argentina. En Colombia, el mercado más importante fue por lo general el interno, aunque hubo momentos en que las exportaciones determinaron el comportamiento de los ganaderos. No obstante, la división del trabajo en las distintas fases de la producción del vacuno, que con tanta atención examina Giberti para Argentina, también tuvo lugar en Colombia. Y con mayores complejidades debido, por lo menos, a dos razones: aquí el ganado continuó transportándose a pie –y no en ferrocarril, como en Argentina– y aquí el proceso de producción del ganado tardaba mucho más que en Argentina. En consecuencia, la cadena de intermediarios parece haber sido más extensa en Colombia que en la Argentina. El cónsul norteamericano Kenneth Oakley, quien en 1941 preparó el más completo informe que conozco sobre la industria ganadera costeña de la época, concluyó que la mayoría del ganado pasaba por seis o siete manos: “criador-comprador (y quizá otro comprador)-levante-embarque-cebador-carnicero”.

Una historia empresarial interesada en el comportamiento de los ganaderos tendría que profundizar más en tales distinciones. Algunos ganaderos, los más ricos, estaban en capacidad de involucrarse en la cría, el levante y la ceba. Sin embargo, no parece que todos los ganaderos se dedicaran a lo mismo. Y es claro que la categoría “negociante o comerciante de ganado” debe distinguirse analíticamente de la de “ganadero”, aunque a veces tal distinción desapareciera en la práctica. No es difícil identificar en los directorios comerciales de Barranquilla, en la década de 1890 o en la de 1920, las numerosas firmas comerciales que se anunciaban como D. J. Senior: “Comercio, comisión, ganadería, compra de cueros”. Es posible que negociantes de gana-

³³ *Ibidem.*, p. 96.

³⁴ *Ibidem.*, p. 189.

do como D. J. Senior, vinculados más a la última etapa del mercado, tuviesen tierras en las que cebaran sus vacunos antes de disponer de ellos como producto final. ¿Hasta qué punto el comportamiento empresarial de quienes se dedicaban ante todo al comercio se asimilaba o difería de los ganaderos apegados a la cría y al levante, más cerca de la tierra y sus problemas, acaso más preocupados por las condiciones de la raza de los animales y las variedades del pasto? Sabemos muy poco de estos últimos, algunos descritos de paso excepcionalmente por observadores extranjeros como Striffler, las más de las veces para registrar apenas su existencia. Según un informe norteamericano de 1939, los “pequeños” ganaderos, “con sólo cien o más cabezas” formaban el grueso de los “criadores de ganado”³⁵. El calificativo “pequeño” del informe es algo equívoco. Lo que sí parece ser cierto es que la división del trabajo coincidía hasta cierto punto con la escala del negocio: la cría, como lo observó Oakley en 1944, estaba en buena parte en manos de los pequeños ganaderos, mientras que el levante y el engorde constituían una actividad propia de los medianos y grandes empresarios³⁶.

Desde la historiografía moderna, los perfiles más completos que se conocen de empresarios ganaderos costeños corresponden precisamente a esta última categoría: el general Burgos, Adolfo Held y Diego Martínez Camargo. La vida y trayectoria económica de éste último, estudiada en detalle por María Teresa Ripoll de Lemaitre, puede servirnos de ilustración³⁷. Martínez Camargo nació en Montería en 1869 en el seno de una extensa familia sinuana con intereses en el negocio ganadero. La firma Diego Martínez L. & Cía. se había establecido en 1861 con fines comerciales variados, como correspondía a todo esfuerzo empresarial donde las pequeñas dimensiones del mercado imponían la diversificación. Al lado del comercio de importación, la casa familiar se dedicaba también al levante y a la ceba de vacunos. Martínez Camargo siguió sus estudios en Cartagena en el Colegio de La Esperanza, donde después se vincularía por un breve tiempo, entre 1887 y 1889, como profesor de álgebra, geometría, historia, latín y gramática. Allí también se graduaría como abogado. Tras una breve estancia en Boston —su primer viaje a los Estados Unidos—, regresó a Lorica en 1892 para hacerse cargo de los negocios familiares, enfrentados a la bancarrota. Desde entonces, la vida empresarial de Martínez Camargo estuvo marcada por éxitos notables. Entre los ganaderos de la región, sobresalió por su liderazgo en volcar la atención del sector hacia el mercado externo, primero en las exportaciones de ganado a Cuba a fines de siglo y, más tarde, en el establecimiento del frigorífico de Coveñas. En 1910

³⁵ ANEU (1939), Informe fechado en Cartagena, noviembre 13.

³⁶ ANEU (1944), Oakley, p. 30.

³⁷ Ripoll (1999). Esta sección se basa en este trabajo.

unió esfuerzos con Manuel Burgos y Celedonio Piñeres para formar la Sociedad Ganadera de Berástegui, en la que también participó Pedro Nel Ospina. Años más tarde, en 1917, lideraba la formación de Ganadería Colombiana, la asociación de ganaderos de la región establecida con el fin de atraer capital norteamericano para establecer el *Packing-house* de Coveñas. Éste fue el primer intento que se hizo en el país para modernizar el procesamiento de carnes y “el proyecto ganadero más ambicioso” que se acometería en la época en Colombia³⁸. Además de la ganadería, los negocios de Martínez Camargo se extendieron a otros sectores, principalmente la industria del petróleo—de la cual fue uno de los pioneros nacionales— y el transporte fluvial y marítimo. Como concluyó María Teresa Ripoll de Lemaitre, Diego Martínez Camargo “poseía las cualidades de un empresario moderno”. La ganadería fue la base de sus otras actividades económicas. Entre los ganaderos se destacó como uno de sus líderes más visibles en la región: la volcó, cuando se ofrecieron oportunidades, al mercado externo; escribió sobre los problemas del ganado vacuno³⁹; se asoció con ganaderos costeños y de otras regiones del país; y promovió la industrialización del sector vinculada al capital extranjero.

¿Quiénes fueron entonces los ganaderos costeños? Las líneas anteriores no permiten dar una respuesta definida, pero sí, en resumen, unas sugerencias. La ganadería fue una actividad que estuvo predominantemente en manos nacionales, aunque en ella participaron algunos inmigrantes extranjeros. Los ganaderos, sin embargo, no conformaron un grupo homogéneo, ni social, ni económicamente. No todos los ganaderos eran dueños de tierra, ni tampoco la industria fue exclusiva de los latifundistas. Ni todas las haciendas que crecieron dedicadas a la ganadería extensiva, desde la segunda mitad del siglo XIX, tuvieron su origen en la colonia. Sería falso describir un cuadro de gran movilidad social alrededor de la ganadería. Pero también sería falso desconocer por completo que el crecimiento de la industria permitió el surgimiento de “nuevos ricos”, empresarios locales emergentes, descritos por el sociólogo Orlando Fals Borda como “corronchos de pies en abarcas y arrugados sombreros”, a quienes así mismo destaca por su “tradición de frugalidad”⁴⁰. Además de los casos notorios de grandes empresarios, tradicionales o emergentes, sería necesario hacer un mayor esfuerzo para apreciar el comportamiento de los amplios sectores de pequeños y medianos ganaderos, y de las diversas formas como se vinculaban al mercado. Examen aparte merecerían los negociantes de ganado. Desde la segunda mitad del siglo XIX, las principales firmas exportadoras de los puertos del Caribe dedicaron atención

³⁸ *Ibidem.*, pp. 47-55.

³⁹ Véase *Revista Nacional de Agricultura* (1925), “La ganadería en Colombia”.

⁴⁰ Fals Borda (1986), pp. 78, 86 y 153^a.

especial a la comercialización del vacuno: Correa & Heilbron, Evaristo Obregón o Mario Santo Domingo. En medio de este complejo e incompleto perfil de quienes se dedicaban a la ganadería costeña, habría que destacar sí una conclusión: el comportamiento de un número significativo de ellos no puede caracterizarse de premoderno, como se ha insistido tradicionalmente en la literatura. Sus esfuerzos y capacidades empresariales pueden apreciarse aún más al examinar los otros dos interrogantes adicionales que propongo discutir a continuación.

3

“Ganado es ganancia”, solía decirse entre los hombres de negocios en la costa. La historiografía rural de Latinoamérica, sin embargo, ha insistido en que los hacendados invertían en la tierra motivados sólo por preocupaciones de “status social” y no por afanes de lucro. De tal interpretación se desprende en parte la figura del ganadero que se comportaba, en términos económicos, de una forma irracional, es decir, sin tener en cuenta las condiciones del mercado. Se trata de la extensión de una persistente idea en el pensamiento anglosajón, que no ha podido superar el estereotipo de un continente atado siempre a los valores antiguos del mundo colonial⁴¹. ¿Qué motivaba a los costeños a invertir en ganado vacuno? ¿Y en qué reinvertían los ganaderos sus utilidades?

En la década de 1930, la revista *Ganadería de Bolívar* le hacía eco a una publicación que describía así las ventajas generales de la explotación ganadera sobre otras industrias:

[...] se fomenta con mucha facilidad y en menos tiempo que cualquier otro cultivo; [...] exige menos maquinaria agrícola, y por tanto menos personal especializado que otras industrias; [...] es productiva en pequeña escala, sin necesidad que se hagan de una vez grandes inversiones de capital, y [...] requiere relativamente de poca mano de obra, además de ser uno de los negocios más seguros⁴².

Su autor, el veterinario José Velásquez, criticaba las prácticas de los ganaderos bolivarenses pero se mostraba confiado frente al porvenir de una industria que, en su opinión, podría competir favorablemente con la de Argentina. La base de su opti-

⁴¹ Según un texto reciente, el *ethos* del latinoamericano estaría condicionado por sus afanes de poder, mientras que el de los anglosajones lo estaría por sus apetitos económicos: Dealy (1992). Menos simplista pero insistente en la dicotomía de ambas culturas es Véliz (1994).

⁴² *Ganadería de Bolívar* (s. f.), José Velásquez, “La ganadería de Bolívar”.

mismo estaba en creer que las regiones de la costa, en especial el valle del Sinú, se encontraban bien dotadas por la naturaleza para el desarrollo ganadero –un lugar común entre los promotores de la industria–. Las condiciones geográficas del Caribe colombiano fueron efectivamente propicias para la ganadería. Sin embargo, un examen de las razones que motivaron el predominio del vacuno en la región tendría que partir de premisas contrarias: fueron las condiciones desventajosas del mercado de la región –incluyendo su geografía– las que explican mejor el desarrollo ganadero.

Comencemos por la tierra. Su aparente riqueza era con frecuencia alabada por quienes, como Diego Martínez Camargo, defendían con entusiasmo patriótico sus posibilidades económicas.

La región del Sinú [expresaba Martínez Camargo en una conferencia sobre el ganado colombiano en México, en 1924] es un valle encantador, de tierras ricas, [...] donde el río de sus grandes crecientes desborda y pone nuevo abono a la tierra; es un valle [...] con bellas ciénagas de pastos naturales y sabrosos, [...] que desafía los grandes veranos, pues entre más arrecia éste su sequedad, mejor se conserva tomando su vida del aire y el rocío de las mañanas⁴³.

La fertilidad del Sinú era justamente reconocida. Y observadores extranjeros, como Kenneth Oakley, también consideraban que la tierra en el Departamento de Bolívar poseía condiciones naturales excelentes para la ganadería. Pero así mismo anotaban a continuación sus limitaciones. Las inundaciones durante casi la mitad del año de una amplia porción de las tierras bajas de la región eran, sin duda, un serio impedimento para cualquier esfuerzo de impulsar el campo. En tales terrenos, eventualmente propicios para el pastoreo, las inundaciones imponían exigencias adicionales de tierra para el ganado. Si en algunas áreas el problema era la abundancia de aguas, en otras lo era la sequía, como en las sabanas de Sincelejo y Corozal. La existencia de pastos naturales en algunas zonas de la región podía considerarse una ventaja; pero el crecimiento de la industria exigía la adecuación de la tierra mediante la siembra de pastos naturales. Se hace necesario estudiar de manera más científica y profunda estos aspectos geográficos que condicionaron, hasta cierto punto, los rumbos de la ganadería costeña. Sin embargo, no es difícil advertir que la supuesta feracidad de las tierras tropicales estaba sujeta a enormes limitaciones. La ganadería extensiva se adecuaba ciertamente a tales limitaciones. Intensificar la producción del vacuno era otra historia. Se requerían para ello cuantiosas inversiones de capital, escaso en un país históricamente pobre.

⁴³ *Revista Nacional de Agricultura* (1925), p. 256.

Los problemas económicos que planteaba una geografía agreste son también visibles cuando se examina un aspecto central del comercio ganadero: su transporte. Una de las ventajas que se le reconocía al ganado era precisamente la posibilidad de movilizarse “a sí mismo”. Pero esta condición se convirtió en “ventaja” sólo porque permitía superar una seria desventaja: la de no poder contar con un moderno sistema de transporte. Esta observación es particularmente apropiada a una industria que se desarrolló para atender el mercado nacional, cuya integración a través de vías ferroviarias se vio dificultada por los quiebres de su topografía. Las posibilidades del “autotransporte” hacían viable el negocio ganadero, mas no sin costo alguno. La significativa pérdida de peso de los semovientes, tras largas correrías, obligaban a nuevas etapas en la comercialización del producto y disminuían, por lo tanto, la rentabilidad y competitividad de la industria. Con frecuencia, los empresarios y políticos de la región manifestaron su empeño en la construcción del Ferrocarril Central de Bolívar, que se planeó para comunicar Cartagena con “los confines de Antioquia”; pero sus esfuerzos fueron vanos⁴⁴.

A las limitaciones geográficas y de capital hay que añadir otra fundamental: la escasez de mano de obra. Entre las zonas pobladas del extenso territorio colombiano, los departamentos de la costa sobresalían por contar con la más baja densidad demográfica. Las restricciones en la oferta de trabajo podrían explicar el temprano surgimiento de una mano de obra asalariada en la región, como lo ha expuesto Fals Borda. Tal escasez explicaría también las enormes dificultades para poner en marcha cualquier proyecto de agricultura comercial, sometido a las vicisitudes de los mercados internos y externos. Otras actividades económicas, impulsadas por el crecimiento del país desde comienzos del siglo xx, competían además por dicha oferta limitada de trabajo: las obras públicas, las exploraciones de petróleo o la navegación fluvial. Había, pues, pocos brazos disponibles en el campo; y su costo –comparativamente alto, condicionado en efecto por su escasez– colocaba en desventajas el desarrollo del sector agrícola regional. Frente a esta desventaja, la ganadería extensiva ofrecía, en principio, el atractivo de no requerir grandes volúmenes de trabajadores. Su explotación intensa y organización industrial exigían, sí, más dedicación laboral. Y hay que advertir que la adecuación de tierras para el ganado extensivo demandaba también más trabajo, como lo demuestran los estudios de la expansión de la hacienda Marta Magdalena⁴⁵.

⁴⁴ Véase, por ejemplo, *Anales del Senado* (1919), “Exposición de motivos al proyecto de ley sobre el ferrocarril central de Bolívar”.

⁴⁵ Véanse Ocampo (1999) y la sección correspondiente en Posada Carbó (1998).

Quienes insisten en ver el predominio económico de la ganadería costeña como la manifestación de una actividad premoderna e irracional estarían pues ignorando las básicas limitaciones impuestas por los mismos factores de producción en el Caribe colombiano. Estarían desconociendo, más aún, los notables esfuerzos que se dieron también en la región por desarrollar otras actividades agrícolas –tabaco, azúcar, algodón, arroz y cacao–. Las frustraciones de todas estas experiencias debieron ser lamentablemente aleccionadoras, como lo fueron con frecuencia en otras partes del mundo en circunstancias en las que entonces “no pagaba arar, pero pagaba pastorear”. Excepcionalmente, la agricultura comercial recibió un impulso extraordinario en el sector bananero, donde la inyección del capital externo se tradujo en fuertes inversiones de infraestructura necesaria, mientras que la rentabilidad del producto permitió el pago de altos salarios que, a su turno, atraieron un gran flujo migratorio concentrado en el Departamento del Magdalena. Incluso allí los riesgos eran a veces muy altos para inclinarse por las mejores perspectivas del ganado. Así lo experimentó el general Benjamín Herrera, quien tras su ruina en una aventura con el banano, exclamó: “¿Qué tendría yo cuando deseché propuestas tan buenas para invertir el capital de mi esposa en una ganadería de las sabanas de Bolívar?”. El general Herrera no era un empresario sino un político. La lección, de todas formas, era clara: el ganado ofrecía una seguridad en la inversión que muy pocos otros sectores de la economía rural costeña podían ofrecer.

La información disponible no permite estimar con mediana certeza cuál fue la rentabilidad del negocio ganadero, mucho menos cómo fue su comportamiento histórico durante el período bajo estudio. Según Kenneth Oakley, en la década de 1940, la rentabilidad promedio del ganado no era muy alta, aunque había que distinguir entre las distintas etapas de producción y comercialización del vacuno. Tal parece que el negocio era más rentable para quienes se dedicaban al mercadeo del ganado, o al levante y ceba, que para los poseedores de pequeños hatos, primordialmente dedicados a la cría. Interesaría, por supuesto, conocer con mayores detalles el uso que los distintos “ganaderos” dieron a sus utilidades, con el fin de apreciar su comportamiento como empresarios.

No es difícil imaginar que parte de dichas utilidades se dirigió a expandir los hatos y adecuar la tierra necesaria para dichos hatos en expansión. Así lo sugieren los estudios sobre Jesús del Río y Marta Magdalena. Hubo innovaciones empresariales importantes, cuya historia está aún por escribirse: la introducción de nuevas variedades de pasto a mediados del siglo XIX, por los Burgos en Berástegui, o los intentos de mejorar la raza criolla con cebú por los Held en Jesús del Río. Los esfuerzos por industrializar el sector merecen también especial atención. Los problemas de temperatura explican en parte el lento desarrollo de la comercialización de la leche, el que-

so y la mantequilla, pero en la segunda década del siglo xx se habían dado algunos avances, como en las empresas de Diego Martínez Camargo. Sin lugar a dudas, el esfuerzo empresarial más importante de los ganaderos de la región fue el del frigorífico de Coveñas. Importa destacar, ante todo, sus características asociativas. Participaron en este empeño varios ganaderos de la región, como Fernando Vélez Daníes, Diego Martínez Camargo y Celedonio Piñeres, y ganaderos del interior del país. Y a ellos se asoció el capital extranjero, a pesar de los obstáculos impuestos so pretexto de un nacionalismo que también se confundía con los intereses económicos de los comerciantes ganaderos de la región andina. Las modernas instalaciones del *Packing-house* de Coveñas se inauguraron en 1925, tras una cuantiosa inversión de 5 millones de dólares. La planta nunca alcanzó a operar efectivamente y la inversión resultó ser un mal negocio. Tal fracaso, sin embargo, no puede demeritar ni el esfuerzo empresarial, ni la vocación modernizante de un importante sector de los ganaderos de la región.

Además de reinvertir en su propia industria, los ganaderos costeños también invirtieron en otros sectores de la agricultura costeña cuando se presentaron oportunidades. ¿Cuántos ganaderos se dedicaron a cultivar banano tras el *boom* en el Magdalena desde comienzos de siglo? No lo sabemos. Sabemos sí de los notables esfuerzos de empresarios ganaderos por impulsar el cultivo y la industria azucarera en la región, en particular, los de las familias Burgos y Vélez Daníes. La experiencia de los Vélez Daníes, estudiada minuciosamente por María Teresa Ripoll de Lemaitre, sirve de ilustración⁴⁶. Provenientes de una familia que, por el lado materno, tenía intereses en la ganadería, los hermanos Carlos y Fernando Vélez Daníes tomaron parte activa en el negocio ganadero desde la década de 1880. En 1898 adquirieron la hacienda San Agustín de Sincerín, donde, años más tarde, establecieron el ingenio Central Colombia, un moderno complejo azucarero que produjo su primera zafra en 1909. “Un titánico esfuerzo industrial”, le llamaría el periodista bogotano Rufino Cuervo Márquez⁴⁷. Los registros fotográficos, recogidos en el trabajo de María Teresa Ripoll de Lemaitre dan fe de las dimensiones de la empresa, de las maquinarias y hasta de su organización social. Para propósitos de este capítulo, lo que interesa subrayar es el comportamiento empresarial de unos ganaderos costeños que, como los Burgos, dedicaron esfuerzos y capitales en la industrialización agrícola, el sector azucarero en este caso. Para los Vélez Daníes, la inversión en el ingenio azucarero tuvo otras ramificaciones, sobre todo en el transporte fluvial.

El estudio de las actividades de los Vélez Daníes, como el de Diego Martínez Camargo, revela así mismo que la ganadería costeña sirvió también de base para otras

⁴⁶ Ripoll (1997).

⁴⁷ *Ibidem.*, p. 28.

aventuras empresariales, más allá del sector agropecuario. Ya se ha mencionado la navegación fluvial. Los Vélez Danés invirtieron además en diversas industrias, como en la Cervecería El Faro; propiciaron el establecimiento de casas bancarias en el Departamento de Bolívar; y fueron accionistas en la pionera empresa de petróleos The Cartagena Oil Refining Company⁴⁸. Establecida en 1908, tras el impulso que le diera Diego Martínez Camargo, dicha compañía podría muy bien simbolizar el perfil moderno de un grupo de empresarios que fundaron sus actividades en una industria ganadera próspera. Sería de interés, finalmente, profundizar sobre las actividades de las casas comerciales de los principales puertos del Caribe, Barranquilla y Cartagena, precisar el papel que en ellas jugó el negocio ganadero, y estimar hasta qué punto fue la ganadería una fuente importante de acumulación de capital para otras aventuras empresariales.

4

“Un trabajo para gente floja”: tal fue la impresión de Arno Pearse sobre la ganadería costeña, tras su visita en la segunda década del siglo xx. El estereotipo sobrevive. Este capítulo ha querido introducir unos elementos que permitan superar prejuicios y apreciar tanto las condiciones bajo las cuales se desarrolló la industria como los notables esfuerzos empresariales que contribuyeron a la economía regional. De ninguna manera estas líneas deben interpretarse como la idealización actual de un ganadero costeño, moderno, pujante y visionario. Sería, por supuesto, tan falso como el estereotipo que ha dominado la historiografía. Precisamente uno de los objetivos de este ensayo ha sido mostrar las dificultades de definir al ganadero costeño. Estamos frente a un grupo heterogéneo en su composición social, en su misma participación en el negocio ganadero y en su comportamiento económico y empresarial.

Hasta ahora, la historiografía ha puesto más énfasis en los grandes hacendados y ganaderos. Las valiosas contribuciones sobre las actividades de los Burgos, Held, Vélez Danés y Martínez Camargo han servido para demostrar la existencia de un dinámico grupo empresarial en la región que, sobre la base de sus intereses ganaderos, estuvo en capacidad de tomar parte en una amplia gama de actividades económicas como respuesta a las oportunidades del mercado. Pero el panorama es incompleto. Seguimos desconociendo las complejidades de la estructura ganadera, el comportamiento de otros sectores agentes en la industria y la misma historia de su evolución a través

⁴⁸ *Ibidem.*, p. 20.

de los años. Lo que este trabajo finalmente sugiere es un cambio de enfoque en los estudios del pasado rural del país. Hasta ahora ha dominado allí un interés casi exclusivo por el tema de la estructura de la tenencia de la tierra, sin mayor interés en apreciar cómo los precios podían condicionar el comportamiento de los agentes económicos. Sin querer desconocer los valiosos aportes de tales perspectivas, parecería necesario ir más allá. Sobre todo si se trata de entender la naturaleza, el comportamiento y el desarrollo de los empresarios colombianos. Los ganaderos costeños dieron una y otra vez muestras de ajustarse efectivamente a las oportunidades y limitaciones del mercado.

Fuentes

- Anales del Senado* (1919): “Exposición de motivos al proyecto de ley sobre el ferrocarril central de Bolívar”, septiembre 4.
- Archivos Nacionales de los Estados Unidos (ANEU) (1921): J. Palmera y J. Mejía al cónsul norteamericano en Santa Marta, Valledupar, mayo 31, RG84, Consulado de Santa Marta, Correspondencia, parte III.
- _____ (1939): Informe fechado en Cartagena, noviembre 13, RG166, caja 57.
- _____ (1944): Knenneth Oakley, “Cattle raising and related industries in department of Bolívar, Colombia”, Cartagena, julio 31, *Narrative Agricultura Reports, Colombia-Ganadería*.
- _____ (s. f.): K. Oakley, “Observations regarding livestock industry in parts of the department of Magdalena”, RG166, *Narrative Agricultura Reports, Colombia-Ganadería*.
- Gaceta Departamental* (1919): “Informe del Alcalde de Turbaná”, marzo 17, Bolívar.
- Ganadería de Bolívar* (s. f.): “La ganadería de Bolívar” por José Velásquez, posiblemente 1936, p. 740.
- Revista Nacional de Agricultura* (1913): “Por la ganadería”, junio, p. 450.
- _____ (1925): “La ganadería en Colombia”, mayo-junio, Bogotá.
- _____ (1925): marzo-abril, p. 256.



**El empresario en el antiguo
departamento de Caldas (1850-1930)**

Albeiro Valencia Llano

Universidad de Caldas



Albeiro Valencia Llano

Es profesor titular de la Universidad de Caldas. Obtuvo el Ph.D. en la Universidad Lomonosov de Moscú y es licenciado en ciencias sociales de la Universidad Santiago de Cali. Autor de los libros *Manizales en la dinámica colonizadora* (1990); *Vida cotidiana y desarrollo regional en la colonización antioqueña* (1996); *Libro de registro de adjudicación de solares a los pobladores del área de población de Manizales* (1999); *La aldea encaramada (historias de Manizales en el siglo XIX)* (1999); *Colonización, fundaciones y conflictos agrarios* (2001).

En este capítulo se describirá una región caracterizada por profundas diferencias culturales heredadas de los diferentes orígenes de las corrientes migratorias la poblaron. Los colonos antioqueños penetraron, masivamente, desde Arma hasta Manizales. El fenómeno colonizador en Marmato, Supía, Riosucio y Anserma, zona de minas de oro y resguardos indígenas, se enriqueció con la mezcla cultural de antioqueños, caucanos, europeos, indígenas y negros. El sur, desde Villamaría hasta el Quindío, recibió la influencia de antioqueños, caucanos y tolimenses. El valle del río Risaralda fue colonizado por antioqueños y caucanos que, en su afán de controlar la tierra para formar haciendas ganaderas, destruyeron los pueblos de negros de la región. Además, en todo el territorio aparecieron negociantes y empresarios que aprovecharon las condiciones ofrecidas por el proceso de colonización, las oportunidades brindadas por las guerras civiles y el surgimiento de los mercados para formar sus empresas.

En la formación de las empresas se tuvieron en cuenta las condiciones propias de finales del siglo XIX, cuando el empresario participaba en todo el proceso de creación del capital trabajando “parejo con sus peones” y no se limitaba sólo al acto de dirigir o administrar, lo que favoreció el proceso de relaciones paternalistas de producción que se conservaron en el sector agropecuario hasta mediados del siglo XX. Lo anterior hizo posible que muchos de los llamados “hacedores de fortunas” hayan sido considerados como “titanes del trabajo” o como verdaderos forjadores de la región y que tuvieran por lo tanto gran valoración social en su momento.

Monopolizadores de baldíos: los señores de la tierra¹

Las dos primeras empresas que surgieron en la región –González, Salazar y Cía. y La Burila– se formaron con base en mercedes reales, pero se hicieron “visibles” cuando ya la colonización caminaba empujada por los labriegos pobres. Se organizaron, no para hacer la colonización capitalista, sino para monopolizar la tierra y valorizarla. Cuando la “aventura” campesina de la colonización ampliaba la frontera agrícola, ambas compañías sacaron del baúl los títulos de propiedad y pleitearon contra los labriegos².

Como consecuencia, la propiedad territorial se concentró en la región. Los grandes propietarios, herederos de baldíos, especularon con la tierra y formaron haciendas de ganado en Manizales, Pereira y en los valles de los ríos Risaralda y Quindío, y de un

¹ Legrand (1988), p. 61.

² Morales Benítez (1995), p. 241.

modo vertiginoso montaron cercos alrededor de los pequeños y medianos propietarios, quienes se dedicaron a producir artículos de subsistencia para las necesidades de las haciendas, las minas y las poblaciones.

El más grande propietario territorial fue Elías González, socio de la empresa González, Salazar y Cía., quien monopolizó y comercializó las tierras del sur de la región, entre los ríos Pozo y Chinchiná. Don Elías fue un gran cultivador de tabaco en Mariquita y orientó la fundación de Salamina y Neira, para luego vender lotes a los colonos que llegaban después de la repartición de parcelas hecha por los cabildos. También explotó salinas en Salamina y Neira e impulsó el comercio en estas poblaciones y en Manizales³.

Muerto don Elías, asesinado por colonos a los que había arrojado de sus tierras, y después de la transacción definitiva entre el gobierno y la firma González, Salazar y Cía., en 1853, la empresa vendió los terrenos que le quedaban en Manizales. Sobre esta base se constituyó la sociedad Moreno, Walker y Cía., que parceló y vendió tres inmensos lotes situados en las vertientes y cima de la cordillera –Chinchiná, Guacaica y El Zancudo–, que sirvieron de acicate para la llamada colonización empresarial⁴. En esta población se presentó un evidente fenómeno de concentración de la propiedad en manos de empresarios foráneos y de antiguos colonos o de sus descendientes. Uno de los principales monopolizadores fue Eduardo Walker, quien compró los derechos a la tierra a 34 colonos. Era socio de la firma Moreno, Walker y Cía., empresa que realizó gigantescas transacciones al vender lotes a colonos y empresarios que llegaron a Manizales. Entre el 9 de julio y el 16 de diciembre de 1855, la compañía vendió 59 lotes por un monto de \$9.717⁵.

A partir de 1857, los sucesores de Moreno, Walker y Cía. organizaron la sociedad Ángel, Velásquez y Cía. Sus principales accionistas eran Aparicio Ángel y Fernando Velásquez. Esta compañía hizo transacciones en propiedad raíz hasta 1919⁶. También se organizaron otras firmas que negociaron con lotes y mercancías, como Robledo, Gutiérrez y Cía., que apareció haciendo transacciones desde 1851, y Montes, Velásquez y Cía., fundada el 30 de junio de 1857. En la escritura de constitución de esta última

³ Duque Botero (1974).

⁴ Pinzón (1920), p. 266.

⁵ Notaría Primera de Manizales (NPM) (1865), Tomo de 1884, *Juicio de sucesión de Arcenia Escobar de Vélez*. Para tener una idea de los precios pueden servir de base los siguientes datos: un ternero recién destetado costaba 8 pesos; una potranca, 40 pesos, una casa de bahareque con techo de paja costaba 200 pesos; un caballo, 40 pesos; una vaca, 10 pesos; una cama de madera torneada, 2 pesos con 50 centavos; una máquina para coser de pedal, 48 pesos.

⁶ Pinzón (1920), p. 266.

reza que “la compañía fiará en mercancías, tomando de fiado y de contado en otra plaza y se funda con un capital de 800 pesos”; sobre esta base, realizó grandes operaciones comerciales y transacciones de tierra hacia 1858⁷.

Un aspecto que se debe tener en cuenta es el gran mercado de compraventa de lotes que se presentó en Manizales para esta época, si se considera que entre el 14 de mayo y el 16 de diciembre de 1855 hay 56 compradores que adquieren 62 lotes, de los cuales 48 tenían más de 100 fanegadas cada uno, lo que significa que fueron adquiridos por inmigrantes con dinero⁸. Es interesante ver cómo, en Manizales, algunos fundadores se transformaron en grupo empresarial y organizaron compañías que especularon con lotes, asociándose con personas de otras regiones de Antioquia, en especial de Medellín, para dedicarse a operaciones de compraventa de las tierras vírgenes que aún quedaban en la región. El caso más evidente es el de Marcelino Palacio, quien actuó como director de la firma Moreno Walker y Cía.

A partir de 1870, la región sur de Antioquia –de Arma hasta Manizales– se saturó de habitantes. Se desarrollaron las fuerzas productivas, se superaron las condiciones de economía cerrada que predominaban en los pueblos y se produjeron niveles de especulación agraria con una intensidad desconocida hasta el momento. La forma de uso de la tierra se explica a partir de las necesidades de ganaderos y cafeteros, especialmente, mientras que las actividades de los comerciantes estaban en relación directa o indirecta con la colonización. Es significativa la presencia de Gabriel Arango, uno de los colonizadores de Manizales –enriquecido con el comercio de cacao a Antioquia y de sal al Cauca y Tolima–, quien junto con Alejandro Gutiérrez impulsó el desarrollo de la ganadería en el Quindío. Cuando don Gabriel tuvo conocimiento de la colonización de esa región, envió a uno de sus hijos, Guillermo, y a su yerno, Félix Arango, “a que se establecieran en unos buenos lotes de tierra y empezasen a derribar montes y a sembrar pastos, para formar dehesas”. A los seis meses tenían abiertas las que iban a ser las haciendas Buenos Aires y Arcadia⁹. Otro caso es el de Daniel Gutiérrez Arango, gerente de la Sociedad Burila e impulsor de la fundación de Caicedonia, que fue representante de la elite que había surgido en Manizales y uno de los más grandes especuladores de tierra en el Cauca, norte del Valle.

En conclusión, los monopolizadores de baldíos tenían como objetivo especular con la tierra y vender lotes a personas que llegaban con la intención de formar haciendas. Muchos de estos latifundistas parasitarios se transformaron en prósperos ganaderos y en hombres de empresa.

⁷ NPM (1858), fol. 88.

⁸ *Ibidem*.

⁹ Arango (1923), p. 349.

El negocio de la ganadería: la “aventura patriótica” de formar haciendas

Un papel importante jugó en la historia empresarial del antiguo Caldas el grupo de hacendados ganaderos. Se dedicaron a traer el ganado de las sabanas del alto Cauca y Magdalena y a cebarlo en los ricos potreros situados cerca a Manizales y en la región del Cacique (Santágueda), para luego venderlo en el centro de Antioquia. Gabriel Arango fue el primero en preocuparse, en 1875, por mejorar y seleccionar los ganados, introduciendo un toro de Holanda. Justiniano Mejía trajo reses de San Martín y la Ceja en 1884; José María Mejía introdujo la raza Dorhan de Bogotá en 1886, y José y Francisco Jaramillo trajeron de Pereira ejemplares de los que había introducido Benicio Ángel¹⁰.

Benicio Ángel había adquirido en Pereira un lote de más de diez mil cuerdas, bautizado El Tablazo, que hacía parte de la inmensa propiedad de Francisco Pereira; poseía además su hacienda de Arauca en Ansermavieja, con una extensión de 2.367 hectáreas, y una finca de pastos “artificiales” y caña dulce, con establecimiento de destilación, denominada Corozal, situada en el caserío de Palestina. Don Benicio y su socio, Julio Castro, se preocuparon por dar impulso a la ganadería: sembraron los nuevos pastos pará, janeiro y micay, y empezaron a construir cercas con alambre de púas, que importaban directamente, descontinuando “los viejos y artísticos de guadua rajada y los de los postes de madera y palos redondos amarrados con bejucos, que eran los cercos tradicionales”¹¹. Desde 1880 la revista *El Agricultor* venía informando acerca de las bondades del “alambre barbado”, armado de púas a ciertos intervalos, con dos o tres alambres torcidos como los hilos de un cable para contener las puntas y para evitar la expansión y contracción de los alambres. “Las púas deben ser suficientemente cortas para picar al animal, y no tan largas que lleguen a cortarlo. Un piquete instantáneo es lo que se necesita y nada más”¹². Sin embargo, su implementación fue lenta por la costumbre tan arraigada de usar postes de madera; sólo los ganaderos con mentalidad empresarial implementaron esta técnica desde finales del siglo XIX.

A partir de 1896 se comenzaron a celebrar las ferias en Pereira, que ayudaron a impulsar la ganadería en el sur de Antioquia y norte del Valle. Se traía ganado del Huila, Tolima, el Patía y Valle del Cauca, y llegaban los compradores para surtir las nuevas haciendas de la hoya del Quindío, norte del Valle, Manizales y las que se estaban fundando en el valle del río Risaralda. Junto con las ferias llegó de Sonsón el millonario Lorenzo Jaramillo, quien financió a muchos terratenientes para ayudarles a abrir ha-

¹⁰ Fabo de María (1926), p. 196.

¹¹ Jaramillo Montoya (1987), p. 75.

¹² Véase *El Agricultor*, Órgano de la Sociedad de Agricultores Colombianos (1880 y 1882).

ciendas de ganado en Manizales, Risaralda y Quindío y para que empezaran a sembrar los nuevos pastos introducidos al país, como el india, el guinea, el yaraguá y el micay. Les prestaba a un interés del 12% anual, con plazo hasta de seis años y sobre hipoteca. También daba ganado a utilidad y compraba los créditos de los ganaderos¹³.

El estímulo a los ganaderos se incrementó con la creación del Banco de Depósitos, fundado por don Lorenzo en 1896. El banco se caracterizaba por no presionaba al cliente para que pagara el capital mientras que abonara los intereses; en este sentido, decía don Lorenzo: “A mí me pagan los herederos”.

Don Lorenzo era el financista y el empresario para las necesidades de la época. Buscó a los socios de sus empresas en las tierras del sur de Antioquia para hacer rotar su capital y se lanzó a la aventura “patriótica” de abrir tierras para convertir los baldíos en campos de trabajo y producción. Con sus socios Liborio Gutiérrez y Pantaleón González apoyó abiertos, galgas o tumbas de bosques en las tierras cercanas a Manizales, y estableció inmensas haciendas en tierras vecinas a Pereira y Armenia¹⁴.

El impulso de la gran propiedad se dio siguiendo la constante:

A una colonización espontánea de colonos que no disponían de otro recurso que sus brazos, sus hachas y sus machetes, que actuaban individual o familiarmente, sucedía una colonización empresarial y capitalista¹⁵.

Por ejemplo, el grupo de colonos que entró a la región de Pereira en 1863 se caracterizaba por ser descuajador de selva, aspirar sólo a tener una parcela y procurarse el sustento familiar; en cambio, después de las guerras civiles de 1876 y 1885, penetraron empresarios tras las huellas de los colonos, muchos de los cuales estaban vinculados con capitales de Antioquia, que financiaban la empresa de abrir haciendas ganaderas utilizando mano de obra asalariada. A este grupo pertenecieron: los hermanos Juan María, Francisco y Valeriano Marulanda, Luis Jaramillo Walker, Julio Castro, Pedro Restrepo, Florencio Echeverri, Delfín Cano, Juan C. Castrillón, Manuel y Federico Echeverri Uribe, Juan Antonio Botero, Francisco y Lázaro Arango, Ramón Cadavid, Epifanio Gaviria y muchos otros. Todos ellos se dedicaron a montar empresas de ganado, caña o café, utilizando a miles de colonos sin tierra ubicados en las regiones de Risaralda y Quindío¹⁶.

¹³ NPM (1884), fol. 733.

¹⁴ Gutiérrez Arango (1991), p. 120.

¹⁵ Jaramillo Uribe (1963), p. 378.

¹⁶ *Ibidem*.

Los hermanos Marulanda fueron financiados por Lorenzo Jaramillo para que formaran dehesas en Pereira y Quindío. Don Lorenzo, quien se había hecho adjudicar unos baldíos entre Pereira y Cartago y en el Quindío, pensó en ellos, que eran sus parientes, para abrir estos montes. El negocio entablado con los hermanos Marulanda era el siguiente: don Lorenzo hacía todos los gastos y ponía la tierra, los Marulanda se encargaban de la dirección de los trabajos, que consistían primero en contratar peones y dirigir las tumbas, y luego en desarrollar la agricultura y formar haciendas ganaderas. Las tierras que lograran abrir la dividirían en partes iguales¹⁷.

Otro empresario “con olfato” que contó con la fortuna de Lorenzo Jaramillo fue su sobrino José Jaramillo Vallejo, nacido en 1892 y vinculado a la colonización empresarial del Quindío a la edad de 18 años. Ayudó a montar la finca Anapoima en Armenia, partiendo de un abierto con cuatro potreros de pará, con cabida para 130 novillos, y terrenos baldíos. Cuando don José inició la organización de la finca había colonos cultivando en la parte baldía y solucionó el problema de un modo práctico con intervención de la autoridad “ordenando a los colonos desocupar las mejoras, y no tumbar un palo más, bajo una fuerte multa. Teníamos el derecho, pues la tierra estaba titulada y teníamos el alcalde, que vale más que una legua de derecho”¹⁸.

A partir de las ganancias de Anapoima, compró El Edén, Maratón y, en 1922, El Arco, con una extensión de 600 cuadras; todas eran fincas ganaderas. Interesado en incursionar en otros sectores productivos, instaló en Pereira la chocolatería Otún, compró la fábrica de chocolate Villegas, de Santa Rosa, y, por último, adquirió la chocolatería Londoño de Armenia, monopolizando así la producción de este artículo¹⁹. Pero la nostalgia que le producía la administración directa de las fincas de ganado lo hizo reflexionar: “Es mejor enlazar un novillo y plantar un árbol que envolver 1.000 libras de chocolate, aunque se les gane mucho dinero”. A partir de este planteamiento dejó esta actividad y según sus propias palabras “Vendí mis acciones en las empresas industriales y me entierre más”²⁰.

La ganadería enriqueció a muchas personas, pero era un negocio muy riesgoso. Durante las guerras civiles, el empresario ganadero veía disminuir su hato víctima de los saqueos de los numerosos destacamentos militares, por lo cual esta empresa se constituyó en un negocio sometido a los vaivenes políticos. Como solución, los empresarios pensaron en la diversificación para disminuir los riesgos.

¹⁷ Gutiérrez Arango (1991), p. 90.

¹⁸ Jaramillo Vallejo (1952), p. 106.

¹⁹ *Ibidem*, p. 180.

²⁰ *Ibidem*, p. 183.

Empresarios de la arriería

Los sectores dirigentes tuvieron especial cuidado en construir caminos de herradura para unir a Manizales y las poblaciones vecinas con Cartago y el Estado del Cauca y, por el oriente, con el río Magdalena y las plazas comerciales del Tolima. La política de vías favoreció el proceso de colonización, el surgimiento del mercado interno y la integración de la zona con las regiones vecinas. Además creó un campo propicio para el desarrollo de la arriería, sector que estimuló el surgimiento de empresarios en este campo.

Los comerciantes de Manizales controlaron muy bien las rutas de los arrieros desde la época de la fundación de la colonia, hacia 1850, pues al surgir el comercio de cacao, la joven aldea se convirtió en estación central. Este producto llegaba de Cartago y, desde la plaza de Manizales, los arrieros la transportaban hasta Medellín²¹. Además, la producción de oro en Marmato, Supía y Quebralomo (Riosucio) activó el comercio a lomo de mula.

En Manizales se prefirió el buey para el transporte porque aunque la mula es un animal fuerte, no puede recorrer los caminos en tiempo de invierno y resistir a las fuertes heladas del páramo del Ruiz. A lomo de buey se movían la carga pesada y voluminosa: pianos, muebles, campanas, trapiches, estatuas y cables de acero. Las partidas de bueyes, al principio, eran pequeñas, de 5 a 20, y finalizando el siglo XIX eran normales las recuas de 50 bueyes que cruzaban el páramo del Ruiz hacia Honda, buscando el comercio que se hacía por el río Magdalena.

La arriería dirigida por grandes empresarios se inició en la región hacia 1880, con el desarrollo de la economía cafetera. Para este año, la población de Manizales tenía organizado un sistema de transporte distribuido así: para viajeros se contaba con 152 mulas y caballos, 300 bueyes y mulas para el acarreo de víveres y materiales de construcción y 1.200 bueyes para el transporte de mercancías hacia diferentes plazas²².

Pero la arriería siguió en auge. A principios de siglo, cuando la ciudad se había convertido en uno de los centros comerciales más activos del sur de Antioquia, se utilizaban 10.000 bueyes para transportar café y cueros a la plaza de Honda y para traer la mercancía que llegaba a este puerto. Como Manizales no disponía de semejante cantidad de animales, se empleaban recuas y arrieros de las localidades vecinas de San Francisco (Chinchiná), Santa Rosa de Cabal y Neira²³. Si un buey cargaba entre 120 y 140 kilos es posible calcular la masa de mercancías que movía la plaza de Manizales, pero se debe tener en cuenta que si una partida de bueyes empleaba un

²¹ Londoño O. (1936), p. 244.

²² Patiño (1880), p. 84.

²³ Londoño O. (1936), p. 134.

mes en viajar de ida y regreso en la ruta Manizales-Honda, debía descansar entres dos y tres meses para reponerse de la dura travesía.

La arriería fue importante en el proceso de acumulación de capital porque, además de haber contribuido a amasar grandes fortunas, permitió el ascenso social de pequeños arrieros –con dos o tres mulas o bueyes de carga se tenía la base de una recua– por los excedentes que dejaba el acarreo de la mercancía. Entre los más fuertes empresarios de la arriería en esta región, se destacó Félix María Henao Ángel, quien, hacia 1870, se movía con recuas de bueyes por el camino Manizales-Cartago. Finalizando el siglo XIX surgió Manuel Henao, en el trayecto Manizales-Honda²⁴. Por la misma época se inició como empresario Justiniano Londoño Mejía, quien contaba con una recua de 800 bueyes y mulas para mover café a Honda y mercancías de esta ciudad a Manizales; además tuvo un contrato con el gobierno nacional para transportar el correo de Bogotá a Medellín²⁵.

También figuraron como empresarios de la arriería los hermanos Estrada Botero –Félix, Diego, Tiberio y Emiliano– quienes, hacia 1915, aprovechando que Manizales se había convertido en ciudad comercial por su vinculación con el río Magdalena, Medellín y Cali, transportaban el café a Honda y traían en el viaje de regreso las mercancías que venían del extranjero por el río Magdalena, para ser distribuidas en el mercado de Manizales y los pueblos vecinos. Los hermanos Estrada Botero tuvieron cientos de bueyes preparados en sus propias fincas, adquiridos en las ferias ganaderas de Manizales y pueblos vecinos, y se especializaron en la formación de grandes recuas de 50 bueyes. Con esta actividad concentraron mucho dinero que invertían en la ganadería, y cuando el sistema de cables aéreos desplazó el transporte de mulas y bueyes, se dedicaron con más entusiasmo a la actividad ganadera en Manizales, Villamaría, Neira, Victoria y La Dorada. Finalmente se vincularon a la economía cafetera.

Empresarios con olfato: diversificar para disminuir los riesgos

Cuando se crearon las condiciones para el desarrollo de los mercados, hacia 1870, fueron apareciendo en la región algunos empresarios con capacidad para descubrir las posibilidades de un buen negocio. El ambiente lo venía produciendo el auge colonizador pues, entre 1860 y 1880, se fundaron 10 poblaciones. También las guerras civiles favorecieron la región, especialmente a Manizales ya que se convirtió en la fortaleza militar más importante del sur de Antioquia. Su vida económica se estimuló con la presencia del ejército que estaba concentrado en la ciudad y sus alrededores,

²⁴ Véase el archivo particular de Ramiro Henao Jaramillo. Correspondencia.

²⁵ Chalarca (s. f.), p. 93.

y que elevó la población a 30.000 personas, cuando sus habitantes eran 12.000 para el año 1870²⁶. Los soldados impulsaron las relaciones mercantiles porque cada uno recibía, como ración diaria: una libra de carne, una de panela, un poco de arroz, un puñado de sal y un real de plata²⁷.

Fue esta la situación que aprovecharon los empresarios con “olfato” y malicia para los negocios. En este campo se destacó Pantaleón González, hijo del “señor de la tierra” –Elías González–, heredero de sus inmensos baldíos: 25.000 hectáreas en las que se tenía ganado y se cultivaba caña de azúcar. Estaban divididas en las haciendas: La Máquina, Colombia, Alejandría, La Fonda, El Charco y otras.

Sobre sus empresas, anotó Tomás Carrasquilla que:

Fundó y desarrolló un ingenio de azúcar en proporciones hasta entonces desconocidas en el país, y fue el primero que a Neira y Manizales introdujo trapiches de hierro movidos por agua [...] además, fundó también una importante plantación de caña de azúcar y organizó un aparato de destilación. A inmediaciones de Manizales, en el punto denominado El Arenillo, montó la más importante de las empresas cafeteras de esa región y fue el primero que hizo pitar el vapor en su maquinaria para beneficiar café propio y ajeno²⁸.

Especialista en la construcción de vías, participó, con algunos manizaleños, en la abertura del camino, que por Aguacatal, conduce al Tolima. También se le debe la realización del camino de El Perrillo –para salir al Fresno por La Moravia–, que buscaba hacer más expedito el acceso a los llanos de Mariquita y facilitar el comercio de Manizales con el río Magdalena²⁹.

Se dedicó también a la construcción de puentes colgantes. En 1874 obtuvo el privilegio, junto con Andrés Escobar, para construir –y usar por el término de 20 años– “un puente colgante de alambres, cadenas y varas de hierro sobre el río Cauca”. El contrato especificaba que “durante el tiempo del privilegio, podrán los concesionarios cobrar por el uso del paso”. El puente terminó de construirse en junio de 1877 y

²⁶ La guerra de 1860 o la “Esponsión de Manizales”, involucró a esta población desde el mes de mayo de 1860 hasta julio de 1861. Entre los años 1863 y 1864, Manizales vivió, de nuevo, el ambiente militar por ser población de frontera entre los estados de Antioquia y Cauca. A raíz de la guerra de 1876, y como consecuencia de la invasión del general Julián Trujillo a Manizales en abril de 1877, la población vivió una situación de guerra que se prologó hasta la de los Mil Días.

²⁷ Londoño O. (1936), p. 94.

²⁸ Carrasquilla (s. f.), p. 21.

²⁹ Uribe J. (s. f.), p. 16.

estaba ubicado en el sitio de La Cana entre Marmato y Pácora³⁰. Para construir este puente, obra costosa que demandaba estudios de ingeniería, buscó asociar capitales para disminuir el riesgo porque, de acuerdo con su criterio, “uno se enriquece o se empobrece sin saber cómo ni cuándo”. Para cubrirse, confirió un poder al rico minero Rudesindo Ospina, de San Juan de Marmato, para que a su nombre constituyera una compañía anónima para la construcción y explotación del mencionado puente³¹. Conocedor de la técnica, emprendió la construcción de otros puentes sobre los ríos Guacaica, Otún y Chinchiná. Además benefició las minas de sal de El Guineo e impulsó el desarrollo de la minería de oro en Manizales, Villamaría, Neira, Fresno y Mariquita.

Don Pantaleón fue también uno de los pioneros cultivadores del café en forma moderna. No sólo se preocupó por el cultivo, sino por la fase de la exportación; con este fin montó una trilladora para beneficiar y despergaminar el café³².

Cuando el ejército liberal ocupó a Manizales, en la guerra de 1876, don Pantaleón, siguiendo el ejemplo de todos los conservadores con dinero, huyó para no pagar el empréstito forzoso que le había sido asignado, quedando expuesto al peligro de ser expropiado. Al respecto decía:

Yo me encontraba confundido y medio loco, veía hundido mi crédito y derrumbados mis negocios, entonces todavía no suficientemente consolidados y perdidos tantos esfuerzos de mi juventud. No hallaba solución ninguna. Entonces me dijo mi mujer: “Te marchas a Manizales; te presentas en el acto al general Trujillo; sin preámbulos le dices que vas a pagar lo ya vencido del empréstito y que seguirás pagando mes por mes; que no pides rebaja ni favor, sino únicamente garantías para trabajar como en la paz”. Vacilé un momento. Vi luego que mi mujer tenía razón. Partí para Manizales, y una semana después estaba yo trabajando libremente, tenía mis fincas en plena actividad, cuando las de los demás estaban abandonadas, y fue mucho el dinero que gané en aquellos meses³³.

Don Pantaleón tuvo buen cuidado en procurar que la fortuna permaneciera en poder de la familia por lo cual organizó, el 10 de enero de 1876, una sociedad con su

³⁰ Archivo Histórico de Antioquia (1874), Tomo 3256, documento 9. *Privilegio concedido a Pantaleón González O. y Andrés Escobar.*

³¹ NPM (1874), fol. 1748, Escritura No. 1082, noviembre 22.

³² Londoño O. (1936), p. 112.

³³ Lozano T. (s. f.), fol. 3.

hijo Juan Bautista para explotar minas de oro y haciendas de caña de azúcar. Más tarde, el 31 de julio de 1882, sus hijos constituyeron la sociedad González Hermanos para explotar minas, establecimientos de caña de azúcar y otros negocios. La sociedad se basaba en los siguientes puntos:

Las utilidades i pérdidas serán divididas entre ambos socios. Las cuentas de la sociedad se llevarán rigurosamente por el sistema de partida doble. La compañía durará por tiempo ilimitado arreglando los desacuerdos amigablemente o por árbitros amigables. Ninguno de los socios dará su firma como fiador, por ningún motivo, ni tomará parte activa en la política del país, en que por este motivo pueda perjudicar los intereses de la compañía, siendo del cargo del socio que faltare a estas condiciones los perjuicios que ocasione a la sociedad, perdiendo además la décima parte de sus intereses el socio que faltare i destinada dicha parte perdida a favor del otro socio. En caso de que falleciese uno de lo socios es su voluntad que el que sobreviva continúe los negocios en el mismo pie que tenía al tiempo de la muerte del finado hasta que los legítimos herederos entren a tomar posesión³⁴.

Enseñó mucho a los campesinos “con mentalidad de millonarios” de su generación pues les decía que el secreto para ser rico está “en trabajar parejo con los peones”. Además, aconsejaba: “No estudie, mijo, que los doctores viven bien pero mueren pobres [...] Métase a la guerra y sáquele provecho a las desgracias, pues la guerra del 76 nos arruinó pero a la larga ganamos los hacendados”³⁵. De este modo, el general Pantaleón González preparó el terreno para los empresarios que llegaron posteriormente.

Otro empresario de la escuela de Pantaleón González fue el visionario Sótero Vélez Escobar, quien nació en Amagá en el año 1822. Se casó con Arsenia Escobar y tuvo nueve hijas. Desde muy joven se trasladó a Neira, en donde se dedicó a la ganadería y a la explotación de minas de sal para el próspero comercio que brindaban las guerras civiles. Su primera actividad fue comprar parcelas de las entregadas por las juntas agrarias a los colonos fundadores, por ello adquirió “13 montañas de terreno de a diez fanegadas cada una a igual número de colonos fundadores, por la cantidad de 39 pesos, en el año de 1854”³⁶.

³⁴ NPM (1882), fol. 789, Escritura 472.

³⁵ Entrevista a Ligia González de V., Manizales, diciembre 17 de 1987.

³⁶ NPM (1870), fol. 88, Escritura 667. Protocolización de un documento.

Cuando logró amasar una pequeña fortuna se trasladó a Manizales, donde compró una casa en la plaza central. Como miembro del Partido Conservador se relacionó con la dirigencia política y económica del pueblo, logrando así un ambiente adecuado para hacer sus inversiones. Se convirtió en el banquero de la localidad siguiendo las enseñanzas de Lorenzo Jaramillo: prestaba dinero a interés entre el 1 y 1,5% al mes y a largos plazos, respaldado en hipoteca³⁷.

La actividad que más ganancia le reportó a don Sótero fue el comercio de la sal. Para ello compró varios lotes con ojos de agua salada. Para tal empresa, hacia 1884, mantenía 85 bueyes de carga. Además tenía ganado para la producción de leche y sus derivados, y para la cría y la ceba en compañía.

Don Sótero fue considerado un hombre práctico y astuto; después de la guerra de 1860 tuvo buen cuidado de estrechar su amistad con los alcaldes y prefectos y evitar que le expropiaran la sal y lo asfixiaran con las contribuciones de guerra. Sin embargo, el gobierno liberal de 1877 lo esquilmo, así como a los demás conservadores adinerados de Manizales. Por esta razón le otorgó un poder especial a su abogado Luis María Giraldo:

[...]para que a su nombre represente su persona acciones i derechos, demande a la nación de los Estados Unidos de Colombia por la suma que dicha Nación le adeuda al otorgante procedente de suministros, empréstitos i expropiaciones que hizo durante la guerra civil nacional de 1876 i 1877³⁸.

A pesar de estos inconvenientes económicos, logró consolidar una inmensa fortuna que, para el año 1884, ascendía a la suma de 42.625 pesos³⁹.

Hacia 1880 se había consolidado un grupo grande de negociantes y empresarios conformado por hacendados, ganaderos y comerciantes, quienes, en su orientación diversificadora, venían incursionando en nuevos sectores económicos a través de alianzas estratégicas. El sector más importante era la explotación minera, considerada una actividad con altos índices de riesgo. Sin embargo, sólo en Manizales, en el año 1888, se encontraban registradas 159 minas de oro y plata cuyos propietarios eran los comerciantes que habían penetrado al estabilizarse la colonización⁴⁰. Estos comerciantes se asociaron con el poderoso grupo que dirigía la explotación minera en Marmato, Supía y Riosucio; además, formaron empresas para la explotación minera en otros distritos. Por ejemplo, en Pácora, en 1884, existía la Sociedad Minera de Corozal, que

³⁷ NPM. Ver escrituras 655, tomo de 1875; 1060, tomo de 1883; 353, tomo de 1884.

³⁸ NPM (1882), Escritura 1031.

³⁹ Ver nota 5.

⁴⁰ Archivo Municipal de Manizales (AMM) (1888), fols. 357-406, Libro de registro de minas.

explotaban 18 minas de oro y estaba constituida por Juan Bautista Ángel y Lorenzo Henao de Pácora, Gabriel Arango de Manizales, Gonzalo Pineda y Luis Arango de Supía, Miguel Garrido de Riosucio y Francisco Güendica de Guarne⁴⁰.

Frente al auge minero, los empresarios optaron por vender acciones en el exterior. Así, en 1884, Rufino Elías Murillo y José Jesús Hernández, ambos de Manizales, otorgaron un poder a Carlos Schloss, residente en París, para vender acciones de la empresa de amalgamación La Amalia y de la mina de plata aurífera La Libia, situadas en el distrito de Supía, Estado Soberano del Cauca⁴². Y en 1886, Pantaleón González y Juan de Dios Villegas, también de Manizales, otorgaron un poder especial a Elías González, hijo de Pantaleón, para vender en Estados Unidos o Europa acciones de las minas Plativieja, El Porvenir y La Patria, ubicadas en Mariquita, Estado el Tolima⁴³.

Para controlar mejor las actividades empresariales, el sector dirigente creó su propio banco. Cuando se suspendió en Manizales la sucursal del Banco de Antioquia, que sustrajo de la circulación una masa considerable de dinero, se organizó el Banco Industrial de Manizales, en 1881. El consejo administrativo quedó integrado por: Alejandro Gutiérrez (presidente), Rufino E. Murillo (vicepresidente), Benito Ángel, Pedro Uribe Vélez, Melitón Echeverri, Miguel Latorre, José de J. Jaramillo, Sótero Vélez, Antonio María Restrepo y Cástor María Jaramillo. Todos, sin excepción, eran empresarios y figuraban entre las personas más ricas de la región⁴⁴.

El banco inició actividades con un capital suscrito de \$240.000 y se convirtió, desde su fundación, en impulsor de las actividades comerciales y agropecuarias⁴⁵. Más tarde surgieron el Banco Prendario (1891), el Banco de Depósitos –fundado por Lorenzo Jaramillo en 1896 y dirigido a la clientela de comerciantes e industriales–, el Banco de los Andes –organizado en 1901 por varios empresarios de la ciudad– y el Banco de Manizales, organizado el mismo año⁴⁶.

La cultura del café. Los pioneros

El cultivo del café apareció sólo cuando la colonización había penetrado gran parte de la región y se contaba con una agricultura estable, abundante mano de obra y suficiente acumulación de capital. Fue organizado por quienes disponían de liquidez para

⁴⁰ Archivo Municipal de Manizales (AMM) (1888), fols. 357-406, Libro de registro de minas.

⁴¹ Notaría Única de Pácora, Protocolos de 1884-1885, fol. 177.

⁴² NPM (1984), fol. 972, Escritura 63.

⁴³ NPM (1886), fol. 42, Escritura 392.

⁴⁴ NPM (1881), fol. 1612, Estatutos del Banco Industrial.

⁴⁵ Ver *Los Ecos del Ruiz*, agosto 21 de 1881.

⁴⁶ Fabo de María (1926), p. 197.

emprender su producción en forma empresarial. El primero fue Eduardo Walker Robledo, de Sonsón, quien estableció, hacia 1864, una pequeña plantación en su finca La Cabaña, cerca a Manizales; cultivó alrededor de mil arbolitos para el consumo de su casa y el mercado.

Cinco años después, Fernando Jaramillo Mejía plantó otro cafetal en La Muleta (Palestina) y, hacia 1870, Marcelino Palacio y Manuel María Grisales, hacendados y comerciantes de cacao, empezaron a cultivar café en sus fincas Sebastopol y La Playa, ambas situadas cerca a Manizales. Don Marcelino había sembrado 400 árboles que producían abundante fruto, pero aún estaba en la etapa de experimentación⁴⁷. En ese mismo año, Justiniano Mejía sembró en su hacienda Quebradanegra, del distrito de Neira, 14 árboles de café y Julián Mora inició, en el municipio de Palestina, una plantación de café conocida con el nombre de San Carlos.

En 1875 llegó a Manizales el bogotano J. Ernesto Mogollón, quien organizó un establecimiento para vender café. Fue un fracaso porque muy pocas personas lo consumían, pues los que tomaban tinto lo hacían en sus casas, después de las comidas. Para crear la cultura del café, los hacendados aconsejaron a la población tomarlo con aguapanela, costumbre que se impuso rápidamente.

Por la época también llegó a la región el santandereano Antonio Pinzón, casado en Medellín con Mercedes Posada. Don Antonio había sido comerciante mayorista en Medellín, donde adquirió una modesta fortuna, y estaba interesado en incursionar en nuevas áreas económicas, por lo que emigró a Manizales con su familia para dedicarse al cultivo del café. Su primera transacción consistió en comprar una casa la ciudad, para vivir con su familia, y un lote en la región de El Águila, cerca de Manizales, para sembrar café. Posteriormente, en 1880, adquirió otro lote por 32 pesos para ensanchar su finca. En ese año tenía un cafetal de 10.000 árboles, que fue la base de una de las más grandes empresas de la región⁴⁸, pues fue uno de los primeros que exportó café. Envío los primeros lotes en pergamino al mercado de Londres; después introdujo maquinaria para prepararlo en almendra e hizo construir una estufa para beneficiar el café.

Por esta misma época (1878), José María Ocampo S. y Cipriano Calderón Mejía fundaron en el municipio de Aranzazu, “con entusiasmo y con fé, otra plantación de 10.000 árboles de café, empresa que prosperó rápidamente y con magníficos resultados”⁴⁹. Mientras tanto se entusiasmó de nuevo Eduardo Walker, quien ensanchó su empresa de café en La Cabaña y arrastró con su ejemplo a su sobrino Luis Jaramillo

⁴⁷ *Ibidem*, p. 120.

⁴⁸ NPM (1878), fol. 30, Escritura 32.

⁴⁹ Ocampo y Londoño (1932), p. 1454.

Walker, quien sembró el primer cafetal técnico en Pereira en su hacienda La Julia, incentivando a otros empresarios. Para el año de 1880, sólo los cafetales de El Águila, Sebastopol, La Trinidad y La Cabaña tenían 35.000 cafetos, y las plantaciones más notables eran las cultivadas por Antonio Pinzón y Marcelino Palacio⁵⁰. Pero aún no había llegado la hora para el desarrollo moderno del cultivo del café y estos pioneros tuvieron que hacer una pausa en sus empresas por falta de mercado.

El alza de los precios a partir de 1887 movió a algunos empresarios terratenientes de Manizales a organizar haciendas cafeteras. Para ello utilizaban las ganancias que producían el comercio, el cultivo de la caña, la ganadería, la arriería o los remates de licores, ya que el montaje de una hacienda cafetera exigía una alta inversión que sólo daba utilidades cuando los arbustos comenzaban a producir. La mayor parte de los gastos se iban en cubrir los costos laborales para hacer el desmonte de los bosques y cultivar del café durante los primeros cuatro años.

Los grandes empresarios. El café no es un negocio de pobres

Debido al aumento de las exportaciones de café se presentó un ambiente favorable para su cultivo en forma empresarial. Contribuyeron mucho a este ambiente los trabajos que sobre su cultivo difundieron los periódicos *La Serenata*, en 1878, y *Los Ecos del Ruiz*, en 1880, tendientes a fomentar su cultivo entre los empresarios de la región.

Para esta época, el pueblo se había acostumbrado a consumir aguapanela con café a la hora de los “tragos”, antes del desayuno, y para “asentar” las comidas, dejando de lado la tradición del trago de aguardiente antes de levantarse de la cama. Las capas medias y altas bebían el café negro y sin azúcar. De este modo, el té fue cediendo terreno y quedó reducido a una bebida exótica para reuniones muy elegantes⁵¹.

En este nuevo auge se consolidó como gran hacendado Pedro José Mejía Jaramillo, propietario de la hacienda La Manuela que estaba ubicada a 13 kilómetros de Manizales, bañada por el río Chinchiná, y era considerada como la mayor de la región en producción, pues tenía 100.000 árboles. En esta hacienda se cultivaba por el método de Look y su cosecha anual llegaba a 8.000 arrobas en almendra. Don Pedro José era también el mayor productor de panela, con 200 cuerdas de caña y 10.000 bultos de panela, que se vendían en Manizales. Además poseía un promedio de 400 reses y una recua de 70 mulas para mover la producción de café y panela. La hacienda se administraba con 22 agregados, encargados de las labores cotidianas, dirigidos por don Pedro José, quien era considerado el mejor cultivador y administrador en Manizales.

⁵⁰ Ver *Los Ecos del Ruiz*, diciembre 12 de 1880.

⁵¹ Entrevista a Mercedes Berrío de Mejía, Manizales, junio 20 de 1989.

También surgió Carlos E. Pinzón Posada, hijo de Antonio Pinzón, quien se propuso levantar un emporio cafetero a partir de la hacienda El Águila. Don Carlos nació en Medellín en octubre de 1874 y murió en Nueva York en diciembre de 1925. Desde los 19 años inició su actividad económica, comenzando por modernizar la hacienda El Águila. Luego compró varias fincas de café, siendo la más importante El Arenillo, en Manizales, una plantación de 120.000 cafetos. Se preocupó además por la abertura y montaje de fincas en los valles de los ríos Cauca y Risaralda.

En la medida en que se expandía su afán cafetero, organizó una serie de actividades colaterales, como el montaje de 20 trilladoras en el departamento⁵². También se dedicó a la comercialización nacional e internacional del café, creando 26 agencias de compra del grano en el departamento e impulsando compras en el norte del Valle y el Tolima.

Para movilizar el café hacia la exportación, montó una flota de ocho barcos que se movilizaban entre La Virginia y Puerto Isaacs, en Cali, de donde se enviaba por ferrocarril hacia Buenaventura; también exportaba por el cable aéreo, vía río Magdalena, a los puertos del Atlántico. Fue el primero en introducir guardiolas para beneficiar el café y estableció numerosas plantas eléctricas para la industria de la trilla. Se preocupó además por la industria de empaques y por el comercio de importación contribuyendo, en mucho, a la prosperidad comercial del Manizales de principios de siglo.

En la medida en que contó con el crédito externo, amplió la movilización de gran parte de la producción cafetera de los departamentos de Caldas, Valle, Tolima, Cundinamarca y Santander, lo que significaba una inversión de varios millones de pesos. Dio a conocer el café colombiano en Europa y Estados Unidos y creó conexiones directas entre el productor y el tostador, contribuyendo al establecimiento de varias firmas compradoras extranjeras en el país. Se debe también a su entusiasmo, la organización de sistemas de fondos para comprar café destinado a la exportación⁵³.

La concentración del capital y de las ganancias se iba orientando hacia el desarrollo técnico para el beneficio del café, ya que el montaje de las haciendas incluía, generalmente, desde las instalaciones para su beneficio, hasta dejarlo listo para la exportación. El factor técnico implicaba ampliar gastos de inversión y para ello hubo muchos capitales dispuestos, los cuales fueron trasladados de la caña, la ganadería y el comercio hacia la nueva inversión en el beneficio del café. En esta etapa muchos empresarios antioqueños no querían saber nada del café por considerarlo actividad de pocos niveles de ganancia; tal es el caso de Pepe Sierra que, cuando le sugerían comprar pro-

⁵² Monsalve (1927), p. 364.

⁵³ Chalarca (s. f.), p. 91.

piedades cafeteras, contestaba: “Esos son negocios de pobres”⁵⁴. Pero en Manizales y en su zona de influencia la situación es diferente. Los capitalistas que se dedicaron a esta actividad pensaron siempre en unir la producción con la trilla y el comercio para de ese modo asegurar altos niveles de ganancia, y de esta forma se lanzaron decididamente a hacer grandes inversiones.

Se importaron máquinas despulpadoras, en especial el modelo Gordon de John Gordon y Cía. de Londres, aunque al mismo tiempo un mecánico de Medellín, Camilo Beltrán, fabricaba una despulpadora que se perfeccionó poco después. Para la fase de secado se construyeron oreadores o patios donde inicia el secado del café, para pasarlo luego a las estufas. En algunas haciendas:

[...] se hace uso de extensos zarzos o barbacoas cubiertas, expuestas a la acción del sol y del viento, formadas de tabla o guadua picada y en el número necesario. Sobre estos pisos se extiende el café que sale del lavador, se le dan muchas rebullidas y de allí se conduce algo oreado a las estufas⁵⁵.

La introducción de la técnica hizo antieconómica la trilla del grano en las medianas e inclusive grandes haciendas, y como había aumentado la producción de café en las pequeñas fincas, apareció la industria de la trilla como una actividad independiente pero dirigida, en lo fundamental, por los grandes hacendados. Así, las trilladoras se fueron ubicando en los centros urbanos para beneficiar el café de pequeños, medianos y grandes productores. Un precursor de ello lo constituye el general Pantaleón González, quien, hacia 1900, trasladó su trilladora de El Arenillo a Manizales para que sirviera a los exportadores; allí, en asocio con Luis Londoño O., organizó su empresa La Fábrica, que empezó a funcionar en febrero de 1899. Fue “la primera sirena de vapor que haya atronado los aires del tranquilo suelo manizaleño”⁵⁶.

Más tarde, la compañía anónima El Crédito Antioqueño construyó, dentro del área de la población de Manizales, la trilladora La Oriental, que tenía como socio principal a Carlos Pinzón. La empresa contaba con una planta eléctrica, y la energía sobrante sirvió para que Manizales tuviera la “satisfacción de conocer qué cosa era el alumbrado eléctrico, por unas lámparas de arco de dos mil bujías que colocaron en el parque Sucre, hoy de Caldas”⁵⁷. Esta trilladora utilizó la Estufa Mejía, más tarde la Estufa Pinillos, y se convirtió en la empresa manizaleña que empleaba mayor cantidad de

⁵⁴ Jaramillo Sierra (1974), p. xv.

⁵⁵ Sáenz (1952), p. 155.

⁵⁶ Londoño O. (1936), p. 112.

⁵⁷ *Ibidem*.

trabajadores entre operarios y escogedores de café. Otra trilladora que beneficiaba café para la exportación era La Estrella, montada por Luis F. Jaramillo, la cual perteneció posteriormente al exportador Alejandro Ángel. La Estrella operaba con estufa Guardiola y era movida por energía eléctrica, tenía una capacidad de beneficio diario de 800 arrobas⁵⁸.

El hecho de que los exportadores caldenses de café se dedicaran a la trilla hizo que jugaran un destacado papel en la fundación de empresas industriales en el departamento y en actividades tales como la construcción de obras públicas y el transporte⁵⁹. Se debe por lo tanto reseñar el papel que jugaron las trilladoras de café en la zona, pues se convirtieron en el núcleo de un desarrollo industrial.

De este modo, el grupo empresarial había cubierto varios sectores y cuando la clase dirigente de la región hizo un balance hacia el año 1900, se frotaba las manos de felicidad: se había salvado la era de los pioneros.

El empresario y la conformación de la región

Finalizando el siglo XIX hay un relevo generacional. Los descendientes de los empresarios pioneros disponían de suficiente dinero para viajar, conocer otras culturas y estudiar; de este modo formaron la base de una "aristocracia culta". Como consecuencia, desarrollaron un estilo de vida refinado y se pulieron culturalmente por los viajes al extranjero y por la participación en círculos literarios, periódicos y revistas. Así, el empresario se quitó el musgo campesino y cambió de mentalidad.

Para esta época, la región se había desarrollado a tal punto que la clase dirigente del sur de Antioquia, por razones económicas, políticas y culturales, pensó en separarla de Antioquia y del Cauca. Con la creación del Departamento de Caldas, en 1905, el grupo económico continuó orientando la vida administrativa, política, económica y social de la región. Manizales era el centro comercial más organizado del sur de Antioquia y, desde finales del siglo XIX, había asegurado su función de centro distribuidor impulsando su comercio internacional⁶⁰.

Con la producción y exportación de café, los comerciantes se fortalecieron más y aprovecharon la coyuntura de la formación del Departamento de Caldas para modernizar el sistema vial a través de la apertura de nuevos caminos de herradura, el mejoramiento y trazado de carreteras, y la construcción del ferrocarril y de los cables aéreos, que les permitió asegurar mejor los mercados internos y facilitar la exportación. Siguiendo esta orientación, los comerciantes se organizaron, en 1913, en la Liga

⁵⁸ Londoño O. (1936), p. 112.

⁵⁹ Arango (1981), p. 221.

⁶⁰ García (1978), p. 250.

del Comercio de Manizales, que aglutinaba las 78 casas comerciales mayoristas, y fundaron la Cámara del Comercio de Manizales con el objetivo de organizar el sistema de transporte moderno para agilizar y abaratar la importación y exportación de mercancías⁶¹.

De este modo se formaron otros centros de importación y exportación, se crearon nuevas industrias y se aumentó el cultivo del café en forma vertiginosa⁶². Con esta infraestructura y con los esfuerzos de comerciantes, cafeteros y banqueros se había creado el ambiente adecuado para impulsar el proceso de industrialización.

El café unió la región con el país y el mundo

Desde principios del siglo xx, Manizales se convirtió en el centro de los negocios del café por lo que llegaron a sus bancos enormes cantidades de dinero, lo que se reflejaba en el movimiento del departamento contribuyendo para consolidar la región. Como consecuencia se formaron grandes firmas exportadoras de café: Pinzón y Huth—con capital de Carlos Pinzón y crédito norteamericano—, American Coffee Corporation, Casa Inglesa, Alejandro Ángel, Gutiérrez y los bancos de Manizales, Pereira y Armenia. En el ambiente económico creado por los cafeteros surgieron firmas de comerciantes mayoristas que importaban artículos manufacturados de Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania, España e Italia, entre las que se encontraban: Félix Salazar e hijos; Unión Comercial Colombiana; Rufino Elías Murillo; Hijos de Liborio Gutiérrez y Compañía; José Jesús Restrepo y Compañía; Robledo Villegas y Compañía; Uribe, Mejía y Compañía; F. E. Ángel e Hijos; Francisco A. Mejía M.; Arango Londoño y Compañía; Juan de J. Calle e Hijo; Alejandro Gutiérrez e Hijos; Sinforoso Ocampo e Hijos; Roberto Salazar y Compañía; Pinzón y Compañía⁶³.

Pero la crisis financiera nacional de 1920 golpeó a estos empresarios. La situación fue tan difícil, por carecer de un banco emisor, que se llegó al sistema del trueque. En Manizales se realizaba el intercambio directo de café por mercancía⁶⁴. La falta de divisas redujo el comercio de importación y la crisis monetaria en Estados Unidos produjo una fuerte baja del café. En esta difícil etapa fue duramente golpeado el patrimonio de Carlos Pinzón, quien perdió aproximadamente dos millones y medio de dólares⁶⁵. Después de esta crisis, el capital extranjero subordinó a las casas exportadoras importantes; por ejemplo, el capital norteamericano adquirió las empresas nacionales que-

⁶¹ Gaviria Toro (1924), p. 32.

⁶² García (1978), p. 402.

⁶³ Ver *El Municipio* (1918), p. 1006.

⁶⁴ García (1978), p. 473.

⁶⁵ *La Patria*, octubre 24 de 1976.

bradas y las reestructuró sobre bases modernas⁶⁶. Esta política se ajustó muy bien a la situación de los exportadores de Manizales y lo que ocurrió con el más fuerte de ellos, Carlos Pinzón Posada y sus vínculos con Huth y Compañía es una prueba.

La escuela económica de Manizales

Por las razones anteriores hubo necesidad de consolidar y capitalizar los dos bancos de Manizales, el Caldas y el Ruiz, fundados en 1915 y 1916 respectivamente, pero los billetes emitidos por la Tesorería General de la Nación, las libranzas de tesorería y las cédulas del Banco Hipotecario de Colombia no fueron suficientes para llenar las necesidades de la economía regional. En el año 1918, los gerentes de dichos bancos, Nepomuceno Mejía Mejía y Manuel Mejía Jaramillo, dieron marcha a un proyecto del ingeniero y economista Carlos de la Cuesta para emitir billetes llamados Cédulas Bancarias, respaldadas con las hipotecas de bienes raíces. La emisión de billetes fue hecha en Estados Unidos en denominaciones de uno, dos, cinco y diez pesos, con el respaldo de cada banco. Más tarde, dentro de la misma modalidad, emitieron cédulas de veinte pesos llamadas bi-bancarias y respaldadas por los dos bancos emisores. El Banco de Caldas estaba controlado por empresarios manizaleños, asociados con el comerciante cafetero Alejandro Ángel. El Banco del Ruiz operaba bajo el control de la firma Félix Salazar e Hijos y tenía la dirección del visionario Manuel Mejía Jaramillo.

Llama la atención que las cédulas bancarias emitidas en Manizales no estaban respaldadas en el patrón oro, sí “en el patrón tierra”, y aunque no eran de curso forzoso, fueron aceptadas por las administraciones del Departamento de Caldas en el pago de todos sus impuestos, rentas y servicios. También fueron aceptadas por el público con gran velocidad porque tenían una carnada: al portador se le pagaba por ventanilla un interés del cuatro por ciento anual. De modo que el principio económico según el cual “la moneda mala desaloja la buena” no se aplicó porque la mala era la del Estado⁶⁷.

Las cédulas hipotecarias se fueron abriendo espacio en el nivel nacional durante el período 1918-1922; sin embargo, el Tesoro Nacional se mantenía en permanente déficit y el sector privado sufría las consecuencias de la crisis económica. El mecanismo utilizado fue el siguiente:

El Estado otorgaba al comercio importador plazos de 90 días para el pago de los derechos aduaneros; para esto los comerciantes firmaban aceptaciones de los correspondientes valores en libranzas, a favor del Tesoro Nacional que

⁶⁶ Arango (1981), p. 202.

⁶⁷ *La Patria*, junio 21 de 1971.

en lo que correspondía a Caldas, el Administrador de Hacienda Nacional de Manizales descontaba, con pago a la vista en el Banco de Caldas. Estos valores los recibía el Tesoro Nacional en cédulas o billetes del Banco, y con ellos se pagaban servicios al Estado, arrendamientos, sueldos de profesores y maestros, de empleados públicos, ejército y policía. El Banco daba plazo principal a los importadores deudores, a quienes cobraba diferidamente. El bienestar que esta circunstancia producía dentro del sector público y privado en todo Caldas, no lo experimentaron otros departamentos con excepción del Cauca. A este departamento con el remate de sus rentas de tabaco y licores por un grupo de hombres de negocios, financiados con cédulas bancarias, se le hizo copartícipe de los beneficios de tal emisión. En Popayán se creó una oficina del Banco de Caldas para el cambio de sus propias cédulas, por billetes del gobierno nacional⁶⁸.

Las cédulas hipotecarias contribuyeron al desarrollo del Departamento de Caldas. Se avanzó en las obras del ferrocarril pues con cédulas bancarias se pagaba a los proveedores de materiales, los ingenieros contratistas y los trabajadores; con la misma moneda el gobierno departamental pagaba al banco las divisas o giros sobre el exterior para la compra de rieles, equipos y locomotoras. También se financió la construcción de varias carreteras, la planta telefónica de Manizales y la planta eléctrica San Cancio.

Pero además las cédulas ayudaron al incipiente desarrollo industrial. Se montó la Compañía de Hilados y Tejidos de Manizales y la Colombiana de Cervezas (Poker), y se construyó el Hotel Internacional de Manizales. Empresarios como Juan Antonio Toro y sus hijos crearon la más importante industria fosforera colombiana con fábricas en Manizales y en Buga. Además se financió la producción y exportación de café y la construcción de trilladoras.

Conclusiones

Los primeros “hombres de negocios” que llegaron a la región durante el proceso de colonización, a mediados del siglo XIX, fueron monopolizadores de baldíos, pero sus descendientes tuvieron en cuenta los mercados y en esta dirección pensaron en la producción y en la organización empresarial. Además, se preocuparon por el control de las localidades por medio de matrimonios y vínculos familiares con la élite de los fundadores, lo que les permitió el manejo político y económico. Como consecuencia, se vieron favorecidos por los cabildos en la adjudicación de contratos para construir caminos y puentes, y para el suministro de sal, panela, carne, tabaco y aguardiente a las tropas durante las guerras.

⁶⁸ *La Patria*, junio 21 de 1971.

La vinculación con las elites locales permitió a los empresarios establecer una estrecha relación entre el clientelismo político y las actividades empresariales, pero, además, les facilitó la llegada a la administración de localidades, pueblos y ciudades⁶⁹.

Finalizando el siglo XIX, estos hombres de empresa se lanzaron a la diversificación y participaron en numerosas actividades, desde las más sencillas, como el engorde de ganado, hasta las más complejas y riesgosas, como explotar una mina de oro o abrir un camino de herradura; para lograrlo se organizaron en sociedades familiares, limitadas y anónimas, con el fin de afrontar los riesgos.

Hubo continuidad económica, política y social entre los siglos XIX y XX, y cuando se creó el Departamento de Caldas, en 1905, dominaba el espíritu empresarial. En este punto se había salvado la era de los pioneros. Casi todos los empresarios –hacendados, mineros, arrieros y comerciantes– tenían la visión y el talento suficiente para pensar que el café no era “un negocio de pobres” e invirtieron mucho dinero en la formación de fincas cafeteras y en el comercio y trilla de café, lo que significaba inversión en mano de obra y tecnología, y en formas de administración y de gestión acordes con las exigencias del mercado.

Hacia 1920 “decidieron industrializar”. Existía una elite muy bien establecida con acceso al capital y a la tecnología. Tenían experiencia en el campo de los riesgos empresariales del capitalismo, una actitud flexible hacia el uso del capital y contactos con el mundo exterior, no sólo con Medellín, Cali y Bogotá, sino con Estados Unidos y Europa, mediante el comercio del café. Cuando llegó el momento, estaban listos para los movimientos decisivos: primero dirigidos hacia las trilladoras de café buscando el mercado externo y, casi inmediatamente, se orientaron a las actividades manufactureras para suplir las necesidades del mercado doméstico: textiles, cueros, chocolate, sombreros, bebidas gaseosas, cerveza, fósforos y licores⁷⁰.

De este modo, los empresarios habían dado el salto de la “aventura patriótica” de formar haciendas ganaderas y cafeteras a la exportación y a las “chimeneas de progreso”. Pero lo más importante fue el espíritu empresarial que se expandió en la región.

Se puede afirmar que tuvieron inteligencia social y visión de largo alcance. Hubo liderazgo colectivo para crear y aprovechar oportunidades, pero sobre todo para articular la región; esto se observa, especialmente, en lo referente a las vías de comunicación.

⁶⁹ Fabo de María (1926), Listado de prefectos, alcaldes de Manizales, presidentes del Concejo, pp. 331-337. En estos listados se observa un crecido número de hacendados ganaderos, mineros, comerciantes, cafeteros e industriales.

⁷⁰ Rodríguez Becerra (1983), p. 24.

Una de las características del empresario de la región fue su interés por realizar alianzas familiares para consolidar fortunas y fortalecer la posición política y social. Las redes y relaciones familiares se observan, especialmente, en el grupo de fundadores de Manizales, que estaba integrado por un buen número de parientes entre sí. La tendencia se mantiene hasta el siglo xx. Este aspecto lo enfatiza Keith Christie, quien presenta cuadros de familias que influyeron la vida económica y política de la región hasta 1905 y luego extendieron su influencia en los niveles departamental y nacional hasta bien avanzada la segunda mitad del siglo xx, en una continuidad de más de 150 años⁷¹.

Fuentes

Archivo Histórico de Antioquia (1874): Tomo 3256, Documento 9.

Archivo Municipal de Manizales (1888): Libro de registro de minas.

Archivo particular de Ramiro Henao Jaramillo, Correspondencia, 1870.

El Agricultor: Órgano de la Sociedad de Agricultores Colombianos, Bogotá, mayo 1880 y junio 1882.

El Municipio (1918): Monografía de Manizales, Manizales.

Entrevista a Ligia González de V., Manizales, diciembre 17 de 1987.

Entrevista a Mercedes Berrío de González, Manizales, junio 20 de 1989.

La Patria: varios años, Manizales.

Los Ecos del Ruiz (1880-1881): semanario, Manizales.

Notaría Primera de Manizales: Protocolos de 1858, 1865, 1870, 1874, 1878, 1881, 1882, 1884, 1886.

Notaría Única de Pácora: Protocolos de 1884-1885.

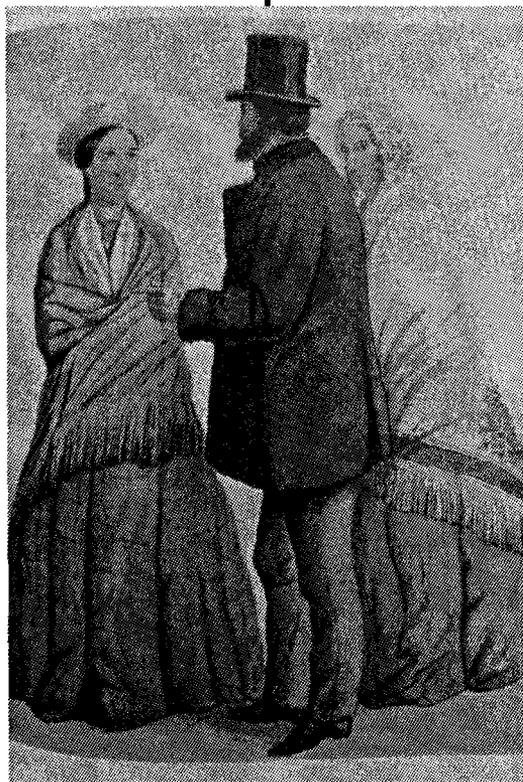
⁷¹ Christie (1986), pp. 38-39.



**Las prácticas empresariales
en el Estado Soberano del Cauca**

Alonso Valencia Llano

Universidad del Valle



Alonso Valencia Llano

Es profesor titular del departamento de historia de la Universidad del Valle. Obtuvo el magíster en historia con mención en historia andina en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), sede Ecuador. Autor de los libros *Estado soberano del Cauca. Federalismo y regeneración* (1988); *Resistencia indígena a la colonización española* (1991); *Empresarios y políticos en el Estado soberano del Cauca* (1993); *Los proyectos sociales y políticos del periodismo en el Estado soberano del Cauca* (1994); *Indios, encomenderos y empresarios* (1996); *Mujeres y sociedad republicana* (2001). Fue director de la obra colectiva *Historia del gran Cauca: Historia regional del suroccidente colombiano* (1995).

Durante el siglo XIX la región caucana era vista como una de las más atrasadas del país pues, a pesar de ser inmensamente rica, sus habitantes prestaban poca atención a su desarrollo económico y no lograban una adecuada vinculación a los mercados mundiales. Superar esto se convirtió en el paradigma para los dirigentes caucanos, quienes vieron la necesidad de crear una infraestructura de comunicaciones y empresas agro-exportadoras como correspondía a una región periférica, que debía aprovechar la demanda internacional de materias primas¹, conducta empresarial que ha sido calificada por José Antonio Ocampo como “producción-especulación”², y que condujo a las primeras prácticas empresariales capitalistas desarrolladas en el Cauca.

Nuestro objetivo es ver cómo se desarrollaron esas prácticas empresariales que permitieron que el Cauca lograra la vinculación al mercado mundial. Para ello nos centraremos en tres aspectos principales:

1. La tradición empresarial caucana heredada de la Colonia, con sus estrategias de diversificación económica para disminuir los riesgos en la inversión de capitales.
2. El aprendizaje de las prácticas empresariales modernas y la relación con la política y la masonería, que por afinidad política e ideológica permitieron el surgimiento de redes empresariales y la llegada de empresarios extranjeros.
3. La forma de constitución de las empresas, sus aspectos organizativos y sus renglones de inversión, lo que ilustraremos con algunos estudios de casos.

La superación de la tradición empresarial caucana de la época colonial

Las prácticas empresariales desarrolladas en el Cauca durante los comienzos del siglo XIX no se diferenciaron mucho de las del período colonial; no debemos olvidar que en la región tuvieron asiento destacados empresarios coloniales quienes, de acuerdo a la lógica económica del momento, combinaron explotaciones agrarias y mineras con el comercio de hombres y mercancías, logrando algunos períodos de bonanza económica que garantizaron su bienestar; también aprovecharon las dificultades de comunicación y la débil presencia del Estado colonial para desarrollar un importante tráfico de oro, mercancías y esclavos con contrabandistas ingleses, holandeses y franceses por la región del Darién y del Atrato, y por el camino y puerto de Buenaventura con comerciantes de Panamá, Callao y Guayaquil. Estas prácticas se inscribían dentro de la lógica de diversificar al máximo las inversiones para minimizar los riesgos y llevaron a las inversiones de capital exitosas que caracterizaron las empresas agrarias y

¹ Los aspectos generales del desarrollo de la región caucana durante el siglo XIX pueden consultarse en Valencia (1993).

² Cfr. Ocampo (1984), p. 61.

mineras de la región antes de que entraran en la depresión de finales del siglo XVIII. Germán Colmenares resume esta estrategia de inversión en los siguientes aspectos:

1. La inversión en la minería del Chocó desde finales del siglo XVII, que permitió el poblamiento con negros esclavos y el establecimiento de entables mineros en esta rica región del país.
2. El abastecimiento de alimentos para la zona minera por parte de terratenientes que se habían apropiado de porciones razonables de terrenos en el Valle del Cauca donde, gracias a la inversión de capitales producidos en la minería, lograron desarrollar grandes haciendas de producción mixta de carnes, granos y mieles.
3. El surgimiento de una economía agraria que se benefició del auge de la economía minera y tuvo a la esclavitud como la relación de producción dominante, aunque se combinó con otras formas productivas más libres³.

Pero esta lógica empresarial, que permitió un amplio desarrollo regional, también fue la causante de la crisis en que se vio sumida la región a finales del XVIII y comienzos del XIX, pues la economía agraria no pudo subsistir por sí misma al estar amarrada a los desarrollos de la minería; así cuando ésta entró en crisis, afectó también la producción de las haciendas que, además, se había visto disminuida por inversiones improductivas económicamente, tales como la imposición de gravámenes mediante censos provenientes de obras pías y capellanías, cuyos intereses los hacendados fueron incapaces de pagar.

La lección fue aprendida por las familias caucanas de la primera mitad del siglo XIX, las que a pesar de mantener la lógica de la diversificación económica, desarrollaron una gran aversión por invertir en empresas agrarias. A esto se unieron las nefastas consecuencias de las guerras de Independencia frente a la Corona española y las frecuentes guerras civiles que se presentaron en la región cuando se intentaba construir el Estado republicano, que produjeron un clima generalizado de insurgencia social que hizo incontrolable la mano de obra y no daba ninguna garantía a las inversiones; debido a esto, la tierra sufrió un proceso acelerado de desvalorización que llevó a que

³ Cfr. Colmenares (1997), pp. xi-xii. Comín y Martín Aceña (1996b) exponen las causas de la diversificación de la inversión económica en los siguientes aspectos: 1. Las empresas familiares buscaban reducir el riesgo tratando de no poner todo el capital en el mismo negocio. 2. Cuando la estrechez del mercado, la oposición gremial o la ausencia de una economía de escala impedían crecer en el sector principal de inversión. 3. Por la inestabilidad de la demanda y los precios en el sector principal. 4. Para internalizar ciertas actividades que no pueden adquirirse en el mercado, por problemas de transporte o inexistencia de mercados locales. 5. Para aprovechar las oportunidades de negocios que se presentan. 6. Para conseguir ciertas políticas, mediante la participación en los gobiernos nacionales o regionales.

se entregara en formas precapitalistas de producción a los campesinos. Esta lógica administrativa tenía una ventaja: permitía superar los problemas sociales que venían presentándose desde el siglo anterior con un sector campesino demográficamente creciente y socialmente representativo, que se vio fortalecido por las reformas sociales que desarrollaron los gobiernos republicanos de carácter liberal, tales como la lenta abolición de la esclavitud. Esta institución, que había sido una de las más importantes ventajas estratégicas de los hacendados coloniales de la zona, se había convertido como consecuencia de la crisis de la minería en una inversión improductiva y gravosa para los hacendados coloniales, de tal manera que los esclavos aparecían, junto con la tierra, como bienes suntuarios, sostenedores de un status y prestigio social, que la sociedad republicana empezaba a buscar en los militares y políticos salidos de la Independencia y constructores del nuevo Estado.

Estos cambios sociales fueron fundamentales para el desarrollo empresarial caucano en tres aspectos:

1. Al desvalorizarse la tierra, los hacendados y mineros tradicionales debieron diseñar estrategias económicas más acordes con las exigencias del nuevo orden social en que se vio inmersa la Nueva Granada, lo que los introdujo en un proceso acelerado de aprendizaje de las prácticas empresariales de un nuevo orden que los vinculaba al mercado libre con Inglaterra y otros países europeos; como veremos después, las nuevas actividades se orientaron al desarrollo de un activo comercio con las Antillas y Europa consistente en exportar materias primas e importar mercancías.

2. Al entregar las tierras al creciente campesinado, los hacendados transformados en comerciantes tuvieron una oferta estable y creciente de materias primas tales como tabaco, cacao y añil, que recibían en pago de arrendamiento de parcelas; otros simplemente compraron las cosechas anticipadamente adelantando algunas cantidades de dinero a los productores directos, mientras que unos pocos se establecieron como empresarios rurales y controlaron ellos mismos los procesos productivos. De esta manera no tuvieron que invertir grandes capitales ni en la compra de tierras, ni de fuerza de trabajo, y pudieron cumplir con los compromisos de exportación adquiridos con casas europeas y norteamericanas.

3. Al bajar la rentabilidad de la tierra, los hacendados tradicionales que no comprendieron los cambios que estaban ocurriendo, prefirieron vender las improductivas y gravosas propiedades, lo que se convirtió en una oportunidad para empresarios extranjeros, que las adquirieron a bajo costo, para poder ejercer como nuevos empresarios rurales. A esto habría que añadir que la enorme disponibilidad de tierras baldías llevó a que el Estado las utilizara para atraer empresarios de obras públicas –nacionales y extranjeros–, a quienes se les otorgaron grandes territorios con el fin de que construyeran caminos, puentes, ferrocarriles o iniciaran empresas de colonización.

Los estudios de empresarios que haremos a continuación nos servirán para mostrar cómo se desarrolló esto en la práctica. Para ello seguiremos las actividades de uno de los más importantes políticos caucanos del siglo XIX, el general Tomás Cipriano de Mosquera, que se puede considerar como un empresario representativo, no sólo por el desarrollo de sus propias empresas, sino también porque estimuló la llegada de empresarios extranjeros para la contratación de vías de comunicación.

Tomás Cipriano de Mosquera y las primeras prácticas empresariales del siglo XIX

Ante la enorme crisis en que quedó sumida la región después de la Independencia, algunas familias del Cauca enviaron sus hijos a Cartagena para que realizaran actividades comerciales con los ingleses radicados en Jamaica. El caso más notorio es el de Tomás Cipriano de Mosquera, quien, junto con algunos de sus familiares, fue enviado a la costa atlántica para alejarlo de la política local y de “los malos amores”⁴. En la costa adquirió unos conocimientos que serían decisivos para el desarrollo futuro de las prácticas empresariales caucanas, se afilió a la masonería y concibió los proyectos que caracterizarían su actividad política, tales como la necesidad de comunicar al Cauca con Europa por la vía de Buenaventura y Panamá, y la de eliminar todas las trabas que se ponían al comercio, medidas que propuso en el Congreso de 1837 y que materializaría en 1845 cuando, como presidente de la República de la Nueva Granada, intentó nacionalizar los caminos que comunicaban con países vecinos y crear una compañía que reactivara la navegación a vapor por el río Magdalena.

En lo que respecta a sus prácticas empresariales podemos decir que en 1849, al final de su gobierno, se dirigió a Panamá con el fin de establecer relaciones con la empresa norteamericana constructora del Ferrocarril de Panamá, a quienes planteó la creación de un camino para “carros de ruedas” entre Buenaventura y Cali. También, dentro de la lógica de diversificación de actividades económicas, les propuso negocios con su propia empresa familiar, que se encargaría de enviar a Panamá suministros alimenticios y esclavos del Cauca, pues ya avizoraba que la esclavitud sería irremediabilmente abolida.

El proyecto de la construcción del camino era un sueño que su familia había concebido desde 1805, pero que no había encontrado viabilidad; ahora, con la construcción del Ferrocarril del Istmo, Mosquera lo veía realizable en asociación con los norteamericanos y su yerno, el ex presidente Pedro Alcántara Herrán. Curiosamente, la empresa contó con el escepticismo de sus hermanos, a pesar de que su realización

⁴ Castrillón (1994), p. 41. Prácticamente todas las referencias que se hacen más adelante a Mosquera como empresario son tomadas de esta obra.

podría facilitar la venta de sus inmensas e improductivas propiedades que en la cambiante sociedad caucana ya no servían ni para mantener el status social, ni para garantizar la vecindad en Popayán, algo que ya no preocupaba a los Mosquera, ni a muchos caucanos importantes como José María Obando y José Hilario López, quienes veían que era más importante ser militar o político que un arruinado terrateniente que trabajaba con sistemas heredados de la Colonia, como la decadente esclavitud o el terraje indígena⁵. Lo que sí logró consolidar fue la compra de esclavos en el Valle del Cauca y Popayán para ser llevados a la construcción del ferrocarril de Panamá con la promesa de que finalizados los trabajos gozarían de la libertad, de acuerdo al contrato que estableciera con John Loyd Stephens, representante de la Compañía del Ferrocarril.

Dadas las reformas liberales que se hicieron a partir de 1851, Mosquera decidió retirarse del país y establecer una casa de negocios en Nueva York: la casa comercial Mosquera y Herrán Ltda. –con oficinas en Nueva York, Washington y Brooklyn–, que no sólo se dedicó a negocios comerciales, sino a desarrollar proyectos como la construcción de un submarino para pescar perlas y sacar oro de los ríos y una máquina que permitía a los buzos sumergirse. El problema era que estos inventos deberían patentarse en la Nueva Granada, donde Mosquera no gozaba de muchas simpatías por parte de los funcionarios liberales. Para ello inauguró una práctica que ha hecho carrera en nuestro país y que hoy se conoce como testaferrato: escogió a un amigo en Bogotá, Patricio Wilson, para que solicitara las patentes en su nombre “y después nos lo trasladará a nosotros”.

Otro negocio importante de la casa fue la construcción del camino de Buenaventura, lo que hizo en asocio con Herrán y Julio Arboleda, su sobrino, quien se encargó de tramitar los privilegios ante el Congreso, aprovechando su creciente importancia como político de oposición. Las bases generales del proyecto eran la construcción de un camino para carros, con el privilegio exclusivo de poner coches de ruedas, cobrar los peajes correspondientes y la adjudicación de 200.000 fanegadas de terreno a la orilla del camino, o donde los socios lo estimaran conveniente.

Desde luego, no sólo la política fue importante para la consolidación de esta empresa, pues Mosquera sabía que había que vencer la incredulidad de los posibles socios vinculando a ella personas de reconocido prestigio. La estrategia de Mosquera frente a este aspecto es digna de destacarse:

En días pasados cité a Julio y a Aníbal para que tuviéramos una sesión con el objeto de tratar sobre el objeto del camino del Cauca a Buenaventura, y acordar las medidas que conviene tomar para promover de un modo eficaz la em-

⁵ Castrillón (1994), pp. 368-375.

presa. Después de haber conversado sobre el asunto, convinimos en que no se publicase programa alguno hasta no contar con seis personas de toda respetabilidad, y entre ellas algunas del más alto crédito, que presten su nombre y suscriban el programa; y cada uno de los tres quedó comprometido a solicitar estas personas según nuestras relaciones. La cosa me parece no sólo posible sino fácil⁶.

Aunque como en muchos proyectos empresariales del siglo XIX, y en especial los de caminos, a menudo eran más las ilusiones que las bases reales de la empresa, lo cierto es que a ella se vincularon empresarios nacionales y extranjeros, siendo estos últimos *mucho* más importantes para garantizar la realización de la obra: “Entre los miembros del consejo administrativo figuran personas que por su calidad de extranjeros no pertenecen a ninguno de los dos partidos”. Gracias a esto, en agosto de 1850, se pudo establecer una compañía con privilegio exclusivo de la que formaban parte personas que en adelante figurarían como importantes empresarios y políticos caucanos: Federico G. Byrne (presidente), Manuel M. Mallarino y José Sanclemente (vicepresidentes); Pedro Pablo González (secretario); Eusebio Borrero, Tomás Cipriano de Mosquera, Manuel Antonio Sanclemente, Jorge H. Isaacs, Manuel de Jesús Quijano, Antonino Olano, Manuel Santos Caicedo y Estanislao Zawadzky, entre otros. De los estudios de factibilidad de la obra se encargó la Comisión Corográfica⁷.

Esta sociedad, constituida como Compañía Empresaria del Camino Carretero de Buenaventura a Cali, contrató en 1858 al ingeniero J. D. Williamson, quien realizó un estudio sobre la factibilidad técnica de la obra y recomendó la realización de un camino de “tablón”, conocido técnicamente como de “McAdams”, e inició los trabajos respectivos con la ayuda de algunos ingenieros norteamericanos⁸. La empresa contó con el apoyo del gobierno del Cauca, desempeñado por Mosquera, quien le traspasó sus acciones al Estado para aumentar el capital a \$1.000.000 y convertirlo en el principal accionista; esto llevó a que la Legislatura de 1860 reconociera la Sociedad Anónima del Camino de Ruedas de Buenaventura y aprobara un contrato entre ella y el Estado. Gracias al empeño del gobernador Mosquera se lograron construir 10 miriámetros de camellón, pero la guerra de 1860 obligó a que éste se paralizara acabando, de paso, con la confianza de los accionistas, lo que llevó a que la obra se continuara con presos para que no decayera del todo. En tales circunstancias, el Congreso Nacional de 1863 autorizó al Poder Ejecutivo para que contratara un empréstito por \$1.000.000 en el extranjero con el fin de terminar el camino carretero, ofreciendo

⁶ Castrillón (1994), p. 419.

⁷ Codazzi (1855).

⁸ Caicedo (1859).

privilegio por 12 años y garantizando el pago con el 15% de las entradas del Ferrocarril de Panamá y del impuesto sobre la sal. Esto permitió conseguir en Londres £200.000 con las que se reinició la obra bajo la superintendencia del general Julián Trujillo, quien después de construir algunos kilómetros debió abandonarla, al organizar con los peones un batallón de soldados para enfrentar una rebelión conservadora en 1865. Esto hizo que se encargara de los trabajos al norteamericano Santiago Eder, quien continuó la construcción del primer tramo de un camino de rieles en Buenaventura, logró construir un buen camino de herradura que permitía evitar la navegación por el Dagua dando seguridad al transporte de mercancías desde Juntas hasta Buenaventura, y anunció la próxima utilización de carros desde la hacienda de Dagua⁹.

En 1872 se concedió una prórroga a la “Compañía Empresaria del Camino de Ruedas de Buenaventura” y se les autorizó la transformación de la empresa en una de ferrocarril. En consecuencia, el gobierno nacional firmó un contrato con los señores David R. Smith y Frank B. Módica. El mismo año, el Congreso aprobó las modificaciones al contrato celebrado con la compañía denominada “The Cauca Valley Minnig and Constrution Company”, sociedad anónima del Estado de Illinois, y autorizó al señor Smith para que iniciara los trabajos. La opinión que el contratista tenía de los caucanos, y que fue expresada en los términos que se citan a continuación, muestra cómo la mentalidad caucana lentamente se abría a nuevas concepciones empresariales:

Aunque parezca paradójico, hay un pueblo muy emprendedor y prestamente que comprará acciones en cualquier cosa que comprenda y haya visto funcionar [...] Y ellos comprarán acciones en el ferrocarril con el mismo entusiasmo tan pronto se familiaricen con el silbido de la locomotora [...] Pero en cuanto sea del resorte de esta particular empresa del Valle del Cauca, lo empujaremos ahora o nunca porque en la medida que el camino de herradura ha progresado hacia la costa, así sus ojos se están abriendo a los hechos de su posición: *ellos entienden ya por completo el asunto y es solamente el hábito que han adquirido a través de siglos de encerramiento, de considerarse cortados del mundo e impotentes en estos asuntos*, lo que les impide tomar este asunto en sus propias manos¹⁰.

En todo este proceso, las relaciones de Eder, quien ejercía ahora como el cónsul norteamericano en el Cauca, con los políticos colombianos fue decisiva en la aprobación de los contratos; hay que resaltar, en particular, su relación con Mosquera y con Julián Trujillo, los dos más importantes políticos caucanos. Sin embargo, la com-

⁹ Eder (1958), pp. 99 y ss.

¹⁰ Citado y resaltado por Hyland (1983), pp. 220-221.

pañía norteamericana entró en dificultades con el gobierno nacional dado que pasaba el tiempo y no iniciaba sus trabajos.

Los fracasos de los empresarios extranjeros y la adquisición de una mentalidad empresarial por parte de los caucanos llevó a que, en 1875, en Popayán se organizara una compañía nacional para construir el Ferrocarril del Cauca, que enfrentó enormes dificultades para conseguir capital, pues prácticamente ninguna compañía extranjera creía en los proyectos colombianos, y mucho menos en las garantías que ofrecía el Estado. De todas maneras, los caucanos consideraban que debería ser una compañía nacional la que se encargara de la obra, por lo que se hizo un llamado a que se suscribieran acciones de un valor de mil pesos cada una. Entre los accionistas encontramos a los más importantes políticos y empresarios del momento: Modesto Garcés, Buenaventura Reinales, Eliseo Payán, Elías Reyes, Santiago Eder, Manuel María Castro, Clímaco Lloreda, Julio Lloreda, José Ignacio Delgado, Plata Hermanos, Gonzalo Díez, Miguel Arroyo, Aparicio Rebolledo, Jaime Córdoba, Tomás Joaquín Renjifo, y José Ignacio Trujillo.

A pesar de sus buenas intenciones, estos accionistas no estaban en capacidad de enfrentar a las compañías extranjeras. En el caso de The Cauca Valley, la pelea fue larga, pues redobló esfuerzos hasta conseguir capital en Estados Unidos, lo que de todas maneras no fue aceptado por el gobierno nacional que encargó de la obra al empresario cubano-norteamericano Francisco Javier Cisneros, quien, en 1878, inició trabajos desde el puerto de Buenaventura, de tal manera que en 1882 se inauguró el transporte de pasajeros entre Buenaventura y Córdoba. Esto fue lo máximo que logró Cisneros pues no pudo conseguir financiación para el resto del trayecto, lo que, ante la “impaciencia caucana”, llevó a que el gobierno rescindiera el contrato. En esto influyó la participación política de representantes de la empresa en los acontecimientos ocurridos entre 1883 y 1885, cuando se unieron a la causa radical. Desde luego, la empresa sufrió otros tropiezos que llevaron a que sólo a comienzos del siglo xx se pudiera construir el ferrocarril que llegó a Cali en 1915. No sobra señalar que el objetivo de las compañías extranjeras no era precisamente permitir el desarrollo económico del Cauca, sino entrar en complicadas especulaciones financieras que, invirtiendo muy poco dinero, les permitiera llenar los bolsillos con el dinero de los accionistas o con las indemnizaciones que pagaba el Estado colombiano cuando los contratos eran suspendidos.

Nuestra intención no es hacer un seguimiento a la empresa del ferrocarril, sino señalar que la actividad empresarial de Mosquera, como inversionista particular o como gobernante, produjo la presencia en el Cauca de empresarios extranjeros que permitieron que algunos caucanos obtuvieran la experiencia empresarial para iniciar

sus propias empresas. De esta experiencia saldrían las principales estrategias de los empresarios caucanos.

Las estrategias empresariales en el Cauca: las compañías con extranjeros, el control del Estado y la masonería

A Mosquera se debe el conocimiento que se tuvo en el extranjero acerca de las posibilidades económicas del Cauca, cuando publicó su *Compendio de Geografía general, política, física y especial de los Estados Unidos de Colombia*¹¹; se le deben también acciones modernizadoras de profundo impacto, tales como las referidas a los medios y vías de comunicación, en lo que contó con la colaboración de empresarios y políticos liberales de gran nivel como Julián Trujillo. Ellos fueron los primeros caucanos en buscar capital accionario y en promocionar sus empresas en el extranjero; pero lo que es más importante: sus empresas no fueron especulativas, sino de profundo impacto para el desarrollo regional, algo muy propio de hombres de Estado que consideraban que sus actitudes empresariales no reñían con el desarrollo del país. Gracias a esto supieron medir la importante acción del Estado en el desarrollo económico, convirtiéndose en políticos de renombre nacional que gozaban de gran credibilidad en los negocios, a pesar de los descabros que sufrió la empresa de Mosquera en Estados Unidos. En esto, precisamente, se puede medir el papel que jugó el control del gobierno en el desarrollo de algunas de sus empresas, tales como el camino carretero a Buenaventura, el Ferrocarril del Cauca o la Empresa de Navegación a Vapor por el Río Cauca, que contaron con subsidios, avales y privilegios otorgados por el Estado¹².

Por otra parte, sus experimentos empresariales llevaron a que al Cauca llegara una pequeña oleada de extranjeros, que al ver la debilidad del comercio, fundaron casas comerciales asociados con comerciantes caucanos, que aportaban no sólo capital monetario sino también el conocimiento de la región; éstos eran básicamente “socios industriales” que aportaron más que un capital monetario o en especie, un “capital político” que protegía las empresas de posibles exacciones por parte de gobiernos contrarios. A su vez, el empresario extranjero ofrecía un capital social representado en relaciones internacionales, el conocimiento del sistema comercial y financiero internacional y también la seguridad que brindaba a las empresas su nombre como razón social, ya que al pertenecer a un extranjero sus bienes no serían embargados durante las frecuentes guerras civiles dada su condición de neutrales. No se pueden menospreciar otros componentes de ese “capital social” tales como el cosmopolitismo, el aprecio

¹¹ Mosquera (1866).

¹² Véase Valencia (1993).

por los colombianos, las formas de vida desconocidas y anheladas, la facilidad para establecer alianzas matrimoniales con miembros de la elite regional, etc.¹³. Esta conducta fue muy frecuente en comerciantes matriculados en alguna de las facciones liberales, ya que por estar vinculados al gobierno, podían explotar las ventajas de sus relaciones para lograr contratos de importación y de obras públicas, rematar bienes decomisados, arrendar bosques quineros, rematar rentas, etc. Desde luego, existe una gran diferencia entre estos extranjeros y sus socios nacionales con Mosquera y Trujillo, pues mientras los últimos desarrollaron empresas de largo aliento que influyeron en el progreso del país, los primeros generalmente estuvieron inmersos en empresas especulativas y coyunturales que produjeron rápidas ganancias, ya fuera en la exportación de materias primas, o en contratos con el Estado. Una muestra de lo especulativo y coyuntural de sus empresas se puede observar en la corta duración de las compañías que las sustentaron, como se podrá observar en los ejemplos que se citarán después.

En los comportamientos empresariales de los liberales también hay que destacar la afinidad que daba el pertenecer a las logias masónicas, pues casi todos los comerciantes y empresarios caucanos –tanto nacionales como extranjeros– eran masones. La importancia de la masonería para el desarrollo empresarial caucano era de dominio público durante el siglo pasado, tal y como lo refiere sarcásticamente *La Voz del Cauca*, en 1872:

Voy a ser miembro de “La Luz Masónica”
 Para encontrar auxilio y protección.
 Y haré negocios con los fondos públicos,
 Que esto en el Cauca es gloria y es honor¹⁴.

Desde luego, la mayoría de los liberales eran masones. Mosquera se había afiliado desde la época de la Independencia y, en 1849, recibió en Cartagena el grado 33. Allí, Mosquera también participó en la fundación de la asociación Hospitalidad Granadina, que se convirtió en la más importante logia del país, pues en ella funcionó la Gran Gruta Simbólica. La importancia de pertenecer a la masonería se mide cuando se observan las muchas relaciones que estableció con empresarios extranjeros, especialmente con los norteamericanos que fueron sus socios en varias de sus empresas, tal y como puede verse en su correspondencia. Respecto a Trujillo, el otro gran político y empresario caucano, podemos decir que tenía el grado 18 de Tercer Orden y era el

¹³ Quiero hacer públicos mis agradecimientos a Carlos Dávila por sus valiosas observaciones acerca de los aspectos relacionados con el capital social de los extranjeros.

¹⁴ *La Voz del Cauca* (1873), No. 16, 6 de febrero, p. 3.

dignatario más importante de la Respetable Logia Luz del Cauca¹⁵. Por su parte, Santiago Eder, masón de grado 33 de Primer Orden, fundó, entre 1868 y 1869, la logia Estrella de Palmira –llamada por algunos Luz de Palmira–, a la cual pertenecieron destacados políticos y empresarios caucanos, entre ellos Jacobo Price, E. Sammis, Agustín Mercado, Cerbeleón Núñez, Belisario Caicedo, Manuel María Victoria¹⁶. Ernesto Cerruti, otro de los destacados empresarios caucanos, lucía públicamente sus símbolos masónicos.

La conducta de los empresarios conservadores fue diferente en tanto que no tenían acceso al poder; debido a esto, sus actividades económicas fueron casi siempre de carácter comercial y especulativo, pues rara vez se les vio proyectando la realización de obras de infraestructura. Generalmente sus actividades empresariales estuvieron enmarcadas en la exportación de alguna materia prima, fuera de producción como, el tabaco, o de extracción, como la quina y el caucho. En el caso de las materias de extracción, sus operaciones las realizaban en zonas marginales a las controladas por los empresarios liberales, lo que los introdujo en un proceso de ampliación de fronteras mediante la explotación de bosques quíneros y caucheros que les produjeron ganancias extraordinarias.

Su participación en política durante la época de la Federación se hizo en un plano conspirador y, por lo mismo, no pudieron aprovechar las ventajas que brindaba el control del gobierno; pero cuando tuvieron acceso al poder, a partir de 1886, se comportaron de la misma manera en que lo hacían los liberales, es decir utilizando las ventajas que ofrecía el control del Estado. Lo que resulta curioso de estos empresarios es que sus empresas siempre aparecieron en cabeza de colombianos, a pesar de estar asociados a extranjeros; los ejemplos más sobresalientes de esta conducta los tenemos en las casas Reyes Hermanos y Domínguez y Cía. La única excepción se tiene en don Pío Rengifo, un prominente terrateniente y empresario conservador, iniciador del “camuflaje” de capitales en sociedad con Eder, quien terminó quedándose con el capital de su socio.

Para mostrar las formas en que estas estrategias se aplicaron vamos a estudiar algunas empresas comerciales que hemos considerado como más representativas para el caso caucano. Trataremos de mostrar no sólo las actividades principales, sino también las estrategias que les permitieron obtener ventajas que estaban vedadas a la competencia, o que permitían realizar ventajosos negocios con los gobiernos de turno. Para lograr esto se ha hecho una clasificación de las empresas que sigue el siguiente derrotero:

¹⁵ Valencia (1988a), p. 209.

¹⁶ Eder (1958), pp. 204-5.

1. Las empresas de los extranjeros asociados a políticos liberales caucanos, como es el caso de Ernesto Cerruti y Cía., que aprovechó todas las ventajas que le brindó el cargo consular que ocupaba y el estar asociado a los más importantes políticos caucanos.

2. Las firmas de extranjeros que servían para ocultar capitales caucanos y protegerlos durante las contiendas civiles: las del cónsul americano James Eder, quien a la vez participó en muchas empresas modernizadoras.

3. Las empresas de los conservadores “puros”, quienes no participaron abiertamente en política durante la hegemonía liberal, pero sí lo hicieron durante la Regeneración. Es el caso de la firma Elías Reyes y Cía.

4. Las empresas de los comerciantes conservadores asociados con extranjeros para proteger sus intereses bajo banderas de naciones amigas. Es el caso de José María Domínguez y Cía., quien se asoció con la firma francesa de Julio Bertin, quien a su vez se asoció con políticos locales de alguna importancia.

Ernesto Cerruti y Cía.¹⁷

Ernesto Cerruti nació en Turín el 14 de septiembre de 1844. En 1869 emigró a Panamá, encontrando trabajo en la casa Ferrari & Cía. En 1870 pasó a Buenaventura como cónsul de su país y para trabajar como empleado de don Sebastián Tassara, paisano suyo, quien poseía una de las principales casa comerciales del puerto y realizaba negocios de importación-exportación aprovechando la apertura del camino del Dagua. Ésta sirvió de base para que Cerruti construyera sus empresas, pues en 1871 compró la Casa Tassara por \$20.000, pagaderos en cuotas de \$5.000. En estos negocios Cerruti fue respaldado por la casa Ferrari de Panamá, sus antiguos patrones. Después de encarar la administración de su almacén a Virgilio Quintana, en 1871, Cerruti se trasladó a Cali y fundó la casa comercial Ernesto Cerruti, que administraba Pacífico Orejuela, un respetado militar caucano. Asociado con Fernando Ayala y Vicente Guzmán abrió otra en Palmira con el nombre de Ernesto Cerruti & Cía.; además, sus antiguos patrones, Tassara y Ferrari, le abrieron amplio crédito en Buenaventura y Panamá que le permitió convertirse en el mayor introductor de mercancías extranjeras al Cauca.

Ese mismo año se casó con Emma Davies Mosquera, nieta del general Tomás Cipriano de Mosquera, quien desempeñaba en esos momentos la presidencia del Esta-

¹⁷ Para evitar repeticiones excesivas en las citas, aclaro que esta parte se basa en Valencia (1988b), obra que se elaboró utilizando fuentes primarias y secundarias de distintos orden: materiales del Archivo Histórico Municipal de Cali, Protocolos de las Notarías 1ª y 2ª de Cali y 1ª de Palmira, periódicos locales y regionales y algunas biografías, lo mismo que las publicaciones oficiales de la llamada “Cuestión Cerruti”.

do Soberano del Cauca. Esto le dio a Cerruti mucha notoriedad y le abrió la puerta a relaciones políticas que serían muy bien aprovechadas para sus negocios. A partir de ese momento, Cerruti fue uno de los comerciantes más sólidos del Cauca y pudo comprar propiedades urbanas en el puerto, otorgar poderes ante la Aduana Nacional y la Administración del Estado y cobrar acreencias por mercancías. En 1872, la alianza matrimonial de Cerruti dio sus primeros resultados, pues empezó a importar armas para el ejército, lo que le permitió obtener grandes utilidades; también, ese año, se vio involucrado en el delito de falsificación del sello de la aduana de Buenaventura, pero gracias a sus amigos políticos fue sobreseído.

Ante los buenos resultados que dieron sus relaciones políticas, en 1873 formó una sociedad con el nombre E. Cerruti & Cía., con duración de 3 años, en la que participaron como socios industriales los generales Jeremías Cárdenas, Lope Landaeta y Ezequiel Hurtado con un capital de \$20.000, que —dentro de la lógica de producción-especulación— debería dedicarse a la compra de quinas en los mismos lugares de producción. Don Jeremías era hijo adoptivo y yerno de Mosquera y había desempeñado la presidencia del Estado; Lope Landaeta era un militar venezolano que había llegado al Cauca para ayudar a Mosquera en la guerra del 60 y era casado con una hermana de Hurtado, y don Ezequiel era el más importante de los radicales caucanos, con un poder electoral muy fuerte en Cali y amplias redes clientelistas en las regiones quineras de Almaguer, Silvia y Pitayó. La influencia política de los socios fue aprovechada por la empresa para lograr que el Distrito de Páez fuera erigido en territorio del Estado, lo que les facilitó la explotación de los bosques quineros de la Cordillera Central al conseguir que los cabildos de Vitoncó, Mososcó, Lame, Calderas, Huila, Toes y Tálaga, le arrendaran los bosques.

Además de la quina, la casa especuló con artículos de primera necesidad como la sal que era importada del Perú. Para ello, desde 1874, actuaba como subsidiaria de Ernesto Cerruti, que tenía el monopolio del producto e importaba la sal, en tanto que E. Cerruti y Cía. actuaba como distribuidora para los municipios del centro y norte. Esto les permitió hacer escasear y subir el precio, con las consiguientes protestas de la ciudadanía caucana. La forma en que funcionaban las empresas de Cerruti se hace evidente en el manejo de la sal: Ernesto Cerruti de Buenaventura introducía el producto, mientras que E. Cerruti & Cía. de Cali servía como fiadores por los impuestos que debían pagarse y como comisionistas expendedores.

La empresa E. Cerruti & Cía. resultó ser exitosa, por lo que en 1875 fue prorrogada hasta 1878, un período corto que garantizaba la recolección del capital en caso de que cayeran los precios internacionales de los artículos que exportaba, o que cambiara la correlación de fuerzas políticas, lo que en el Cauca podía significar la guerra. Los socios industriales se encargarían de manejarla con obligación de rendir cuentas al capita-

lista cada mes y un balance semestral; don Ernesto conservaba la dirección general pero, como viajaría a Europa, los socios podían decidir por mayoría las operaciones a realizarse, siempre y cuando no pasaran de \$5.000, caso en el cual se impondría la unanimidad. En 1875, Cerruti estableció otra sociedad –Ernesto Cerruti & Cía.– en la que se refundían los almacenes que poseía en Cali y Buenaventura, entrando sus administradores, Pacífico Orejuela y Virgilio Quintana, como socios industriales y continuando cada uno con la administración de cada almacén. La administración y duración sería en los mismos términos que E. Cerruti & Cía. En 1876 abrió una subsidiaria de Ernesto Cerruti & Cía. en El Cerrito gerenciada por su antiguo socio Vicente Guzmán, quien se dedicaría a la compra de tabaco para la exportación y a la venta de sal y mercaderías en general.

Aunque don Ernesto había estado involucrado en política desde 1873, cuando fundó E. Cerruti & Cía., lo cierto es que su participación más evidente se dio durante la guerra de 1876-1877 cuando apoyó la expulsión del obispo Carlos Bermúdez; también vendió armas y pólvora al gobierno liberal y remató lotes de quina expropiados por el Estado a empresarios conservadores. Los buenos resultados de estas operaciones lo llevaron a renovar sus empresas, las cuales vieron ampliado su capital, que aparecía como aportado íntegramente por Cerruti, mientras que sus socios seguían apareciendo como “socios industriales”. Es de resaltar que las renovaciones incluyeron una cláusula en la que se advertía que los bienes de las empresas estaban “amparados con la garantía internacional que representaba don Ernesto como dueño del capital”¹⁸.

Aplicando la lógica de diversificar sus inversiones, Cerruti también fue uno de los principales socios del Banco del Cauca. Además, en 1879, aprovechando el bajo precio de las tierras, desarrolló empresas agrarias, para lo cual compró la hacienda de Salento, en Yumbo: se componía de una casa de paredes de piedra, adobe y bahareque, cubierta de teja, un horno de calcinación y potreros con pastos importados. En este negocio entró en sociedad con el general Tomás Rengifo, con quien también compró La Burrera y El Jagual o potrero de La Torre; sin embargo, no fue un innovador, pues estas haciendas siguieron explotando renglones tradicionales como la ganadería, comercializando la caliza que poseía en la Cordillera Occidental y explotando un galpón ladrillero. Igualmente, en 1884 incursionó en la minería, haciendo venir de los Estados Unidos al ingeniero de minas John Hays Hammons, quien le mostró que la empresa no era rentable.

Hasta el momento, las estrategias empresariales de Cerruti habían dado excelentes

¹⁸ Notaría Primera de Cali (1879), 28 de julio.

resultados, pues no existía duda de que era el hombre más rico del Cauca, con empresas sólidas y socios que eran importantes políticos regionales; sin embargo, esto último, que era su principal ventaja, no dejó de producirle problemas. Estos se iniciaron en 1879, cuando Jeremías Cárdenas subió a la presidencia del Estado, pues Carlos Holguín –el líder nacional de la oposición conservadora– afirmaba que su gobierno se había establecido “por escritura publica”, pues –según él– estaba controlado por la casa de Cerruti. El escándalo se inició cuando en julio del 79, un mes antes de poseionarse de presidente, Hurtado apareció firmando una circular de la casa de Cerruti. Para complicar las cosas, en 1880, el presidente fue nuevamente acusado de “cerrutismo” porque había propuesto “el establecimiento de un puerto nacional en el Caquetá y la franquicia de los artículos que por él se introduzcan en un determinado radio de consumo”, pues se argumentaba que esto obedecía a “combinaciones de la casa Cerruti interesada en obtenerla”¹⁹. En 1882, cuando entregó su cargo consular, intervino directamente en las elecciones para presidente del Estado apoyando a su socio Tomás Rengifo, candidato radical, por lo que fue acusado de dar armas a sus partidarios que amenazaban con sublevarse. La campaña política debió suspenderse por la muerte de Rengifo, pero Cerruti ya era considerado “un poder electoral en Cali”.

Esto señaló el inicio de su ocaso, pues a partir de la revolución de abril de 1879, los liberales independientes se consolidaron en el gobierno del Estado caucano frenando todas las posibilidades a los radicales como Cerruti y sus socios Ezequiel Hurtado y Virgilio Quintana, quienes en 1884, al verse excluidos del poder, iniciaron movimientos revolucionarios, lo que se hizo crítico cuando en enero de 1885 un batallón de la Guardia Colombiana, enviado para controlar a los revolucionarios caleños, se “vendió” a unos comerciantes, iniciándose la guerra de 1885²⁰. Cerruti fue implicado en el asunto y acusado de ser quien “proporcionó a los rebeldes y traidores fondos del Banco del Cauca; y continuó proporcionándoselos después en dos ocasiones distintas”²¹. Esto llevó a que las propiedades de Cerruti fueran allanadas y confiscadas lo mismo que los activos de todas sus empresas, lo que daría pie a un conflicto con el gobierno italiano que llevó a amenazas de declaraciones de guerra, al bloqueo de los puertos colombianos y al desembarco de tropas italianas en Buenaventura para liberar a Cerruti y obligar al gobierno colombiano a pagar una cuantiosa indemnización²².

¹⁹ *La Paz* (1880), No. 38, 17 de julio.

²⁰ González T. (1885), p. 176.

²¹ *Registro Oficial* (1886), No.398, 13 de febrero.

²² Arboleda (1933), p. 253.

Santiago Martín Eder²³

James Martín Eder nació en Letonia en 1838. En 1861 llegó a Buenaventura, donde trabajó como abogado en la compra de deudas y remate de bienes para compañías panameñas. En 1862 tenía su propia sociedad con el español José Ramón García para la importación de vinos y mercancías generales. Inició sus negocios en el Valle del Cauca en compañía de don Pío Rengifo, un líder conservador, con quien en 1864 estableció una sociedad por *documento privado* para comprar acreencias sobre la herencia de don Jorge Enrique Isaacs y rematar con ellos las haciendas de La Rita y La Manuelita. El remate de los bienes era un excelente negocio pues, según las leyes caucanas, se podría hacer postura por las 2/3 partes del avalúo teniendo prioridad los acreedores, quienes podían cubrir la oferta con los pagarés e hipotecas que respaldaran las deudas; la parte esencial del negocio estaba precisamente en comprar las acreencias, lo que se hacía con grandes descuentos. Para realizar esto, Rengifo dio el dinero y algunas acreencias previamente compradas, mientras que Eder aportó su nombre para no despertar suspicacias ni comentarios, pues Rengifo tenía estrechas relaciones con la familia Isaacs; además, Eder se comprometió a administrar las fincas llevando los libros y dando informes cada tres meses a Rengifo.

Además de cubrir al socio principal de posibles sanciones morales por aprovecharse de una viuda y de unos huérfanos —entre ellos su ahijado Jorge Isaacs, el famoso escritor—, Eder aportó capital político y cultural, dados sus vínculos masónicos y políticos con los liberales caucanos, su conocimiento del comercio y las leyes internacionales y su carácter de extranjero. Esto último quedó expresado en la escritura de constitución de la compañía: “el remate lo debe hacer el señor Santiago M. Eder en su nombre y mantener la finca como suya, para evitar expropiaciones y, en caso que las haya, hacer el reclamo como extranjero”²⁴. Se trataba, como ya se dijo, de una especie de “testaferrato”, una costumbre común en la época, tal y como lo reconoce Phanor Eder, el biógrafo y descendiente de Eder:

Era costumbre en aquellos días en Colombia, como lo fue también en otros países de América en general, en épocas de revolución poner los bienes muebles e inmuebles en cabeza de extranjeros para evitar que fuesen incautados por los políticos de un bando como represalia contra los del bando opuesto²⁵.

Por esto en 1865, en plena sublevación conservadora, se firmó otro *documento pri-*

²³ Ésta no es más que una síntesis general de la obra de Eder (1958). Sólo se hacen referencias donde se considera indispensable y donde se introduce información que no provenga del autor mencionado.

²⁴ *Ibidem*, pp. 75-76.

²⁵ *Ibidem*, p. 76.

vado entre Rengifo y Eder en el que éste declaraba haberle comprado las haciendas La Rita, La Manuelita, El Oriente y una casa en Palmira, sobre las cuales pesaban algunas hipotecas; también reconocía la deuda que tenía con Rengifo. Poco después firmaron otro documento “para el caso de que sobre las citadas fincas y semovientes recaigan empréstitos, suministros y expropiaciones por consecuencia de los trastornos públicos que puedan surgir de la política del país”, en el que Eder se comprometió en su calidad de extranjero a hacer los reclamos ante el gobierno nacional recibiendo un 15% de lo reclamado como honorarios. Siendo Rengifo conservador, se aclaró que las expropiaciones, empréstitos y suministros que afectaran a Rengifo “eran imputables solamente a su capital, pero cuando no se designara persona tocaría a Eder hacer valer sus derechos como extranjero”. Pasados los trastornos, en enero de 1866 se firmó la escritura pública de sociedad entre Eder y Rengifo.

Para esta época, Eder era ya propietario de la hacienda El Oriente y tenía estrechas relaciones políticas que lo habían llevado a que, en 1865, Mosquera y Julián Trujillo lo nombraran superintendente del Camino de Buenaventura; poco después, en 1866, fue nombrado cónsul de los Estados Unidos en Buenaventura²⁶ y, por la misma época, vicescónsul de Chile en el mismo lugar. Allí siguió ejerciendo las mismas actividades de compra de propiedades rematadas por procesos de quiebras y como representante de acreedores. Este mismo año obtuvo, con sus hermanos residentes en Estados Unidos, el dinero suficiente para ofrecer a Rengifo la compra de su parte en la sociedad, quien le dio unas condiciones de pago generosas de tal manera que todos los bienes quedaron hipotecados en la cantidad de \$25.000 en favor del vendedor. Poco después, Rengifo murió sin testar, circunstancia que fue aprovechada por Eder para aplicar la misma fórmula que utilizó cuando compraba acreencias, es decir: logró una rebaja sustancial cuando en 1868 se comprometió a cancelar la deuda a los herederos con un descuento de \$6.000.

Esto convirtió a Eder en un importante empresario rural, que se dedicó a especular con productos de exportación y a iniciar un proceso de concentración de tierras, actividades en las que se comportó igual que los empresarios caucanos pues no entró en innovaciones profundas, ni en las técnicas ni en las relaciones de producción. Siguió consintiendo el colonato, una relación productiva mediante la cual se permitía a los campesinos cultivar la tierra con la condición de que vendieran al propietario la totalidad del producto, modalidad aplicada principalmente por los empresarios ru-

²⁶ Algunos detalles adicionales, no muchos, se encuentran en los informes consulares que contienen información sobre economía, condiciones sociales y políticas en Colombia. The National Archives Washington (1948), “Dispatches from United States Consuls in Buenaventura Colombia, 1867-1885”.

rales exportadores de tabaco y cacao²⁷. No obstante fue uno de los primeros hacendados del Valle en intentar sembrar café en gran escala y en explorar el cultivo del añil. En lo que se refiere a la diversificación de actividades, podemos decir que en 1872 formó una sociedad comercial con el nombre de Eder, Manrique & Cía. con el señor Antonio Manrique, como socio industrial, que se dedicó a la compra de tabaco, especialmente, y de otros artículos comerciales. Como sucedía con este tipo de empresas especulativas, se estableció un período corto de duración: cuatro años. Estos negocios dieron pérdidas y la sociedad se disolvió en 1874 por mutuo acuerdo.

Aunque a Eder lo afectaron las crisis generales del Cauca, lo cierto es que muchos de los problemas que debió enfrentar se debieron a descuidos como comerciante y principalmente como “productor especulador”, lo que se puede observar en sus negocios de tabaco, pues no fue un cultivador a gran escala pero si un importante exportador a Londres, Panamá, Jamaica y París. Los envíos a Londres lograron buenos precios al comienzo, pero, hacia 1870, el producto comenzó a tener dificultades en su venta, por su falta de control de calidad. En 1873 perdió dinero porque no tuvo en cuenta las advertencias de sus hermanos acerca de que el precio del tabaco bajaría, lo que se complicó con la mala calidad del producto y el descuido en los empaques; para finales de ese año, gran parte de su tabaco permanecía en Bremen sin vender.

Esta primera quiebra hizo evidentes los apremios económicos de Eder, que lo llevaron a que constantemente buscara apoyo en el capital de sus hermanos. Así, en 1874, debió pagar deudas a casas de Panamá con giros contra D. M. Eder & Co. Ese año, Santiago debía a su hermano Henry 4.000 dólares, suma que todavía estaba debiendo en 1884, cuando la ascendió \$70.000, sobre los que Eder pagaba 40 libras cada mes. También la firma Rosing le protestó unos giros por sus incumplimientos, lo que llevó a que su hermano David le aconsejara que era mejor no tener tantos negocios para tener menos preocupaciones. Su hermano Phanor le aleccionó: “no veo como pudiste ser tan descuidado. Pero ya pasó la cosa y no hay remedio; en el futuro debes tener mayor cuidado”. Sus dificultades para mantener al corriente sus negocios se pueden ver en el hecho de que, en 1874, Isaacs Asch de Panamá le protestó un giro a cargo de Samuel Pisa & Co., que vino acompañado de reproches: “es extraño que usted no nos compra mercancías al contado; después promete enviar la cantidad por el vapor próximo, y lo demora meses y al fin nos envía una letra sin valor”. Esta deuda de 130 dólares fue pagada por su amigo Cerruti, quien también se hizo cargo de otras acreencias. Para ayudarlo a solucionar sus problemas, en 1880, su hermano Phanor lo financió “de manera sustancial”; sin embargo, sólo a partir de 1896, cuando los negocios de

²⁷ Véase Moncayo y Mejía (1986), Mejía (1993) y Valencia (1993).

mercancías fueron manejados por su hijo Henry, la solidez financiera de Eder fue inquebrantable.

Phanor, su hijo y biógrafo, dice que su padre pudo recuperarse económicamente gracias a la “diversificación de inversiones: ganado, café, azúcar y negocios generales”, lógica empresarial que, como ya se mencionó, los caucanos venían aplicando desde el siglo XVIII. Esta diversificación se dio de diferentes modos: ejerció la abogacía para cobrar acreencias en concursos de bienes, inició el cultivo de nuevos artículos exportables como el añil y café, actuó como comisionista, importador y exportador, y agente de la Hamburg American Steamship Company. Igualmente aparecía como fundador del Banco del Cauca, pero parece no haber tenido muchos negocios con él aparte de dos o tres hipotecas, pues estaba dedicado a la compra y venta de divisas extranjeras y a los descuentos de letras y préstamos de dinero a sus amigos y clientes, pues, desde 1870, vendía giros sobre Londres que eran pagados por uno de sus hermanos. Otro renglón en el que incursionó fue en la compraventa de propiedades, ya que en 1884 aparecía como agente en Palmira de la empresa de colonización Burila y en 1893 inició, con Manuel de Jesús Molina, la Compañía Constructora de Palmira, con el fin de construir casas en el área urbana.

Como otros masones del siglo XIX, fue también un paladín del progreso y estuvo presente en las empresas que ofrecían posibilidades de modernizar la región, como ocurrió con la comunicación con el mar o con la navegación a vapor. En esto, sus relaciones políticas fueron fundamentales, pues se estaba consolidando un grupo empresarial dirigido por los más importantes líderes caucanos, entre ellos, el ex presidente Julián Trujillo, el más importante de los políticos caucanos entre 1860 y 1882, y el empresario Carlos H. Simmons. Los intereses del grupo se hicieron patentes en la Empresa de Navegación a Vapor por el Río Cauca, tal y como se puede observar en la carta que le escribiera Trujillo, desde Salento, la hacienda de Cerruti, el 19 de octubre de 1882:

[...] debo también poner en su conocimiento que en Buenaventura conseguí un accionista más para nuestra empresa de navegación. Hoy sigo para Cali e inmediatamente me ocuparé de discutir las bases generales de asociación para proceder a otorgar la escritura pública correspondiente. Pero es bueno que sepa usted desde ahora que el doctor Miguel Guerrero, apoderado de los señores Cabal, Sinisterra y Rivera, tiene la idea de que las acciones sean del valor de \$1.000 y que de \$1.000 puedan en consecuencia aumentarse hasta 80 el número de los accionistas. Como Ud. ve, si este pensamiento se adopta queda destruido por completo nuestro plan de reducir al menor número posible los accionistas, por las dificultades que hay en este país de conseguir una reunión oportuna de varias personas cuando son muchas las que deban componerla.

Con tal motivo me atrevo a proponer a Ud. que si no puede concurrir personalmente a la discusión de las bases, le comunique instrucciones a su apoderado para que en las reuniones que tengamos sostenga que los accionistas no pasen de 20 y que en este caso el valor de cada acción sea de \$4.000 con lo cual quedará llenado el propósito de hacer subir el capital a \$80.000²⁸.

De hecho, el éxito de las empresas caucanas estuvo ligado a los amigos políticos que tuvo el empresario. Esto se hace patente cuando se observa que Santiago también fue amigo de destacados políticos conservadores, lo que no impidió que la rentabilidad de sus empresas bajara durante el período de gobiernos de dicho partido iniciado en 1885 y conocido como la Regeneración, durante el cual no contó con el apoyo por parte de los jefes conservadores, quienes incluso lo persiguieron políticamente. Esto lo llevó a que en 1888 arrendara la hacienda “La Manuelita” a una sociedad llamada “Buenaventura y Cía.”, integrada por Belisario Buenaventura, Elías Reyes y Belisario Zamorano, tres buenos amigos suyos y personajes importantes del nuevo régimen²⁹. Por esta misma época incursionó en explotaciones mineras en la “Sociedad Minera de Vitaco”, de la que formaban parte, entre otros, Elías Reyes y Carlos H. Simmonds³⁰. También formó otra sociedad con Elías Reyes y Gabriel F. Echeverri para explotar la mina La María en el distrito de Buga³¹.

Debido a las muchas actividades en las que incursionó y a que las empresas que hoy poseen sus descendientes son vistas como casos de éxitos, la actuación de Eder como empresario ha sido sobredimensionada y se le señala, no sin exageración, como “un caballero de industria”. Para hacer justicia debemos reconocer que fueron sus hijos Henry y Charles, con otro tipo de formación y mentalidad, quienes se encargaron de llevar las empresas por los caminos del éxito: Henry, en las empresas comerciales, y Charles cuando, a comienzos del siglo xx, logró introducir y poner en marcha una maquinaria a vapor para el ingenio azucarero La Manuelita³².

Reyes Hermanos³³

La casa comercial “Reyes Hermanos” la inició Elías Reyes, un boyacense llegado al Cauca durante la guerra del 60, quien realizó negocios de importación de mercan-

²⁸ Eder (1958), p. 402.

²⁹ Notaría Primera de Cali (1888), tomo iv, No. 450, folio 1.064.

³⁰ *Ibidem*, tomo I, No. 109, ff. 370-372.

³¹ *Ibidem*, tomo II, No. 205, s. f.

³² Eder (1958), p. 415 y ss.

³³ Esta parte se basa principalmente en Reyes (1986); sólo se harán las citas imprescindibles y las referencias a información diferente a la contenida en ella.

cías desde Panamá que le permitieron reunir capital y crédito suficiente para viajar a Europa en 1868, de donde introdujo un gran volumen de mercancías con las que abrió un almacén en Popayán. En la administración de este negocio le ayudó su hermano Rafael, quien en 1869 se convirtió en su socio industrial. Por esa misma época llegaron desde Boyacá sus otros hermanos, lo que les permitió incursionar en empresas agrarias al comprar la hacienda “La Trinidad” en el Valle del Cauca, donde explotaron una plantación de cacao.

Rafael se dio cuenta de que el negocio de exportación en Popayán consistía en quinas que se extraían de Silvia y de la provincia de Caldas que estaban casi agotadas, por lo que propuso a su hermano explorar los bosques del Patía, Túquerres, Ipiales y Santa Rosa, donde compró grandes cantidades de quina que dejaron en el extranjero una utilidad superior al 100%. Luego optó por alquilar y explotar directamente los bosques del sur del Cauca, que dejaron una utilidad de más de \$40.000 oro, cifra bastante significativa para la época. En 1871 continuó con la exploración de las montañas de Santa Rosa, donde encontraron quina de muy buena calidad, que reportó una utilidad superior a medio millón de pesos. Dada la magnitud del negocio, tuvieron que asociarse con Pardo y Hurtado –Leonidas Pardo y Simón Hurtado– de Popayán.

Siempre en busca de quinas, en 1874 emprendió Rafael la exploración de las tierras de Caquetá y Putumayo, donde estableció una ruta de vapores para exportar e importar por el río Amazonas y Putumayo utilizando a los indios como abastecedores de leña, quina y caucho; para ello fundó la “Compañía del Caquetá”. Los primeros cargamentos de quina produjeron más de 100.000 dólares en 1876 y permitieron comprar el vapor *Colombia*, que se hundió en el Atlántico. Las exploraciones en el Caquetá duraron desde 1875 hasta 1884, año en el que el precio de la quina decayó y la “Compañía del Caquetá” quebró. Enrique prosiguió con los trabajadores en la extracción de caucho en Yuruá y Yavarí hasta que la fiebre lo mató en 1886. Elías se estableció en Popayán a causa de una afección cardíaca, mientras que Rafael se hizo cargo de las acreencias que cayeron sobre “Reyes Hermanos”.

Las estrategias comerciales de los Reyes consistieron en buscar zonas quineras que no habían sido exploradas por los exportadores tradicionales, lo que les reportó grandes utilidades al descubrir una ruta de exportación propia, que incluyó la propiedad de un barco. Por otra parte, vincularon a sus empresas socios de muchos sitios del país y varios extranjeros: José M. Calderón Reyes (Boyacá), Gabriel Escobar (Cauca), Alfredo Simpson (Sociedad de Geografía de Londres), el capitán portugués Francisco A. Bisao, Gabriel Pinedo (Santa Marta), Florentino Calderón Reyes (Boyacá), Juan Reyes Valderrama, Antonio de Angulo (Popayán), Ricardo Bejarano (Popayán), Demetrio Salamanca (Boyacá), Rafael Bonilla Estela (Cauca), Bernardo y Gerardo de la Espriella

(Cartagena), Darío Rojas (Boyacá), Julio Larroque (Pará), Eduardo Holguín (Cauca) y Andrés Reyes (Boyacá).

En lo que se refiere a la política, los Reyes eran conservadores y estaban relacionados con los principales dirigentes de dicho partido en Popayán y Pasto³⁴. Esto los llevó a que en 1876 tuvieran que salir del país al ser acusados de haber introducido por el Caquetá armas para los ejércitos conservadores. En 1885, durante la revolución radical contra los liberales independientes, Rafael entró al ejército, iniciando una brillante carrera militar y política que lo llevaría a la presidencia de Colombia, mientras que su hermano Elías se convertiría en uno de los más importantes empresarios locales del período de la Regeneración, lo que lo llevó a asociarse con otros empresarios de mayor trayectoria como Eder.

Domínguez y Cía.

Esta empresa era de José María Domínguez Escobar, un bugueño que se inició como empresario en 1865, al fundar la casa llamada “José Ma. Domínguez E. y Cía.”, que servía de intermediaria con casas europeas. Siendo conservador, y ante las dificultades políticas que se presentaban constantemente en el Cauca contra miembros de ese partido, en 1872 se asoció con Julio Bertin, empresario francés socio de “Bertin Hermanos”, con el fin de que sus intereses aparecieran protegidos con la bandera francesa y, el 27 de abril de 1878, formó la sociedad “Bertin & Uribe”, en la que entró como socio el grupo familiar de los Uribe –tíos de Rafael Uribe Uribe, el asesinado líder liberal– y con quienes tuvo algunas diferencias económicas³⁵.

Los antecedentes de esta última sociedad se remontan a 1876, cuando el señor Federico A. Uribe le escribió a Domínguez a París proponiéndole negocios en compañía. Domínguez aceptó y le prestó algunos servicios. Regresó de Europa en septiembre de 1877 a administrar la casa que hacía algunos años tenía con Julio Bertin y a manejar los bienes de este señor en Colombia por un poder general que le dio. Precisamente, a partir de este momento, se revelan sus estrategias empresariales y, en particular, las relacionadas con la utilización política de los socios:

Desde mi llegada al Cauca concebí la idea de ensanchar de nuevo los negocios de mi socio y poderdante, si podía unir a la bandera liberal, a fin de evitar, caso de guerra, expropiaciones que pusieran a mi poderdante en el deber de

³⁴ Como en Popayán, en Pasto, Rafael se hizo amigo de los más prestantes personajes del lugar, todos ellos afiliados al partido Conservador: el obispo Manuel Canuto Restrepo, Juan Bautista Astorquiza, Sixto Guerrero, Modesto y Ángel Zarama. *Ibidem*, p. 77.

³⁵ Domínguez (1880b).

hacer reclamos al gobierno de mi patria, y pensando en esto, recordé en cada hora la propuesta de D. Federico A. Uribe: me dirigí entonces a una tienda que tenían estos señores en Buga para detallar mercancías y les propuse la asociación: al proponérsela brillaron sus ojos de alegría como los del náufrago ante la única tabla de salvación que se le presenta, y me preguntaron, ¿qué busca usted en nosotros?, yo les contesté, busco en ustedes bandera, más capital y ayuda para ensanchar los negocios³⁶.

De acuerdo con esto, el 17 de abril de 1878 crearon la sociedad “Bertin y Uribe”, de la que Domínguez era el gerente. La empresa tenía almacenes en Buga, Palmira y Cali y exportaba frutos del país a Nueva York, Bremen y París, manteniendo en Buga a los señores Lucindo Sanclemente, José Joaquín Guerrero y Joaquín Varela como agentes comisionistas, que se encargaban de comprar y vender, previa la comisión respectiva. El señor Varela, además, actuaba por cuenta de “Bertin y Uribe” en Roldanillo. El capital aportado consistió en \$9.916 de Bertin y \$10.916 de los Uribe en mercancías; estos últimos se reservaron algunas mercancías que tenían en Guacarí y Tulúa y unos ganados que tenían en La Luisa, mientras que Bertin se reservó un capital que no bajaba de \$60.000. Curiosamente, Domínguez no aparecía como socio sino como el apoderado de Bertin, lo que le permitió actuar como gerente, junto con un representante del grupo Uribe. Existía, además, una cláusula de salvaguarda a favor de Bertin, según la cual si éste no aprobaba el contrato de la compañía, ésta debería disolverse. No deja de ser interesante el señalar la cláusula sexta del contrato, según la cual los socios deberían dedicar única y exclusivamente sus esfuerzos al servicio de la compañía y no podrían atender otros asuntos. De acuerdo con esto, Uribe atendería un almacén en Cali, mientras que Domínguez, el de Palmira³⁷.

Aparentemente, Domínguez había acertado al escoger sus socios, puesto que los Uribe tenían importantes conexiones con el liberalismo y vivían informados sobre los posibles trastornos políticos. En octubre de 1878, Juan María Uribe le manifestó a Domínguez:

[...] que estábamos en vísperas de un trastorno público, que en su opinión la guerra era inevitable y que era indispensable que combináramos un plan para poner a salvo los intereses. Posteriormente el señor Federico A. Uribe confirmó en sus temores [por carta] que me dirigió de Cali; y como yo tenía derecho a creer que esos dos altos personajes estuvieran al cabo de la situación política,

³⁶ Domínguez (1880a), p. 27.

³⁷ *Ibidem*, pp. 3-4.

llegué a abrigar serios temores de que el orden público sería turbado entonces, en previsión de lo que podía suceder y para poner en salvo los intereses de Bertin y Uribe, ordené al señor Joaquín Varela el empaque y envío de las mercancías de Bertin y Uribe a Buga donde permanecieron en poder del señor Lucindo Sanclemente un mes poco más o menos³⁸.

Pero los problemas comenzaron poco después y no fueron precisamente por las temidas expropiaciones de guerra, ya que debido a que Domínguez viajaría a Europa, encargó a su socio la administración de sus negocios y de proveerlo de fondos y recursos enviándole “remesas sucesivas en productos del país”. El señor Domínguez viajó y, según él, Uribe aprovechó la situación para privarlo de sus propios bienes:

[...] antes de irme para Europa consigné al señor Federico A. Uribe \$22.000 y tantos pesos en mercancías mías para su venta y le encargué el cobro de algunas cantidades, con orden de remitirme mensualmente a Europa el producto de las ventas que se hicieran y lo que se recaudara de los créditos. El señor Uribe vendió más de \$10.000, recibió algunas cantidades por su cuenta y en lugar de cumplir mi orden y abusando de la confianza en él depositada, invierte esos fondos en tabaco, cacao y cueros, exporta esos productos y gira sobre sus embarques para tener él aquí con qué pagar sus deudas personales, como lo hizo, y privarme a mí, de mis propios recursos, llevando su atrevimiento hasta el extremo de extender sus letras de cambio sobre los esqueletos litografiados con mi nombre para poder comprometer mi crédito y servirse, aunque indirectamente de mi firma³⁹.

Quizás esta situación llevó a que Domínguez hiciera uso de la cláusula de salvaguardia, pues el 31 de marzo de 1879, desde París, anunció a los Uribe que el contrato de la compañía había sido rechazado por Bertin y que por lo tanto la compañía no tenía existencia legal, por lo que deberían acordar unas nuevas bases de asociación, ante lo que los Uribe guardaron un prudente silencio. Disuelta “Bertin & Uribe”, por la aplicación discrecional de la cláusula de salvaguardia, Domínguez y Bertin crearon en París una nueva sociedad llamada “Domínguez & Cía.” e invitaron a los Uribe a integrarla. Aprovechando su viaje, Domínguez adquirió mercancías a crédito por valor de \$100.000, las que envió a Buenaventura. En carta del 30 de abril de 1879, le escribe desde París a Federico Uribe:

³⁸ Domínguez (1880a), pp. 25-26.

³⁹ *Ibidem*, pp. 14-15.

Hoy escribo a los agentes de Buenaventura que pongan a la disposición de usted todas las mercancías que reciban por mi cuenta. Prepare usted mulas para que las haga salir, y venda cuanto pueda, pero llevando cuenta minuciosa y separada del negocio, que no pertenece a ninguna de las dos casas, porque me he visto obligado a arreglar y terminar todos los negocios viejos, para empezar de nuevo otra sociedad en la cual entrarán ustedes, o sea la casa de Bertin & Uribe, bajo otro nombre, pero con las condiciones contenidas en aquel contrato o reformadas, si conviene⁴⁰.

Posiblemente, Federico no tuvo mucha posibilidad de ver la carta a tiempo, pues en esos momentos se desempeñaba como secretario de Modesto Garcés –presidente del Estado Soberano del Cauca– y debido a la turbación del orden público, consecuencia de la revolución de abril en la cual el gobierno fue derrocado, se había visto obligado a ocultarse. Cuando el orden público se normalizó, ordenó que las mercancías fueran enviadas a Palmira en abierta oposición a Domínguez, quien había ordenado que para evitar expropiaciones permanecieran en Buenaventura hasta nueva orden. A la llegada de Domínguez al Cauca encontró cerrado el almacén de Palmira, que los Uribe estaban vendiendo en Cali sus mercancías y que habían tomado algo más de \$5.564 del capital social de la empresa, violando una cláusula de la compañía⁴¹. Esto llevó a un pleito ante arbitradores y la justicia, que fue acompañado de panfletos, en el cual se falló a favor de los Uribe.

Como la mayoría de los grandes comerciantes conservadores caucanos, don José María participó en política al cambiar la situación para su partido, en 1885, cuando en compañía de Rafael Reyes derrotó al coronel Guillermo Márquez. Dicha acción le valió para ser ascendido a general por Eliseo Payán y para que fuera nombrado jefe del Estado Mayor General del Estado. También fue diputado a la Asamblea del Cauca y representante a la Cámara. Participó en la guerra de 1895 y en la de los Mil Días⁴².

En lo que se refiere a la diversificación de actividades, don José María no fue precisamente destacado, sólo se le encuentra, en 1884, como a casi todos los políticos y empresarios caucanos, constituyendo la “Sociedad Burila”. Prácticamente toda su actividad se redujo al comercio y la política, lo que supo combinar bastante bien durante el período de la Regeneración para obtener monopolios como el de la sal con exenciones de impuestos, lo que suscitó un debate escandaloso con panfletos, como el que ya había sostenido con los Uribe. El problema empezó en 1887, cuando el ge-

⁴⁰ Domínguez (1880b), p. 5.

⁴¹ *Ibidem*, p. 6.

⁴² Arboleda (1962), p. 147.

neral Domínguez hizo saber al público, por intermedio de Lisandro Navia, que daría a la venta más de 200.000 piedras de sal a \$0,70 la arroba, pero el precio real de venta fue de \$1.40⁴³, pues –según se dijo en un panfleto– el artículo fue acaparado por el vendedor. Todo esto aparece en un folleto publicado por Domínguez en 1888 y titulado “La respuesta ofrecida”, en el que contesta a un volante que el señor Gonzalo Córdoba publicó el 7 de febrero del mismo año referente a la administración de la sal⁴⁴. Los ataques provenían de grupos comerciales rivales, como el formado por Primitivo Crespo, Elías Reyes, C. H. Simmonds y Gonzalo Córdoba, quienes publicaron en el periódico *La Prensa* que la sal vendida por el general Domínguez había sido comprada por “todos los empleados del señor general Domínguez y del señor Menotti, su socio. ¡Cómo se juega con los gobiernos y con los pueblos!”⁴⁵.

La respuesta de Domínguez no se hizo esperar y en un panfleto, titulado “Cuentas y cuentos del gran capitán”, demostró la falsedad de las acusaciones y cómo se había iniciado en la política al lanzarse al Congreso en oposición a Sergio Arboleda, líder nacional del conservatismo, a quien acusaba de querer imponer candidaturas oficialistas y de ser “federalista, reaccionario y enemigo del gobierno”. Su triunfo avasallador en el círculo electoral de Amaine llevó a que Alfonso Arboleda –hijo de Sergio–, para explicar el rechazo de su padre, denunciara en otro panfleto la forma en que Domínguez utilizaba la política para sus negocios:

Demos por sentado que el Sr. Gral. Domínguez no inventó ni promovió el monopolio de la sal en el Departamento del Cauca; pero ni el mismo podrá negar que se aprovechó de ese monopolio sin consideración alguna a los sufrimientos que tal operación causaba a los pueblos del Cauca. No fue preciso para que el Sr. Gral. Domínguez se aprovechara del mencionado monopolio, que su personalidad gozara de grande influencia. Era pues racionalmente de temerse que si iba al Congreso y cualesquiera otras influencias le proporcionaban otro monopolio, u otro negocito que le dejara alguna utilidad, no dejaría de aceptarlo, sin parar mientes en la conveniencia de tal medida para los pueblos en cuyo nombre iba a ocupar un puesto en el Congreso. Los representantes del pueblo van a representar los intereses especiales de su Departamento, y deben haber dado pruebas de que tienen a pecho esos intereses; y el monopolio de la sal, explotado por el Sr. Domínguez no le proporcionaba esa prueba⁴⁶.

⁴³ Anónimo (1887).

⁴⁴ Domínguez (1888).

⁴⁵ Córdoba (1888).

⁴⁶ Arboleda (1889), pp. 5-6.

No deja de ser curioso que, cuando Domínguez se convirtió en uno de los más importantes líderes caucanos del férreo régimen conservador, no aparece en sociedad con ninguna otra persona, sea extranjera –como Bertin– o liberal, lo que constituye una evidencia de que las asociaciones eran una estrategia para los períodos de inestabilidad política, tal y como él mismo lo reconoció en la asociación con los Uribe. Por otra parte, la forma de constitución de las compañías con los Uribe y Bertin, en la cual el capital aparece aportado únicamente por Bertin y los Uribe, y no por él, lleva a pensar que en realidad el capital aportado por el francés era de su propiedad y que Bertin sólo prestaba su nombre para proteger los intereses de un amigo con el que tuvo importantes negocios.

A manera de conclusiones: el comportamiento empresarial en el Cauca

Si se comparan las prácticas empresariales de los caucanos –nacionales o extranjeros– citados anteriormente, saltan a la vista conductas empresariales muy diversas. Un buen ejemplo de esto se tiene en Tomás Cipriano de Mosquera, un militar y político cuyas empresas, a pesar de aprovechar especulativamente los cambios que se estaban dando en la sociedad colombiana de la época –tales como la abolición de la esclavitud o la modernización que llegaba con la vinculación al mercado mundial–, se concibieron como contribuciones al progreso del país, lo que no reñía con sus aspiraciones personales de bienestar económico; esta conducta fue continuada por Julián Trujillo, otro político y empresario que contribuyó en gran medida al progreso del país y de la región caucana, y a quien se le vio incursionar en empresas de gran envergadura que buscaban crear una infraestructura de comunicaciones por las cuales “marchara el progreso”. Fueron ellos los primeros en explorar la constitución de compañías por acciones y en buscar capitales y socios en el extranjero, gracias a lo cual se fue superando la tradicional mentalidad agraria de la mayoría de los caucanos, lo que fue coadyuvado por la llegada de empresarios extranjeros que encontraron en el Cauca la posibilidad de ejercer actividades empresariales modernas.

Sin embargo, la conducta de Mosquera y de Trujillo no fue seguida por la mayoría de los empresarios caucanos –nacionales o extranjeros–, quienes actuaron dentro de una lógica especulativa. Es debido a esto que su accionar empresarial no produjo grandes transformaciones económicas, pues se limitaron a buscar los productos exportables, de los cuales la quina, la tagua y el caucho eran de extracción, que no exigían la inversión de grandes capitales en la compra de tierras, mano de obra, ni tecnología. Para lograr esto crearon compañías comerciales en las cuales algunos socios aportaron “capital político”, consistente en proteger las empresas de posibles exacciones por parte de bandos políticos contrarios. Esto se realizó de diferentes maneras:

1. Cuando los caucanos conservadores ofrecieron capital a socios extranjeros con

el fin de lograr inversiones productivas. Es el caso de Pío Rengifo en su relación con Eder. Eder ofreció su nombre con su calidad de extranjero y su condición de neutral en la política interna caucana, a pesar de estar relacionado con los más importantes políticos caucanos y pertenecer, con ellos, a logias masónicas. Como ya se vio, la asociación favoreció más a Eder, quien obtuvo y administró el capital, representado en tierras, lo que le permitió iniciar sus negocios de exportación de tabaco, convirtiéndose en uno de los principales comerciantes extranjeros en el Cauca. Desde luego, Eder contó, además, con el conocimiento de la legislación comercial internacional, con el capital y la información que le brindaban sus hermanos, que eran comerciantes en Europa y los Estados Unidos, y con una gran audacia que le permitía invertir en diversidad de negocios, algunos con resultados catastróficos.

2. Un caso similar es el de José María Domínguez, otro conservador, quien hizo aparecer sus empresas en asociación con Julio Bertin, lo que las colocaba bajo bandera francesa. Esta vez no se tiene evidencia de que el comerciante caucano entregara dinero al extranjero, como en el caso anterior, sino que aparecía como su administrador, lo que ofrecía una gran ventaja en tanto controlaba directamente las inversiones de capital. De todas maneras, y quizás porque se conocía la pertenencia del capital, consideró que la bandera francesa no era suficiente garantía para sus inversiones, por lo que buscó la protección de políticos liberales de alguna importancia, lo que puso en riesgo su capital, no por los factores políticos de los que buscaba protegerse, sino por los malos manejos de los socios que escogió. A diferencia de Eder, Domínguez no arriesgó mucho en la diversificación de inversiones, manteniéndose siempre como un comerciante. La única actividad diferente que se le conoció fue la de político durante el régimen conservador, la que aprovechó para hacerse adjudicar algunos monopolios estatales como el de la sal.

3. Un caso diferente fue el de Ernesto Cerruti, quien se asoció con importantes políticos locales, no precisamente para proteger sus empresas, sino para aprovechar las ventajas que una asociación de este tipo podría producir en negociados con el Estado; desde luego, él aportó no sólo capital, sino lo que era más importante: relaciones comerciales y cartas de crédito de empresas radicadas en Panamá y en Europa y una gran experiencia en el comercio internacional. Los resultados se vieron en la adjudicación de bosques quíneros, en importación de armas, en financiación de sublevaciones y de guerras, etc. Desde luego, el italiano aparecía como otorgante y dueño del capital, y los otros como socios "industriales", es decir, como quienes realizaban los trabajos que la empresa comercial requería. Dado el fuerte "capital político" liberal de esta asociación, es bastante obvio que las empresas subsistirían en tanto los liberales estuvieran en el poder, lo que llevó a que Cerruti y sus socios fueran perseguidos durante el régimen conservador y sus bienes expropiados.

4. Resta por mencionar las empresas que no hicieron tan evidente su capital político. El ejemplo más claro se tiene en Reyes Hermanos, una empresa familiar cuyos socios tuvieron la visión de buscar productos exportables en zonas marginales a las explotadas tradicionalmente, lo que les reportó enormes ganancias y los muestra como el caso más evidente de comerciantes especuladores. Podría decirse que se dedicaron principalmente a la exportación de quinas y de caucho, pero, como todos los empresarios mencionados, eran comerciantes y expendían en sus almacenes las mercancías extranjeras que les eran enviadas en retorno desde Europa.

Desde luego, existía una tendencia generalizada en todos los empresarios a diversificar las inversiones, pero esto fue más marcado en Eder y Cerruti y sus socios, que en los empresarios afiliados al conservatismo, quienes trataron de centrar sus actividades en el comercio de exportación de materias primas y en la importación de mercancías, pues sus inversiones en la tierra, en la minería o en el incipiente sistema bancario no fueron muy notorias; esto quizás se pueda explicar por su marginalidad política durante los regímenes liberales.

Queda por señalar un aspecto que merece ser estudiado con mayor profundidad: las afinidades entre comerciantes, explicadas por su actitud o concepciones, frente al progreso individual y colectivo y frente a las formas que deberían asumir la sociedad y el Estado. Nos referimos a la asociación conocida como la “masonería”, que como hemos visto, permitía estrechar los vínculos entre comerciantes, principalmente con ideas liberales. En el caso del Cauca, la mayoría de comerciantes liberales y extranjeros pertenecían a asociaciones de este tipo, lo que los llevaba a trabajar en empresas comunes. Desde luego, de aquí salieron uniones de otro orden como las alianzas matrimoniales que se dieron entre las familias de Cerruti y Mosquera, o entre las de Eder y Cerruti, por mencionar las más conocidas. Sin embargo no podemos reducir las alianzas a este tipo de aspectos, pues perderíamos de vista el hecho de que muchos comerciantes extranjeros de ideología liberal se asociaron con conservadores para sacar adelante sus empresas.

Debemos resaltar a los empresarios que no actuaron como especuladores comerciales y que sí tuvieron como proyecto modernizar la sociedad caucana. Nos referimos a aquellos caucanos con una visión del desarrollo diferente a la que tenían los empresarios estudiados, pero que no han sido vistos como empresarios debido a su reconocido papel de liderazgo político. Aunque hay varios ejemplos, sólo haremos mención a los ex presidentes de Colombia y del Cauca Tomás Cipriano de Mosquera y Julián Trujillo, cuyos desempeños como empresarios apenas empiezan a ser estudiados. De ellos podemos decir que su papel en el desarrollo económico del Cauca sobresale en obras como la comunicación con el Pacífico, la navegación a vapor en diferentes ríos, la construcción de ferrocarriles, el establecimiento de entidades bancarias o en pro-

piciar la educación técnica y laica. Quizás lo más importante a resaltar es que en el desarrollo de sus actividades políticas propiciaron la llegada de empresarios extranjeros, con los que tenían no sólo afinidad ideológica de corte liberal, sino también la concepción modernizadora que ofrecían las asociaciones masónicas de las cuales hacían parte.

Fuentes

La Paz (1880): Popayán.

La Voz del Cauca (1873): Popayán.

Notaría Primera de Cali (1879 y 1888): Protocolos.

Registro Oficial (1886): Popayán.

National Archives Washington (1948): "Dispatches from United States Consuls in Buenaventura, Colombia, 1867-1885", Microfilm 140, Universidad del Valle, Biblioteca Central.

**La elite empresarial de Santander
(1880-1912)**

Amado Antonio Guerrero Rincón

Universidad Industrial de Santander

Maribel Avellaneda Nieves



Maribel Avellaneda Nieves

Historiadora de la Universidad Industrial de Santander.

Amado Antonio Guerrero Rincón

Es director del Centro de Estudios Regionales, director de investigaciones de la facultad de Ciencias Humanas y profesor de la Escuela de Historia de la Universidad Industrial de Santander. Es magíster en historia y economista de la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Es coautor de *La provincia de los Comuneros. Orígenes de sus poblamientos urbanos* (1997); *Los pueblos del cacao. Orígenes de los asentamientos urbanos en el oriente colombiano* (1998); *Santander, nuestro departamento* (1999) y *El desarrollo regional: propuestas y desafíos* (2001). Es compilador de *Cultura política, movimientos sociales y violencia* (1993).

Las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX han sido señaladas por la historiografía como aquellas donde se realizaron profundas transformaciones económicas, sociales y políticas que implicaron el advenimiento de un Estado centralizado y la modernización económica del país con el despegue de una fase de industrialización y la consolidación de un proceso agro-exportador, particularmente alrededor del café. Igualmente se ha profundizado sobre la enorme debilidad del Estado, tanto en términos políticos como institucionales y de recursos fiscales, para impulsar un proyecto de modernización, lo que permitió que la iniciativa privada –los empresarios– tuviera un mayor margen de acción e inclusive asumieran roles propios del Estado. En términos regionales, la historiografía igualmente ha señalado cómo, en este periodo, se dio un desplazamiento de los ejes de desarrollo económico de unas regiones a otras y cómo se iniciaron y consolidaron procesos de crecimiento en algunas de ellas.*

Es en este contexto que se enmarca el estudio sobre la elite empresarial en Santander pues, para la región, el periodo en estudio ha sido tipificado como de auge en el cultivo y exportación del café, y, por lo tanto, como un periodo de acumulación y de diversificación de la estructura económica, caracterizado, además, por el establecimiento en la ciudad de un gran número de extranjeros que se dedicaron a realizar múltiples negocios, entre ellos el comercio de exportación e importación, la ampliación de la infraestructura vial y de servicios, el sector financiero, las rentas del Estado, etc. De hecho, como resultado de este dinamismo económico que caracterizó a la región en las últimas décadas del siglo XIX, la capital del departamento, Bucaramanga¹, se transformó por completo: de ser un poblado de gentes modestas, pasó a ser una pequeña ciudad con afanes de modernización, donde los servicios de alumbramiento

* Una de las áreas de investigación del Centro de Estudios Regionales de la Universidad Industrial de Santander es la relacionada con el tema “Historia, cultura y mentalidad empresarial en Santander”, del cual hizo parte el proyecto “Los empresarios en Santander 1870-1912”. Como se notará, esta versión hace énfasis en la identificación del grupo de empresarios que participaron en las actividades económicas más importantes de la época y que mantuvieron una estrecha relación con el Estado. Dado el avance del proceso de investigación, se ha privilegiado el manejo y tratamiento de la fuente primaria.

¹ Fue designada como capital del Departamento de Santander en 1886, lo cual favoreció su desarrollo urbano, pues se hizo evidente el mejoramiento de la salubridad al suprimir los caños que corrían por las calles, el embellecimiento de calles y edificios y la construcción de otros. En 1888 se creó la Escuela de Artes y Oficios, en 1888 se inició el servicio telefónico, en 1891 se dotó la ciudad de luz eléctrica, en 1895 se inauguró la Plaza de Mercado cubierta. Su población aumentó de 10.008 habitantes en 1851, a 18.854 en 1912. Cfr. García, José Joaquín (1896), Censo General de Población de la República de la Nueva Granada (1851) y Censo General de la República (1912).

do público, acueducto, transporte urbano y teléfono comenzaron a ser una necesidad, a la vez que los negocios que aceleraban la comunicación y la difusión de ideas –imprensa y prensa– tomaban cada vez mayor fuerza, y el fonógrafo, el piano y el automóvil se incorporaban como nuevas expresiones de estatus y diferenciación social.

Esta modernización estuvo a cargo de la elite que estaba alcanzando altos niveles de acumulación mediante la comercialización del café, principal producto de exportación de la región durante casi medio siglo. En el proyecto de modernización, los empresarios invirtieron parte de las ganancias para afianzar y expandir sus negocios, como fue el caso de los proyectos relacionados con la infraestructura vial y de servicios, y para mejorar el utillaje material de la ciudad, de carácter público y social, a través de la donación de terrenos y construcción de hospitales, cementerios, plazas, parques y centros educativos.

El contexto regional: la actividad comercial

Aún a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, y después de haber culminado los auges de exportación de los productos agrícolas y de extracción como el tabaco y la quina, la región santandereana no había logrado solucionar el problema de las vías de comunicación, pues las carreteras eran prácticamente inexistentes y el sueño del ferrocarril no se concretó en más de medio siglo, hasta que un día sencillamente se agotó como posibilidad. Es por ello que la principal vía de comunicación seguía siendo el río Magdalena, pero el descenso desde las zonas andinas hasta los valles no dejaba de representar múltiples problemas; sobre todo en épocas de invierno, cuando los caminos se hacían intransitables y las crecidas de los afluentes impedían su navegación², a pesar del constante esfuerzo para darles mantenimiento (ver Anexo 6.1).

Pero a pesar de lo anterior, el comercio internacional e intraregional fue una de las actividades económicas más importantes de la región. Este comercio se hizo a través de los caminos que iban hasta los puertos de Botijas, sobre el río Lebrija –reemplazado luego por Puerto Santos–, y Marta, sobre el río Sogamoso, trasladado posterior-

² Un comerciante de la época escribió en 1894 un artículo titulado “Caminos” que decía: “El trayecto comprendido entre CÁCHIRA y Puerto Santos tiene pasos impasables, a pesar de que en aquella región no ha llovido como es de costumbre llover en esta época del año. Los numerosos puentes de madera que salvan multitud de arroyos y barrizales están destruidos unos y otros, casi todos, amenazados de próxima destrucción. Y no hay peones haciendo tan necesarias reparaciones. El puente sobre la quebrada de Doradas es de imperiosa necesidad, pues dicha quebrada crece con mucha frecuencia y tiene muy mal vado. Hemos visto en Puerto Santos, en estos días de verano, como llegan los cargamentos de exportación y es como de alarmar. Ojalá el gobierno del departamento vuelva a nosotros esos sus ojos tan misericordiosos”. *El Posta* (1894), No. 44. Véanse además los Nos. 16, 34, 40 y 53.

mente a los Colorados por sus frecuentes inundaciones. La vía del Lebrija, por Puerto Santos, era la predilecta para las importaciones y las cargas de exportación que se producían en Bucaramanga y Rionegro; mientras que por la del Sogamoso pasaban la mayor parte de los productos procedentes de Lebrija, Chucurí y Zapatoca. Allí, en las bodegas establecidas en las márgenes del río Magdalena, las cargas permanecían cierto período de tiempo a la espera de ser embarcados para continuar su ruta hacia el exterior, bien por el río Magdalena y Barranquilla o por el ferrocarril de Cúcuta hasta Maracaibo (ver figura 6.1).

Importaciones y exportaciones

El seguimiento a los volúmenes comerciales (exportación-importación), durante el periodo 1892-1910, permitió constatar la existencia no sólo de una balanza comercial favorable, sino también la existencia de dos ciclos bien diferenciados³. El primero, que podríamos llamar de auge, corresponde al periodo 1892-1898 y el segundo de crisis, entre 1906 y 1910, cuando el promedio de exportaciones cayeron cerca de un 25% y el de las importaciones en más de un 35% (véase el Cuadro 6.1 y la Figura 6.1).

En términos de volumen, el comportamiento fue favorable a las exportaciones durante todo el periodo, a pesar de la caída que se registró en el segundo ciclo. Esta caída puede ser explicada por el descenso de los precios internacionales del café, que frenaron la expansión del cultivo, y por los efectos de la guerra de los Mil Días⁴, espe-

Cuadro 6.1. Movimiento comercial por los ríos Lebrija y Sogamoso (1892-1910). Bultos de 5 arrobas

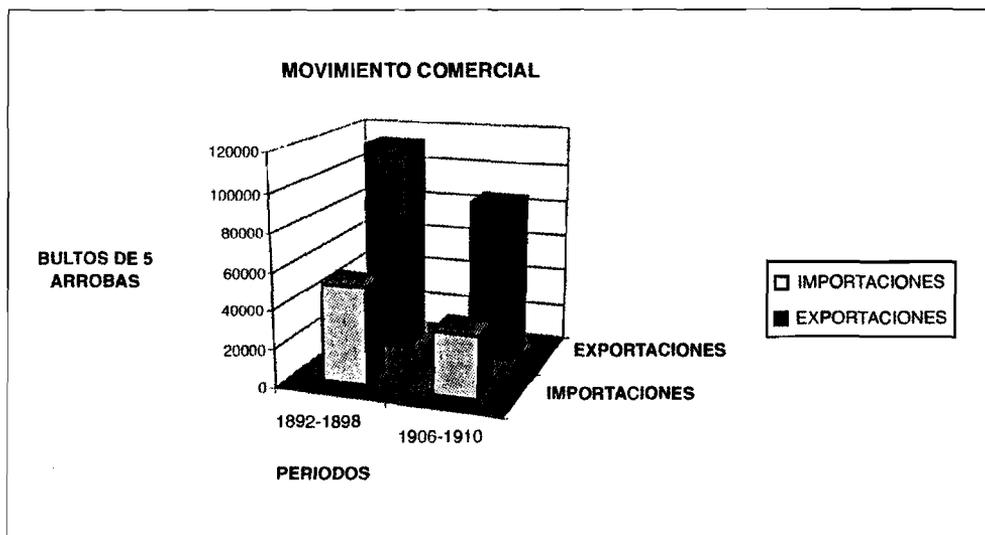
	1892-1898		1906-1910	
	TOTALES	PROMEDIO	TOTALES	PROMEDIO
IMPORTACIONES	306.314	51.052,33	165.494	33.098,8
EXPORTACIONES	674.223	112.370,5	425.047	85.009,4

FUENTE: *Gaceta de Santander* (GS) Nos. 2554, 2555, 2714, 2799, 2893, 2954, 3027, 3094, 3169, 3283, 3292 y 3380. Informe del gobernador a la Asamblea Departamental en sus sesiones de 1911.

³ Como la importancia comercial de la ciudad era evidente, se hizo necesario el establecimiento de consulados. En 1880 se inauguró el de Venezuela, con Manuel Cortissoz como cónsul, y en 1882 el de Estados Unidos, con Carlos Keller como su representante. Ese mismo año se fundó el Banco de Santander.

⁴ Aunque en este artículo no se examina en detalle los impactos de la guerra de los Mil Días, esta debió afectar la capacidad de ahorro regional y limitar la expansión de las inversiones y el clima de confianza necesario para el avance de los negocios. Entre las demandas que se encontraron figuran las de seis empresarios que reclamaron para que el Estado los resar-

Figura 6.1. Movimiento comercial por los ríos Lebrija y Sogamoso, periodos 1892-1898 y 1906-1910. Bultos de 5 arrobas



cialmente en lo referente al sistema de transporte, que colapsó porque no se dio el mantenimiento debido a los caminos y puentes, y porque las mulas y caballos, esenciales para el tráfico comercial, fueron apropiados para satisfacer las necesidades de la guerra⁵.

En el caso de las exportaciones de la región —limitadas al café, los cueros de res y cabra y a algunos artículos señalados como varios— crecieron durante todo el primer periodo en más de un 50%; pero, al final del segundo periodo, habían caído dramáticamente y estaban un 14% por debajo del volumen de exportaciones del año de 1892 (ver cuadro 6.2).

El caso del café, el principal producto de exportación, es especialmente notorio, pues si bien para el año de 1898 se exportaban 115.805 bultos de cinco arrobas —cifra muy por encima del promedio del periodo que era de 90.359 bultos—, al final del segundo periodo sólo se exportaban 66.493 bultos, un 18,5% menos que en 1892; con una caída del promedio, con respecto al primer periodo, en cerca de 17.000 bultos. Un comportamiento similar registraron las exportaciones de cueros de res, pues cayeron de 19.648, en el primer periodo, a 7.209 en el segundo, es decir un 63,3% menos. Caso

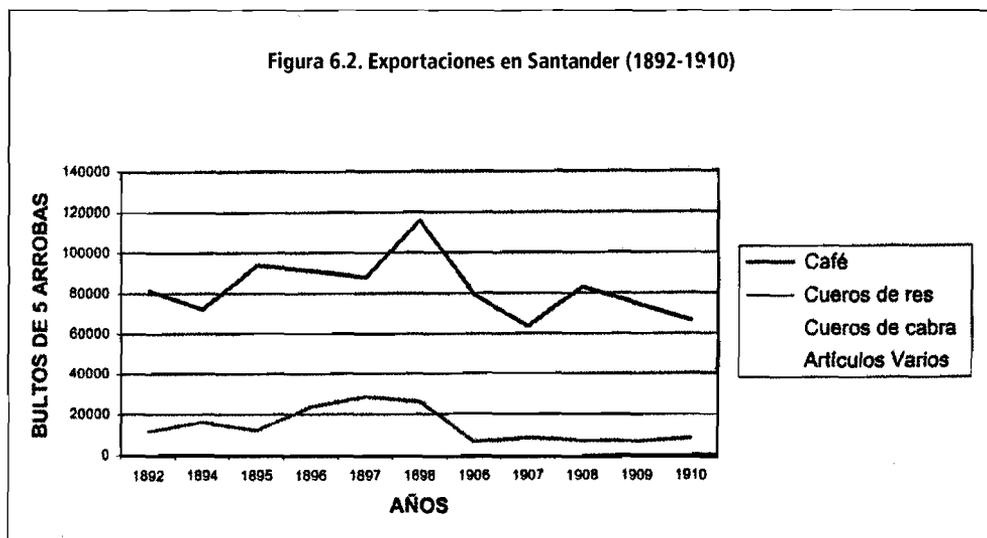
ciera por pérdidas cercanas a los \$100. Además, la región fue “multada” por el Estado con la suma de \$1.500.000 porque sus ciudadanos habían contribuido a fomentar la guerra o “ayudado con sus simpatías, sus intereses o sus personas”. *Orden Público* (1899), Decreto No. 582.

⁵ Johnson (1991), pp. 77-86 y (1994).

Cuadro 6.2. Movimiento comercial por los ríos Lebrija y Sogamoso (1892-1910). Bultos de 5 arrobas											
	1892	1894	1895	1896	1897	1898	1906	1907	1908	1909	1910
IMPORTACIONES											
Mercancías	25.812	29.028	39.194	54.162	54.722	30.307	9.288	8.568	7.669	11.738	7.295
Sal	9.750	4.115	10.760	14.866	7.702	9.942	3.345	8.596	7.139	6.192	1.389
Artículos varios	4.458	2.687	2.472	5.690	469	178	15.858	14.394	22.281	14.634	27.108
Totales	40.020	35.830	52.426	74.718	62.893	40.427	28.491	31.558	37.089	32.564	35.792
EXPORTACIONES											
Café	81.675	72.080	93.808	91.022	87.769	115.805	79.128	63.818	83.086	74.678	66.493
Cueros de res	11.553	16.184	12.062	23.494	28.464	26.131	6.395	8.257	6.884	6.482	8.028
Cueros de cabra	186	211	118	230	208	352	282	443	610	697	776
Artículos varios	823	5.307	2.932	2.895	525	389	2.226	4.255	2.934	3.383	6.192
Totales	94.237	93.782	108.920	117.641	116.966	142.677	88.031	76.773	93.514	85.240	81.489

FUENTE: GS Nos. 2554, 2555, 2714, 2799, 2893, 2954, 3027, 3094, 3169, 3283, 3292 y 3380. Informe del gobernador a la Asamblea Departamental en sus sesiones de 1911.

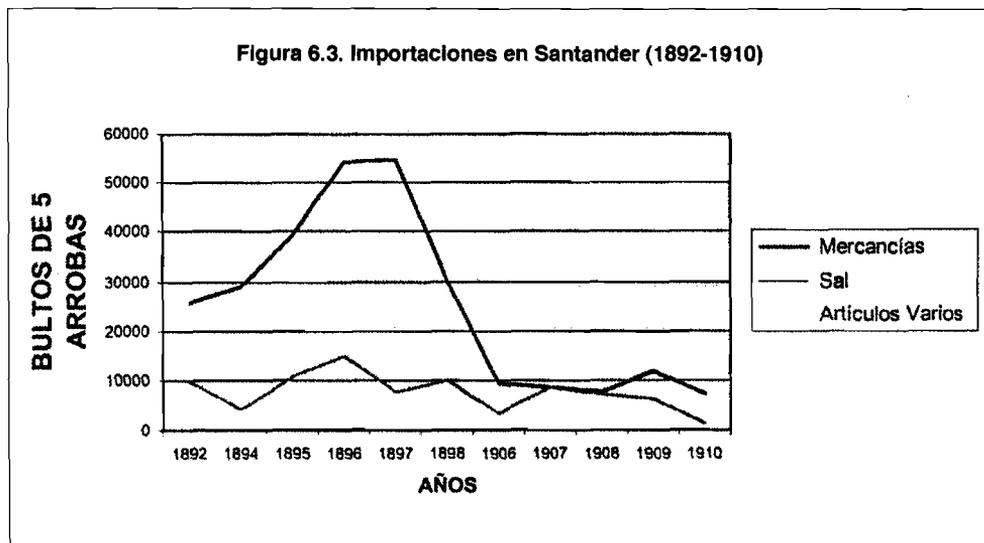
contrario sucedió con las exportaciones de los cueros de cabra que pasaron de 217 en el primero a 561.6 segundo, y con lo que se denominó “Artículos varios” que de 2.145 bultos anuales pasaron a ser 3.789 en el segundo (ver figura 6.2).



En cuanto a las importaciones se refiere⁶, lo que más se traía era el grupo de “Mercancías”; que pasó de 38.870 bultos, en el primer periodo, a 8.911 en el segundo, es decir que disminuyó en cerca del 80%. Las importaciones de sal también cayeron, pues pasaron de 9.522 bultos, en el primer periodo, a 5.332 bultos en el segundo. Caso contrario sucedió con lo que se denominó “Artículos varios”, que tuvieron un crecimiento en el promedio importaciones de más del 600%, en cuanto al volumen se refiere, y que seguramente explica, en parte, la caída que se registró en el primer ítem, al pasar de 2.659 bultos a 18.855 bultos en el segundo periodo (ver figura 6.3).

⁶ Para detallar los tipos de mercancía que se importaban se acudió a los informes aduaneros, pues los informes oficiales sólo reportan cuadros generales de exportación e importación sin establecer una diferencia clara entre “mercancías” y artículos varios. Para la época se importaban artículos como: alimentos, condimentos, bebidas, algodón, cáñamo, lino, lana, seda, telas, hilos, caucho, cueros, pieles, loza, cristal, artículos para alumbrado y otros usos, medicinas, perfumería, jabones, papel, cartón, madera, fique, mimbre, acero, cobre o bronce, estaño, plomo, zinc, azogue, oro, pólvora, piedras, materiales de construcción y otras materias primas y miscelánea.

Figura 6.3. Importaciones en Santander (1892-1910)



Las formas organizativas y los niveles de acumulación

Las casas y compañías comerciales

El auge de la exportación del café y la vinculación de comerciantes y empresarios nacionales y extranjeros a esta actividad posibilitó el advenimiento de una nueva mentalidad que transformó las prácticas comerciales imperantes en la región de aquel entonces. La necesidad de controlar la producción, de organizar el transporte y de garantizar procedimientos que aseguraran la calidad⁷, además de la vinculación estrecha con compañías extranjeras, así lo demandaba; máxime si se tiene en cuenta que estos mismos exportadores se constituyeron en importadores de mercancías diversas que se expendían por toda la región. De las prácticas individuales se pasó a la constitución de sociedades, y las relaciones comerciales con enfoque puramente locales y regionales cedieron su lugar a aquellas que tenían como destino los mercados internacionales, antes que nacionales; el negociante directo, seguramente adinerado y con una larga tradición, cedió su espacio a representantes legales o apoderados de distinguidas firmas

⁷ Con el cultivo del café se inició un proceso de tecnificación del sector agrario. En la región había, en 1903, 32 despulpadoras, 22 trilladoras y 16 venteadoras. Terminada la guerra de los Mil Días, muchas haciendas no tuvieron la capacidad de invertir en tecnología y debían vender el café cereza, bien maduro, a las que disponían de dicha maquinaria. Este proceso comenzó a revertirse en el quinquenio de 1907-1912, cuando algunas haciendas invirtieron capital en la adquisición de maquinaria completa para beneficiar y trillar café.

comerciales que, aprovechando el dinamismo económico del periodo, lograron establecer una intrincada red de contactos comerciales. En este sentido es importante mencionar los casos de Pedro Mantilla R., Lorenzo Larsen y Víctor Manuel Leal, exitosos comerciantes que configuraron y encabezaron posteriormente las firmas Pedro Mantilla R. & Hermanos, Larsen & Cía. y Víctor Manuel Leal & Hermanos. Aunque a nombre propio ya registraban elevados montos de importación y exportación, una vez se organizaron en sociedades, sus actividades aumentaron notablemente.

Sin embargo hay que anotar que en términos de lo local, el grupo familiar fue elemento básico para la formación de algunas casas comerciales dedicadas al comercio de importación y exportación, donde muchos de los nombres que encabezan estas sociedades figuraban en períodos anteriores como empresarios independientes⁸. Fue también común en las empresas colocar todos los recursos humanos y físicos de una misma familia, generalmente con vastos intereses comerciales, mineros o cafeteros, como en las fábricas textiles antioqueñas.

Igualmente cabe señalar que la estructura de las casas comerciales también cambiaba: se admitían nuevos socios, otros se retiraban y se llevaban a cabo contratos de asociación con otras firmas comerciales ya existentes, tal y como sucedió con Minlos Breuer & Cía., que fue reemplazada, con éxito, por Breuer Moller & Cía. en 1896⁹.

Pero no sólo se configuraban casas comerciales locales. Con el incremento de la demanda externa y el gran interés por los productos naturales de la región, Bucaramanga se convirtió en el destino preferencial para que algunas compañías nacionales e internacionales establecieran sucursales y agencia, estimulando así la ampliación y modernización de la actividad exportadora, comprando la producción y facilitando maquinarias, herramientas, insumos y recursos financieros. En la ciudad se radicaron firmas cuyas casas matrices quedaban en Bogotá, Colón, Ocaña y Rionegro. Igual aconteció con las firmas extranjeras, provenientes de Alemania y Estados Unidos, que,

⁸ A este respecto Carlos Dávila sostiene que "sin excepción, los negocios de estos empresarios que exhibían una altísima movilidad entre los diversos sectores de la economía, se realizaban en el marco de los grupos familiares. La unidad empresarial dominante, hasta aun entrado el siglo xx, fue la familia y no los empresarios individuales. Son los casos, por ejemplo, de la familia López (empresarios, banqueros y presidentes), de la familia Samper, de gran figuración política en el siglo xix, y de las familias Eder y Caicedo en el Valle del Cauca. Fue también común en las empresas colocar todos los recursos humanos y físicos de una misma familia, generalmente con vastos intereses comerciales, mineros o cafeteros, como en las fábricas textiles antioqueñas. Dávila (1986a), p. 12.

⁹ Minlos Breuer & Cía. exportó, hasta 1895, 44.269 bultos de café, e importó 72.748 bultos de mercancías. Breuer Moller & Cía., en un año, logró duplicar la cantidad de bultos de café exportados y superó en casi un 500% la cifra de importaciones.

una vez radicadas, se dedicaron fundamentalmente al comercio, y algunas de las cuales terminaron por asociarse con compañías nacionales y de la región (ver cuadro 6.3).

Con la llegada de estas compañías, que incorporaron dentro de sus actividades el otorgar créditos, el sistema de financiación aumentó y se generalizó el endeudamiento de los grandes hacendados y menores comerciantes de la región. Igualmente hay que anotar que estas casas comerciales estaban dedicadas, principalmente, a la importación de mercancías y, por supuesto, a la exportación de café, por lo que sus actividades se centraron a la compra y venta del grano más que a la producción del mismo, aunque algunas asumieron estos riesgos, como el caso de las compañías Koppel & Schloss, Lorent & Volkman, Minlos Breuer & Cía., Julio Ogliastri & Hermanos y Reyes González & Hermanos, entre otras.

El origen y la composición de algunas casas comerciales

El proceso de identificación inicial ha permitido identificar cerca de 31 casas y compañías comerciales, 9 de ellas tenían un origen local, 7 de otras partes del país y

Cuadro 6.3. Principales casas comerciales en Bucaramanga (1880-1912)		
REGIONALES	NACIONALES	INTERNACIONALES
Ardila Hermanos	Estanislao Silva e Hijos (Bogotá)	Koppel & Schloss*
José Puyana & Hermanos	Miguel Samper e Hijos (Bogotá)	H. Schutte & Hieseken*
Obando Estévez & Hermanos	Francisco Vargas & Hermanos (Bogotá)	Lorent & Volkman*
Pedro Mantilla R. & Hermanos	Silva Otero Hermanos (Bogotá)	Koppel & Schrader*
Reyes González & Hermanos	J & R Santodomingo (Colón)	Minlos Breuer & Cía.*
Simón Reyes e Hijos	Jácome Niz & Cía. (Ocaña)	Breuer Moller & Cía.*
Sinforoso García & Hermanos	Francisco & Heliodoro Nariño (Rionegro)	Grumer & Rieke*
Víctor Manuel Leal & Hermanos		D. A. de Lima**
Julio Ogliastri & Hermanos		Muñoz & Espriella**
		Louis Haupt**
		N. Y. Life Insurance**
		Singer Sewing Machine**
		Mecke & Cía.**
		Kunhardt & Cía.**
		García Hermanos & Callamand***

* Alemania ** Estados Unidos *** Francia

15 de carácter internacional¹⁰. Todas estaban dedicadas a actividades diversas, pues, como afirmaban en las escrituras de constitución, su objeto variaba entre el comercio en general –negocios de exportación de frutos del país, importación y venta de mercancías de artículos del país–, la explotación de minas, la industria agrícola, etc. Luego pasaron a ocuparse de actividades relacionadas con el sector financiero y se convirtieron en contratistas del Estado al participar en el proceso de dotación del utillaje material y de infraestructura de servicios públicos domiciliarios y de servicios sociales de la ciudad. Para efectos de este artículo se señalarán únicamente algunas de las compañías, destacando muy brevemente lo relacionado con su origen, el capital inicial y los socios o miembros que las conformaban. Veamos:

Minlos Breuer & Cía. Compañía colectiva de comercio domiciliada en Maracaibo (Venezuela, 1883), cuyos negocios se extendían a Bucaramanga. Sus socios eran Federico Minlos, August Adolf Emil Minlos, J. Lalleman, Jorge Hessehuan, Christian Frederick Witzke, Enrique Eduardo Breuer, Feres Nicolassen Moller y Federico Guillermo Birtuer. Los últimos tres miembros también de la sociedad Breuer Moller & Cía.

Breuer Moller & Cía. Sociedad comercial de origen alemán. Su presencia en Santander se remonta al año de 1896, fecha en la cual se empezó a registrar en las Notarías 1ª y 2ª de Bucaramanga las operaciones comerciales. Representada por uno de sus socios, Cesar Hoffman, Breuer Moller & Cía. contaba también entre sus miembros a Henrich Eduard Breuer, Feres Nicolaisen Möller, Freidrich Wilhelm Birtuer, Eduard Von Jess, Max Wilhelm Rehbern, William Bennaton y Paul Dorn.

Lorent & Volkman. Los socios fueron Paúl J. Lorent y Gustavo Volkman hasta el año de 1907, cuando se disolvió.

Lorent & Keller. Compañía mercantil organizada en Bucaramanga bajo la escritura No. 346 del 1º de julio de 1883. Sus miembros originales fueron Paúl Jorge Lorent, Gustavo Volkman, quien además era su administrador, y Carlos Keller, quienes declararon que, por el término de diez años, la compañía estaría dedicada a realizar negocios de exportación de frutos del país, importación y venta de mercancías, explotación de minas y negocios agrícolas. Inició operaciones con un capital de \$140.000, representados en fincas, mercancías y dinero.

¹⁰ Para el caso de Santander es importante mencionar el estudio, de Manuel Garnica Martínez, sobre la actividad que desplegaron los alemanes durante el siglo XIX en Santander. Sus aportes como comerciantes exitosos y pioneros en algunas empresas son reconocidos, especialmente, en la apertura de caminos, la expansión de cultivos, la fundación de una escuela de artes y oficios y de un club social, el impulso a la creación de un banco, el crecimiento de la capital del departamento y en el fortalecimiento del espíritu comercial de sus gentes. El estudio ofrece, además, elementos que permiten establecer cuáles eran las relaciones entre un grupo notable de extranjeros en la ciudad y la política estatal. Garnica Martínez (1992), pp. 40-50.

Lorenzo Larsen. Casa comercial establecida en Bucaramanga en 1888. Se dedicaba al comercio en general: importación de mercancías y venta y exportación de artículos del país.

Larsen & Cía. Fue fundada por Lorenzo Larsen, socio capitalista, y Henry Stünkel. La sociedad comenzó a operar en Bucaramanga en 1897, y registró un capital equivalente a \$100.000.

Koppel & Schloss. Casa comercial alemana con sede en Bogotá, estaba representada en la ciudad por Ernesto Langenbach, otro importante comerciante de la región.

Reyes González & Hermanos. Fue fundada el 21 de noviembre de 1882 por los hermanos Reyes, Eleuterio Aeropajitas y Florentino González, originarios de Matanza, con un capital de \$254.000¹¹. Esta compañía se disolvió y reformó en varias oportunidades hasta la muerte de Reyes González en 1905. Así, por ejemplo, el 31 de julio de 1899 se registró la celebración de un contrato de sociedad colectiva civil y de comercio, bajo la razón de Reyes González & Hermanos¹², cuyos socios fueron Reyes, Eleuterio, Juan C. y Pedro Julio González y el capital fue de \$150.000¹³.

Julio Ogliastri & Hermanos. Compañía de comercio e industria agrícola conformada en Bucaramanga, el 31 de enero de 1883, por los hermanos Julio y Jorge Ogliastri. Comenzó a operar con un capital de \$10.000, representados en bienes raíces rurales en Bucaramanga. Diez años después, en 1893, al finalizar el periodo propuesto al momento de su fundación, se solicitó una prórroga y se involucró además a un nuevo socio, Juan Ogliastri, quien 10 años después, hacia 1903, cuando nuevamente se solicitó ampliar el periodo de operaciones por 10 años, decidió retirarse. El capital introducido por los dos socios en esta ocasión fue de \$40.000, constituidos por bienes raíces inmuebles (propiedades rurales y urbanas en Bucaramanga, Girón, Rionegro, Pamplona), bienes muebles y semovientes.

Sinforoso García & Hermanos. Compañía organizada en 1884 por Sinforoso García en asocio con sus hermanos Luis Demetrio y Camilo. Prorrogada en más de una ocasión, la compañía experimentó algunas modificaciones, hasta entrar en liquidación

¹¹ El capital estaba representado así: Reyes, \$115.000 en efectivo, una casa y un almacén en la calle del comercio avaluados en \$10.000; Florentino y Eleuterio, \$11.000 en efectivo, \$12.000 en acciones de la Compañía Forero & González y las haciendas La Luisiana, Los Cocos (La Fe) en Rionegro y Río de Oro y Vega de Surata en Bucaramanga, además de una casa en la tercera cuadra de la calle del comercio, cuyo valor se estimaba en \$106.000. Johnson. *op. cit.*, p. 30.

¹² Notaría Primera de Bucaramanga (NPB) (1899), escritura 686.

¹³ La participación de cada socio fue: Reyes González, \$62.918,90; Eleuterio Aeropajitas, \$46.162,20 Juan C. González, \$29.459,45; Pedro Julio González, \$20.459,45. Todo lo anterior, aportado en bienes muebles e inmuebles y créditos activos. GS (1899), No. 3407, p. 860.

en 1896. Su razón social inicial, García & Hermanos, fue reemplazada por Sinforoso García & Hermanos, el socio Camilo García se retiró en 1891 y se aceptó como nuevo miembro a Eufasio García.

Miguel Samper e Hijos. Compañía bogotana organizada en 1887. Empezó a operar en la ciudad de Bucaramanga hacia 1891. Joaquín Samper fue su socio gestor.

Francisco Vargas & Hermanos. Firma comercial registrada en Bucaramanga hacia 1890.

Julio & Enrique Silva. Compañía sucesora de Estanislao Silva e Hijos. Hizo su aparición en Bucaramanga hacia 1891.

Los niveles de acumulación

A pesar de los riesgos, la inestabilidad política, las guerras civiles y la existencia de ciclos de boom de la agro-exportación, con las consecuentes quiebras de muchos de los empresarios, se lograron incrementar los niveles de riqueza a finales del siglo XIX, si tomamos como base las declaraciones de riquezas que presentaron y la que les fue calificada a lo largo de estos años¹⁴. Obviamente hay que anotar que no se encontró un registro completo para el conjunto de compañías y casas comerciales, pero la información existente sí permite establecer un primer nivel de jerarquización entre ellas, así como analizar su evolución durante casi una década. Como se observa en el Cuadro 6.4, los principales declarantes fueron Reyes González & Hermanos, seguidos muy de lejos por Julio Ogliastri & Hermanos, Breuer Moller & Cía., Lorent Volkman y Lorent Keller & Cía. Ahora, si tomamos como referencia la información que fue calificada por la Junta de Impuestos, se observa que en promedio estas compañías triplicaron y cuadruplicaron el valor de sus declaraciones de riqueza, y en otros casos, como los de Silva Otero Hermanos y Sinforoso García & Hermanos, sencillamente los sextuplicaron. Esto es un indicador claro de los niveles de acumulación que estaban logrando, si descontamos los procesos de concentración de la riqueza que igualmente se estaba registrando.

¹⁴ Para cubrir parte del presupuesto de gastos que exigía la administración municipal, se cobraba anualmente una contribución denominada Impuesto Directo sobre los bienes raíces. Tomando como base las declaraciones de riqueza de los propietarios de los distritos, que luego eran calificadas por una Junta de Impuesto, se aplicaba el 0,6% como tributo. El monto de la contribución era distribuido en tres partes; dos para el municipio y una para el departamento.

Cuadro 6.4. Declaración de riqueza basada en bienes raíces (Bucaramanga, 1887-1897)

DECLARANTE	AÑOS															
	1873	1887	1889		1890		1892		1893		1894		1895		1897	
	R	R	R.D.	R.C.	R.D.	R.C.	R.D.	R.C.	R.D.	R.C.	R.D.	R.C.	R.D.	R.C.	R.D.	R.C.
Reyes González & Hermanos		54.000	21.200	21.200	33.200	70.000	48.000	100.000	43.300	80.000	51.300	120.000	47.000	80.000	43.000	80.000
Julio Ogliastri & Hermanos		10.000	14.000	14.000	16.300	20.000	18.400	40.000	19.000	40.000	19.000	60.000	19.500	45.000	19.500	45.000
Breuer Moller & Cía.															32.400	44.000
Lorent & Volkman													11.100	25.000	10.600	
Lorent Keller & Cía.		25.000	300	600	800	1.200	700	1.500	700	1.500	700	2.000				
Lorenzo Larsen									5.000	5.000	1.000	10.000	10.000	12.000	11.000	
Minlos Breuer & Cía.		5.000	5.900	7.000	4.900	12.000					5.700	21.600	12.700	22.000		
Silva Otero Hermanos		1.000	1.800	1.800	1.500	2.000	1.600	2.500	1.500	3.200	3.000	4.000	2.000	4.000	10.000	12.000
Sinforoso García & Hermanos			1.200	1.200	11.000	12.000	12.200	13.200	8.200	14.200	7.000	8.000	7.000	10.000	6.000	8.000
Koppel & Schloss		21.000	500	500	500	500	4.300	4.300	4.600	4.600			3.000			
Francisco Vargas & Hermanos						2.000*										
Pedro Mantilla R.									1.000	1.500	800	4.500				
Pedro Mantilla R. & Hermanos	800															

R: Riqueza R.D.: Riqueza declarada R.C.: Riqueza calificada * Lebrija. (R.D.: 100, R.C.: 200)

Las actividades económicas: la estrategia de la diversificación

Al intentar caracterizar a los empresarios de aquella época, se nota que en términos generales sus actividades económicas eran bien diversificadas¹⁵ (ver cuadro 6.6). Ade-

Cuadro 6.5. Actividades de los empresarios más destacados de Bucaramanga (1880-1912)¹⁶

NOMBRE	Actividades productivas		Servicios				Negocios con el Estado			Otros						
	Cultivos	Ganadería	Ganadería	Acueducto	Transporte	Plaza de mercado	Bancos	Prestamistas del Estado	Construcción de puentes y caminos	Contratos	Rentas del Estado	Industrias	Prestamistas particulares	Finca raiz	Quinas	Minas
Breuer Moller & Cía.			*								*	*				
Ernesto Langenbach			*								*	*		*		
Francisco Vargas & Hermanos											*	*				
Hermanos Silva Otero												*	*			
Julio & Enrique Silva					*						*	*				
Julio Ogliastrí & Hermanos			*	*	*					*	*	*		*		
Koppel & Schloss					*	*					*	*	*	*		
Larsen & Cía.			*								*	*				
Lorent & Volkman			*								*	*				
Lorent Keller & Cía.							*				*	*		*		
Lorenzo Larsen											*	*				
Miguel Samper e Hijos											*					
Minlos Breuer & Cía.											*	*				
Pedro Mantilla R.												*				
Pedro Mantilla R. & Hermanos											*					
Reyes González & Hermanos	*	*		*			*	*	*		*	*	*	*	*	
Sinforoso García & Hermanos								*				*				
Víctor Manuel Leal & Hermanos											*	*				

¹⁵ La diversificación de actividades a dado lugar a un debate en torno a su caracterización. Dávila sostiene, por ejemplo, que “no son empresarios industriales, tampoco comerciantes. No son terratenientes a la cabeza de latifundios improductivos. Sería impropio llamarlos burguesía financiera dada la etapa del desarrollo del capitalismo que atravesaba el país. Son entonces negociantes, sus negocios varían desde la usura hasta la fundación de industrias manufactureras”, Dávila (1986a), p. 12. Aquí se ha optado por tipificarlos como una elite empresarial.

¹⁶ En la medida en que todos eran comerciantes, se excluyó este ítem en el cuadro.

Cuadro 6.6. Principales exportadores de café y cantidades exportadas (1892-1898). Bultos								
NOMBRE	AÑO							TOTALES
	1891	1892	1894	1895	1896	1897	1898	
Lorent & Volkman			9.288	11.601	10.008	7.648	8.203	46.748
Breuer Moller & Cía.					19.780	12.960	11.566	44.306
Minlos Breuer & Cía.	5.917	18.622	11.468	8.262				44.269
Reyes González & Hermanos	1.315	3.588	3.461	6.204	5.413	6.452	8.524	34.957
Sinforoso García & Hermanos	1.281	5.102	3.570	6.136	4.587	5.146	1.086	26.908
Víctor Manuel Leal & Hermanos				2.824	6.695	4.672	7.716	21.907
Pedro Mantilla R. & Hermanos			1.260	4.288	5.339	7.614	2.137	20.638
Ernesto Langenbach	219	622	3.575	4.673	3.918	1.958	5.109	20.074
Julio & Enrique Silva	862	2.791	2.812	1.591	1.917	1.956	3.408	15.337
Lorent Keller & Cía.	3.257	10.800						14.057
Julio Ogliastri & Hermanos	905	1.394	1.706	1.773	1.968	2.136	3.628	13.510
Víctor Manuel Leal	1.230	4.572	4.014	2.986				12.802
Silva Otero & Hermanos	745	2.244	1.611	2.327	1.468	1.251	2.978	12.624
Alfredo D'Costa Gómez	65	86	832	2.561	2.782	2.568	3.598	12.492
Simón Reyes & Hijos	97	1.756	2.042	1.982	2.225	1.730	2.544	12.376
José Puyana & Hermanos	431	1.796	2.499	1.655	2.264	1.361	1.743	11.748
Minlos Breuer e Hijos				10.983				10.983
Lorenzo Larsen	53	347	1.925	4.598	3.916			10.839
Francisco Vargas & Hermanos		2.100	3.716	3.129	1.796			10.741
Larsen & Cía.						2.909	6.612	9.521
Gómez Hermanos					436	2.290	5.119	7.845
Carlos Turber							5.922	5.922
Pedro Mantilla R.	329	2.734	1.494				1.205	5.762
Pedro Elías Otero		60	393	414	804	2.908	905	5.484
Cadena & Cía.					498	3.960	542	5.000
Trinidad Parra de Orozco & Cía.	1.290	1.701	728	268				3.987
Koppel & Schloss	754	2.680	170					3.604
Miguel Samper e Hijos	1.278	1.948	34					3.260
Totales	20.030	64.943	56.398	106.255	75.814	69.519	82.555	475.714

FUENTE: GS Nos. 2554, 2555, 2714, 2799, 2893, 2954, 3027, 3094, 3169, 3283, 3292 y 3380.

más de su vinculación al comercio de importación y exportación, su actividad principal, se dedicaron a la compraventa de finca raíz con bastante regularidad, establecieron toda clase de negocios con el gobierno mediante contratos, concesiones y privilegios, y tomaron el control de las principales rentas del departamento —licores, degüello y peajes— que habían sido puestas en arriendo. También estuvieron vinculados a la producción agrícola orientada principalmente a la exportación. La construcción de carreteras, puentes, caminos y los peajes eran de especial interés para la elite empresarial, dado que su principal actividad estaba relacionada con el comercio exterior y era necesario superar las dificultades que ofrecía el medio ambiente y la incapacidad del gobierno para adecuar la estructura vial.

Esta estrategia de diversificación se explica, en buena parte, por la necesidad de minimizar riesgos. El cultivo y exportación de café no dejó de presentar periodos de crisis ante la caída de los precios internacionales, y la mayoría de las veces los negocios con el Estado constituían la oportunidad para realizar un buen negocio.

Los comerciantes

Una de las características centrales del grupo de comerciantes de la región fue la de combinar las actividades de exportación con el negocio de las importaciones, a excepción de unos cuantos, como Alfredo D'Costa Gómez, Simón Reyes e Hijo, José Puyana e Hijos, Gómez Hermanos, Carlos Turber, Cadena & Cía. y Trinidad Parra de Orozco & Cía., que se dedicaron únicamente al negocio de las exportaciones. Ahora, dada la importancia que tuvo el café, identificar a los exportadores más importantes es indicar a su vez a los más grandes importadores de mercancías de la región.

Los exportadores. Vinculadas a la actividad exportadora estuvieron importantes sociedades comerciales, entre las que se destacan: Lorent & Volkman, Breuer Moller & Cía. y Minlos Breuer & Cía., de origen alemán, y Reyes González & Hermanos y Sinforoso García & Hermanos, sociedades colectivas de comercio y agricultura de carácter nacional. Aunque solamente fueron referenciadas 28 de estas sociedades, es importante señalar que el volumen de las exportaciones estaba concentrado en unas cuantas, pues las cinco primeras exportaron más del 40% del total de café de la región¹⁷.

Los importadores. Al igual que en el caso de las exportaciones, un reducido grupo de individuos y casas comerciales se hizo al control de la compra de mercancías extranjeras en el exterior para distribuir las y expenderlas en las tiendas y almacenes de la región y de la ciudad (ver cuadro 6.5). Aunque entre las compañías e individuos figu-

¹⁷ Un análisis detallado del proceso exportador permite aclarar las razones por las cuales un exportador se vinculaba o desvinculaba de los mercados externos, pero para efectos del artículo se ha señalado la presencia y relevancia de los principales exportadores.

rabán algunos extranjeros, hay que señalar que las sociedades de origen bogotano, como las de Francisco Vargas & Hermanos y Julio & Enrique Silva, fueron las que más importaciones realizaron durante el periodo estudiado, con 33.170 y 26.078 bultos movilizados entre 1891 y 1898, ubicándose siempre en los primeros lugares cada año. Pero al igual que en el caso anterior, también había un alto nivel de concentración en esta actividad. Así, por ejemplo, las primeras cinco de ellas¹⁸ importaron más del 50% del total registrado para las 28 compañías y casas comerciales.

Ahora, al comparar el listado de las principales compañías y sociedades dedicadas al comercio de exportación e importación, se puede establecer que entre las más importantes figuraban: Breuer Moller & Cía., Ernest Langenbach, Francisco Vargas & Hermanos, Julio & Enrique Silva, Julio Ogliastrri & Hermanos, Koppel & Schloss, Larsen & Cía., Lorent & Volkman, Lorent Keller & Cía., Lorenzo Larsen, Miguel Samper e Hijos, Minlos Breuer & Cía., Pedro Mantilla R., Pedro Mantilla R. & Hermano, Reyes González & Hermanos, Silva Otero Hermanos, Sinforoso García & Hermanos y Víctor Manuel Leal & Hermanos.

Las actividades agropecuarias

En cuanto al sector agropecuario se refiere, los empresarios y comerciantes de la región, más que vincularse directamente con la producción agrícola, estuvieron atentos a las oportunidades que brindaba el comercio internacional y a los ciclos de altos precios. Así sucedió con la quina y el tabaco, pero sobre todo con el café, donde obtenían excedentes importantes y, a la vez, se sometían a los fluctuantes precios internacionales¹⁹.

La quina es un buen ejemplo para evidenciar el fenómeno. A comienzos de la década de los ochenta se vislumbraba el interesante porvenir de la quina, pues se había descubierto en la región la *quina cuprea*, variedad de creciente demanda en los mercados europeos. Por entonces las casas comerciales, individuos particulares y familias enteras se trasladaron a la ciudad atraídos por el negocio: todos querían explotar la corteza, venderla a los compradores mayoristas o exportarla en condiciones muy ventajosas. En un informe de explotación quinera, del año 1881, se registran principal-

¹⁸ Francisco Vargas & Hermanos, Julio & Enrique Silva, Breuer Moller & Cía., Sierra S. & Mejía, Silva Otero Hermanos.

¹⁹ "Los precios excepcionales alcanzados por una serie de productos agrícolas constituían las señales por las que se guiaban los terratenientes para acometer desordenadamente su actividad sobre la base de las relaciones sociales existentes, modificándolas naturalmente en el curso frenético de las nuevas actividades. Cuando el mercado se normalizaba, la producción mal organizada no resistía los precios medios internacionales y el terrateniente debía abandonar la empresa". Ocampo (1984), p. 170.

Cuadro 6.7. Principales importadores y volumen de mercancías (1891-1898). Bultos								
NOMBRE	AÑO							TOTALES
	1891	1892	1894	1895	1896	1897	1898	
Francisco Vargas & Hermanos	1.354	4.286	2.574	6.130	8.126	6.256	4.444	33.170
Julio & Enrique Silva	1.037	3.565	4.394	3.854	5.233	5.172	2.823	26.078
Breuer Moller & Cía.					5.777	5.213	2.547	13.537
Sierra S. & Mejía		99	1.953	6.618	2.901	18	514	12.103
Silva Otero Hermanos	290	466	1.411	1.281	2.198	2.152	1.303	9.101
Minlos Breuer & Cía.	1.931	3.659	680	1.004				7.274
Sorzano & Cía.					2.213	1.711	3.297	7.221
Sinforoso García & Hermanos	177	882	1.270	1.369	2.191	896	141	6.926
Pedro Mantilla R. & Hermano			1.333	1.091	1.842	1.090	741	6.097
Reyes González & Hermanos	530	484	350	555	1.704	1.934	314	5.871
Ernest Langenbach	488	620	643	718	1.532	1.233	243	5.477
Julio Ogliastrí & Hermanos	223	916	967	724	1.011	565	665	5.070
Lorent & Volkman				1.656	1.853	984	560	5.053
Lorenzo Larsen	469	705	792	1.318	1.566			4.850
Felipe Sorzano				4.431				4.431
Manuel Cortissoz			18	927	1.027	1.586	745	4.303
Cristhian Peter Clausen	461	481	303	520	1.203	588	544	4.100
Víctor Manuel Leal & Hermanos				632	1.917	1.091		3.640
Obando Estévez & Hermanos			387	485	869	546	821	3.108
Felipe Sorzano & Cía.			3.060					3.060
Uribe & Serrano					130	1.222	706	2.058
Miguel Díaz Granados	56	3	1.418	50	107	174	203	2.010
Miguel Samper e Hijos	1.337	484	76	30				1.927
Larsen & Cía.						1.071	853	1.924
Koppel & Schloss	452	1.392	71					1.915
Zapata, Vergara & Cía.	480	924						1.404
Pedro Mantilla R.	57	990	125				200	1.372
Lorent Keller & Cía.	478	414						892
Total	9.824	20.370	21.825	33.343	43.400	33.502	21.664	183.977

FUENTE: GS Nos. 2554, 2555, 2714, 2799, 2893, 2954, 3027, 3094, 3169, 3283, 3292 y 3380.

mente los nombres de José María Valenzuela y Nepomuceno Toscano y las sociedades M. Cortissoz & Cía. y Lengerke & Lorent. Los dos primeros dominaban ampliamente el mercado, pues José María Valenzuela, con 2.461 cargas, representaba el 38,1% y Manuel Cortissoz & Cía., el 26,9% (ver cuadro 6.8).

Conviene aclarar que gran parte del producto explotado por las compañías o los individuos particulares era vendido a otros antes de salir del país, con lo que los listados de explotadores y exportadores de quina suelen variar. Así, José María Valenzuela, por ejemplo, que en el cuadro aparece exportando tan sólo 2.400 cargas, era miembro, junto con Reyes González, de una compañía de explotación que, luego de disolverse, le ofreció a cada socio 7.000 cargas; monto que fue en su mayoría vendido a Alejandro Koppel y Koppel & Schloss, figuras destacadas del comercio de la ciudad, para luego ser exportado.

Cuadro 6.8. Producción de quinas (Provincia de Soto, 1881)

EXPORTADORES	CARGAS	%
José María Valenzuela	2.461	38,1
M. Cortissoz & Cía.	1.739	26,9
Lengerke & Lorent	1.077	16,7
Nepomuceno Toscano	300	4,6
Mantilla & Hermanos	300	4,6
Miguel Díaz Granados	292	4,5
Silva Otero Hermanos	100	1,5
M. M. Olaya por C. Yurgens	40	0,6
Trinidad Cadena	40	0,6
Tomás Arango	31	0,5
G. G. & Espinoza	21	0,3
J. I. García por J. Bonnet	21	0,3
Nepomuceno Álvarez	11	0,2
Vega Otero & Cía.	11	0,2
Francisco & R. Soto	10	0,2
Totales 6.454	100	

FUENTE: GS (1881), Informe del jefe departamental de Soto relativo al producto e inversión del peaje de quinas.

²⁰ Informe del jefe departamental de Soto al secretario de Gobierno del Estado. Bucaramanga (1882).

El proceso de acumulación parecía no tener límites y la oferta laboral se multiplicaba, con lo que la economía se revitalizaba y la situación social mejoraba ostensiblemente. El número de negocios civiles crecía, lo que hizo necesario establecer nuevos jueces civiles en los circuitos de Bucaramanga y Girón para atender el crecido número de procesos²⁰. Pero la explotación quinera no sobrepasó los límites de la explotación forestal directa, sin llegar a cultivarse, por lo que las fuentes que la proveían se agotaron rápidamente, además de que el precio de la quina había decaído en los mercados de Europa. El movimiento comercial empezó a disminuir sensiblemente. Se registraron enormes pérdidas y quiebras de varios de los comerciantes que habían adquirido, a elevados precios, y almacenado grandes cantidades “y de otros por la inversión inconsulta en ampliación descabellada del negocio que, sin prevenirlo, se creyó fuera eterno y cada vez de mayores rendimientos”²¹.

Una excepción a esta actitud puramente mercantil fue la de Reyes González Hermanos, casa comercial que, entre 1882 y 1903, alcanzó a poseer seis haciendas en Rionegro, Bucaramanga, Florida y Girón. Todas estaban dedicadas, principalmente, al cultivo del café, pero tenían, además, plantaciones de cacao, caña de azúcar, árboles frutales, plátano, yuca, pastos y ganado²².

La minería

La actividad minera despertó también el interés de los comerciantes, especialmente en la década de los ochenta del siglo XIX. En la relación de los títulos de minas expedidos en la Secretaría de Hacienda, se encontraron denuncias de minas –yacimientos de oro de filón y aluvión, plata y cobre–, principalmente, en los municipios de California, Bucaramanga y Girón. Los adjudicatarios fueron individuos particulares, sociedades comerciales y compañías establecidas exclusivamente para esta actividad²³, entre los cuales figuraron: Juan M. Dávila, Carlos J. Delgado, Domingo Bueno, Rodrigo González, Federico Minlos, Antonio María Ogliastri, Juan Ogliastri, Moisés García, Antonio María Soto, Manuel F. Canal, Demetrio Ortiz, Lisandro Castillo y Roberto Minlos. Dentro de las sociedades comerciales involucradas en la explotación minera, estaban, entre otras: Reyes González & Hermanos²⁴, Ogliastri Hermanos²⁵, Pedro

²¹ Sarmiento de Quiñónez (1956), p. 89. Ver también: García, José Joaquín, *op. cit.*, p. 335-336; Espinoza Suárez (1991), p. 177 y Mora Villamizar (1994), p. 85.

²² En 1899, la sociedad reportó que en la hacienda La Luisiana, ubicada en Rionegro, había 536 reses; en la hacienda La Fe, también ubicada en Rionegro, había 21 reses de cría y 29 bestias de carga; y en El Vijagual, ubicada entre Bucaramanga y Rionegro, había 127 reses y 14 yeguas. NPB, Folios 1856 y 1870.

²³ GS (1888), No. 2051, p. 2959.

²⁴ Comprometida en una nueva empresa para trabajar minas de oro y plata, cuyo capital

Gibson & Socios, Antonio Ogliastri & Hermanos, Parra & Cía., Federico Lozano L. & Socios, Pedro Mora & Socios, Koppel & Schloss y Lorent Keller & Cía.

Entre las compañías dedicadas exclusivamente a la explotación de minerales, estaban: Mina Hidráulica del Surató y Río de Oro, Reyes González & Cía. y Compañía Minera de Santander. Paul Polko, Víctor Paillié y Phill Hakspiel, copropietarios de un pequeño terreno denominado El Morro en el enclave formado por la confluencia del río de Oro con el Surató y asesorados por un ingeniero de minas norteamericano, acordaron constituir, el 18 de noviembre de 1884, una sociedad anónima llamada Mina Hidráulica del Surató y Río de Oro²⁶, con un capital de \$24.000. Entre los accionistas estaban Miguel Díaz Granados, Phill Hakspiel, José Puyana, Rinaldo Goelkel, C. P. Clausen, Alfredo D'Costa Gómez, Daniel D'Costa Gómez, U. L. Larsen, Rodolfo Samper, Roberto Minlos, Joaquín Garrido, Ernesto Langenbach, Koppel & Schloss, Julio y Antonio María Ogliastri, Víctor Paillié, José Javier Baccli, Eduardo Schlein, Bernardo Wessels, Gustavo Volkman, Oscar Kuhn, José Joaquín García, Emil Kopp, Enrique Glass, Aurelio Mutis, Tobías Valenzuela, Reyes González, Florentino González, Manuel Antonio Mutis, Valentín Martínez, Juan M. Dávila, Cayetano González Malo, Joaquín Estrada, Paul Polko, Trinidad Parra de Orozco, Alejandro Peña Solano, Paul G. Lorent, Luis Silva Baños, Eloy Valenzuela, José Joaquín Llach, Julio Stridinger, Pedro Elías Otero, Solón Wilches, Julio Jones, Alexandre Koppel, Kurt Bergter y Antonio María Rincón. A pesar del interés y las grandes inversiones puestas en marcha, la empresa fracasó a la postre.

Reyes González & Cía. fue constituida, el 21 de junio de 1886, con el objeto de ejecutar trabajos para la organización de una compañía nacional que se encargara del laboreo de minas de oro de aluvi6n. Entre sus socios estaban, además de Reyes González, Alejandro Peña Solano, Juan M. Dávila, Manuel Cortissoz y Domingo Castro, quienes iniciaron operaciones con un capital de \$85.000, distribuidos así: \$20.000 en dinero suministrado por partes iguales por los socios Peña Solano, Dávila y Cortissoz; \$40.000, en los que estaban avaluados los terrenos Río de Oro en Bucaramanga que eran de propiedad de la compañía Reyes González & Hermanos, y \$25.000, el valor de los terrenos Manino y Cuyamita, ubicados en Bucaramanga, de propiedad del socio Domingo Castro. Esta compañía no tuvo mayor actividad comercial y pocos años después, el 21 de febrero de 1891, se disolvió.

ascendía a \$85.000, la compañía Reyes González & Hermanos, en asocio con Juan M. Dávila, denunció, en 1887, una mina de oro de aluvi6n ubicada en Bucaramanga con el nombre de Río de Oro. Cfr. Memoria del secretario de Gobierno al gobernador de Santander (1888).

²⁵ En 1888, la sociedad Julio Ogliastri & Hermanos denunció el hallazgo de una mina de oro y plata de fil6n en el municipio de Surató y la que denominaron Pangote. *Ibidem*.

²⁶ Su constituci6n est registrada en la escritura 676 del 18 de noviembre de 1884.

La industria

Las actividades industriales eran incipientes en la región y en su desarrollo poco se comprometieron los empresarios. Exceptuamos el caso de la fábrica de hielo de los hermanos Ogliastri, el abastecimiento de luz eléctrica para la ciudad y la carpintería de los hermanos Jones, el taller mecánico de los hermanos Penagos y la herrería de Juan de la C. Estévez, únicos establecimientos que, en 1898, empleaban fuerza motriz²⁷. La fábrica de hielo El Polo fue puesta en marcha el 28 de abril de 1895, tras la importación de una maquinaria que funcionaba con electricidad y empleaba una fuerza de tres o cuatro caballos mecánicos, según la temperatura del agua que enfriaba. La máquina podía producir 20 kilos de hielo por hora y su costo se estimaba alrededor de los \$12.000.

El sector financiero

El establecimiento de instituciones bancarias fue otra de las actividades en las que incursionaron los empresarios. El Banco de Santander, el primero que se fundó en Bucaramanga hacia 1872, registró entre sus accionistas a: Alberto Fritsch, Geo von Lengerke, Guillermo C. Jones, Guillermo Muller, Koppel & Schloss, Lorenzo Mattos, Manuel Cortissoz, Paul G. Lorent, Paul Polko, Pedro Gibson, Phillip Hakspiel, Guillermo Schrader, Gustavo Volkman, Herman Hederich, Jorge y Julio Ogliastri, Alejandro Koppel, Christian Peter Clausen, Emilio Minlos, Ernesto Langenbach, Andrés C. Nigrinis, Bendix Koppel, Carlos Kéller, Víctor Paillié, Reyes González & Hermanos, Samuel D'Costa Gómez, Sinforoso García, Tomás Arango, Trinidad Parra de Orozco & Cía., David Puyana, Adolfo Harker, José Joaquín García, Carlos Felipe Canal, Carlos J. Delgado, Benicio Collazos, Adonías Vesga, Benito Ordóñez, Cayetano González M., Celestino Collazos, Estanislao Silva, Eusebio Cadena, Evaristo Puyana, Foción Soto, Forero & González y Vicente Uscátegui²⁸. Con un capital de \$288.000, representados

²⁷ GS (1899) Nos. 3372-3373, p. 720.

²⁸ La lista de socios la completan: Agustín Yánez, Ambrosio López, Amelia V. de Hakspiel, Antonio Lamus, Antonio Clavijo Durán, Antonio Estrella, Antonio María Clavijo, Antonio María Rincón, Antonio Reyes, Antonio Uribe C., Bernardo Vega M., Blas Ortiz, Braulio Martínez Serrano, Camilo Gómez, Carlos María Plata, César Gómez Plata, Clímaco Vargas, Cristóbal García, Cruz Toscano, Daniel Martínez, David Rodríguez, Demetrio Cruz, Demetrio Ortiz, Domingo Guzmán, Domingo Mediato, Domingo Rueda, Domingo Silva Otero, Domingo Castro, Eloi Valenzuela, Eulogio Uscátegui, Fortunato Bernal, Francisco Álvarez, Francisco Duarte, Francisco Durán Osmá, Francisco E. Bustamante, Francisco García Mutis, Francisco N. Azuero, Francisco Ordóñez Rodríguez, Francisco Soto Villamizar, Francisco Velásquez Hijo, Gabriel Cáceres, Gómez Galvis & Espinoza, Gregorio Ardila, Gregorio Mantilla, Guillermo Forero Barreto, Ignacio Bautista, Ignacio Cadena, Isidro Plata, Javier González, Jerónimo Ortiz,

en acciones nominales de \$1.000 y al portador de \$100, el Banco de Santander comenzó a operar con el apoyo del gobierno, que favoreció el proyecto como respaldo al importante gremio comercial. Lo facultó para emitir sus propios billetes con la única condición de que el circulante no excediera del doble de lo que hubiera en caja, a la vez que exoneró al capital y los billetes de cualquier tipo de impuestos. De ésta forma, el banco sacó billetes de \$1, \$5, \$10, \$20, \$50 y \$100, que al final ocasionaron desequilibrios al mezclarse con la moneda que emitía el gobierno. El banco fue cerrado en más de una oportunidad debido a las amenazas de guerra, las luchas internas y, especialmente, por los sucesos violentos acaecidos en 1879.

Posteriormente, en 1914, fue fundado el Banco de la Mutualidad, contando entre sus socios a: Valenzuela & Clavijo, Julio Ogliastri & Hermanos, Barbour Hermanos, Eliseo Serrano C., Rafael Contreras, Manuel Clavijo e Hijos, David Puyana Hermanos & Cía., Lega Hermanos, José María Silva, Tomás Arango G., Gustavo Cáceres, Federico Hederich, Alejandro Cadena C., Antonio Díaz Granados, Juan Díaz Granados, José Celestino Mutis, Pizarro & Mutis, Carlos Winz, Gustavo Volkman, Pieschacón & Cía., Carlos F. Tapias, Clímaco Silva S., Benito Ordóñez, Villamizar Hermanos, Luis F. Parra, Nepomuceno Cadena e Hijos, Uribe & Hermanos y Víctor M. Ogliastri, que fue su primer gerente. A pesar del impulso que le otorgó el gobierno a través una concesión para emitir cédulas garantizadas por su cartera²⁹, las que circularon a la par con la moneda corriente y fueron recibidas como pagos de impuestos, el banco terminó liquidado prontamente pues incluyó, entre sus actividades, la inversión en cosechas y tierras, que contribuyó a su fracaso.

Jesús Guerrero, Jesús Martínez Ordóñez, José A. Martínez, José Cupertino Rovira García, José de Jesús Pinzón, José de Jesús Rodríguez, José F. Javier Bacchi, José Figueroa, José Ignacio Ordóñez, José Ignacio Rueda, José María Valenzuela, José Vicente Mutis, Josefa García, Juan Bautista Carreño, Juan Bautista García, Juan Bautista Mantilla, Juan de Dios Gómez R., Juan de la Cruz Gómez, Juan Francisco Gómez, Juan Nepomuceno Bretón, Lázaro Reyes, Laureano Ruiz, Leonardo Reyes N., Leonidas Méndez, Lino Uribe, Luis Eduardo Uribe, Luis Reyes, Marcelino Colina, Marco A. Velásquez, Marcos Cáceres, Mantilla Sorzano & Cía., Manuel Antonio Mutis, Manuel Cortisoz & Cía., Manuel María Pieschacón, Marcos Puyana, Miguel Silva, Nepomuceno Cadena, Nepomuceno Serrano, Nepomuceno Toscano, Nicolás Esguerra, Nicolás Genaro Orozco, Nicolás Rodríguez, Parra & Cía. De Vélez, Patricio Angarita, Paulino Colmenares, Pedro D. Mantilla, Pedro Elías Mantilla, Rafael Ariza G., Raimundo Rodríguez, Ricardo Mutis, Ricardo Galvis, Rozo González, Ruperto Arenas, Ruperto Torres, Samuel Gómez Pradilla, Samuel Troncoso, Sandalio Cancino, Segundo González, Simón Hernández, Simón Reyes, Teodoro García, Tobías Valenzuela, Tomás Madiedo, Trinidad Vargas Calderón, Ulpiano Serrano Gómez, Valenzuela & Cadena, Víctor Cadena, Victoriano de Diego Paredes, y Zacarías García. NPB (1872) Escritura de Asociación Banco Santander.

²⁹ La historia del Banco de Bogotá ilustra la forma en que el gobierno apoyaba a este tipo de instituciones. Eslava Flechas (1984).

Pero además de estos esfuerzos por crear instituciones financieras formalmente, la acumulación de capital lograda en el desarrollo de la actividad comercial favoreció la aparición de un grupo de prestamistas locales. Estos no sólo facilitaron préstamos a particulares, sino que convirtieron al Estado en su principal deudor, que, aunque rara vez asumía sus obligaciones completas, tenía la posibilidad de asignar contratos y otorgar concesiones y privilegios especiales, lo que, al fin y al cabo, era lo que más les interesaba, pues normalmente los pagos estatales se efectuaban con vales con redención en el mediano y largo plazo.

Uno de los casos más notorios a este respecto fue el de la casa comercial Reyes González Hermanos, que pronto se convirtió en prestamista particular de pequeños y medianos productores agrícolas. Les facilitaba adelantos sobre las cosechas y se aseguraba el pago con el establecimiento de hipotecas sobre las propiedades. Los préstamos para aquellos que podían hipotecar finca raíz iban desde \$200, \$1.000 y \$5.000, hasta \$10.000 y \$49.999, entre 1882 y 1903. Tenían unas tasas de interés que oscilaban entre el 1%, 1,25%, 1,5% y 2% mensual, y del 4%, 5%, 6%, 8% y 10% anual, con recargos ocasionales por intereses de mora del 1% mensual y 10% anual. Los plazos de los préstamos fueron desde los dos meses hasta los siete años, y las propiedades dadas en hipoteca, en su mayoría bienes rurales, estaban ubicadas en Bucaramanga, Cúcuta, Girón, Lebrija, Matanza, Piedecuesta y Rionegro. Es de anotar que parte del capital que la casa comercial prestaba a los pequeños productores había sido, a su vez, tomada en préstamo a casas comerciales extranjeras o sociedades colectivas y de comercio locales. Cuando la compañía Reyes González & Hermanos solicitaba los préstamos, los montos iban desde los \$3.000 hasta los \$36.000, y los plazos oscilaban entre los dos y seis meses hasta uno y tres años. Para garantizar los pagos, Reyes González & Hermanos ofrecía las hipotecas de propiedades rurales y urbanas en Bucaramanga y Rionegro. De los \$8.210.353,59 pesos ley que la compañía decía poseer a finales de siglo XIX como capital, \$2.373.147,60 correspondían a préstamos solicitados a las casas August Sanders, Beatty Angeld, Schloss Brother, David Hugley y Tons de Manchester, Peter Siemsen de Hamburgo, Kunhardt de Nueva York, Enrique Cortés de Londres, Schrader Gaertner de Bremen y Haasc Harre³⁰.

Otras casas comerciales que participaban en otorgamiento de créditos hipotecarios fueron: Breuer Moller & Cía., Koppel & Schloss, Minlos Breuer & Cía. y Sinforoso García & Hermanos. La compañía Breuer Moller & Cía. efectuó este tipo de préstamos durante 30 años, con plazos que variaban entre seis y dieciséis meses hasta dos años, y montos que iban de \$1.000, \$10.000 y \$20.000 hasta \$30.000 o más de \$50.000, como el efectuado a Leonardo Reyes por valor de \$51.067,05, en 1899, que se constituyó en

³⁰ Castañeda y Villamizar (1997).

el préstamo más alto del periodo, recibiendo en hipoteca la hacienda Cuzamán en Lebrija. En los años 1896, 1897, 1898, 1899 y 1903, aún en medio de la guerra de los Mil Días, esta compañía otorgó bastantes créditos, con intereses del 1%, 1,5% y 2% mensual. Las propiedades recibidas en hipoteca eran en su mayoría rurales y estaban ubicadas en los municipios de Lebrija, Rionegro, Betulia y Girón.

La compañía Koppel & Schloss también desplegó una gran actividad económica y comercial. En un período de treinta años realizó 53 transacciones. La mayoría de ellas fueron créditos hipotecarios otorgados con plazos que oscilaron entre los siete meses y siete años, con tasas de interés del 1%, 1,5% mensual y 6% y 10% anual, y montos que iban desde \$200 hasta \$5.000; recibiendo predios en hipoteca ubicados en los municipios de Bucaramanga, Rionegro, Lebrija, Piedecuesta y Matanza. La compañía Minlos Breuer & Cía. también efectuó préstamos hipotecarios por sumas que fueron desde los \$300 hasta \$28.000, con plazos desde dos meses hasta los tres años e intereses del 1%, 1,5% y 2% mensual. Los créditos estuvieron siempre respaldados con predios rurales localizados en los municipios de Rionegro, Matanza, Bucaramanga, Girón y Lebrija. La compañía Sinforoso García & Hermanos otorgó alrededor de 10 créditos hipotecarios, entre los años de 1885 y 1899, con montos desde los \$300 hasta \$12.000, tasas de interés del 1,5%, 2% y 3% mensual y plazos que iban desde los cuatro meses hasta los cuatro años. Las propiedades entregadas como seguro por los deudores estaban en Bucaramanga y Rionegro, y eran en su mayoría de tipo rural.

Otros casos importantes fueron los de Alexander Koppel y las compañías comerciales Bonnet & Cía. y Kopp & Castello, que se convirtieron en prestamistas del Tesoro de la República tras convenios firmados con el Ministerio del Tesoro en 1886. Al año siguiente, aunque tras múltiples reclamaciones de pago, el Tesoro reconoció la deuda, que ascendía ya a \$32.975,62 liquidados capital e intereses, y se comprometió a pagarlos en cuotas mensuales de \$4.800³¹.

Infraestructura vial y transporte

En el informe que el presidente del Estado Soberano de Santander le envió a la Asamblea Legislativa en el año de 1881³² escribió que “no hay en el departamento un solo camino que concienzudamente pueda calificarse de bueno y menos puede asegurarse que haya alguno a prueba de invierno”, conclusión a la cual se llegaba año tras año, pues los caminos de tierra permanecían en un estado muy regular, con pasos imposibles y puentes destruidos o en pésimo estado, especialmente en época invernal.

³¹ Ley 12 de 1887. En: GS (1887), No. 2923, p. 2441.

³² Informe del presidente del Estado Soberano de Santander enviado a la Asamblea Legislativa (1881), p. 10.

Esta situación preocupaba a la elite empresarial de la región, máxime si tenemos en cuenta que durante los siete años analizados y tomando sólo como referencia los casos estudiados, se movilizaron 328.345 cargas. Dicho transporte se hacía, fundamentalmente, a lomo de mula y, en tales condiciones, los precios del transporte subían y, sobre todo, los riesgos de pérdida total y deterioro de los productos y mercancías se incrementaba notablemente. Además, la evidente carencia de fondos del fisco nacional hacían casi menos que imposible el desarrollo de proyectos viales de carácter oficial.

Pero igualmente hay que anotar que la apertura y mantenimiento de vías de comunicación y el transporte de mercancías³³ se presentaba como una opción real de inversión para la elite empresarial, pues, en épocas de auge comercial, el volumen de mercancías y productos era alto y las recuas de mulas y pasajeros no dejaban de transitar. De hecho, en el periodo de estudio, en promedio se movilizaron, por los caminos que conducían a los puertos fluviales, más de 130 mulas diarias. Por ello, algunos empresarios establecieron compañías especializadas en el mejoramiento de los caminos existentes y/o en la creación de nuevos, tales como: Compañía Constructora del Camino de Herradura de Bucaramanga a Sabana de Torres (1886), Compañía del Camino de Bagueche (1908) y Compañía Constructora del Camino de Lebrija a Puerto Santos (1910).

Dentro de los contratos establecidos para la construcción de vías, puentes y caminos, se destaca, entre otros, el acordado con Reyes González, representante de la casa comercial Reyes González & Hermanos, y Juan M. Dávila, apoderado de Francisco Ordóñez R., quienes se constituyeron en sociedad anónima para contratar con el gobierno de 1886 la construcción y explotación, por 25 años, de un camino de herradura que de Bucaramanga condujera a Sabana de Torres. La compañía inició con un capital de \$100.000, dividido en 100 acciones de a \$1.000 cada una, y la decidida colaboración del gobierno en la empresa. Dicho gobierno emitió billetes hasta por \$50.000 para atender los gastos y garantizó la amortización de la deuda con las rentas de peajes de mercancías de Cúcuta y Soto y con las del aguardiente de Soto, e invirtió algo más de \$50.000. Pero al igual que otros proyectos, este fracasó pues, después de haberse construido una parte del camino, se suspendió por insuficiencia de fondos³⁴. La compañía Reyes González & Hermanos también estableció contratos para construir carreteras desde Bucaramanga hasta Sabana de Torres, Botijas y Colorado, y desde Rionegro hasta Cáchira, las cuales además atravesaban sus propiedades³⁵.

³³ Entre los principales propietarios de mulas se encontraba la compañía Reyes González & Hermanos, que en 1899 declaraba 241 animales en Bucaramanga y Rionegro.

³⁴ GS (1891) Nos. 1803 y García, Juan José, *op. cit.* p. 371.

³⁵ Johnson (1987), p. 42.

Igualmente hay que mencionar el contrato que se estableció con la compañía Limited de Londres, representada por José María Cortés, para la construcción y explotación de un camino de hierro de Bucaramanga a Puerto Wilches, en noviembre de 1890³⁶, y los múltiples contratos para construir y reparar los puentes sobre los ríos Lebrija, Sáravita, de Oro, Suratá, Negro, Chucurí, Suárez, Pamplonita, entre otros.

Aparecieron también sociedades particulares interesadas en solventar las dificultades que imponía el tráfico por los ríos de la región; entre ellas: la Compañía de Navegación del Lebrija y la Compañía Fluvial de Santander. La primera contó con la participación de Sierra S. & Mejía, Breuer Moller & Cía., Forero & López, García Hermanos & Callamand, J & R Santodomingo, Koppel Schloss & Harker, Larsen & Cía., Julio Ogliastrri & Hermanos, José María Silva, Pedro Elías Otero, Ernst Langenbach, Daniel D'Costa Gómez, Delfino Torres S., Alfredo D'Costa Gómez y Carlos F. Miranda. La Compañía Fluvial de Santander, por su parte, se organizó en 1898 con la colaboración de José Puyana, José Puyana y Hermanos, Simón Reyes, Simón Reyes e Hijo, Clímaco Silva S., Silva Otero Hermanos, Gustavo Volkman, Lorent & Volkman, Breuer Moller & Cía., Carlos Pradilla Fraser, Rugeles & Hermanos, Andrés C. Nigrinis, Bernardo Wessels y Enrique Lleras.

En términos urbanos, otro proyecto de cierta importancia fue la construcción del puente del barrio de Quebradaseca, contratada con Andrés Serrano, Santafé Cadena, Demetrio Ortiz, Cruz Toscano, Zacarías García, Miguel Sierra y Reyes González. La obra, que terminó de construirse en 1890, contó con una tímida participación del gobierno departamental, que facilitó a los presos como obreros e invirtió cerca de \$3.000.

Las inversiones en finca raíz

La elite empresarial regional tenía claro que, con el auge prologando de las exportaciones cafeteras, se había iniciado un proceso de migración regional y de asentamiento poblacional en las áreas urbanas de los municipios cafeteros, especialmente en Bucaramanga. Dicha ciudad, como capital del departamento, controlaba el espacio político institucional y demandaba una mayor infraestructura de servicios y de organización del espacio público. Estas tendencias hacían prever que los precios de las tierras iban a ir en constante aumento, por lo que se generó un proceso de concentración de la propiedad territorial.

En cuanto a los bienes rurales raíz directamente ligados a la producción cafetera, se encontró que en los municipios de Bucaramanga, Lebrija y Matanza, entre 1880 y 1912, la propiedad se concentró en diecisiete personas. Solamente tres de ellas –José

³⁶ GS No. 2391 y 1890, p. 4317.

Puyana, Gustavo Volkman y Reyes González & Hermanos— participaron tanto en la producción como en el beneficio y comercialización del café³⁷.

Pero en términos de finca raíz, es importante destacar la actividad que tuvieron algunas compañías y empresarios particulares. Llama la atención el caso de Reyes González & Hermanos por el sorprendente nivel de acumulación que logró en tan corto periodo. Durante los años 1880 y 1903 realizó 499 transacciones registradas en las notarias Primera y Segunda de Bucaramanga. Muy de lejos estaban Minlos Breuer & Cía., Koppel & Schloss, Julio Ogliastri & Hermanos, Pedro Mantilla R. y Sinforoso García & Hermanos, quienes realizaron 57, 53, 48 y 41 transacciones respectivamente. Reyes González & Hermanos tenía una visión clara sobre el futuro comercial de la ciudad, pues rápidamente adquirió casas y almacenes en el corazón del distrito comercial de Bucaramanga, hasta llegar a ser propietarios de nueve almacenes, cinco de los cuales estaban situados en las primeras cuatro cuadras de la calle del comercio de Bucaramanga; tres cerca del mercado, en el barrio San Mateo, y uno en Rionegro. A su nombre también figuraban diecisiete casas en Bucaramanga y varios pastizales y solares.

Minlos Breuer & Cía. fue también un comprador de gran poder en la región. De las 57 transacciones llevadas a cabo, 16 fueron compras de predios, urbanos en su mayoría, en los municipios de Betulia, Girón, Bucaramanga y Rionegro. Pero tal vez lo más relevante es el monto de las compras que realizó, pues en 1886 adquirió las haciendas El Tablazo (Betulia) y La Fe (Girón) de Vicente Uscátegui —ubicadas en las márgenes del río Sogamoso, con 60 mulas de carga y 60 reses de cría— por valor de \$62.000, la transacción más alta del periodo. También fue, después de Reyes González & Hermanos, el vendedor más dinámico de la época, dado que realizó 12 ventas, en 30 años, de propiedades rurales ubicadas, en su mayoría, en Bucaramanga, Rionegro, Betulia, Girón y Lebrija.

La sociedad Koppel & Schloss estuvo principalmente dedicada a la compra de propiedades, mostrando especial interés en el sector urbano de Bucaramanga, Matanza, Lebrija y Rionegro. Los precios de las fincas solían variar significativamente, pues igualmente podían comprar terrenos por unos cuantos cientos de pesos como haciendas por varios miles, no siendo superior el valor de la operación a \$10.000.

Es importante destacar el caso de Julio Ogliastri & Hermanos por su constante interés en la adquisición de finca raíz, especialmente en el sector rural de los municipios de Pamplona, Bucaramanga, Rionegro, Tona, Girón, Piedecuesta y Florida. También el de Pedro Mantilla R., quien efectuó 41 transacciones entre 1889 y 1899,

³⁷ Castañeda y Villamizar (1997).

especialmente de predios rurales y urbanos ubicados en Bucaramanga y Rionegro. El valor de sus operaciones fue bajo, pues los precios oscilaban entre los \$400 y los \$1.000. Y el de Sinforoso García & Hermanos, interesado en adquirir finca raíz en el sector rural y en los municipios de Bucaramanga, Rionegro y Lebrija. El valor de las compras iba desde los \$100 hasta los \$44.000.

Otros comerciantes que tuvieron cierto protagonismo en este tipo de negocios, durante las dos últimas décadas del siglo XIX, fueron: Ernesto Langenbach, quien llevó a cabo cinco compras por un valor total de \$49.939; Breuer Moller & Cía., cuatro compras, cuyo valor total fue de \$46.043,75; Lorent Kéller & Compañía, seis compras por un valor de \$45.958,60; Pedro Mantilla R. & Hermanos, tres compras por valor de \$44.939,40; Silva Otero Hermanos, cinco propiedades que fueron valuadas en \$22.500; Lorenzo Larsen, seis compras cuyo valor total fue de \$8.025. Vale la pena mencionar que, sin embargo, para muchas de estas compañías más de la mitad del monto total registrado es el resultado de sólo una o dos compras. Lorent Kéller & Cía., por ejemplo, compró en 1887, a Paúl G. Lorent, la hacienda Monte Bello, ubicada en Betulia, en \$40.000, y Ernesto Langenbach, por la misma cantidad, la adquirió en 1902.

Infraestructura comercial y espacio público

Congruentes con el proyecto de consolidación urbana de la ciudad y de valorización de ciertos sectores de la misma, la sociedad mercantil Reyes González & Hermanos proyectó la construcción de la casa de mercado cubierto. Para tal fin organizó la Compañía de la Casa de Mercado de Bucaramanga, al lado de Nepomuceno Serrano, Roso Cala, Juan Manuel Dávila y Carlos Delgado, que contaba con un capital de \$20.000, dividido en 200 acciones de \$100 cada una, de las cuales 110 pertenecían a Reyes y Eleuterio González. El lugar seleccionado para la construcción fue la Laguna de San Mateo, de propiedad de Reyes González & Hermanos, y su levantamiento se inició en 1889. Ante los inconvenientes económicos y laborales, se terminó seis años después, el 3 de junio de 1895, y su inauguración se hizo coincidir con la celebración del aniversario de la Independencia, el 20 de julio del mismo año. Ya en funcionamiento el mercado, Reyes González & Hermanos efectuó ventas por un valor de \$22.000, más del doble del valor de compra de ciertas propiedades específicas³⁸.

En cuanto al espacio público, los primeros parques también se empezaron a construir por este período. La casa comercial Reyes González & Hermanos³⁹, dueña de la

³⁸ Johnson (1987), p. 30.

³⁹ Es interesante observar la intensa labor que desplegaron los Reyes González en el impulso de obras que ayudaron a consolidar la imagen de la ciudad de Bucaramanga y compararla con otras experiencias nacionales, como el caso de C. Parrish que aparte de controlar

plazuela de Santa Rosa, hizo allí un parque para el esparcimiento de los moradores; el parque Romero fue realidad gracias a la donación de unos terrenos que Trinidad Parra de Orozco y Anselmo Peralta hicieron al gobierno⁴⁰. Por su parte, Ambrosio López, Enrique López y Sinforoso García se hicieron cargo de la construcción del parque de Los Niños.

Finalmente hay que mencionar que Reyes González & Hermanos, en asocio con otros capitalistas, también invirtió en la Compañía Anónima Eléctrica de Bucaramanga Ltda. Este proceso de inversión en los servicios públicos, a la par que se desarrollaba una intensa actividad empresarial, parece haber sido generalizado, tal y como lo señala Alberto Mayor Mora cuando afirma que:

[...] no fue casual que los propios capitalistas que montaron las primeras compañías de electricidad empezaran, casi de inmediato, a agitar la idea de construir fábricas. Así, quienes fundaron en 1909 la primera fábrica de cemento del país, Cemento Samper, habían creado cinco años antes la Compañía de Energía Eléctrica de Bogotá. En la costa atlántica, Evaristo Obregón, promotor de la Empresa de Energía Eléctrica de Barranquilla, fundó después, en 1910, la empresa de tejidos Obregón⁴¹.

Las rentas del Estado

La renta del aguardiente fue la fuente principal de ingresos departamentales, por lo que era la más competida a la hora de efectuar los procesos de remate. A Reyes González & Hermanos se le adjudicó la renta de licores para los municipios de Girón, Lebrija y Wilches en 1888, para todos los municipios de la provincia de Soto, en 1895, y para todo el departamento, en 1902. Sinforoso García administró la renta de aguardiente en Bucaramanga, Florida, Lebrija, Los Santos, Matanza y Piedecuesta en 1889, en Piedecuesta durante 1892 y en Bucaramanga, California, Lebrija, Rionegro y Suratá en 1897.

La renta de degüello también interesó a los empresarios, entre ellos a Reyes González & Hermanos, que en 1886 firmó el contrato para el derecho de degüello en las provincias de García Rovira, Pamplona, Cúcuta y Soto, lo que explica su interés en el mercado público y en la cría de ganado. Los hermanos González también estuvieron presentes en el remate del derecho de peajes de caminos (Reyes González) y en el de la renta del impuesto a mercancías extranjeras en 1885 (Eleuterio González).

por varios años las Empresas Públicas Municipales invirtieron en la ciudad como tal. Cfr. Posada Carbó (1986), pp. 3-20.

⁴⁰ Decreto por el cual se dispone la formación de un parque en la capital del departamento. En: GS (1893), No. 2615, p. 5214.

⁴¹ Mayor Mora (1986), p. 326.

Participación política y social

Era obvio que con un protagonismo de esta naturaleza, la elite empresarial, y entre ellos el grupo de comerciantes, fuera reconocida dentro de la sociedad citadina, y que ellos mismos se sintieran parte de un grupo especial, por lo que a veces se asociaban para hacer negocios, defender sus intereses o sólo para compartir afinidades. La Junta Administradora de Caminos, los clubes de Soto y del Comercio y las logias de masones establecidas en la ciudad fueron claros ejemplos de ello. En muchos casos funcionaban casi como un gremio.

La Junta Administradora de Caminos se creó, con amplia participación del grupo de comerciantes, con el objeto de regular el cobro de peajes y tarifas por el uso de caminos y puentes, y mejorar sus condiciones. Esta junta estaba compuesta por cinco miembros, los cuales eran escogidos entre los comerciantes y los empresarios de transporte, y era presidida por el gobernador. Su instalación se produjo el 6 de marzo de 1896 y quedó facultada para *sugerir* derechos sobre las cargas de importación y exportación que pasaran por los caminos, cuya tarifa quedaba siempre sometida a la aprobación del gobernador⁴². El balance de la junta fue positivo, pues promovió trabajos de reparación de caminos, refacción de bodegas y construcción de tambos para descargue, surtió de útiles las bodegas y hasta nombró inspectores. A pesar de estar conformada por los directamente interesados, fue constante la solicitud de que se incrementara las tarifas de peaje para aumentar los recaudos y poder cumplir con los objetivos de mejoramiento y modernización de la infraestructura vial.

Por su parte, los orígenes del Club de Soto se remontan al año de 1872, cuando se reunieron Nepomuceno Serrano, Tobías Valenzuela, Nicolás Orozco, Fabricio González, Benicio Collazos, Antonio Suárez J., Esteban Ignacio Lamus, Roque y Julio Ogliastri, Francisco Velásquez, Carlos Jones, Horacio Cadena, Rafael Quevedo, Demetrio Ortiz, José Ignacio Ordóñez, Ruperto Arenas, Elbano Mazzei, Juan Crisóstomo Estévez y Francisco Bustos, un grupo de ciudadanos notables de la ciudad con el fin de constituirlo⁴³.

El local era espacioso y estaba dotado de billares, cantina, biblioteca, salas de baile y juego. Se inauguró el 1º de mayo de 1873. Cinco años después, respondiendo a la actividad que compartían la mayoría de los socios, se convirtió en el Club del Comercio, una institución que además de albergar a lo más selecto de la población bumanguesa con fines lúdicos, se ocupó también, en más de una oportunidad, de obras benéficas para la ciudad. En sus primeros años, el club contó con casi 300 socios, de los cuales, algo más de cien, eran extranjeros, lo que señala la presencia y el dinamismo de éstos

⁴² Ordenanza del Departamento de Santander (1888) No. 25.

⁴³ González de Cala (1977) y Camargo Martínez (1986).

en la actividad comercial y, más aún, en las altas esferas de la sociedad bumanguesa. No obstante su protagonismo, o tal vez por ello, el club fue disuelto por el gobierno en 1895 por considerarlo “foco de conspiraciones y un gran peligro para la paz”, clausura que sólo duraría tres meses, para reanudar luego sus labores.

La relación de masones y comerciantes está ampliamente confirmada, pues un seguimiento a las logias establecidas en la ciudad permitió encontrar dentro de sus miembros a destacados hombres del comercio bumangués y poblaciones vecinas; hombres acomodados con reconocimiento y figuración social como: Habib Barbour Barakat, Antonio Castro Wilches, Christian Peter Clausen, Holger Clausen, Jorge Clausen, Enrique Paillié Arenas, Víctor Francisco Paillié y Tobías Valenzuela⁴⁴.

Triste, sin embargo, y duramente criticado por los contemporáneos, el hecho de que en una localidad que era un centro mercantil, no se fundara y consolidara durante la época una Cámara de Comercio. Así expresaba el gremio la carencia, en un periódico ciudadano:

Dada la existencia de un grupo de comerciantes que cuenta con extensas relaciones, que conoce los recursos del país y los hombres que lo dirigen políticamente; que reúne a la prudencia en sus operaciones un inmediato conocimiento de las necesidades, gusto y costumbres de las plazas comprendidas dentro del radio de sus negocios, y que se ha hecho conocer ventajosamente en los mercados de Europa y Estados Unidos por su acrisolada honradez, de extrañarse es que la organización de una Cámara de Comercio no se haya dado [...] La cohesión hace la fuerza [...] muchas, muchísimas serían las ventajas de la organización de las asambleas del comercio⁴⁵.

Pero a pesar de sugerencias tan interesadas como la anterior, la creación de la Cámara de Comercio de Bucaramanga sólo se hizo realidad hasta 1916.

Es entonces relevante la actuación de los empresarios en todas las esferas de la economía regional. Pero en cuestiones políticas tampoco se quedaron al margen, pues muchos de ellos tuvieron una intervención directa en el ambiente político de la región: se desempeñaron como jefes de provincia, alcaldes, diputados, concejales, secretarios de hacienda y jurados electorales. Para efectos de sintetizar y señalar la estrecha relación de la elite empresarial con el mundo de la política y de los cargos públicos, se ha seleccionado a algunos comerciantes y se la he hecho un seguimiento (ver Cuadro 6.9). Analizar la forma en que se tejieron estas relaciones, y sobre todo como pudo haber producido ventajas y privilegios, es objeto de otro artículo.

⁴⁴ Ariza Ariza (1996).

⁴⁵ *El Posta* (1894), No. 9.

Conclusiones

El café constituyó el principal y casi único producto de exportación de la economía regional en las últimas décadas del siglo XIX y primeras del XX. Y aunque se consideraba que el auge exportador de la región había durado hasta la segunda mitad del siglo XX, el seguimiento al ciclo de exportaciones e importaciones y la configuración de dos ciclos claramente diferenciados permitió establecer que la época de crisis se había iniciado mucho antes, seguramente al finalizar la guerra de los Mil Días.

Cuadro 6.9. Participación de los comerciantes en cargos públicos (1880-1910)		
NOMBRE	CARGO	FECHA
Sinforoso García	Presidente de la Junta de Comercio	1889
	Jurado electoral	1890
	Miembro de la Junta de Comercio	1890
	Miembro de Junta Electoral	1891
	Alcalde de Bucaramanga	1908
	Prefecto de la Provincia de Soto	1909
Eleuterio González	Administrador de la Renta de Importación de Mercancías Extranjeras	1885
	Concejero municipal	1888
	Presidente del Concejo Municipal	1889
	Jurado electoral	1890
	Miembro de la Junta de Comercio	1890
	Concejero municipal	1892
	Miembro de la Junta del Acueducto de Bucaramanga	1916
Reyes González	Alcalde de Matanza	1872
	Prefecto de Soto	1888
	Miembro de la Asamblea Electoral	1892
	Prefecto de la Provincia de Soto	1894
	Concejero municipal	1894
	Miembro de la Junta Pro-construcción del Acueducto	1897
	Secretario de Hacienda	1898
	Miembro de la Junta de Emisión de Billetes	1899
	Participante en la guerra de los Mil Días	1899
	General de la guerra de los Mil Días (Rionegro)	1901
Julio Ogliastri	Miembro de la Junta Pro-construcción del Acueducto	1897
José Puyana	Concejero municipal	1887
	Concejero municipal	1888
	Miembro de la Junta del Acueducto de Bucaramanga	1896
	Miembro de la Junta Pro-construcción del Acueducto	1897
Simón Reyes	Miembro de la Junta Pro-construcción del Acueducto	1897

FUENTE: GS; Memorias de secretarios de Gobierno y Hacienda al gobernador del departamento; Ariza Ariza (1996); García (1896); Gavassa (1983); Harker Valdivieso (1977); Johnson (1987) y (1991); Sarmiento de Quiñónez (1956).

Durante el periodo en mención se consolidó una elite que prácticamente dominó todas las esferas económicas y aprovechó las ventajas que se desprendían de su posición política y social. Esta elite modernizó las practicas comerciales y de organización, generalizó el sistema de endeudamiento para controlar el sistema productivo y asegurarse la provisión del principal producto de exportación, así como la distribución de mercancías. Aunque su actividad principal giró alrededor del comercio de exportación e importación, utilizó la estrategia de la diversificación de su inversión para minimizar los riesgos y aprovechar el sentido de las oportunidades, invirtiendo en propiedad raíz, sobre todo de carácter urbano, y en la ampliación y modernización de la infraestructura vial y de transportes, además de controlar el sector financiero.

Contrario a lo sucedido en otras regiones del país, la elite de la región no efectuó grandes ni significativas inversiones en el sector industrial, aunque los antecedentes históricos señalaban algunas posibilidades en torno a la producción de tejidos de algodón y del cultivo del cacao⁴⁶. Si bien es cierto que la desarticulación y la estreches de los mercados locales, además de la debilidad del mercado financiero, el bajo nivel de ahorro interno y la concentración y bajo nivel de acumulación, pueden ser factores que explican en parte esta situación⁴⁷; también lo es que la preponderancia de los intereses mercantiles y el constante flujo de divisas, producto de la exportación de café que aseguraba el pago de las importaciones, debió de pesar mucho a la hora de la toma de decisiones. Las pocas industrias que se establecieron en la ciudad para la época no fueron proyectadas ni puestas en marcha por los grandes comerciantes, que eran en últimas los poseedores de los grandes capitales. Claro que sí se involucraron individuos extranjeros y naturales con la solvencia necesaria para acometer dichas empresas, que exigían en casi todos los casos recursos suficientes como para importar maquinaria, técnicos e insumos; inclusive, dados los altos costos, el capital fue muchas veces de carácter familiar. Pero resulta interesante imaginar la magnitud del emporio industrial que hubieran podido llegar a organizar compañías comerciales tan exitosas y con un manejo de capital tan alto como el que tenían Reyes González & Hermanos, Julio Ogliastri & Hermanos, Breuer Moller & Cía. y Koppel & Schloss, sólo por citar algunos ejemplos, si ésta hubiera sido su intención. Resulta de igual forma entendible, la renuencia de los grandes comerciantes a comprometerse en éste tipo de inversiones; los riesgos que se corrían eran mayores, el capital puesto en juego, enorme, y el respaldo, casi inexistente. En éstas condiciones y a pesar de su perceptible visión empresarial y futurista, decidieron no arriesgarse pues su audacia no les llevó a tanto.

⁴⁶ Esta experiencia sería desarrollada posteriormente por la Fabrica de Tejidos de San José De Suaita. Cfr. el artículo de Pierre Raymond en este mismo libro.

⁴⁷ Kalmanovitz (1986), p. 124 y Mayor Mora (1986), p. 326.

Fuentes

Archivo Judicial de Soto.

Censo general de la República (1912).

Censo general de población de la República de la Nueva Granada (1851).

El Posta (1894): Bucaramanga, enero 1, No. 9, serie I.

_____ (1894), Bucaramanga, noviembre 3, No. 44, serie III.

Gaceta de Santander (GS) (s. f.): Bucaramanga, Nos. 1523, 2051, 2554, 2555, 2923, 2714, 2799, 2893, 2954, 3027, 3094, 3169, 3283, 3292, 3380.

_____ (s. f.) Bucaramanga, Suplemento No. 13.

_____ (1886): Bucaramanga, febrero 19, No. 1803, año XXVIII.

_____ (1888): Bucaramanga, mayo 22, No. 2051, año XXX.

_____ (1891): Bucaramanga, junio 20, No. 2407, año XXXIII.

_____ (1893): Bucaramanga, enero 10, No. 2615, año XXXV.

_____ (1899): Bucaramanga, abril 19, Nos. 3372-3373, año XLI.

_____ (1899): Bucaramanga, agosto 12, No. 3407, año XLI.

Informe del gobernador de Santander a la Asamblea Departamental (1911).

_____ (1898).

_____ (1894).

Informe del jefe departamental de Soto al secretario de Gobierno del Estado. Bucaramanga (1882): agosto 10.

Informe del jefe departamental de Soto relativo al producto e inversión del peaje de quinas, en *Gaceta de Santander*, Socorro, octubre 25 de 1881, No. 1523, año XXIII.

Informe del presidente del Estado Soberano de Santander enviado a la Asamblea Legislativa (1881).

Ley 12 de 1887, en *Gaceta de Santander*, Bucaramanga, abril 20 de 1887, No. 2923, año XXIX.

Memoria del secretario de Gobierno al gobernador de Santander (1888).

Notaría Primera de Bucaramanga (NPB) (1872): Escritura de Asociación Banco Santander, tomo III, caja 84, instr. 550.

_____ (1899): escritura 686.

_____ (s. f.): caja 220, folios 1856 y 1870, instr. 685 y 686.

Orden Público (1899): Decreto No. 582 de 1899, Bogotá, No. 36, año 1.

Ordenanza del Departamento de Santander (1888): 2 de agosto, No. 25.

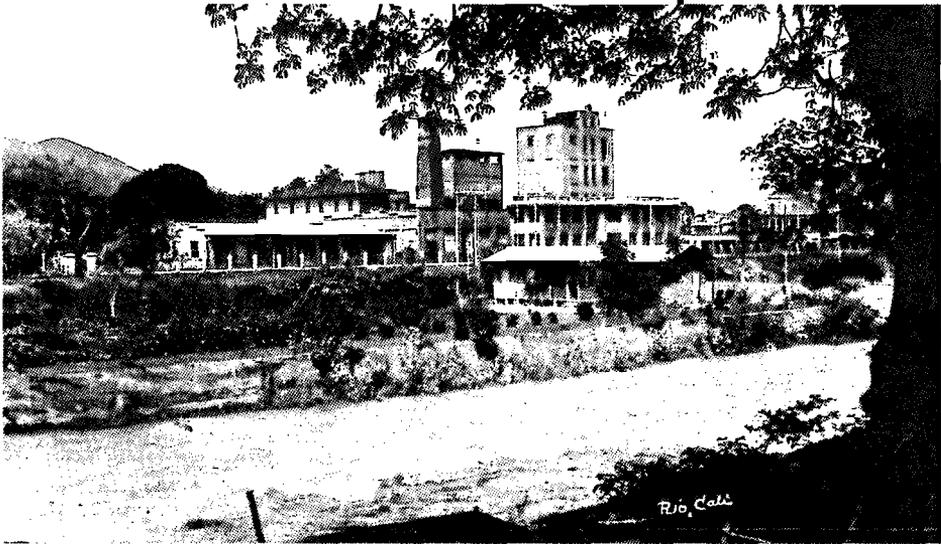
Anexo 6.1		
Contratos para la construcción de puentes, caminos y vías públicas en Santander a finales del siglo XIX		
CONTRATISTA	OBJETO DEL CONTRATO	FECHA
José del C. Lobo J	Construcción de una bodega puente y calzada en los puntos Guamalito o Barranca, en la ribera del río Lebrija	1882
Carlos Vogelsang	Construcción de varias obras en el puente de Soto, en el distrito de Capitanejo	1884
Reyes González y Juan M. Dávila	Construcción y explotación de un camino de herradura de Bucaramanga a Sabana de Torres	1886
Ángel María Otero	Construcción de un puente de cables de hierro en el punto Chimitá sobre el río Saravita, en la vía de Zapatocha a Girón	1886
Reyes González	Apertura de un camino entre los departamentos de Soto y Ocaña	1886
Nepomuceno Serrano	Construcción de un puente sobre los ríos de Girón y Suratá	1886
Compañía Limited de Londres	Construcción y explotación de un camino de hierro de Bucaramanga a Puerto Wilches	1890
Eleuterio González	Construcción de un puente sobre el río Negro en el camino de Rionegro y Matanza	1892
Rafael Quijano	Establecimiento de un puente colgante de hierro y madera sobre el río Chucurí en jurisdicción del municipio de San Vicente	1892
José M. Silva, Juan de la Cruz Gómez	Construcción y explotación de un camino para conducir ganado por la hoya del río Sogamoso, desde el puerto de Colorado hasta el río Magdalena	1892
Juan B. Carreño	Apertura y construcción del trayecto de camino comprendido entre el sitio denominado El Paso y la quebrada de Robles que desemboca en el río Lebrija, frente al caserío del puerto de Botijas	1892
Manuel Cortissoz	Construcción de un puente sobre el río Chucurí en el paso por la cordillera de La Paz, al occidente del municipio de San Vicente	1892
Juan N. Mutis y Víctor Álvarez	Construcción de un puente de alambre y madera sobre el río Cáchira en el camino de Bucaramanga al puerto de Botijas	1893
Alfredo D'Costa Gómez	Construcción y explotación de un puente provisional de madera sobre el río Negro en la vía central de Bucaramanga a Rionegro	1894
Francisco Arango R.	Construcción de varias obras en el puente sobre el río de Oro	1896
Felipe Molano y Abelardo Ramos	Construcción de un puente metálico sobre el río Suárez en el camino nacional, en el punto de la Falúa	1897
Nepomuceno Serrano	Construcción de un puente de hierro en el paso del río de Oro, en la vía de Bucaramanga a Puerto Santos	1897
Manuel Canal	Construcción de un puente sobre el río Pamplonita en la vía de Pamplona a Cúcuta	1897
Rinaldo Goelkel	Construcción y explotación de un camino de herradura partiendo del punto denominado Baguechito del camino público de la población de Arboledas a la Provincia de Soto	1899

FUENTE: GS Nos. 1595, 1741, 1801, 1803, 1870, 2391, 2392, 2457, 2539, 2547, 2566, 2581, 2593 y 2928; García (1896); Suplemento No. 13 a la *Gaceta de Santander*; Informe del gobernador de Santander a la Asamblea Departamental de 1894 y 1898.

**Empresarios industriales pioneros:
Cali, primeras décadas del siglo XX**

Luis Aurelio Ordóñez Burbano

Universidad del Valle



Luis Aurelio Ordóñez Burbano

Es profesor titular de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Valle. Obtuvo la maestría en historia de la Universidad Nacional de Colombia y es economista de la Universidad del Valle. Es autor del libro *Industrias y empresarios pioneros, Cali, 1910-1945* (1995) y coautor de *El origen de la Universidad del Valle y su contexto histórico* (1995).

Este capítulo versa sobre las actividades de un grupo representativo de empresarios pioneros de Cali, en el despegue industrial de la ciudad durante las primeras décadas del siglo xx. Se hace una ubicación en el contexto para evitar caer en narraciones anecdóticas y lograr una visión equilibrada entre el estudio de casos particulares o singulares, propios de la historia empresarial, y el de las estructuras y series, propios de la historia económica.

La caracterización y el momento del despegue industrial en Cali son motivo de polémica, en la que el autor comparte la hipótesis, según la cual, el desarrollo económico de Cali en el siglo xx puede caracterizarse, dentro del panorama colombiano, como un desarrollo tardío pero acelerado. Aunque la ciudad había presentado cierto crecimiento a fines del siglo xix y comienzos del xx, el despegue económico moderno de Cali sólo se percibió con claridad en la década de 1920.

Uno de los indicios más relevantes del despegue lo revela el surgimiento de un puñado de empresas de tipo fabril, diferenciadas de los talleres artesanales tradicionales, como son: Tipografía Carvajal (1904), Fábrica de Dulces Colombina (1927), Laboratorios JGB (1925), Industrias Textiles de Colombia (1925), Lloreda Grasas (1890), Fábrica de Jabones Varela (1928), Fábrica de Tejidos de Punto La Garantía (1915) y Fábrica de Fósforos Radio (1925).

Los fundadores y organizadores de dichas empresas fueron: Manuel Carvajal Valencia, Hernando Caicedo Caicedo, Jorge Garcés Borrero, Ulpiano Lloreda González, Luis Carlos Varela Lourido y Antonio Dishington Olsen. La lista no agota, desde luego, la totalidad de los empresarios pioneros. El grupo solamente constituye una muestra representativa, de la elite empresarial, en el sector manufacturero urbano, sin incluir otros sectores como el comercio, las finanzas ni las actividades rurales y agroindustriales de la región.

Para reconstruir la trayectoria de cada uno de los empresarios se tuvieron en cuenta preguntas orientadas a establecer dónde nacieron, qué formación tuvieron, cómo se iniciaron en el mundo de los negocios y por qué fueron innovadores.

El lugar de nacimiento tiene sentido para confrontar la idea generalizada, dentro del cultivado mito “paisa”, según la cual los antioqueños tienen la exclusividad del espíritu empresarial en todo el país, y Cali no tendría industria sin el aporte de ellos y de los inmigrantes extranjeros. La formación, para explorar el lugar de aprendizaje y el desarrollo del espíritu empresarial. La iniciación en el mundo de los negocios remite al origen social y a la posible fuente de acumulación previa de capital. Las innovacio-

nes, siguiendo las pautas conceptuales de Schumpeter (1978) y Drucker (1985), para identificar el rasgo empresarial más distintivo y explorar las características específicas de una innovación, en una ciudad colombiana, a principios del siglo xx.

Para encontrar respuestas y construir la trama de la relación de los empresarios con el entorno de la época, fueron consultadas diversas fuentes documentales y bibliográficas, tales como: notarías, archivos, entrevistas, la Cámara de Comercio, periódicos, revistas y libros, entre estos, el del autor sobre el tema.

Manuel Carvajal Valencia (1851-1912)

Nació en Popayán, el 29 de enero de 1851. Estudió contabilidad, inglés, retórica, poética, oratoria y geografía en el Seminario Conciliar y en el Colegio Mayor de Popayán. Se asoció con Antonio Muñoz, Lorenzo Lemos y Alfonso Arboleda para fundar la Escuela Literaria. Fue colaborador del periódico *El Pénsil*, en Popayán, y, posteriormente, corresponsal del periódico *Los Principios*, en Cali.

Siendo político activo del Partido Conservador, desempeñó los cargos de concejal, diputado y senador en el Departamento del Cauca; general de la República durante la guerra de los Mil Días (1899-1903) y diputado a la Asamblea Nacional Constituyente (1905-1906); en Cali fue director del Ferrocarril del Pacífico, director general de Educación Pública del Valle del Cauca y rector del colegio de Santa Librada.

En 1872 hizo su primera incursión en el mundo de los negocios al participar como socio de la firma Elías Reyes Hermanos, que estaba dedicada a la explotación de la quina en Caquetá, región que le servía de refugio durante las guerras civiles. Debido a la situación creada por las derrotas de los conservadores en dichas guerras civiles, se le dificultó seguir viviendo en Popayán y decidió trasladarse a Cali, en 1877.

En 1881 contrajo matrimonio con Micaela Borrero, hija del doctor Vicente Borrero, persona de notable solvencia económica y social en la ciudad. Desde Cali reanudó los negocios de la quina e incursionó en la explotación del caucho, de manera independiente, para exportar estos productos por la vía de Buenaventura. Estas actividades pueden entenderse en el marco de la producción-especulación, típico de la economía agro-exportadora prevaleciente en el país durante la segunda mitad del siglo xix. La explotación de recursos naturales es de corte precapitalista y permitía aprovechar las oportunidades que ofrecía el mercado mundial en permanente desequilibrio, con ciclos cortos de expansión y decadencia, para obtener ganancias extraordinarias debido a la escasez temporal de algunos productos. En general, las inversiones de capital eran mínimas y no estaban dirigidas a crear estructuras productivas sólidas ni al mejoramiento tecnológico.

Los agentes económicos practicaban altos grados de diversificación, tenían fuertes nexos con el Estado y podían obtener ganancias extraordinarias sin realizar cambios

técnicos en la producción, razones por las cuales han sido caracterizados como negociantes-diversificadores.

El comienzo de la mutación hacia actividades empresariales diferentes, propias del proceso de transición hacia el despegue industrial de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, ocurrió en 1894, cuando se asoció con Belisario Palacios y Juan Antonio Sánchez para comprar una pequeña imprenta en la ciudad de Buga. La maquinaria, compuesta por una prensa tipográfica manual metálica y algunas cajas con tipos de imprenta ya deteriorados, fue trasladada a Cali e instalada en la casa de la familia Carvajal, situada en el barrio San Nicolás. Paralelamente, con sus dos hijos mayores, participaba en una sociedad transportadora de mercancías importadas que entraban por Buenaventura y eran llevadas en bestias de carga desde el caserío de Dagua hasta Cali.

Terminada la guerra de los Mil Días (1903), vendió una propiedad que tenía en Dapa, municipio de Yumbo, compró a los socios las acciones que compartían en la imprenta y, retomando sus antecedentes en el mundo literario y periodístico, se decidió a iniciar, con sus dos hijos mayores –Alberto y Hernando–, la Imprenta Comercial. “Sin escrituras, tinterillos, papel sellado, ni notario público [...] el capital que algún entrado cronista tasa en \$200, fue aportado así: el 50% por el padre, don Manuel, y el saldo en partes iguales por sus hijos ya mencionados”.

La imprenta era muy rudimentaria y las galeras se armaban a mano porque aún no se contaba con linotipos. El lugar de trabajo era la casa paterna y el plegado del semanario, *El Día*, se hacía en la mesa del comedor con la participación de los miembros de la familia. En una nota publicitaria de la primera entrega del 29 de octubre de 1904, se anunció que la Imprenta Comercial: “se encarga de toda clase de trabajos, libros, folletos, periódicos, hojas sueltas, programas, etc., especialidad en carteles [...], acaba de llegar un magnífico surtido de tipos y tintas”.

Tres años después, mediante escritura pública No. 248 del 15 de noviembre de 1907, fue constituida formalmente la Sociedad Carvajal & Cía. por los socios Manuel Carvajal Valencia y Alberto y Hernando Carvajal Borrero.

Como lo observa Diego Castrillón, fue un caso de clara intuición financiera y empresarial, en un momento en el que todos los inversionistas sólo pensaban en el comercio, la ganadería y los transportes por caminos de herradura y balsas de guadua.

En realidad, en 1905, Cali era una pequeña aldea de 25.258 habitantes, rodeada de fincas urbanas cubiertas con dehesas de ganado y esporádicos cultivos de café, cacao, arroz, caña de azúcar, plátano y maíz. Carecía de acueducto, electricidad y vías de comunicación, y estaba aislada del mundo y del resto del país.

La fundación de una empresa tipográfica y de un periódico, en dicho contexto, no dejaba de ser una aventura, más aún cuando la baja rentabilidad y la poca comercia-

lización de los diarios eran evidentes. Esto hizo que el periódico *El Día* fuera utilizado, básicamente, para adelantar una intensa campaña por la creación del Departamento del Valle y de la Diócesis de Cali. También, como expresión del sentido familiar y sus inclinaciones literarias, aparecieron publicados los primeros versos de adolescencia de Mario, uno de los hijos menores. El semanario compartía los lectores con otros periódicos locales, como la revista *Correo del Valle* y el semanario *Correo del Cauca*.

En 1911 fue importada de Alemania la primera máquina rayadora manual, con la cual se lograron las primeras utilidades “porque el papel rayado era necesario para todo, ya que apenas comenzaba a difundirse el uso de las máquinas de escribir en el país”.

La importación de la máquina rayadora constituyó una innovación, pues se logró una productividad más alta y un rendimiento mayor, y se introdujo un nuevo producto en el mercado. La aplicación de tecnología importada permite ilustrar la diferencia entre la invención tecnológica y la innovación, de la cual el empresario es su agente. Así mismo esclarece la función específica del capitalista, quien es el propietario del capital y por tanto soporta los riesgos, advirtiendo, como lo precisa Schumpeter, que, en los comienzos de la industrialización, el empresario era capitalista, técnico, agente de compras y ventas, gerente e incluso abogado de sus empresas. La máquina rayadora no requería ser de una tecnología de punta, sino responder a una necesidad específica: introducir un nuevo producto, a un mercado incipiente, que se demandaba para múltiples usos. En cuanto a los riesgos, se deja entrever indicios del espíritu empresarial, en el sentido expresado por Luis Ospina Vásquez al referirse al impulso dado a la incipiente industria doméstica, en Antioquia, durante el quinquenio del general Rafael Reyes (1904-1909):

El “quicio” que había que salvar para establecer industrias de tipo moderno en el país era enorme, entre otras razones, pero muy principalmente, por la escasez de *entrepreneurship* en él; mejor, por la desproporción entre los riesgos y la voluntad de asumirlos y secundariamente por la falta de técnica.

Ese mismo año de 1912, a raíz de un agitado debate en la Asamblea Departamental en su contra, ocurrió un incidente inesperado: “Don Manuel era un hombre muy irascible y, cuando tomó la palabra para responder los insultos de que fue objeto por parte del diputado Joaquín Navia de Palmira, se excitó de tal manera que sufrió un colapso y perdió el conocimiento”.

Dos médicos, miembros de la Asamblea, lo atendieron, pero fue imposible salvarlo y falleció en pocos minutos. Lo sobrevivieron su esposa, Micaela Borrero, y sus seis

hijos, Alberto, Hernando, Manuel Antonio, Mario, Ana María y Josefina, quienes convirtieron la empresa en un patrimonio familiar para que no sucumbiera y la pusieron bajo la dirección de Hernando, el segundo de los hermanos.

Hernando Carvajal Borrero nació en Cali, en 1881. Al igual que su padre, se desempeñó como periodista y político, siendo director del semanario, senador de la República por el Partido Conservador, director de Instrucción Pública, rector del colegio de Santa Librada y miembro de la Academia de Historia del Valle del Cauca.

En 1908 había comprado ocho mulas para fundar una empresa de transporte de mercancías importadas por Buenaventura y traídas por ferrocarril hasta el alto de la Cumbre, uno de los negocios más lucrativos en el ambiente pastoril que rodeaba la ciudad. Complementariamente, tenía una caballeriza con bestias para el mismo negocio y con caballos para alquilar, durante los fines de semana, a las personas adineradas para los paseos por los alrededores de la ciudad. Tal como lo evoca un testigo de la época, A. Sarasti:

Entre los muchos ricos comerciales caleños que tenían sus recuas de quince o más mulas para transportar café y mercancías de puerto [...] recuerdo al inolvidable señor don Hernando Carvajal Borrero, incansable trabajador y fundador de la hoy poderosa sociedad Carvajal y Compañía.

Previendo que con la llegada del ferrocarril el negocio perdería vigencia, lo liquidó. Con el dinero obtenido decidió dar un nuevo impulso a la empresa Carvajal y Compañía, importando de Estados Unidos repuestos para la máquina y algunas mercancías que escaseaban en la ciudad. Luego organizó, bajo la dirección de su hermano Alberto, un plan de propaganda en el semanario *El Día* para poner en funcionamiento la máquina rayadora y comenzar a vender en las poblaciones vecinas. Como se observa en el semanario, los artículos que la propaganda promovía eran: útiles de escritorio, papelería, sellos de caucho, papel de imprenta, formularios para cuentas, tintas, lapiceros, lápices, libros para balances, etc.

Para ese momento habían ocurrido hechos importantes que comenzaban a transformar el ambiente bucólico de la ciudad. Al iniciarse el quinquenio presidencial del general Rafael Reyes, fue expedida la Ley 17 de 1905, con la cual se disolvían los antiguos estados soberanos para convertirlos en departamentos, según lo dictaminaba la Constitución de 1886. Después de varios cambios legislativos, en 1910 se creó el Departamento del Valle del Cauca, con Cali como su capital y, el 7 de julio del mismo año, el papa Pío X creó la diócesis de Cali, dos consignas que habían sido promovidas por Manuel Carvajal Valencia en el semanario *El Día*. Con la nueva situación político-

religiosa, los ejes del desarrollo regional se fueron desplazando de Popayán y Buga hacia Cali, y la ciudad comenzó a recibir renovados recursos fiscales y de crédito, y potestad para un manejo relativamente autónomo de los mismos.

En 1910, en medio de los festejos del primer centenario de la Independencia nacional, en Cali se inauguró la primera planta hidráulica, con una potencia de 150 kilovatios, y el tranvía para el transporte de carga y pasajeros por el casco urbano y sus alrededores, hasta Puerto Mallarino. En 1913 llegó el primer automóvil y en 1914 se instaló una planta de teléfonos con capacidad para 500 aparatos. En agosto de 1914 entró en funcionamiento el canal de Panamá y el 12 de enero de 1915 se produjo la llegada del Ferrocarril del Pacífico, procedente de Buenaventura. Este hecho trascendental rompió el secular aislamiento de la ciudad y permitió que Cali se convirtiera en un centro de comercialización y trilla de café. La comunicación con Buenaventura, Panamá, Nueva York y el interior del país fue creando ventajas extraordinarias para la inversión industrial en el marco de la sustitución de importaciones de bienes de consumo.

El caso de la empresa Carvajal es ilustrativo respecto de las nuevas oportunidades, tal como lo sugiere la siguiente nota: "Puede considerarse el año de 1914 como el momento histórico en el cual se aceleró el desarrollo de Carvajal y Compañía mediante la producción y venta de artículos de papelería que antes se importaban".

Presagiando una bonanza si se prolongaba la primera guerra mundial, Hernando Carvajal Borrero invirtió en una nueva importación de papel y tintas de Estados Unidos para distribuir en Cali y las poblaciones vecinas. En 1921, con las ganancias obtenidas durante la guerra, creó, con su hermano Alberto, un almacén contiguo al local de la tipografía para distribuir productos de papelería. El mismo año decidió aprovechar la ampliación de la planta de electricidad de Cali, a 746 kw, para realizar una innovación: adaptar un motor eléctrico a la prensa manual con base en el análisis de modelos de máquinas que aparecían en revistas europeas.

Los resultados de la innovación fueron excelentes. Con las utilidades obtenidas y acudiendo a créditos bancarios, decidió realizar un viaje a Alemania para comprar nuevas máquinas litográficas, y así aumentar la producción y atender la demanda creciente de los productos de la empresa comercial y tipográfica. Durante varios meses obtuvo información de los novedosos diseños industriales, adquirió dos impresoras con piedras litográficas y equipo para la fabricación de tipos en plomo, y contrató los servicios de cinco técnicos para instalar la maquinaria y para asesorarse en la ampliación de la empresa.

La apertura del almacén y la adaptación del motor eléctrico ponen de presente una sensibilidad especial para aprovechar las oportunidades de un mercado en ciernes,

planear y organizar la comercialización de los productos y acertar en la aplicación de nuevas técnicas. Esta sensibilidad, en cierto modo, es similar a la de empresarios de la revolución industrial en Inglaterra, que estaban dotados de una “sabiduría práctica” para tomar las decisiones más adecuadas, según Maurice Dobb.

La reinversión de utilidades y el uso de crédito bancario muestran indicios de una nueva mentalidad de corte capitalista, relacionada, como lo observa Sombart, con la formalidad comercial y la actitud calculadora, predispuesta a reducir todo al mundo de las cifras que pueden ordenarse en un sistema de gastos e ingresos mediante la contabilidad por partida doble. Una mentalidad denominada por Max Weber como “espíritu capitalista burgués”, propio de aquellos “hombres educados en la dura escuela de la vida, prudentes y arriesgados a la vez, sobrios y perseverantes, entregados de lleno y con devoción a lo suyo, con concepciones y principios rígidamente burgueses”.

La década de los años veinte fue decisiva para el despegue de la industria nacional por la bonanza cafetera que duró varios años, por la creación del Banco de la República y por la afluencia de empréstitos extranjeros que, en buena parte, fueron invertidos en la construcción de obras de infraestructura. Cali y el Valle del Cauca no fueron ajenos al auge de la década. En el censo cafetero de 1925 se registró 24 millones de cafetos en el departamento. Las exportaciones del grano por Buenaventura aumentaron, de 20.000 sacos en 1910, a más de un millón en 1930. La expansión y modernización de la industria azucarera, iniciada con la inauguración del Ingenio Manuelita en 1901, tomó nuevo impulso con la fundación de los ingenios Providencia y Riopaila en la década de los veinte. La inversión en obras públicas ascendió de \$335.318 en 1917, a \$2.607.387 en 1927, lográndose la prolongación del Ferrocarril del Pacífico (Palmira, Pradera, Buga, Cartago, Suárez, Popayán, Zarzal y Armenia), la modernización del muelle de Buenaventura y la construcción de puentes y tramos de carreteras.

Para aprovechar las oportunidades que brindaba el auge, se planeó la ampliación de la empresa con la construcción de un nuevo edificio, frente a la casa paterna, para la nueva maquinaria, que entró por el puerto de Buenaventura y fue instalada en 1925. Paralelamente se inició un proceso de diversificación con la compra de saldos de la sociedad Casa Mogollón y Compañía, dedicada a la distribución de cajas registradoras, máquinas de escribir, instrumentos musicales, billares y pianolas; líneas que luego fueron extendidas a otros productos tales como: tubería galvanizada, vidrios y marcos. Asociados con los señores Hernando y Roberto Arboleda, conformaron la compañía Agencias Unidas de Carvajal y Compañía y H. R. Arboleda, para importar y distribuir automóviles y camiones General Motors. Luego, con otros socios, conformaron la sociedad Tejares Santa Mónica para producir ladrillos. La compañía, cons-

tituida en 1925 con un capital de \$85.000, comenzó a funcionar en 1927 con una producción de 12.000 ladrillos diarios.

La diversificación hacia el sector comercial seguramente obedecía a la necesidad de menguar los riesgos, pero también a las limitaciones del mercado interno en conformación, que no garantizaban una demanda suficiente para reinvertir las utilidades en la ampliación de la producción. De todos modos, la combinación de actividades comerciales y de productos importados y la sustitución de importaciones para abastecer una demanda que iba creciendo en la medida en que se ampliaban las vías de comunicación y se ensanchaba la capacidad de consumo, fueron marcando una tendencia de la empresa Carvajal a lo largo del tiempo.

A finales de la década del veinte, Hernado Carvajal viajó nuevamente a Europa, después de comprar una prensa litográfica offset, a la revista *Cromos* de Bogotá, para impresiones a un solo color.

Durante los años de la Gran Depresión (1929-1933), con epicentro en Estados Unidos y repercusión a escala mundial, se generó una coyuntura difícil para la industria nacional. Desaparecieron varios establecimientos y pequeñas empresas productoras de cervezas y cigarrillos fueron absorbidas por organizaciones más poderosas, como Cervecerías Unidas de Colombia (Bavaria) y Coltabaco. Algunas empresas sortearon la crisis recurriendo a créditos internos y externos, y en otras hubo recomposición de acciones en las sociedades con tendencia a la concentración en pocas manos.

Para conjurar los efectos de la crisis, los empresarios actuaron solidariamente en defensa de sus intereses y promovieron una intensa campaña de protección de la industria nacional. Difundieron un decálogo de principios llamado “El abecedario económico del colombiano”, según el cual era un acto antipatriótico consumir los productos importados que competían con la industria nacional. Carvajal y Compañía y otras empresas, como Coltabaco, Bavaria, Fabricato y Coltejer, participaron en la campaña publicitaria.

El impacto para Carvajal fue dificultoso. Comenzaron a llegar cobros de sus acreencias internacionales y la demanda se contrajo como consecuencia de la crisis en el interior del país. A raíz de esta situación: “Por primera vez, desde la fundación de Carvajal y Compañía no se pudieron atender las obligaciones comerciales y ni siquiera cubrir los intereses de las deudas que pesaban sobre ellos”. Pero la empresa recibió un oportuno apoyo internacional.

Precisamente gracias a su buen crédito, [...] en el clima de depresión de 1929, se dio un apoyo definitivo de sus proveedores en el exterior. American Paper Exports Corp., una de las firmas propietarias de Productora de Papeles S. A.

(Propal), protegió a Carvajal de un desastre económico, pues continuó suministrándole papel mediante amplios plazos extraordinarios para el pago.

Superada la coyuntura crítica, Hernando Carvajal planeó la ampliación de los negocios designando agentes vendedores que recorrieran las poblaciones del Valle del Cauca ofreciendo los excedentes que no se alcanzaban a consumir en Cali. En 1934 importó, por Buenaventura, una gran prensa offset de dos colores para iniciar una nueva modalidad de producción. En 1936 emprendió un viaje a Alemania para entrevistarse con los directivos de la firma Faber y Schleicher y obtener la distribución de sus equipos Roland en Colombia. De regreso por Nueva York, se entrevistó con el representante de la firma norteamericana The Egly Register Co. para comprar una máquina que produjera formas continuas, pero la negociación tuvo que aplazarse porque la compañía proveedora no estaba en condiciones de cumplir con el contrato. El plan era liberar las divisas que se estaban gastando en importación de comprobantes de uso comercial producidos en serie.

Al poco tiempo de su regreso a Cali, sufrió una hemorragia cerebral. Se trasladó de emergencia a Boston y los médicos le pronosticaron dos años de vida, durante los cuales permaneció casi inválido. Finalmente falleció el 21 de abril de 1938. En la dirección de la empresa lo sucedió su hijo Manuel Carvajal Sinisterra, quien ejerció la gerencia y la presidencia hasta 1971, realizando otras innovaciones que consolidaron la proyección nacional e internacional de la empresa.

En un reciente documento conmemorativo se destaca que Carvajal S.A., figura como una de las 50 compañías más grandes del país. Sus filiales en Colombia son: Plegacol, Editar, Visipak, Comolsa, Mancol, Publicar, Editorial Norma, Recsa, Musicar y Comercializadora Carvajal. Sus empresas asociadas en Colombia son: Planvivienda, Progreso, Corporación Financiera y Progreso Leasing. También tiene empresas asociadas en Estados Unidos, Chile, Brasil, México, Guatemala, Panamá, Puerto Rico, Venezuela y Ecuador.

En la breve descripción de las tres primeras décadas de vida de la empresa se puede notar el relevante significado de las innovaciones. Estas explican el desarrollo sostenido de la empresa y la importancia del intercambio con el mundo exterior, que entre otras cosas, pone en entredicho el supuesto encogimiento provinciano que suele atribuirse a los empresarios caleños.

Desde un principio, el aprovechamiento de las oportunidades que brindaba el mercado interno en ciernes, aumentando las ventas de productos importados y producidos por la empresa en la medida en que se ampliaban las vías de comunicación y se ensanchaba la capacidad de consumo, demuestra una gran visión y sensibilidad para

conocer sus necesidades, sobre todo las del protegido por el Estado, sin que ello implicara, en ningún momento, estancamiento o pérdida de la capacidad competitiva.

Al mismo tiempo, la adaptación de nuevas técnicas, con base en análisis de revisitas o compras en el exterior, con las respectivas asesorías permite señalar que se trataba de innovaciones por la vía de la imitación creativa, una forma de transferir tecnología adecuada al tamaño y a los requerimientos del mercado interno. Una imitación creativa, como la conceptuada por Peter Drucker, se caracteriza porque la innovación no es necesariamente original, ya que se desarrolla sobre las condiciones preexistentes e incorpora cambios que dan como resultado nuevas combinaciones de los recursos productivos. El imitador creativo no inventa un producto ni un servicio, lo perfecciona y lo ubica, mostrándose dispuesto a ser flexible y a aceptar el veredicto del mercado, que es lugar donde se inicia la imitación.

Hernando Caicedo Caicedo (1890-1966)

Las raíces genealógicas de la familia Caicedo, en la Nueva Granada, se remontan a la llegada a Popayán, en 1537, de don Francisco Cayzedo, natural de Oviedo, en Asturias. Durante el período colonial, distintos miembros de la familia accedieron a cargos públicos y a la posesión de grandes extensiones de tierra. El cargo de alférez real perteneció a la familia durante todo el siglo xvii y, por cédula real, les fue entregado un gran fundo que se extendía por los actuales municipios de Zarzal, Bugalagrande, Sevilla, Andalucía y Caicedonia, hasta los linderos del Quindío.

Hernando Caicedo –las letras “y” y “z” fueron cambiadas por la familia en el siglo xix–, nieto de Lisandro Caicedo, nació en Palmira el 18 de abril de 1890. Hizo sus estudios primarios en el colegio de los Hermanos Maristas de Palmira, secundarios en el Seminario Conciliar de Popayán y universitarios en la Universidad del Cauca. Con la sustentación de su tesis laureada sobre *Condición resolutoria tácita y acción resolutoria en el derecho civil colombiano*, enfocada a la interpretación de los contratos bilaterales, obtuvo su título en jurisprudencia, en 1912.

Desde entonces se dedicó a una intensa y multifacética actividad, desenvolviéndose en diversos campos empresariales, políticos, gremiales, periodísticos y culturales. Ejerció inicialmente su profesión en Palmira, atendiendo una clientela de pequeños y medianos propietarios de tierras, y luego fue abogado del Banco Hipotecario del Pacífico y de la sucursal en Cali del Banco de Colombia. Como político activo del Partido Conservador desempeñó, entre otros, los cargos de inspector escolar en Palmira, diputado a la Asamblea Departamental del Valle del Cauca, concejal de varios municipios, representante a la Cámara y senador de la República. Sus actividades periodísticas comenzaron con la creación del periódico *El Heraldo* y la dirección de *El Progreso*, en Palmira. Luego continuaron en Cali, como socio fundador y accio-

nista de la Sociedad Comercial Tipográfica, propietaria y editora del *Diario del Pacífico*, entre los años de 1925 y 1930.

En 1917 se casó con Cecilia González Renault. En 1918 se asoció con su cuñado, Rafael González Renault, para fundar la Compañía Vallecaucana de Tabaco, que en 1924 fue incorporada a Coltabaco. El mismo año adquirió en Riopaila, en predios de la antigua heredad familiar, 130 plazas para establecer porquerizas, cría de ganado y trapiches paneleros. Cuatro años después había ensanchado sus propiedades con la compra de cinco lotes y con la adjudicación a su favor, dentro de la sucesión de Lisandro Caicedo y Dolores Prado de Caicedo, de los predios La Paila y Zambrano. En 1924 se unió con Alfonso Cabal Madriñán para conformar la sociedad ganadera El Rincón, con el objeto de introducir la raza Holstein Frieslan. En 1927, asociado con Manuel María Garcés, adquirió la hacienda La Avelina para sembrar arroz y producir panela –en 1945 la transformó en el Ingenio Castilla–. En 1928 amplió su propiedad en Riopaila comprando tenencias, derechos y acciones en cercanía de Zarzal, con el objetivo de contar con abundancia de agua en sus posesiones.

Entre los años de 1925 y 1929 se desempeñó como gerente de la fábrica de cervezas Los Andes, de la cual era accionista fundador. Con Sebastián Ospina y Abel Giraldo, en 1928, participó en la constitución de la sociedad Maderas de Occidente, dedicada al negocio de las maderas en varios municipios colombianos y en el exterior.

Por motivos de salud, en 1922 viajó a Cuba y aprovechó la oportunidad para visitar cultivos azucareros y conocer las modernas factorías que funcionaban en la isla, en plena bonanza azucarera, en ese momento. De esta experiencia dedujo la idea de modernizar el trapiche panelero de Riopaila, teniendo en cuenta, además, que alguna vez había escuchado decir a Carlos Eder: “Todo el mundo sabe que el Ingenio Manueleta es un buen negocio, pero a nadie se le ha ocurrido imitarme estableciendo otro ingenio. Es que los colombianos son insolentes. No quieren trabajar. Se contentan con envidiar al que trabaja”.

Para contar con recursos financieros recurrió al crédito en los bancos Pacífico, Alemán Antioqueño y The Royal of Canada. La maquinaria llegó a Buenaventura en 1926 y, dos años después, fue inaugurada la factoría, instalada con la asistencia de ingenieros expertos. En septiembre de 1928:

[...] empezó a moler el trapiche, un Squier tandem de ocho masas –dos molinos, una desmenuzadora con picacaña y los conductores de caña y bagazo– accionado por una máquina a vapor con fuerza de 83 caballos. Una caldera de 80 hp suministraba el vapor requerido para la fabricación [...] una planta eléctrica de 350 w generaba energía.

Por una parte, el hecho de decidirse a utilizar el crédito bancario, importar la maquinaria y competir con el Ingenio Manuelita –fundado en 1864 y tecnificado en 1901–, el Ingenio Providencia –fundado en 1926– y con el azúcar importado de Cuba, tenía el significado de una ruptura con la mentalidad premoderna de los tradicionales terratenientes, mineros, comerciantes y ganaderos de la región, incluidos sus antepasados, que tenían una especie de tecnofobia que inhibía el cambio tecnológico y la adopción de formas modernas de enganche de fuerza de trabajo. Como lo observa Seymour Lipset, se trataba de una mentalidad preindustrial, adherida a valores y tradiciones patriarcales ceñidas a la evocación de la época colonial y decimonónica, en la que prevaleció el interés por explotar minas y crear latifundios.

Por otra parte, el cambio tecnológico ejemplifica una típica imitación creativa, la cual permite reiterar que la innovación no es una cosa sino un concepto económico que alude al cambio, en este caso al cambio tecnológico que implica obtener una mejor combinación de los recursos productivos. La misma tierra de sus antepasados, que secularmente había permanecido como puro derecho de dominio, pudo ser dotada de una nueva capacidad productiva por la vía de la modernización en un doble sentido: cambio tecnológico y enganche de fuerza de trabajo asalariado. El contraste con los antiguos trapiches paneleros resulta evidente y aún se puede observar en el Museo de la Caña en Piedechinche.

A finales de la década, en 1929, el gobierno nacional y el gobernador del departamento convocaron una misión de Puerto Rico, dirigida por Carlos Chardon –experto graduado en la Universidad de Cornell–, para realizar un reconocimiento agropecuario del Valle del Cauca. El trabajo quedó consignado en un estudio que sirvió de base para promover la especialización de la zona plana del departamento en producción de caña de azúcar. Según Óscar Gerardo Ramos: “Lo cardinal dentro del marco de la Misión Chardon es que Riopaila entraba joven al gran desarrollo azucarense: las recomendaciones de Chardon eran un manual eficaz ante los derroteros próximos”.

En 1927, Hernando Caicedo puso en práctica una imaginativa decisión innovadora, consistente en unir la actividad lechera de la sociedad ganadera El Rincón (1924) con la azucarera del Ingenio Riopaila (1926) y, asociado con otros inversionistas, fundar la Fabrica de Dulces Colombina S. A. para producir bananas, bombones, almendras y toda clase de dulces y confites, y así abastecer el mercado interior y desplazar los dulces importados. Una forma de trascender los límites de la hacienda e incorporarse a la industria manufacturera regional, como lo anota José María Rojas.

La sociedad fue constituida el 23 de septiembre de 1927 con un capital de \$100.000, dividido en 10.000 acciones de \$10, suscritas en la siguiente forma: Hernando Caicedo y Alfonso Vallejo, 2.000 acciones en dinero al contado; Jorge Copenaghe, en una

maquinaria, adquirida en Nueva York, para la elaboración de todo género de dulces, y Absalón Reyes, en un lote de terreno.

El montaje contó con asesoría de expertos extranjeros: “El técnico Artur Herdt proporcionaba asesoría a Colombina. Los sabores provenían de las casas H. Kohnstan Co., Magnus Mabol and Reynard Inc. y White Star Imp. Corp.” El nombre de la fábrica, Colombina, surgió de la ópera *Los payasos*, en la que Pierrot y Colombina son personajes que sugieren a los niños la risa, el colorido y la alegría.

Durante la crisis de los años treinta cayó el precio externo del azúcar y los productores de la costa atlántica inundaron el mercado interno. Como respuesta, los ingenios vallecaucanos enviaron azúcar a Barranquilla, Cartagena y Santa Marta, a precios que cubrían solamente el transporte. Ante el hecho, en 1933, el ministro de Industrias convocó a una conferencia azucarera y promovió una asociación cooperativa para acordar precios. Hernando Caicedo pudo sortear la crisis con sus cultivos de pancoger, la venta de novillos y con recursos de crédito.

En 1932 compró a los otros socios la mayoría de las acciones de Colombina. El capital (\$40.000) quedó dividido en 8.000 acciones, de las cuales Hernando Caicedo obtuvo 6.400 (80%); Absalón Reyes, 1.500; Reyes y Buenaventura, 280; Juan Ulloa, 166, y Luis Carlos Bonilla, 10. También decidió el traslado de la fábrica al Ingenio Riopaila, y así aprovechar que los salarios eran menores, el azúcar y la leche estaban disponibles, la energía del Ingenio y la mayor cercanía de los mercados de Medellín y Bogotá. Fueron decisiones que correspondieron, cabalmente, a una racionalidad moderna en términos de aumentar utilidades y disminuir costos por diferentes vías.

En la década de 1930, a medida que crecía la población y se urbanizaba el país, crecía el consumo de azúcar, sobre todo para repostería, y disminuía el de panela. En el Valle del Cauca surgieron los ingenios Bengala, Mayagüez, Perodíaz, María Luisa y La Industria. Paralelamente, los instalados fuera del Valle del Cauca fueron desapareciendo. En 1937 cerraron dos en la costa atlántica, Beriaestegui y Sicerín, y se consolidó definitivamente la especialización del Valle del Cauca en caña de azúcar. Entre los años de 1940 y 1950 entraron en funcionamiento los ingenios Castilla, Central Tumaco, Papayal, San Carlos, Oriente, Pichichí, Balsilla y Porvenir, aumentando, aproximadamente, tres veces la capacidad de la industria azucarera del Valle del Cauca.

En 1944, Hernando Caicedo inauguró en Riopaila un nuevo trapiche de tres molinos, que amplió la fábrica y el número de trabajadores. En 1951 incorporó nueva tecnología al Ingenio Castilla y, en 1955, adquirió la fábrica que pertenecía al Ingenio Sincerín, en el Departamento de Bolívar.

En 1938 fue nombrado gerente de la sociedad del Hotel Alférez Real, que terminó adquiriendo en 1940. Entre 1939 y 1955, fue director de la Compañía Distribuidora de Azúcares, presidente del Comité de Ganaderos del Valle del Cauca (1943-1947), direc-

tivo de la Cámara de Comercio de Cali y director de la Andi, seccional de Cali, (1947-1950). En 1959 construyó el edificio Belmonte, como aporte a la reconstrucción de la hecatombe causada por la explosión de una bomba, en 1957, en Cali.

Obtuvo varias distinciones honoríficas, entre ellas, consejero técnico y doctor honoris causa de la Universidad Jorge Tadeo Lozano y ciudadano honorario de Nueva Orleans y Miami. También fue condecorado con la Orden del Sol en Perú.

En la década de 1960, a raíz de la revolución cubana, se produjo en Colombia una gran expansión del sector azucarero, en la cual Riopaila y Castilla participaron con un porcentaje significativo de la producción total nacional, hecho que implicó un nuevo ensanche fabril. De Inglaterra importó seis molinos y de Estados Unidos, modernas calderas de combustión. Para hacerlo, recurrió a la venta de 3.000 reses y a un crédito internacional.

En 1964, postrado en su lecho de enfermo víctima de una neumonía severa seguida de una trombosis cerebral, recibió del gobierno colombiano la Orden de Boyacá en el grado de Gran Cruz. Fracasados los esfuerzos por lograr su recuperación, falleció en Cali el 8 de marzo de 1966. Le sobrevivieron su esposa, Cecilia González Renault, y sus hijos, Jaime, Irma y Álvaro –su hijo mayor, Belisario, había fallecido en un accidente aéreo–, quienes dieron continuidad a varias de las empresas, algunas de ellas, hasta el presente.

El caso de Hernando Caicedo es el más directamente ligado a la tierra. Aunque, no heredó grandes extensiones de sus antepasados lo más significativo de su desempeño fue la ruptura con la mentalidad señorial para emprender una actividad sistemáticamente innovadora, que contribuyó a la modernización de la agroindustria en la región. Al igual que los otros empresarios del grupo y quizá con mayor intensidad, desplegó un alto grado de diversificación y tuvo fuertes nexos con el Estado. La diferencia con los negociantes del siglo XIX estuvo claramente representada en la puesta en práctica de cambios tecnológicos y en el pago de salarios para enganchar fuerza de trabajo. Su formación de abogado no lo habilitaba como empresario, pero le confería ventajas para el litigio y obtención de tierras, lo mismo que su liderazgo gremial y político. Su éxito como empresario se deba a la “sabiduría práctica” para realizar negocios con una demostrada sensibilidad para tomar las decisiones más acertadas tomando en cuenta la asesoría de técnicos y expertos, pero, sobre todo, desplegando su propia percepción de las oportunidades y los riesgos.

Jorge Garcés Borrero (1884-1944)

Como era costumbre en la época, algunos médicos tenían una “botica”, que era una especie de tienda de miscelánea en la que se vendían medicamentos y diversas mercancías como telas, sombreros, machetes, gasolina enlatada, etc. Enrique Garcés

Velasco, cirujano de la Universidad Nacional, era uno de ellos. En 1875 decidió trasformarla en Droguería Garcés, según Álvaro Calero, “utilizando como era rutinario, por aquellas calendas, drogas blancas y extractos vegetales como materias primas o ingredientes de las recetas que él mismo prescribía a los enfermos que acudían en solicitud de apoyo y ayuda”.

Jorge Garcés Borrero, el cuarto de los hijos del médico Enrique Garcés, nació en Cali el 4 de diciembre de 1884. Fue enviado a estudiar en el Seminario Lazarista de Santa Rosa de Cabal, pero cuando murió su padre, en 1899, tuvo que regresar a Cali para colaborarle a su familia en la administración de la droguería. Luego viajó a Europa, donde permaneció dos años informándose sobre drogas y medicamentos. A su regreso, les compró a su madre y hermanos los derechos de sucesión y se dedicó a importar, en gran escala, medicamentos de Francia, Inglaterra, España y Estados Unidos, para distribuir en Cali, Bogotá y otras ciudades. Como se lee en un testimonio de la época: “Ofrecía un surtido completo y permanentemente renovado, al tiempo que promovía la venta de Píldoras Negras, el remedio más eficaz para combatir el paludismo y la anemia en todas sus formas”.

Contrajo matrimonio con Emma Giraldo Pineda, hija del señor Julio Giraldo, una de las personas más acaudaladas de la ciudad.

Paralelamente al negocio de la droguería, desarrolló una intensa actividad empresarial caracterizada por un alto grado de diversificación, tal como lo evoca posteriormente uno de sus colaboradores: “Si la droguería fue su primera actividad comercial, muy pronto se interesó en otras ramas de negocios”.

En 1911 participó con su suegro, Julio Giraldo, y otros socios, en la creación del Banco Giraldo & Co., que luego se transformó en Banco del Pacífico y que, en 1928, se fusionó con el Banco de Colombia, del que Jorge Garcés Borrero fue gerente y accionista mayoritario.

El mismo año compró acciones en la Compañía Urbana de Transportes de Cali y participó en negocios de compraventa de bienes raíces. Con su hermano Manuel María adquirió la hacienda Terragona. En 1913 le compró a Alejandro Guevara unos derechos de sucesión y, en 1914, un solar sembrado de caña de azúcar en el barrio Santa Rosa.

En 1919, asociado con su hermano Manuel María y con Roberto Arboleda, fue cofundador de la Sociedad Colectiva de Comercio Jorge Garcés B., que tenía como objeto de la introducción y venta de abarrotes. En 1927 compró, con Carlos Sardi, una de las mayores empresas harineras del país con sede en Pasto. Posteriormente, adquirió numerosos predios urbanos, como el de Tejares de San Fernando. También fue accionista del Ingenio Manuelita y de las hacienda Meléndez, Santa Ana y Papayal, dedicadas a la cría y engorde de ganado de razas importadas y al cultivo de arroz y caña de azúcar.

En 1921 viajó a Londres y fijó allí su residencia durante poco más de quince años, volviendo anualmente a Cali para realizar negocios y supervisar sus empresas. En 1923 participó, como socio fundador, en la creación del diario *La Voz del Pacífico*, y en 1924, en la creación de la cervecería Los Andes. En diversas ocasiones fue miembro de la Cámara de Comercio de Cali.

En 1925, recogiendo la tradición familiar de la droguería, su propia experiencia y los conocimientos obtenidos en el viaje por Europa, decidió fundar el Laboratorio JGB, asesorándose técnicamente de dos expertos cubanos y dos norteamericanos, y sorteando con éxito “las dificultades de entonces para la obtención de los elementos necesarios y las materias primas indispensables para la fabricación de los productos”.

Debido al crecimiento de la población en Cali —que en la época contaba con 45.000 habitantes—, se había aumentado la demanda de medicamentos y se comenzaban a dar un cambio en los hábitos de consumo. Estos hechos, al parecer, fueron advertidos claramente por el fundador, según el testimonio de Luis García, que era el encargado de la sección de drogas y estuvo presente en la fundación del laboratorio: “Las drogas que se vendían eran importadas, siendo lo anterior el preámbulo, por parte de Jorge Garcés Borrero, para fundar u organizar un laboratorio que produjera los productos farmacéuticos que por aquellos años se importaban”.

Seguramente no se trataba de sustituir importaciones de medicamentos complejos, pero sí de producir algunos como el Vermífugo del Valle, vino de carne y hierro, agua oxigenada y magnesia calcinada, así como productos básicos para la atención médica. La crónica de Álvaro Calero es ilustrativa al respecto:

El médico se inclinó sobre el paciente y con algodón especial, previamente sumergido en un líquido incoloro e inodoro, comenzó a desinfectar cuidadosamente la herida [...] terminada su labor, introdujo las manos en agua fresca y limpia del lavado y las fue secando con pañuelos de papel desechable. Tanto la gasa, como el esparadrapo, las venditas y el papel desechable, llevaban impresos, al igual que el algodón y el Dioxogen, membretes con las mágicas consonantes JGB. En general, todos los productos tuvieron acogida en Cali y otras ciudades cercanas.

En 1926 participó como socio fundador y principal accionista en la sociedad Industrias Textiles de Colombia, a la cual aportó \$50.000. El capital total quedó distribuido en 500 acciones con valor nominal de \$1.000 cada una. Las primeras 228 fueron suscritas por los 26 socios fundadores, entre quienes, figuran con los mayores aportes las siguientes personas:

Nombre del socio	Número de acciones	Valor
Jorge Garcés B.	50	\$50.000
Henry Eder	39	\$39.000
Manuel María Garcés	30	\$30.000
Antonio Dishington	20	\$20.000
Julio Giraldo	20	\$20.000
Hernando Llorente	15	\$15.000
Ezequiel Hoyos	15	\$15.000
Hernando Caicedo	10	\$10.000

Como puede verse, en la sociedad figuran tres de los seis empresarios escogidos como representantes de la elite empresarial de la ciudad. La conformación de sociedades limitadas, para menguar riesgos individuales, es una muestra del fenómeno que por la época había comenzado a practicarse en algunas ciudades colombianas, principalmente en Medellín. Antonio Dishington fue nombrado gerente de la fábrica, sin duda por ser la persona con mayores conocimientos en la rama textil.

La maquinaria Dawson y Barlow modelo 1927 contaba con 100 telares y equipo correspondiente para apresto y tintorería. Tenía una capacidad de producción de un millón de yardas de tela anuales y de dos millones de yardas anuales de hilazas. La fabrica produjo, en escala importante, tejidos planos de algodón, sobrecamas, servilletas, toallas, driles, sábanas, cretonas, telas para camisas, telas para ropa interior y vestidos de algodón y seda artificial.

En 1931, a raíz de la crisis, varios de los socios tuvieron que afrontar severas dificultades financieras y la sociedad entró en liquidación. Hecha esta, Jorge Garcés se consolidó como accionista mayoritario y le dio continuidad a la empresa, persistiendo hasta 1958 en manos de sus sucesores.

En 1937 regresó definitivamente a Cali y constituyó JGB e Hijos Ltda. como sociedad colectiva de comercio, con el objeto social de: "compra y venta de drogas nacionales y extranjeras, especialidades farmacéuticas de toda clase y procedencia, para producirlas y transformarlas". El capital social, de \$100.000, fue aportado en un 20% por Jorge Garcés y el resto por sus hijos Álvaro, Armando, Diego y Jorge Garcés Giraldo, en partes iguales.

En 1941 se redefinió con la razón social JGB Ltda., domiciliada en Cali, por 50 años de duración y \$360.000 de capital social, suscrito y pagado conjuntamente con sus hijos, con el valor de drogas, materias primas, materiales, cartera comercial y bienes muebles.

Pocos años después, el 16 de enero de 1944, Hernando Garcés Borrero falleció vícti-

ma de una embolia cerebral. Le sobrevivieron su esposa y sus hijos, Armando, Álvaro, Diego y Jorge Garcés Giraldo.

La Biblioteca Departamental Piloto de Cali lleva su nombre, JGB, en su memoria. Según la crónica de la revista *Cali Viejo*:

La historia de esta biblioteca empieza con un capricho millonario. Don Jorge Garcés Borrero, creador de empresas industriales y ejemplo de laboriosidad fecunda –dice don Gerardo Romero Restrepo–, tenía para su uso personal y el de sus hijos, una bien seleccionada biblioteca con centenares de volúmenes.

Años después, su hijo, Diego Garcés Giraldo, la trasladó de la casa paterna al Edificio Garcés, en el centro de la ciudad, y luego, en 1953, cuando se posesionó como gobernador, la donó al departamento.

En manos de la sociedad familiar, varias de las empresas tuvieron continuidad y nuevos desarrollo, y otras desaparecieron. En particular, el Laboratorio JGB siguió extendiéndose y especializándose en suplementos vitamínicos, cremas dentales, alimentos y algodones, así como en productos de línea farmacéutica, doméstica y de uso personal, que cubren el mercado nacional y son exportados a algunos países del grupo andino.

La creación del laboratorio, primero en su género en el país, fue, sin duda, la obra más innovadora, con la cual hizo una síntesis de los conocimientos recibidos por tradición familiar y de las experiencias en Europa. La obtención de asesoría de expertos y la percepción de las necesidades del mercado interno sugieren gran capacidad para realizar la transferencia tecnológica adecuada y una visión clara de las demandas del mercado en formación, acciones típicas de una conducta empresarial moderna en el contexto de la época. La diversificación es rasgo común, y fue seguramente motivada por las mismas causas de los otros casos. Su larga permanencia en el exterior hace pensar que tenía un conocimiento tan detallado de la empresa y los negocios, que le permitía delegar muchas funciones.

Ulpiano Lloreda González (1865-1929)

La familia Lloreda, de origen catalán, pertenecía a la tradicional elite caleña del siglo XIX. En 1842, como lo expresa J. Aprile, fuera de algunos edificios públicos, había treinta casas abastecidas que pertenecían a lo esencial del grupo dirigente de la ciudad, entre ellos, los Lloreda.

Ulpiano Lloreda González nació en Cali, el 7 de julio de 1865. Inició estudios de filosofía y letras en Quito, pero debió suspenderlos debido a una de las guerras civiles

de finales de siglo y regresar a Cali en 1884. En 1891 se casó con Ana María Caicedo Cordovez, perteneciente a una acaudalada familia de la ciudad.

Fue miembro del Partido Conservador, concejal de Cali y activo promotor de la creación del Departamento del Valle del Cauca y de la Diócesis de Cali, conjuntamente con Alfredo Vásquez Cobo, Manuel Saavedra Galindo y Pablo Borrero, conspicuos personajes de la elite local.

Sus primeras incursiones, en el mundo de los negocios, comenzaron en la compañía fundada en 1875 por un grupo de mineros y comerciantes de la región, para la navegación por el río Cauca, que persistió hasta 1927.

En 1890 construyó tres kilómetros de acueducto para transportar agua desde Santa Rita hasta el barrio El Peñón e instaló una turbina hidráulica para producir hielo. “Fue sin duda el primer *acueducto* de Cali, en ese entonces una típica aldea en cuyas callejuelas transcurría imperturbable una vida casi colonial.”

En su finca El Peñón instaló máquinas para producir chocolates de pasta y bloques de hielo. Progresivamente fue diversificando sus actividades con trilladoras de café y con la producción de jabones y velas. Fue cofundador de la fábrica de cigarrillos El Globo y del Banco Comercial de Cali, con la participación de Pedro Plata y Henry Eder.

En 1910, con Henry Eder, Eduardo Manzon y Benito López, conformaron la Sociedad de Luz Eléctrica de Cali, creada con el objeto de importar de Alemania la primera planta eléctrica que se inauguró en la ciudad, el 26 de octubre de 1910. En 1913 compartió la llegada del primer automóvil.

El mismo año de 1910, lanzó el periódico *El Sol*, de breve duración, y en 1918, con su hijo Gustavo, el periódico *El País*. En 1911, aprovechando la existencia del fluido eléctrico, trasladó al centro de la ciudad la planta de hielo Cristal e inició la producción de clavos.

Fundó en Cali y Palmira sendas trilladoras de café, accionadas con máquinas de motor eléctrico importadas de Inglaterra. Estas máquinas, tal como se describe en una nota publicitaria de la época, no quebraban el grano, ni lo aplastaban, ni deterioraban las pepas de café, en el proceso de trilla y retrilla, dejándolo limpio antes de empacarlo y despacharlo por ferrocarril.

En 1919 se registró como comerciante importador “para responder al Tesoro Nacional por las cantidades procedentes de los derechos de importación que causaren a deber las mercancías y demás efectos de comercio que dicho señor Lloreda introdujera por la aduana de Buenaventura”. El hecho revela una estrategia de comunicación comercial con el mundo exterior, que debe ser valorada en perspectiva de confrontación con el llamado “encogimiento provinciano” de los caleños.

Por los años veinte inició una empresa de cine que proyectó las primeras películas mudas en Cali y amplió su esfera de diversificación al comercio, hasta sembrar lo que en el futuro sería la Industria Lloreda Grasas S. A. Por la misma época, asociado con Hernando Caicedo, conformó la Sociedad Automobiliaria Colombiana, con el objeto de importar y comercializar automóviles, camiones y gasolina.

El auge de la década estaba acompañado de un ambiente de paz entre los partidos políticos, que había comenzado a incubarse desde la terminación de la guerra de los Mil Días en 1903 y que era uno de los requisitos previos del despeque industrial en todo el país. Un testimonio de finales de la década lo recoge en los siguientes términos: “Al recorrer hoy la extensión del Valle al rápido viajar de los automóviles y el tren, como en una cinta cinematográfica pasan ante la vista los bellos sitios que empapara sangre de conciudadanos en nuestras armadas luchas fratricidas”.

El 22 de julio de 1929, cuando se comenzaban a sentir los efectos de la crisis económica, lo sorprendió la muerte, a los 64 de edad. Lo sobrevivieron su esposa y sus hijos, Mario, Álvaro y Alfredo, quienes asumieron la dirección de las empresas.

Sus colegas del periódico *Relator*, de orientación liberal, escribieron una nota de reconocimiento, en los siguientes términos:

En las primeras horas del día, de manera inesperada, falleció el caballero don Ulpiano Lloreda, quien ocupaba una alta posición social y financiera. Hombre de excepcional laboriosidad, había logrado una holgada posición comercial después de largos años de trabajo fecundo, ciudadano de amplio sentido progresista, espíritu innovador, amante de todo adelanto y mejora para la ciudad.

El hecho de que fuera un periódico de filiación política diferente tiene significado en cuanto a la disposición de los miembros de la elite caleña a participar mancomunadamente en actividades cívicas y empresariales, sin que la pertenencia a los partidos fuera un obstáculo, como ocurría en el siglo XIX, cuando “ninguna señora liberal dirigía sus oraciones a la de los Remedios, como ninguna conservadora a la de los Dolores”.

En 1932, los tres hermanos organizaron la Sociedad A. Lloreda & Cía. con el objeto de fabricar toda clase de artículos relacionados con velas, jabones, hielo y puntillas para la venta al detal y por mayo. El capital social (\$60.000) quedó dividido en 600 acciones de un valor nominal de \$100 cada una, suscritas así: Álvaro Lloreda (80), Alfredo Lloreda (80) y Mario Lloreda (80), para un total de 240 y quedando en venta las restantes 360.

La estructura empresarial familiar, así conformada, fue decisiva para la continuidad de las empresas. Durante los años siguientes, los empresarios herederos hicieron

ampliaciones e innovaciones que fueron proyectando las empresas hasta el presente, tales como la distribución de gasolina para el occidente colombiano (1930), la importación masiva de alambre para fabricar clavos, grapas y alambre de púas (1942), la fabricación de aceite para frenos y una planta de glicerina (1945), refrigeración, productos metálicos y Velas y Veladoras (1948), una sociedad editora del diario *El País* (1949), Mantecali (1954), Fundación Lloreda y un planta de extracción de aceites vegetales, Oleocali (1958).

Luis Carlos Varela Lourido (1908-2000)

Luis Carlos Varela nació en Cali, en 1908. Comenzó a trabajar desde muy temprana edad. Tal como lo relata, C. Rojas:

Con \$5.000, producto de diez años de trabajo que iniciara desde sus diez años de edad, compró lo que se denominaba Fábrica de Jabones El Globo, la cual se ufanaba de tener un proceso a vapor. La verdad es que se trataba de un fondo calentado con leña donde se procesaban minúsculas cantidades de jabón.

Para comprar la fábrica a Emilio Aguirre y reorganizar la empresa, celebró un contrato de sociedad colectiva de comercio con el italiano Gino Manzuoli. La sociedad Manzuoli & Varela definió como su objeto la fabricación y explotación de toda clase de jabones y productos similares para usos domésticos e industriales. El capital, de \$ 5.000, fue aportado íntegramente por Varela. Manzuoli, en calidad de socio industrial, debía ocuparse de la parte técnica. Al aportar la totalidad del capital cumplía la función de capitalista, que asumía el riesgo de la inversión, y al decidir la organización de la fábrica, comenzaba a cumplir funciones de empresario. Su socio Manzuoli aportaba los conocimientos técnicos.

Dos años después, Manzuoli regresó a su país, razón por la cual se liquidó la sociedad y se procedió a su reconfiguración incorporándose Jorge Cornelio Varela, hermano del fundador. La nueva razón social se definió como Varela L. Hermanos y mantuvo el objeto de la sociedad inicial. Al capital estimado en \$6.000, quedaron incorporadas las maquinarias y las materias primas de la fábrica El Globo.

Para entonces ya se producía un total de 500 a 1.000 cajas de jabones al mes. Eran elaboradas rústicamente y se compraba el cebo en la plaza de mercado para la producción del jabón de coco azul y amarillo. El sistema de distribución consistía en dejar los productos en las tiendas, para luego hacer los cobros y pagar la nómina, tareas que Luis Carlos realizaba directamente, como típico empresario de las primeras fases de la industria en que los socios eran capitalistas, comercializadores, cobradores y hasta abogados de las empresas. Jorge era el encargado de la producción, en reemplazo de

Manzuoli, y desde un principio comenzó a estar atento al mejoramiento de la calidad de los productos.

La reorganización de la sociedad en 1931 se hizo en plena crisis económica. Superada, a partir de 1934, se produjo un auge extraordinario de la industria nacional. Como lo observa J. Echavarría, “La industria ciertamente creció a tasas moderadas durante los años veinte, pero a tasas mayores al 10 anual durante los treinta”.

Durante la década surgieron nuevos ingenios azucareros, como quedó expuesto en páginas anteriores. En 1935, el Valle del Cauca produjo un 10,5% del total de la cosecha cafetera nacional; en 1937, el Ferrocarril del Pacífico atravesaba todo el departamento y era reconocido como el de mayor longitud en el país; la red de carreteras alcanzaba 1.101 kilómetros en 1939; la población continuaba creciendo aceleradamente y, en 1938, Cali contaba con 101.883 habitantes. La tendencia general benefició a las empresas nacionales ya que la urbanización modificaba patrones de consumo, el auge cafetero y azucarero masificaban la demanda y las nuevas vías de comunicación ampliaban físicamente el mercado interno. Las utilidades de los hermanos Varela fueron creciendo y se incorporaron a la tendencia general de la diversificación, tal como lo muestra la reorganización familiar de la sociedad y la extensión de su objeto social a otros sectores económicos.

En 1943 fue ampliada la sociedad con nuevos miembros de la familia. Las señoras Virginia Lourido de Varela, Emma Varela de Orozco y Ruth Varela de Bonilla se incorporaron a la compañía, quedando transformada en sociedad anónima con razón social Varela L. Hermanos S. A. El capital social, \$200.000, fue dividido en 2.000 acciones de valor nominal \$100 cada una. Como objeto social quedó definido el establecimiento de agencias y sucursales para la producción y distribución de sus productos, la compra y venta de toda clase de fincas o terrenos, bienes semovientes o ganados y la construcción y venta de casas. La diversificación hacia bienes inmuebles, urbanos y rurales contradice algunas de las hipótesis más generales de la historiografía económica colombiana, según las cuales la acumulación de capital en tierras y comercio había sido en todos los casos prerrequisito de la inversión industrial.

Años después, en 1951, se produjo la reinversión de utilidades en cambios tecnológicos. Para atender las nuevas metas de la empresa, fueron contratados dos expertos: Ludwing Hungur, alemán, y J. Bodman, norteamericano. Hasta ese momento sólo producían jabones de barra para lavar ropa. Los cambios consistieron en promover y mejorar la producción de dichos productos e iniciar la línea de jabones para tocador.

El ejemplo de las nuevas metas, para abastecer la demanda creciente, deja entrever que lo más importante para tomar la decisión de invertir en nueva tecnología era el conocimiento del mercado, en el cual los hermanos Varela habían dado muestras de gran sensibilidad. Bajo tales condiciones, los factores técnicos de la producción

podían ser resueltos por la vía de la asesoría, que también requería estar en condiciones de ser asimilada correctamente.

En la misma fase de la tecnificación, en 1957, fue importada de Italia una planta extractora para producir glicerina. Paralelamente fue instalada la planta Massoni para la producción al vacío de jabones, con la cual a finales de la década alcanzaron cubrimiento nacional con agencias en Bogotá, Medellín, Ibagué, Neiva, Pasto, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira y Montería.

En 1978, los empresarios fundadores entregaron la dirección de la empresa a sus hijos:

Había entregado mi vida a la empresa; el médico me decía que iba a morir en el escritorio. Asignamos entonces una gerencia a cada uno (dos hijos míos y uno de Jorge). Deberían responder por las áreas administrativa, mercadeo y producción respectivamente. Los veníamos observando acerca de sus preferencias, sus capacidades, y creo que estuvo bien esa distribución. Mi consejo para ellos fue: el día que haya algo entre ustedes que no pueden resolver fácilmente, llámenme.

Bajo la nueva dirección, se pusieron en marcha otras innovaciones con las que la empresa logró ocupar el primer lugar nacional en la producción de jabones para lavar ropa, detergentes líquidos y glicerina, y el tercer lugar en jabones de tocador y lavalozas. En 1978 comenzaron la exportación de glicerina a Estados Unidos, Canadá, Venezuela, Ecuador, Perú y Chile. En 1980 crearon una integración de la empresa con Astorga (cultivo de palma africana), Stepan Colombiana de Químicos (materias primas químicas) y Mistral Corporation (comercializadora con sede en Houston), así mismo que filiales en Ecuador y Venezuela.

Luis Carlos Varela falleció el 31 de enero de 2000. En una nota del diario *El País*, Jorge Cornelio Varela Lourido y señora, Ruth González de Varela e hijos y Emma Varela de Orozco lamentaron su fallecimiento y expresan sus condolencias a los demás familiares.

Antonio Dishington Olsen (1881-1958)

Anton Christian Dishington nació en Sortland, Noruega, el 5 de enero de 1881, y se nacionalizó en Colombia, por adopción, en 1933. Estudió ingeniería en Oslo y se especializó en Oxford. Luego se trasladó a Estados Unidos y de allí a Brasil, donde trabajó como ingeniero en la Compañía Manaos Harbor & Co.

En 1912 arribó a Colombia. Después de un breve recorrido por la Costa Atlántica, emprendió un viaje hacia el interior del país por la vía del río Magdalena hasta llegar

a Cali. Motivado por su visión de las oportunidades que presagiaba del futuro económico de la región, decidió desvincularse de la compañía Manaos Harbor y establecerse en Cali. Con esta iniciativa, regresó a Estados Unidos a finales del mismo año como representante de la Compañía American Trading. Co. de Nueva York.

Traía, como lo recuerda, Justo Durán –asesor y empleado de la empresa desde 1938 y miembro de la junta directiva desde 1942–, un equipo de tejedoras circulares, de cuatro alimentadoras cada una, y tres o cuatro toneladas de hilazas de algodón para el montaje de una fábrica de tejidos de punto.

Las penosas condiciones de transporte le imposibilitaron el traslado de la maquinaria y la materia prima, obligándolo a permanecer en Buenaventura durante tres años, período que aprovechó para ofrecer servicios de asesoría en elaboración de presupuestos. Solamente en 1915 logró instalar la maquinaria en Cali y fundar la fábrica La Garantía, con \$12.000 de capital y 14 trabajadores. Fue la primera fábrica en Cali, según Alberto Mayor: “En 1915, la pequeña fábrica La Garantía, instalada apenas con 15 telares para tejidos de punto, inició prácticamente, en Cali, la producción de tipo fabril”.

Uno de sus primeros productos, la camiseta “cañera” estaba destinada a los trabajadores de los trapiches y de los ingenios azucareros, en ese momento, del Ingenio Manuelita. Una nota periodística, publicada en 1917, divulga un mensaje publicitario convocando el consumo popular y anunciando que los productos eran fabricados con hilazas de algodón especiales para darles mayor durabilidad: “El pueblo ha reconocido esta durabilidad, por cuya razón siempre solicitan las franelas y los calzoncillos que llevan la marca de la fábrica con preferencia a cualquier artículo similar”.

Progresivamente, en la medida en que se avanzaba en la monetización de la economía y se extendían las rutas del ferrocarril, los productos iban cubriendo las redes mercantiles cercanas a Cali y al departamento, y se fue ampliando la gama de productos: ropa para bebé, ropa especial para señoras y niñas, sacos para hombres, camisetas, calcetería, piolas, algodón laminado, pabilo para velas e hilo calabrés. El mercado nacional acogió muy bien los productos por su calidad que, en algunos casos como la piola y el hilo, fue difícilmente superada.

En 1925 figuraba en el primer lugar de la lista de las seis fábricas más grandes de Cali por el número de trabajadores: La Garantía (68), Cervecería Los Andes (60), Tipografía Carvajal (30), Tipografía Palau, Velázquez & Cía. (30), Gaseosas Posada y Tobón (30) y Fundición Díaz Hermanos (30).

Durante los años siguientes aumentó sistemáticamente el número de trabajadores y fue ampliando y mejorando la calidad de los productos, abarcando nuevos espacios hasta cubrir el mercado nacional. Todo esto sugiere formas de innovación en uso de materias primas, mejoramiento continuo en diseño y confección de nuevos productos.

El comienzo de la diversificación hacia otros sectores económicos ocurrió poco después de fundar La Garantía. En 1919 se asoció con Joaquín Ruiz y Joaquín Puigvert para constituir una compañía comercial con el objeto de comprar y vender toda clase de productos industriales y para realizar toda clase de operaciones relacionadas con el comercio, la minería, la agricultura y la navegación.

En 1924 participó como socio fundador y gerente de la fábrica de fósforos Radio. La sociedad fue constituida con un capital de \$45.000, dividido en 450 acciones de \$100 cada una, distribuidas así: Antonio Dishington (150), Manuel María Buenaventura (150), Manuel María Garcés (100) y Hernando Caicedo (50).

En 1928, la fábrica llegó a producir 100.000 cajas, de 50 fósforos cada una, en ocho horas. Era una productividad aceptable, pero debía enfrentar una ruda competencia con la compañía sueca The Diamond Match Co., cuyos productos ingresaban libres de impuestos por la frontera ecuatoriana. Para afrontar el problema, Dishington se dirigió al congresista Luis Velasco, señalando que los fósforos importados eran de la misma calidad, pero dado que la compañía sueca manejaba el 75% del mercado mundial, tenía costos unitarios menores y hacía una competencia ruinosa a la producción local.

Los fósforos de la compañía sueca son como los nuestros, fósforos de seguridad, de palo, de los cuales el solo departamento de Nariño consume mensualmente, computado a base del precio establecido por el estanco de precios del Ecuador, no menor de \$20.000. Por de pronto nos vemos amenazados con la introducción al país de seis millones de cajas, o sea trescientos millones de fósforos, a un precio con el que sin el mercado de ese departamento estamos condenados a morir o fracasar con nuestra empresa de fósforos Radio, por lo que el consumo de nuestro producto en los demás departamentos, en donde tenemos que competir con la cerilla, no ha llegado al volumen suficiente para sostener la marcha de esta fábrica.

La argumentación revela el interés por preservar el mercado interno, cuya protección era demandada por los empresarios en todo el país, en este caso por Antonio Dishington, Jorge Garcés y Hernando Caicedo, socios de la empresa. El mercado interno se estaba conformando y la disyuntiva era protegerlo para la naciente industria o abrirlo para las compañías extranjeras.

Como quedo descrito en páginas anteriores, fue uno de los socios fundadores, en 1926, de la fábrica industrias Textiles de Colombia y gerente en 1928, lo cual muestra que sus capacidades empresariales eran reconocidas. La fábrica, con 120 telares y 5.000

husos, se comparaba favorablemente con Fabricato (140 telares y 3.588 husos) y con Coltejer (140 telares y 3.588 husos).

Sus relaciones internacionales, a través de su oficina A. Dishington Co. Inc. y con el banco The City Bank de Nueva York, le ayudaron a sortear con éxito la crisis de los años treinta. Internamente, participó en la campaña publicitaria que invitaba a los consumidores a comprar productos nacionales divulgada en "Abecedario económico del colombiano".

En medio del ambiente de recuperación, después de la crisis, las cámaras de comercio de varias ciudades, conjuntamente con la Asociación de Fabricantes y Productores del Valle del Cauca, organizaron una Semana Industrial con participación de 60 empresas de todo el país. Tenía como objetivo promover las industrias florecientes que estaban en capacidad de competir en calidad y precio con las importaciones de productos extranjeros. Al final de la semana fueron adjudicados los premios a los ganadores, reservando un premio especial para Coltabaco, que fue proclamada fuera de concurso. Le siguieron, en su orden: Compañía Nacional de Chocolates, Fábrica de Licores del Departamento del Valle, Cervecería Bavaria, Cristalería Fenicia, Industrias Textiles de Colombia, Fábrica de Tejidos La Garantía, Industrias Vallejo, Laboratorios JGB, Laboratorios Uribe Ángel, Fabricato, Fábrica de Calzado El Pacífico y Tipografía Carvajal.

En 1934 inició la producción de hilados de algodón con una maquinaria moderna que le permitía elaborar hilazas para la manufactura de sus productos. Como lo describe Joaquín Paredes Cruz:

Su producción mensual es de 300.000 libras de hilazas de alta calidad, con las cuales produce, en colores vivos, los famosos hilos para crochet. La fabricación de calcetines tiene una producción diaria de varios centenares de docenas. Ochocientas máquinas de coser, ultramodernas, trabajan durante el día, lo que naturalmente proporciona a la industria un verdadero récord en su producción.

Para esta época contaba también con centros de distribución en las principales ciudades del país.

En 1938 constituyó la sociedad anónima La Garantía S. A., con una duración de 50 años. El capital social de \$1.200.000 se dividió en 12.000 acciones nominativas, de \$10 cada una, distribuidas así: Antonio Dishington (10.746), Carlos Cubides (907), Juan Posada (137), Sverre Dishington (98), Eduardo Kampausen (82) y Manuel Jiménez (30). Como puede observarse, mantuvo el control del 90% de las acciones y, a excepción

de su sobrino Sverre, no incorporó a su familia, lo cual marca una fuerte diferenciación con los otros casos estudiados.

Durante la década del cuarenta, el ascenso azucarero de región continuaba reforzando los eslabonamientos entre el desarrollo agroindustrial y el manufacturero urbano, con sus aportes a la generación de empleo, la intensificación del transporte interregional, el comercio, la acumulación ampliada de capital y el abastecimiento de materias primas. Para el Valle del Cauca, las cifras del primer censo industrial realizado en 1945 son elocuentes: hasta 1929 contaba con 133 empresas, en 1945, con 685, dato que, junto a otros como los montos de capital y patrimonio, lo situaban en el tercer lugar en el país, después de Cundinamarca y Antioquia.

La segunda guerra mundial (1939-1945) creó una nueva coyuntura de consecuencias favorables para la economía colombiana al promover una nueva fase de desarrollo industrial, basada en la sustitución “intermedia”, paralela a la sustitución “temprana” de las primeras décadas del siglo, de importaciones de bienes intermedios, con participación de capital extranjero y del Estado, a través del Instituto de Fomento Industrial (IFI), creado en 1940.

Hasta 1940, como lo señala Gabriel Poveda Ramos, casi la totalidad de la financiación industrial en el país se había originado en el ahorro interno, producto de las actividades exportadoras, la reinversión de utilidades, la emisión de acciones y los recursos de crédito externo e interno. Fue a partir de la posguerra, principalmente, que se produjo la entrada masiva de capital extranjero a la industria manufacturera nacional y se concentró primordialmente en Cali, en ramas diferentes a la textil. Con anterioridad a 1940 se habían fundado Maizena (1933) y Uniroyal Croydon (1937). Entre 1940 y 1950, se crearon Cicolac (1940), The Sidey Ross of Co. (1942), Good Year (1944), Cartón de Colombia (1945), Eternit Pacífico (1945), Home Products Inc. (1946), Union Carbide (1947), Fruco (1948), Celanese (1950), Llanera del Pacífico (1950) y Laboratorios Squibb (1950).

La inversión extranjera en Cali estaba determinada por su cercanía al mar, su relativamente fácil comunicación con el interior del país y por las ventajas competitivas creadas durante las cuatro primeras décadas del siglo. El flujo de inversiones foráneas coincidió y estimuló el desarrollo del eje metropolitano Cali-Yumbo, que había comenzado a crearse con la creación de la fábrica Cementos del Valle, en 1938.

El hecho de que para los inversionistas extranjeros el sitio más atractivo para su inversión fuera Cali, permite evocar lo ocurrido 25 años atrás, cuando Antonio Dishington había tenido una visión temprana sobre las ventajas de la ubicación estratégica de Cali –cerca al mar y en medio de la economía azucarera de la zona plana del departamento y de la zona cafetera del norte– para decidir radicarse y fundar La Garantía, después de un recorrido por el interior del país desde la costa atlántica.

En 1942 delegó la gerencia de La Garantía a Juan Posada y se desplazó a Bogotá para emprender un proyecto de modernización agrícola y ganadera en los Llanos Orientales, con centro de operaciones en Villavicencio y San Martín. Compró grandes extensiones de tierra y estableció hatos ganaderos, cultivos de arroz, algodón y otros productos agrícolas. En Candilejas instaló un moderno matadero con frigorífico para despachar carne a Bogotá. Para el transporte de la carne importó cuatro aviones Douglas de dos motores y formó su propia empresa transportadora, Afripesca. Complementariamente estableció una fábrica de cemento en San Marín y un globo de terreno para construcción de viviendas en Villavicencio.

En 1951 regresó a Cali y retomó la dirección de la empresa, hasta el momento de su fallecimiento, el 8 de diciembre de 1958. Le sobrevivieron su esposa, Eloise Hoelsel, y sus hijas, residenciadas en Estados Unidos desde 1940, y su hijo Alejandro, con residencia en Colombia. En su testamento, de 1947, sin precisar montos, aparece un listado de sus inversiones en: Banco Central Antioqueño, Cementos del Caribe, Industria Colombiana de Llantas, Siderúrgica S. A, Fosforera Colombiana, Hotel Caribe, J. Gloottman, Tejidos El Cóndor, Transportes Aéreos S. A., Trilladoras Eléctricas, Bonos de Defensa Nacional y Bonos Territoriales.

El proceso de sucesión de bienes fue complejo y largo, duró más de 20 años y, en el marco de la violencia de los años 50, se extinguieron las empresas que había establecido en los Llanos Orientales. La Garantía, después de un complejo proceso concordatario, quedó extinguida en 1987.

Del grupo de empresarios escogidos para el estudio, Dishington era el único extranjero, con formación como ingeniero y especializado en textiles. Esto le permitió mantener contactos permanentes con el mundo exterior y claridad sobre las decisiones tecnológicas que debía tomar para garantizar un nivel de productividad y calidad adecuadas. De manera especial, el caso ilustra como las decisiones tecnológicas no deben ser comprar tecnología de punta en los países industrializados, lo cual es relativamente simple, sino tener la sabiduría para entender las condiciones específicas del mercado en el cual se desenvuelve.

Su temprana visión sobre las ventajas de Cali para el desarrollo industrial es una muestra de su perspicacia como empresario, al igual que la de los inversionistas extranjeros de casi tres décadas después. El altísimo grado de diversificación de sus inversiones sugiere, como en los otros casos, que las limitaciones del mercado interno y las pocas posibilidades de exportar no hacían rentable la inversión de utilidades en el mismo sector. No se trataba simplemente de menguar riesgos, si se tiene en cuenta que la expansión hacia los Llanos Orientales era visionaria y modernizadora, como arriesgada. Tampoco fue factor de diversificación el patrimonio familiar, pues el único familiar que intervino cuando se constituyó la sociedad, en 1938, fue su sobrino, Sverre

Dishington. Más bien, el hecho de que no se hubiera conformado La Garantía como una empresa familiar, al igual que en los otros casos estudiados, resultó definitivo por la ausencia de una transición generacional y, a pesar de que fábrica persistió varias décadas, después de su fallecimiento quedó extinguida, al igual que sus empresas en los Llanos.

Conclusiones

En el contexto del agregado de factores, externos e internos, que propiciaron el despegue industrial de Cali durante las primeras décadas del siglo xx, un pequeño grupo de empresarios pioneros aprovechó las oportunidades que brindaba el entorno. Creó pequeños establecimientos industriales, diferenciados de los tradicionales talleres artesanales, que a lo largo del siglo se convirtieron en empresas relevantes en el desarrollo industrial de la ciudad y la región.

Los miembros del grupo escogido como representativo de la elite empresarial local, con la excepción de Antonio Dishington que era inmigrante noruego, nacieron en la región: Cali, Palmira y Popayán. Esto permite confrontar una hipótesis generalizadora, muy imbuida del cultivado “mito paisa” y de un cierto culto extranjerizante, según la cual el empuje empresarial es exclusivo, de los antioqueños y de los inmigrantes.

Particularmente en Cali, algunas personas consideran que sin los antioqueños o los inmigrantes extranjeros no habría industria en Cali ni en el Valle del Cauca. Pero lo cierto es que sin restar importancia al papel de los antioqueños en la colonización del norte del departamento, en el comercio en general, en la trilla y la exportación de café y en la modernización del Ingenio Manuelita de Santiago Eder (1901), los empresarios pioneros no eran antioqueños ni extranjeros.

Salvo los casos de Antonio Dishington, ingeniero, y Hernando Caicedo, abogado, el grupo de empresarios carecía de títulos profesionales. Su formación como empresarios fue eminentemente pragmática y podría decirse que, en general, era el resultado de una “sabiduría práctica” que se fue desarrollando con la experiencia. Su formación cultural, aparte de sus estudios básicos, en varios casos estaba asociada al periodismo.

Las empresas fabriles, creadas y dirigidas inicialmente por ellos, constituyen el indicio más notable de un espíritu empresarial moderno, con una mentalidad radicalmente diferenciada de la señorial tradicional presa de lo que algunos denominaban “miedo a la polea”, una especie de atavismo que inhibía del cambio tecnológico y el enganche de trabajadores asalariados a los antiguos terratenientes, mineros y comerciantes de la elite caleña, estudiados por Germán Colmenares.

La creación y organización de las nuevas empresas representó actos innovadores, que aumentaron la productividad y la producción mediante el uso de tecnología importada. Su innovación corresponde a la denominada “imitación creativa”, típica

de países que se industrializaron en el siglo xx sin una revolución industrial original. Estaba basada en la transferencia de una tecnología que, sin ser la más avanzada de la época en los países industrializados, ponía en práctica nuevas combinaciones de recursos para producir internamente, sustituir importaciones de bienes de consumo liviano y, progresivamente, abastecer las redes mercantiles locales y regionales, hasta abarcar el mercado nacional e incluso exportar a otros países.

A pesar de ciertas generalizaciones sobre el encogimiento provinciano de los caleños, es preciso concluir que, al menos los empresarios estudiados no lo fueron. Las innovaciones no habrían sido posibles sin los contactos directos o indirectos con el mundo exterior para importar maquinaria, materias primas o productos elaborados, y para acceder al crédito internacional o a la asesoría de expertos extranjeros. Dichos contactos se facilitaron a partir de la llegada del Ferrocarril del Pacífico a Cali y, desplegados en el tiempo, permitieron encontrar mercados en el exterior varias décadas antes de iniciarse, en Colombia, la apertura económica que data de los comienzos de la década de 1990.

En la mayoría de los casos, los empresarios fueron polifacéticos y, casi todos, participaron en actividades políticas, periodísticas, cívicas y gremiales.

El papel de la familia en la iniciación, el desarrollo y la continuidad de las empresas es notable, como también la discontinuidad cuando el grupo familiar no asumió la dirección ante la ausencia o el fallecimiento de los pioneros. Lo más probable es que los lazos familiares incubaron, desde un principio, un sentido de pertenencia que resultó decisivo para la permanencia de las empresas.

Todos fueron diversificadores, en mayor o menor grado, y realizaron inversiones en diversos sectores de la economía. Los grados de diversificación estaban asociados a factores tales como el tamaño del mercado interno que limitaba la posibilidad de continuar creciendo, la necesidad de atenuar riesgos –factor más común y generalizado– y las estructuras familiares con patrimonios compartidos, salvo el caso de Antonio Dishington.

No puede afirmarse, al menos para todos los casos, que la posesión de grandes extensiones de tierras o la acumulación de capital en el comercio fueron requisitos previos para la fundación de los establecimientos fabriles. Esto contradice, a manera de contraejemplo individual, la hipótesis de la historia económica colombiana según la cual la acumulación de capital en la exportación de productos agrícolas y la posesión de grandes latifundios o grandes sumas de dinero eran requisitos previos e ineludibles para montar el ensamble industrial. La mayoría tuvo, inicialmente, pequeñas fábricas que fueron creciendo con el empuje de las coyunturas favorables del mercado interior, altamente protegido por el Estado, y por la reinversión de utilidades en constantes innovaciones. Más bien, lo que resulta evidente para algunos casos es que la incursión

en actividades comerciales, bancarias y compra de tierras rurales y urbanas fue posterior a la fundación de las fábricas, como parte de una tendencia altamente diversificadora.

Quedan muchos detalles por descubrir y precisar dentro de la variada gama de interrogantes sobre el empresariado local y regional. Por ello es necesario reiterar una invitación a continuar investigando recurriendo al uso de fuentes, como corresponde a la dignidad del conocimiento histórico. Advirtiendo, sin embargo, que el uso adecuado de fuentes es condición necesaria, más no suficiente, incluidas las versiones que le profesan un abierto o velado culto al empirismo. Como en todos los campos de investigación histórica, es necesario describir, analizar, tener una visión de conjunto y poder construir la trama de las relaciones de los empresarios con su entorno.

Fuentes

Archivo de la Cámara de Comercio Cali.

Archivo Histórico Municipal de Cali.

Boletín de Estadística Municipal.

Contraloría General de la República (1945): Primer Censo Industrial de Colombia.

Notarías Primeras, Segunda y Tercera de Cali.

Periódico *El Día* de Cali.

Periódico *El País* de Cali.

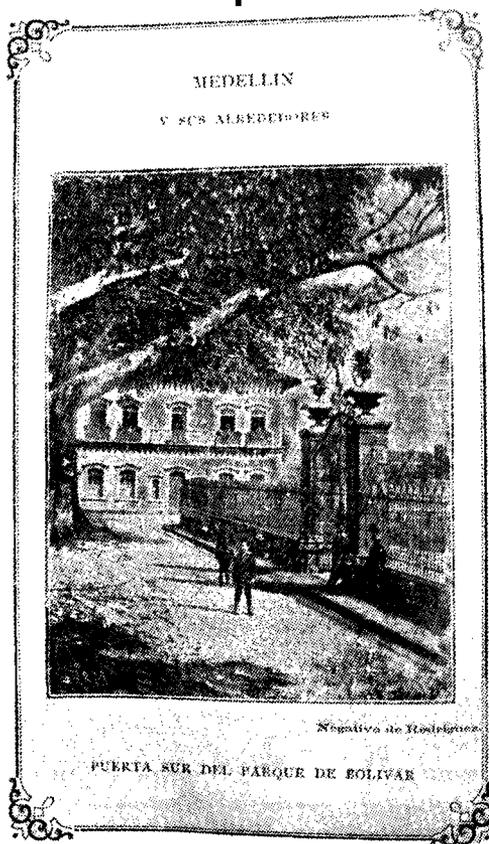
Periódico *Relato* de Cali.

Revista *Cali Viejo* de Cali.



**De las sociedades de negocios
al "Sindicato Antioqueño".
Un camino centenario**

Víctor Álvarez Morales
Universidad de Antioquia



Víctor Álvarez Morales

Es profesor titular del departamento de historia de la Universidad de Antioquia. Obtuvo el doctorado en historia del Colegio de México y es historiador de la Universidad Nacional de Colombia. Autor de los libros *Gonzalo Restrepo Jaramillo. Familia, empresa y política en Antioquia, 1895-1966* (1999) e *Historia socioeconómica de Colombia. Período colonial* (1984).

En Colombia, en tiempos recientes, se ha llamado “sindicato” al grupo de empresas de origen antioqueño que están asociadas y que, al parecer, se mueven con criterios más o menos homogéneos en las coyunturas de los últimos años. Incluso alguno de sus voceros ha echado a andar la versión de que se trata de una política compartida para “defender la sociedad anónima”. Según dicha versión, esto surgió durante los descalabros financieros de los años setenta y ochenta, cuando corrió la voz de que había “oscuros intereses” para “tomarse” las empresas antioqueñas. Más recientemente, Santiago Londoño, en su historia de la Nacional de Chocolates, adjudicó a los directivos de esa importante compañía la iniciativa de “crear” el grupo y propuso alguna explicación al respecto. En efecto, hace ya dos décadas, los medios de comunicación informaron al país que Jaime Michelsen Uribe, Carlos Ardila Lulle y Julio Mario Santodomingo, como cabezas visibles de otros “grupos”, habían hecho cuantiosas inversiones en empresas hasta ese momento controladas por el capital antioqueño e identificadas con Antioquia.

Más allá de ese rumor, incrementado por las noticias de prensa, en 1977, Julio Silva Colmenares publicó un estudio que, aunque discutible en términos de sus perspectivas analíticas, puso en circulación una interesante información acerca de lo que, según este autor, venía ocurriendo. A manera de ejemplo, Silva relató cómo, en la asamblea de accionistas de Coltejer de 1975, el grupo Postobón-Lux (Ardila Lulle) poseía más de 6 millones de acciones (6,3%), lo que le permitía controlar el 20% de los activos de la empresa, y que en Peldar, este mismo grupo controlaba la tercera parte. Así mismo afirmaba que también controlaba el 100% de Postobón, Sonolux y RCN, empresas que hasta hacía muy poco eran propiedad de empresarios antioqueños.

El mismo estudio atribuyó al grupo Santodomingo el control del 90% de los activos en Cervecería Unión y del 60% de Cypreses de Colombia y de Industrias Forestales Doña María, que antes eran inversiones de antioqueños. Sin tener el control mayoritario, Silva adjudicaba a este grupo inversiones importantes en otras empresas de Medellín, como: el 40% de Imusa, el 30% en Cementos Nare, Agregados y Concretos, Cemento Blanco, Cementos Tolú, Cementos del Valle y Cementos Caldas, el 15% en Cine Colombia, el 10% de Tejcóndor y Suramericana de Seguros y el 5% de Grulla, Colcarburo, Cementos Argos, Cementos El Cairo y Corporación Financiera Nacional.

Algo similar sucedía con el grupo Grancolombiano, encabezado por Jaime Michelsen Uribe. Según sus datos, ellos controlaban el 30% de Mineros Colombianos y de Mineros de Antioquia, y el 5% de Fabricato y de Cementos Argos. Es bien conocido que por sus actividades fraudulentas, Jaime Michelsen fue judicializado pocos años después, en un proceso que la opinión pública llamó el “escándalo de los autopréstamos”.

Del mismo estudio se desprende que el grupo Suramericana también había diversificado sus inversiones y controlaba partes significativas de los activos en empresas identificadas, hasta entonces, como propias de otras regiones colombianas: 50% de Industrias Metálicas de Palmira, 20% de Manuelita y Eternit del Pacífico, 15% de Avianca, 11% de Comestibles La Rosa, 10% de Forjas de Colombia, 5% de Capitalizadora Bolívar y Acerías Paz del Río.

Resulta elemental entender que este cruce de inversiones venía de tiempo atrás. En efecto, la presencia de Carlos Ardila Lulle en empresas antioqueñas data de los años 50 cuando, después de egresar de la Escuela de Minas, contrajo matrimonio con Eugenia Gaviria. El padre de Eugenia, Antonio José Gaviria Callejas, había fundado con sus hermanos, Ricardo y Joaquín, la firma de Gaseosas Lux desde el 24 de agosto de 1925. Pronto Ardila se vinculó a la empresa y llegó a la presidencia, desde donde pudo controlar Postobón, donde figura, desde 1968, como presidente. Por su parte, las relaciones entre el grupo Santodomingo y las empresas antioqueñas se remontan al 19 de septiembre de 1944, cuando Mario Santodomingo participó como socio fundador del Banco Industrial Colombiano aportando \$17.000.

Pero también había sucedido lo contrario, pues desde comienzos del siglo xx, los empresarios antioqueños habían hecho notorias inversiones en otras regiones colombianas. Por ejemplo, Pepe Sierra era accionista mayoritario en el Banco Americano de Bogotá y en varias sociedades dedicadas a los negocios de bienes urbanos y rurales en Bogotá, Cali y Palmira. En época más reciente, Postobón había hecho sociedad con Gaseosas Colombianas de Bogotá, desde 1951, y Coltabaco había hecho lo propio desde los años 30 con pequeñas empresas en Santander y otras regiones del país.

Pero, lo que importa en este capítulo no son las inversiones cruzadas que, como asunto inherente al desarrollo del capitalismo, aparecen en la medida en que toman cuerpo las grandes empresas y se proyectan a un mercado en expansión. Para los fines de este capítulo la pregunta que se responderá es si el sindicato antioqueño realmente se trató de una “hábil maniobra empresarial” para salvar algo o, como dicen algunos, de un proyecto concebido y puesto en marcha por algunos directivos de empresas antioqueñas en los años setenta para “defenderse” de la toma que se estaba desarrollando por aquel entonces.

Las sociedades de negocios: una larga tradición empresarial en Antioquia El siglo XIX

Sociedades de minas. Cuando se examina el proceso de desarrollo empresarial de Antioquia es posible verificar que, desde la época colonial, se formaron sociedades

mineras especialmente por el volumen de inversión que se requería y por el alto riesgo que implicaba la puesta en marcha de la minería de veta.

Con fecha 15 de marzo de 1777, se registró ante el escribano de Medellín una escritura cuyo contenido describe las razones que entonces llevaron a formar una compañía de minas. Por ser aquel texto suficientemente expresivo, leamos una parte de su contenido:

In nomine dei, amen [...] Sea conocido a todos los presentes y futuros que esta nuestra carta de unión y compromiso viene como habiendo considerado atentamente la decadencia lamentable a que se halla reducida esta provincia, sin embargo, de la notoria y así palpable riqueza de sus exquisitas naturales producciones y minerales de oro. Reflexionando sobre la dicha decadencia y, advertido que nada podía ser más útil así repararla de algún modo a su fomento, que el emprender la labor de las minas de veta del famoso cerro de Buriticá, que hace tantos años que están abandonadas, ya por la persecución con que los días bárbaros que abundantemente entonces inquietaban a sus labradores. Y ya porque divididas las fuerzas, antes reunidas, no las tenían para soportar los gastos de ella. Mediando pues todo esto y que, en las actuales circunstancias en que se hallan los avistadores de la provincia, apenas podría encontrarse uno que quiera aventurar sus afanes al beneficio de las minas de veta, bien por no considerarse con los fondos excesivos que, tal vez sin examen, creen indispensables, bien por no acomodarse a abandonar la labor de oro corrido que es la única que conocen, o bien, porque ignoran la fábrica del ingenio para moler metales y las demás maniobras que son consiguientes a semejanza y beneficio que es sin duda, el reparo principal o, por todo junto.

Deseando de una manera que pueda sernos poco sensible aun cuando no se logre nuestra idea, abrir la puesta en acción, es motivo que suele dificultar más y más el mismo, no emprenderlos y contribuir, según nuestras facultades al mayor lastre y crédito de esta provincia y sus moradores y, consiguientemente, al bien común del estado, hemos convenido, agitados de estos buenos deseos y de las interesadas esperanzas con que, aunque estamos lejos de lisonjarnos sin unas evidencias pruebas, nosotros, tal vez los tímidos y convencidos de amor propio, yo, don Francisco Silvestre, vecino de la ciudad de Santafé y Gobernador interino que acabo de ser de esta provincia, don Francisco de la Calle, don Pedro Robledo, don Manuel Santamaría, don Juan José Callejas, don Miguel de Carrasquilla, don Francisco Quijano, don Nicolás Díaz, don Juan Bautista Barreneche, vecinos de esta villa de Medellín y don José de Zulaica, actualmente

residente en ella, que entra por sí y por otro, con la carga y ganancia a dos partes y obligando en ellas y por ellas en unirnos y comprometernos estableciendo y formando una compañía todos juntos y cada uno, de por sí, para concurrir a pro-rata para los costos de experimento y prueba que se va a hacer de si nos convendría trabajar las minas de veta del referido cerro de Buriticá, luego que se nos dé el amparo y registro que tenemos pedido y que se evacuen las otras diligencias por las reales ordenanzas de minas, bajo las condiciones y reglas siguientes...

Como se desprende de aquel interesante texto, el carácter de relativa aventura, la falta de conocimientos adecuados y la alta inversión requerida había llevado a aquellos individuos a unirse para intentar una novedad económica y compartir el riesgo. En las cláusulas siguientes merecen destacarse algunos aspectos que expresan el grado de racionalidad de sus gestores. Con cargo a los fondos comunes, José de Zulaica, como conoedor del asunto, contrataría la fabricación del molino para tritular los minerales. Cada socio aportaría cuatro “esclavos hábiles con dos mudas de ropa para cada uno [...] dichos esclavos han de ser robustos y de una edad proporcionada como de 20 hasta 30 años poco más o menos”. Se procuraría que los esclavos fuesen casados “para su mejor quietud [...] y para que con la prole vayan compensándose los que puedan ir falleciendo”. Ninguno de los socios podría separarse de la compañía hasta culminar la etapa de pruebas. Ningún socio podía vender su parte sin el consentimiento de los otros, “so pena de nulidad y perdimiento de dicha parte a favor de la compañía que será obligada a comprar por el regular avalúo que se diere por personaje practicante”. Compraron los derechos de la mina por \$200 a Antonio Ferreira y los demás costos se repartieron por igual entre los socios. En caso de que surgieran dificultades entre los socios, se comprometían a no llevarlas ante los jueces sino “que ha de resolverse por los mismos compañeros a mayor número de votos [...] o ante árbitros imparciales y no tendrán que altercar más sobre lo que se decida”. La cláusula 12 de aquella escritura resulta un tanto curiosa a la luz de nuestros actuales criterios:

Atendiendo a que todo viene de Dios y a que es acto piadoso y debido este reconocimiento, se conviene por todos y cada uno, en que de todas las utilidades que puedan resultar, se ha de deducir uno por ciento, destinable precisamente la mitad para que se aplique al culto del Santísimo Sacramento y la otra en sufragio de las benditas ánimas del purgatorio.

Ésta es quizá la más antigua compañía, en el sentido moderno, de que tengamos noticia en nuestro medio. En el contenido de aquellas 19 cláusulas, esta sociedad se

diferencia radicalmente de las de familia y de carácter comercial, que por diversas razones ya existían, y deja ver un plan de acciones y una racionalidad en el mejor sentido de empresa, tal como ha sido descrita por Sombart. Sus gestores han pensado y calculado los diversos factores que pueden afectar a la empresa. Saben que se requiere una importante inversión, hay un alto riesgo y se precisa de específicos conocimientos y, para el efecto, toman las previsiones necesarias.

Después de la Independencia, en 1824, José Manuel Restrepo, Sinforoso García y Antonio Mendoza de Rionegro formaron una sociedad para explotar minas de veta. En ese año compraron la mina del Zancudo que, medio siglo después, sería muy famosa. Según la noticia que García le enviaba a su socio Restrepo, el 26 de noviembre de aquel año,

Me costó dos mil pesos fuertes y 76 de alcabala, escritura, testimonio y demás gastos. Es riquísima en extremo, pues en lo poco que hay trabajado se han extraído más de cien mil castellanos de oro. Según su inmensidad no se agotará en 300 años.

Después de cuatro años de inversión y trabajo, las expectativas positivas que tenían los socios al comprar esa mina no dieron resultado y, al parecer por eso, en 1828 resolvieron venderla a una nueva sociedad llamada Sociedad de Minas de Antioquia, que adquirió también la mina de Otramina en Titiribí. Los socios eran comerciantes bien conocidos en la región y, para ese tiempo, en Bogotá: Francisco Montoya, Juan de Dios Aranzazu, Juan Santamaría, Juan Antonio Montoya y Juan Crisóstomo Campuzano.

La historia sigue y durante todo el siglo XIX se da la formación sistemática de sociedades para invertir en minería de veta. Era tan importante la existencia de estas sociedades, que el Código de Minas de Antioquia, expedido en 1854, consagró el principio según el cual, los derechos de minas estaban formados por 24 acciones negociables y heredables. Según un estudioso de tal proceso, Gabriel Poveda Ramos:

La sociedad ordinaria de minas fue un extraordinario factor en la expansión de la producción, en la generación de empleo, en la acumulación de capital y en la promoción social.

Lo que el autor referido quiso destacar es el hecho de que gracias a las sociedades de minas y a la tarea de explotarlas, muchas personas desarrollaron un agudo sentido de empresa. En efecto, además de la alta inversión requerida, era necesario utilizar una tecnología compleja para la búsqueda de minerales, extracción del material, trituración, separación y fundición del oro. Esto implicaba un plan sistemático de trabajo,

registro contable, reparto de beneficios y otras muchas labores que permitieron acumular amplia experiencia administrativa entre quienes se dedicaban a estas labores.

No es nuestro propósito analizar las empresas mineras, sino subrayar la forma como estas aclimataron en nuestro medio el sentido de asociación y como fueron muchos comerciantes, hacendados, mineros y pequeños propietarios los que formaron esas sociedades que se contaban por centenares. En la segunda mitad del siglo XIX era práctica corriente entre los comerciantes invertir una parte de su capital para participar como socios en la actividad minera. Algunos de ellos, grandes inversionistas, poseían derechos en decenas. Tal vez el caso más llamativo sea el de Eduardo Vásquez Jaramillo. Desde septiembre de 1874, cuando apenas se iniciaba en sus negocios, compró un derecho en la mina llamada Farallón en el municipio de Bolívar y, por más de 30 años siguió comprando acciones en diversas minas de oro. Su última adquisición la hizo el 30 de noviembre de 1910, cuando compró 5 acciones de la Compañía Minera Consolidada Unión. Poco después, en marzo de 1915, adquirió 5 acciones de una mina de esmeraldas situada en Macanal (Boyacá). Cuando murió, a fines de 1932, era socio en 39 minas de oro situadas en cerca de 20 municipios, sin contar la mina de esmeraldas ya referida.

Sociedades de colonización. No sólo las minas fueron un espacio para la formación de sociedades. También fue a través de compañías como se realizaron importantes inversiones en el mundo rural, mediante la adquisición de concesiones que luego eran “parceladas”. Tres comerciantes de Medellín habían formado, desde los años 20 del siglo XIX, una sociedad que fue adquiriendo tierras en el suroeste de Antioquia, en la zona correspondiente a los actuales municipios de Venecia y Fredonia. El 23 de julio de 1835, esta misma sociedad, formada por Gabriel Echeverri, Juan Santamaría y Juan Uribe Mondragón, solicitó al gobierno nacional la adjudicación de tierras baldías en la banda occidental del río Cauca, que, por entonces, era selva y apenas se empezaba a colonizar. Se conoce en la historiografía regional como la Concesión Caramanta y consistía en más de 160.000 hectáreas de tierra, adquiridas a un peso cada una. Siendo esa la inversión inicial, los referidos hombres de negocios fundaron pueblos, construyeron haciendas, hicieron caminos y puentes y, mediante donaciones, valorizaron las tierras adquiridas. Ellos y sus descendientes vendieron, en los años siguientes, porciones de tierra que, compradas por pequeños y medianos propietarios, terminaron formando un importante núcleo de población en los actuales municipios de Caramanta, Jericó, Támesis, Valparaíso, Tarso y Pueblorrico.

Sociedades familiares y comerciales. Sin embargo, los casos anteriores eran pocos, pues la mayoría de las sociedades del siglo XIX tenían origen familiar. Para ello, un

hombre de negocios formaba sociedad con sus hermanos o un padre procedía a vincular como socios a sus hijos. En otras oportunidades, ante la muerte de un rico propietario, sus descendientes, para evitar la dispersión del patrimonio o mientras se disolvía la firma por la vía de las herencias, optaban por constituir una sociedad y así mantener el carácter del negocio.

Por ejemplo, en 1854, los hermanos José Manuel y Luciano Restrepo Escobar dieron origen a la firma Restrepos & Cía. que, además del comercio de importaciones, poseía diversas propiedades rurales y actuaba como casa bancaria. Luciano, casado en Santa Marta con María Josefa Diazgranados, integró a sus hijos como socios. Uno de ellos, Julio María Restrepo Granados, ya figuraba en 1875 como socio de la firma y con él, Alejandro Villa Latorre, que se había casado con la otra hija, María Teresa Restrepo Granados, y era yerno de Luciano. Otras hijas de Luciano, Leopoldina y Concepción, se casaron respectivamente con los hermanos Jorge y Carlos Restrepo Callejas, que eran socios de la firma fundada por su padre Fernando Restrepo Soto e Hijos, con lo cual se amplió el espectro de esta sociedad. Para 1907 ya figuraban como socios de Restrepos & Cía. los miembros de la tercera generación o nietos de Luciano: Restrepo Restrepo, Villa Restrepo y Restrepo Wills. Un caso similar ocurre, a partir de 1880, con la fundación de la firma Ospina Hermanos, dedicada a negocios rurales: haciendas, colonización, ganado, café, comercio interior y exterior, explotación de rentas, minería y servicios públicos en Medellín y Bogotá.

Sociedades para industrias. Durante la segunda mitad del siglo XIX, también se formaron compañías para "aventurar" en los primeros establecimientos industriales. Primero, en 1865, se fundó una ferrería en Amagá y luego, en 1881, se constituyó la Locería de Caldas, que es el origen de la que hoy conocemos como Locería Colombiana Corona.

En el primer caso, Pascasio Uribe y Francisco A. Álvarez hicieron sociedad con un capital de \$60.000 y obtuvieron, por el Decreto 19 del 15 septiembre de 1864, que el Estado Soberano de Antioquia les concediera un "privilegio" para montar la Ferrería. Cuando se inició el montaje, había dos socios más: Eugenio Martín Uribe Zea y Pedro Justo Berrío. En 1870, esta ferrería producía: arrabio, bocartes (pisones), arrastres, parrillas, ruedas hidráulicas, turbinas Pelton, bombas para agua, despulpadoras, trapiches, tubos de hierro y herramientas; tenía almacenes en Medellín, Manizales y Salamina. Era un poco menor que las de Pacho y La Pradera, que ya funcionaban en Cundinamarca. Para ese año de 1870 se calcula que su producción de hierro crudo era de unas 1.200 toneladas anuales.

El 4 de diciembre de 1893 se formó una nueva sociedad para aportar nuevos capitales a esta ferrería. Esta vez los socios eran algunos de los más importantes empresa-

rios de la época: Eduardo Vásquez Jaramillo –ya mencionado–, Antonio J. Gutiérrez –gerente de un banco– y algunos comerciantes como Miguel Arango, Benedicto Correa, Julio Uribe, Abraham Moreno, José Hoyos, Pedro Echeverri, Jesús M. Correa y Santiago Ospina –que representaba a la firma Ospina Hermanos–.

Un caso similar se presentó con la constitución de la Locería de Caldas. Hace más de un siglo, el 13 de agosto de 1881, se presentaron a la Notaría Primera de Medellín para constituir una sociedad denominada Locería de Caldas los siguientes socios: Alonso Toro, Luciano Restrepo, Lázaro Botero, Teodomiro Llano –por Echeverri Llano y Cía.–, Eugenio Santamaría, Lope M. Montoya, Apolinar Villa, Fernando Restrepo Soto, Eduardo Uribe, Reinhold Paschke, Reginaldo Wolff, Victoriano Restrepo, Pedro Pablo Echeverri, Manuel Uribe Ángel, Pascasio Uribe, Modesto Molina, Lisandro Uribe, Víctor Toro, José María Botero Pardo, Luis F. Botero, Miguel Arango y Pedro Restrepo Uribe. Paschke se quedó con 8 acciones por ser el poseedor de la tecnología y las otras 22 se repartieron entre los demás socios. Hay que anotar que Wolff era dueño de una fundición y la mayoría de los otros socios eran comerciantes de Medellín.

Sociedades bancarias. Para completar el panorama de las múltiples de sociedades que funcionaron en Antioquia durante el siglo XIX, mencionemos que el 16 de noviembre de 1872, cuando se fundó el Banco de Antioquia, participaron como socios, más de 60 personas. Los mayores accionistas fueron: Eduardo Vásquez Jaramillo (125 acciones), Antonia Jaramillo de Vásquez –madre de Eduardo– (101), Botero Arango e Hijos –José Miguel Botero– (100), Francisco A. Álvarez (88), Vicente B. Villa (83), Callejas y Cía. –Víctor Callejas– (81), Recaredo de Villa (81), Mariano Uribe F. (75), Uribe Díaz –Mariano Uribe F.– (73), Félix de Villa (68), Marco A. Santamaría (53), Julián Vásquez Calle (50), Restrepo y Cía. –Luciano Restrepo– (50) y Fernando Restrepo Soto (37). Antes de 1904, cuando se produjo la quiebra de un buen número de sociedades bancarias, en Medellín surgieron más de 25 bancos, todos ellos bajo la modalidad de sociedad por acciones.

Si se observa con atención, en varias de las empresas reseñadas participaron los mismos socios –Pascasio Uribe, Eduardo Vásquez Jaramillo, Fernando Restrepo Soto, los hermanos Botero Pardo, etc.–, pero el grupo total de inversionistas era distinto. Cada uno de ellos diversificaba así sus inversiones y repartía el riesgo. Las sociedades también servían para resolver simultáneamente otros asuntos. De una parte permitían reunir el capital necesario para echar a andar empresas que requerían una alta inversión y, de otra, hacían posible integrar como socios a quienes podían aportar la tecnología necesaria.

Como se desprende de los enunciados anteriores, por más de un siglo, Antioquia y los antioqueños habían construido una verdadera tradición en materia de sociedades

por acciones. Nacida esta tradición en la actividad minera, fue útil para hacer empresa en el contexto de la colonización y para desarrollar el comercio, principalmente de productos importados, y luego para afincarse en la actividad bancaria y en los primeros establecimientos de carácter industrial.

El siglo XX

Entre 1902 y 1920 se fundaron en Antioquia las principales industrias que la han caracterizado hasta nuestro tiempo. La primera textilera, llamada Compañía Antioqueña de Tejidos y que luego fue conocida como la Fábrica de Bello, se fundó el 10 de febrero de 1902 y en su constitución participaron ocho socios. Como puede observarse en el Cuadro 8.1, además del Banco Popular de Medellín, figuraban tres sociedades dedicadas al comercio y cuatro individuos bien conocidos en el mundo de los negocios de aquella época. El promotor era el general Pedro Nel Ospina. A su iniciativa se habían sumado el ingeniero Camilo C. Restrepo Callejas –hijo y socio de Fernando Restrepo Soto–, el ya mencionado Eduardo Vásquez Jaramillo –cuyo principal negocio eran sus haciendas de café, ganado y caña– y Manuel José Álvarez Carrasquilla, que empezaba a destacarse como hábil negociante en materia de urbanización.

A esta primera industria textilera, que tuvo serias dificultades en 1904, se unieron pronto otras como: Compañía de Tejidos de Medellín (1905), Compañía Colombiana de Tejidos, Coltejer, (1907) y Fábrica de Hilados y Tejidos de Bello (1913). En el ramo de gaseosas y cervezas, se fundó Postobón en 1904 y la Cervecería Antioqueña que, aunque había sido creada desde diciembre de 1901, tomó nuevo aliento en 1905, cuando se transformó en Cervecería Antioqueña Consolidada con la inyección de capital aportado por sus nuevos socios: Manuel María Escobar y Vásquez, Gutiérrez & Cía. Ésta y La Libertad, fundada en 1919, se unirían en 1930 para formar Cervunión.

Luego siguieron otras fábricas dedicadas a producir otros bienes, como: Compañía Nacional de Fósforos Olano (1914), Fábrica Nacional de Galletas y Confites Noel (1916), Colombiana de Tabaco (1919), Compañía Nacional de Chocolates, que nació como Chocolates Cruz Roja en 1920, y, en el mismo año, Fundición y Talleres de Robledo.

El cuadro 8.1 permite precisar cómo todas estas empresas eran sociedades y cómo, con aportes variados, algunos empresarios repartían su capital entre ellas. La firma Hijos de Fernando Restrepo Soto & Cía., que agrupaba a los hermanos Restrepo Callejas, repartió sus inversiones en tres de las textileras y en una cervecería. Eduardo Vásquez Jaramillo fue socio de las tres textileras, las dos cervecerías y la fábrica de Calzado Rey Sol, sin contar sus aportes a sociedades de otro carácter como: Sociedad Agrícola del Sinú, Compañía Urbanizadora de Medellín y Compañía del Gran Hotel de Medellín (ver cuadro 8.2). Maximiliano Correa Uribe, gerente por entonces del Banco de Sucre, y su familia fueron socios fundadores de: Harinera Antioqueña (1912),

Noel, Sociedad Agrícola del Sinú y Compañía Urbanizadora de Medellín. Finalmente, don Alejandro Ángel y sus hijos participaron como accionistas mayoritarios en la fundación de la Cervecería La Libertad, de la Nacional de Chocolates y del Gran Hotel de Medellín.

En este contexto es comprensible que los patrimonios de los hombres de negocios estuvieran formados por un volumen importante de acciones de diversas compañías. Fernando Botero analizó hace algún tiempo el patrimonio de Vicente B. Villa y encontró que en el momento de su muerte, en 1924, tenía 12.798 acciones en diversas compañías por valor de \$595.364. Si se tiene en cuenta que el valor total de sus activos era de \$732.960, eso significa que el paquete de acciones representaba el 80% de sus bienes.

Cuando se analiza la trayectoria empresarial de Alejandro Echavarría Isaza puede afirmarse que prácticamente todos sus negocios se hicieron a través de sociedades, primero de carácter familiar y luego abiertas a otros socios. Cuando era apenas un joven de 19 años, en 1878, entró como socio de Rudesindo Echavarría e Hijos junto con su padre y su hermano Rudesindo. Al morir su padre, se hizo otra sociedad, Echavarría y Cía., junto con su madre y su hermano. Poco tiempo después, el 5 de abril de 1897, murió su hermano, con lo cual se reformó Echavarría y Cía. con la participación de la viuda de Rudesindo, María Josefa Echavarría Vélez, y sus hijos, los hermanos Echavarría Echavarría. Siete años después, en enero de 1904, se dividió esta sociedad en dos: una formada por su cuñada y sus sobrinos, que se llamó R. Echavarría y Cía., y otra, Alejandro Echavarría e Hijo, cuyos socios eran don Alejandro y su hijo Gabriel Echavarría Misas. Estas dos sociedades fundaron Coltejer en 1907. El 13 de abril de 1912, la sociedad se reformó con el nuevo nombre de Alejandro Echavarría e Hijos para dar participación accionaria a su otro hijo, Guillermo. Luego ingresaron a esta firma los otros hermanos Echavarría Misas: Alejandro en 1915, Diego R. en 1917 y Germán en 1923. Al año siguiente, para realizar otro tipo de negocios, el mismo don Alejandro fundó Echavarría Inc. Al momento de su muerte, el 16 de noviembre de 1928, la mayor parte de los bienes de este acaudalado empresario figuraba a nombre de sus dos sociedades. Por otro lado, entre los bienes de las sociedades mencionadas había un muy importante paquete de acciones correspondientes a 26 sociedades de negocios, 4 minas, 2 acciones en los clubes Campestre y Unión y una sociedad de ganados con el señor Eustaquio Aguilar de Heliconia. El valor de estas acciones era cercano a los \$800.000, lo cual era la tercera parte de sus bienes (ver cuadro 8.3).

Ésta es apenas una muestra de lo que ocurría entonces. Además de las sociedades familiares que prevalecían, especialmente en la actividad comercial, el proyecto de construir industrias, antes de 1920, concitó la formación de nuevas compañías, seguramente con los mismos criterios de diversificar la inversión y repartir el riesgo. Por

esta razón, la mayor parte de los negocios se hacía a través de sociedades que tenían la ventaja adicional de la responsabilidad limitada.

La crisis de 1920 y sus efectos sobre las empresas antioqueñas

Un estudioso de la historia económica colombiana ha escrito que:

La nueva crisis mundial sorprendió al país en el momento en que se debatía con la congestión en los transportes, de tal manera que esta "crisis de crecimiento" empalmaba ahora con la crisis de depresión internacional. Los precios del café descendieron y nuevamente se puso en juego el mecanismo tradicional de la crisis con sus respectivas consecuencias económicas y sociales, caída del comercio exterior, crisis fiscal, etc.

Como es de suponer, la economía de Antioquia experimentó, entre 1919 y 1922, una aguda crisis que afectó gravemente la mayoría de las actividades empresariales. Los resultados de esa situación fueron diversos: quiebras financieras, cambios acelerados de propiedades, etc. Sin embargo, la tendencia a la formación de sociedades se mantuvo por razones relacionadas con los asuntos fiscales.

Después de la crisis, algunas empresas presentaron cambios internos en la composición accionaria, pero tal vez lo más importante para este capítulo es subrayar que, por diversas circunstancias, empezaron a aparecer con mayor significado lo que llamamos "empresas de empresas". Esto es, empresas que ahora eran propiedad de otras empresas. A ello contribuyó de manera muy notable la expansión del mercado y la acumulación de beneficios. Recuérdese que es a partir de esta década que los productos manufacturados en Antioquia se expenden primero en las otras ciudades colombianas como Bogotá y Cali y luego en muchos otros lugares del país.

Las empresas de empresas: un cruce necesario

El primer camino en esta dirección era la compra de empresas preexistentes que se ocupaban del mismo negocio y se hacía por dos procedimientos: el pago en dinero u otros bienes y el pago en acciones de la compañía compradora. Las dos modalidades se recogen indiferenciadamente bajo el concepto de "incorporación". Veamos algunos ejemplos.

La Compañía Colombiana de Tabaco, Coltabaco, "incorporó", sólo entre 1920 y 1930, cinco empresas antioqueñas: La Calidad y La Libertad (1920), El Encanto y Campeón (1926) y Cupido de Julio Ramírez Johns (1929). Por la misma época se "incorporaron" del resto del país: la Unión Tabacalera del Pacífico (1924), la Compañía

Vallecaucana de Tabaco de Cali (1925), La Novedad y Emiliani Hermanos de Barranquilla (1926), la Compañía Nacional de Cigarrillos de Bogotá y la Fábrica Galeras de Pasto (1928), Villamizar Hermanos y La Imperial de Bucaramanga, y la Fábrica de Ángel Palma de Barranquilla (1929), la Cigalia y Penagos Barco de Bucaramanga (1930) y, en el mismo año, Hormaza Hermanos de Cali, la Compañía Tabacalera Nariñense de Pasto, la Fábrica de Cigarrillos Benamor de Bogotá y la Unión Cigarrera de Barranquilla.

Antes de formarse la Compañía Nacional de Chocolates, en 1920, funcionaban en Medellín varias fábricas: La Compañía Industrial de Chocolates de Francisco Arango V, Chocolate Águila de Santiago Londoño, El Trébol fundada por Enrique Cardona en 1917 –que en 1923 era propiedad de Carlos y Roberto Restrepo O.–, El Yunque, San Bernardo, Sansón, la Compañía de Enrique Montoya y La Herradura, que había fundado Gabriel Ángel Escobar en 1909 y que luego fue de Hijos de Diego Escobar & Cía. Don Gabriel Ángel y su padre Alejandro Ángel, a través de Ángel López & Cía., fueron los fundadores de la Nacional de Chocolates. Todas esas firmas, con excepción de La Herradura, eran de la Nacional en 1930. En esta misma década, la compañía abrió plantas en Sonsón, Jericó y Rionegro (Antioquia) y en ciudades como Manizales, Bogotá, Cali y Bucaramanga. En 1933 habían sido “incorporadas” también las fábricas de Chocolate Chaves, Santafé y Tequendama de Bogotá.

Gaseosas Posada Tobón, que como se dijo fue fundada en 1904, creó en 1913 una sociedad distinta para montar, en asocio con Gonzalo Posada, la fábrica de Bogotá, que se constituyó formalmente el 18 de abril de 1917. En 1922 inició labores su fábrica en Cali, en 1925 en Armenia, en 1926 en Manizales, en 1927 en Sevilla (Valle) y en 1931 en Calarcá. Como se puede apreciar, su primer gran mercado fue la zona cafetera. Antes de 1933, “la compañía realizó las negociaciones pertinentes para la anexión de” Arango & Villegas y Gaseosas Ramírez de Manizales, Lila de Bogotá y Ordóñez de Girardot. En 1946 tenía plantas propias en Barranquilla y Pereira, y “concesiones, es decir, la cesión de sus marcas” en Puerto Berrío, Titiribí, Aguadas, Magangué, Cúcuta, Popayán, Pasto, Buenaventura e Isthmina.

El caso de Noel entre 1920 y 1930

Una caso que sirve para ilustrar con mayor detalle lo ocurrido en aquel período –entre las dos crisis– es el de la Fábrica Nacional de Galletas, que cambió su nombre, primero al de Fábrica de Galletas y Confites y luego a Galletas y Confites Noel.

A juzgar por los informes y las cuentas de la compañía en los primeros cuatro años de funcionamiento, hasta 1921 se habían creado las bases de una gran empresa a la que se vincularon nuevos accionistas, entre quienes se contaban otros empresarios de la ciudad como Félix de Bedout e Hijos y Nicanor Restrepo & Cía. Pero aquí comen-

zaron las dificultades. En mayo de 1920, el gerente informó a la junta directiva que las ventas "han seguido muy paralizadas pero no es sólo en la fábrica sino que todo el comercio en general está muy muerto". Esta situación no sólo afectaba las ventas sino que empezó a crear problemas en el manejo de la cartera, pues debieron ampliarse los plazos de pago en consideración a la crisis que afrontaba el país.

La empresa comenzó a tener serias dificultades para sus pagos. En enero de 1921, la gerencia comunicó a Víctor Sperling, un proveedor de Alemania, que su retraso en los pagos se debía a problemas surgidos con el Banco Alemán y agregaba: "Esperamos salir de esta crisis con la presente mejora en los precios del café y la exportación del oro frentes importantes de la economía". Seis meses después, se repetían a este proveedor las explicaciones por la demora. Según el gerente, Fernando Escobar Chavarriaga:

Apenado estoy por haber quedado tan mal en los pagos por cuenta de la fábrica de galletas [...] Hoy en día estamos montando la fábrica en Bogotá, la cual nos está demandando muchos gastos imposibles de aplazar; en vista de esto le pido hacerme la reducción de la cuenta a oro americano, pues creo que apenas le podré abonar menores sumas de lo convenido.

Los efectos de esa crisis se hicieron sentir en diversos frentes y coincidieron con el intento de la empresa por ampliar su producción con el establecimiento de fábricas en Bogotá, Pereira y Barranquilla. Para su funcionamiento, la fábrica dependía de la importación de materias primas y elementos que procedían del exterior y de los abastecimientos nacionales de harina y azúcar, y en ambos frentes se presentaron dificultades de oferta con el consecuente aumento de precios. La demanda de sus productos no logró ampliarse como se esperaba al montar las nuevas fábricas y almacenes para vender al menudeo, y sí era cada vez más difícil la competencia con otras fábricas.

A comienzos de 1921, el gerente y la junta directiva propusieron a la asamblea general que las utilidades obtenidas en el ejercicio de 1920, estimadas en \$51.602, no se repartieran y que más bien fueran llevadas al fondo de reserva. Según el gerente: "No es del caso repartir dividendos, tanto por la situación actual tan anormal en los negocios como porque la empresa necesita emprender el montaje de las fábricas en Bogotá y Barranquilla".

Después de un período de utilidades que llegaron en 1920, como se ha dicho, a más de \$50.000, las pérdidas de 1921 fueron de \$39.394. Los años siguientes presentaron también balances deficitarios y año tras año se acumulaban pérdidas. Según se explicó en la asamblea de accionistas reunida el 18 de marzo de 1922, se habían comprado canti-

dades de azúcar y hojalata a alto precio por las noticias de escasez que circulaban y luego se habían paralizado los negocios y los almacenes no habían dado beneficio.

De otra parte, como producto también de la crisis, algunos accionistas habían transferido sus títulos de propiedad a entidades de crédito que, por primera vez, participaban en la referida asamblea. El Banco de Bogotá tenía más de 3.000 acciones, que representaban la cuarta parte del capital, y el Banco Hipotecario de Colombia poseía 917 de las 13.500 acciones que constituían el capital pagado. Entre los nuevos accionistas que participaron en la asamblea estaban Pablo Lalinde & Cía., Restrepo & Peláez y Bernardo Mora & Cía. Lalinde era un acaudalado comerciante de Parque de Berrío, Restrepo & Peláez era la propietaria de una droguería y Bernardo Mora Mesa, exportador de café, dueño de la Trilladora Central y el Ingenio Santana y, por este tiempo, el mayor accionista y gerente de la Colombiana de Tabaco.

En la asamblea del 18 de marzo de 1922 se reflejó un cambio en la estructura de propiedad y, consecuentemente, un cambio radical en la composición de la junta directiva. Para ocupar asiento como principales fueron elegidos Pedro Vásquez Uribe y Silvestre Samper de Bogotá. Como el señor Samper vivía en Bogotá se aclamó a su representante, Carlos E. Restrepo. Las suplencias correspondieron a Luis Restrepo Mesa y Nicanor Restrepo Restrepo.

A lo largo del año de 1922, los signos económicos presagiaban una profundización mayor de la crisis. A pesar de las medidas adoptadas, las pérdidas de la Compañía en 1922 fueron de \$7.658. Aunque la fábrica y el almacén de Medellín arrojaron utilidades por \$11.164, las otras agencias en el país daban pérdidas. En Bogotá se perdieron \$15.992, en Pereira \$2.568 y en Barranquilla \$263.

En abril de 1923 no se presentaban signos de mejoría. Aunque la asamblea celebrada en junio de 1923 analizó la posibilidad de cerrar o vender las fábricas de las otras ciudades, sólo hasta septiembre de 1924 se acordó vender la planta de Bogotá a la firma Samper & Uribe, que pagó con las 8.819 acciones que tenía en la Fábrica Nacional de Galletas y Confites y una suma adicional en dinero. La fábrica de Pereira se cerró sin poder concretar alguna negociación. Esta venta es precisamente el origen del cambio de denominación en la empresa. El acuerdo con los compradores de la fábrica de Bogotá establecía que: "El uso de la marca y razón social queda en ambas partes y cada una tiene facultad de cambiarla". Ello incluía el uso de la marca Papagayo, que siguió siendo utilizada por la sociedad que había comprado la fábrica de Bogotá.

En dos asambleas celebradas el 6 y el 11 de diciembre de 1924, los socios que permanecían en la compañía resolvieron constituir otra sociedad y cambiaron la razón social al suprimir la palabra "Nacional". Ahora la empresa se llamaría Fábrica de Galletas y Confites y tendría un capital pagado de \$85.960. La compañía, con su nueva razón social, decidió buscar nueva identidad. Para el efecto abrió un concurso públi-

co en Medellín, que además de permitir una gran publicidad terminó con la adopción del nombre de Noel, que asociaba a la compañía con la Navidad, y que, hasta hoy, ha sido una de las claves de su mercadeo. El 16 de diciembre de 1924, la asamblea de accionistas autorizó al gerente para que celebrara:

[...] con una o varias personas un contrato de Compañía anónima sobre las siguientes bases generales: a) la Sociedad se formará por cincuenta (50) años con un capital de cien mil pesos (\$100.000) en oro colombiano amonedado, dividido en acciones de diez (\$10) pesos cada una. b) La Fábrica Nacional de Galletas y Confites suscribirá ocho mil quinientos noventa y seis (8.596) de esas acciones, las cuales liberará aportando a fondo social todos sus haberes en la cantidad de ochenta y cinco mil novecientos sesenta pesos (\$85.960). c) La nueva sociedad, cuyo fin social será igual al de la Fábrica Nacional de Galletas y Confites, quedará dueña de todo el activo de ésta y responsable de todo el pasivo de la misma, tal como esas cuentas están en la fecha en que aquella se constituya.

Con el fin de completar 8.600 acciones, cada uno de los participantes suscribió una nueva acción y se dejaron las 1.400 restantes en calidad de "reservadas". El aporte de la antigua a la nueva sociedad era, como se ha señalado, de 8.596 acciones o de \$85.960 que estaban representados en:

a) Una maquinaria y equipo para producir galletas y confites que la compañía aportante posee en la población de Pereira, en el Departamento de Caldas. b) Los haberes que la Compañía aportante tiene en todas sus agencias y almacenes situados en el Distrito de Medellín. c) Los productos que en la actualidad posee la entidad aportante, así como todas sus maquinarias y equipo, muebles útiles, enseres, mercancías en vía, etc., etc., incluyendo el almacén de la fábrica, dinero en caja y cuentas en oro. ch) Lo que la Compañía aportante posee en cuentas corrientes y en cuentas de deudores y acreedores. d) Un lote de terreno situado en esta ciudad, en la calle de Ayacucho, con edificio, maquinaria y hornos instalados.

Como es bien sabido, entre 1925 y 1929 el país presentó una etapa económica especialmente favorable pues hubo crecimiento notorio en el precio externo del café y aumentaron las exportaciones. El café, que en 1922 se cotizaba a 15,4 centavos la libra, pasó a 26,3 en 1928 y las exportaciones, que entre 1922 y 1924 eran de 63,9 millones, pasaron a 112,2 millones entre 1925 y 1929. De otra parte, en esta misma etapa, el gobierno nacional recibió 25 millones de dólares como indemnización por la separa-

ción de Panamá y, simultáneamente, llegó al país muchos dólares de empréstitos con la banca extranjera. Este fenómeno, que en su tiempo fue bautizado como la Danza de los millones, hizo posible una etapa de inversiones masivas en obras públicas y un crecimiento sistemático de la demanda interna que creaba condiciones excepcionalmente positivas a la expansión industrial.

Los accionistas mayoritarios para la nueva época eran ahora Ismael Correa & Cía. y don Ramón A. Restrepo Medina, quienes, en febrero de 1926, poseían cada uno 1.480 de las 8.600 acciones de la empresa. Cinco años después, en febrero de 1931, don Ramón había llegado a ser titular de 2.811 acciones (32,7%) e Ismael Correa contaba con 1.564 (18,2%).

Don Ramón A. Restrepo Medina era reconocido en Medellín por ser un hombre sobresaliente de negocios. Desde medio siglo antes había trabajado en la Administración del Tesoro y en 1886 como rematador de rentas con Ospina Lalinde & Cía. y Vásquez Gutiérrez & Cía. En 1902 figuraba como socio fundador de las Cervecerías Antioqueña y Libertad. Posteriormente, en 1905, había participado en la fundación de la Compañía de Tejidos de Medellín y desde 1907 se desempeñaba como gerente de la Cervecería Antioqueña. Don Ramón figuró como accionista de Noel hasta pocos días antes de su muerte, acaecida en 1950, y su presencia en la empresa se prolongó por muchos años a través de sus descendientes, los hermanos Restrepo Ochoa.

Por su parte, don Ismael Correa era propietario de la Droguería Medellín. Después de haber sido concejal de la ciudad, en 1920 participó, como otros dueños de farmacias, en la re-fundación de la Vidriería de Caldas. En 1922 era miembro de la junta directiva de los Laboratorios Uribe Ángel y desde 1924 hasta 1946 tuvo asiento en la junta directiva de Noel. Como otras empresas de la época, la firma de don Ismael Correa se había dedicado tempranamente al comercio de importaciones. Según un anuncio publicado hacia 1923, ya tenía su propio edificio en Medellín y la Droguería Medellín.

Desde 1925 se fueron vinculando a la empresa otros socios, esta vez se trataba no sólo reconocidos empresarios. En aquel año adquirieron acciones, entre otros: Emiliano y Francisco Laserna (950 cada uno), Charles L. Donovan (600) y Félix de Bedout e Hijos (200). Al año siguiente se incorporó don Aureliano Vélez V. Su aporte fue de 1.172 acciones, que equivalía al 14% del capital de la nueva sociedad, y el Félix de Bedout e Hijos llegaba a 700 acciones. Esta última firma se había constituido en 1914 y era propietaria de la más grande tipografía de la ciudad. En enero de 1926, la tipografía Bedout ocupaba 56 obreros (40 mujeres y 16 hombres). Además, la familia Bedout contaba en su patrimonio con un almacén que distribuía bienes importados y una droguería. Como resultado de su participación accionaria, en mayo de 1927, don Jorge Luis de Bedout empezó a ocupar un sitio en la junta directiva, en la que estuvo por muchos años.

Como se desprende de lo relatado, antes de 1930, entre los mayores accionistas de Noel estaban los dueños de tres droguerías: Ismael Correa, Restrepo y Peláez y Bedout, así como también la Cervecería Antioqueña y Coltabaco a través de sus gerentes y mayores accionistas, don Ramón A. Restrepo Medina y don Bernardo Mora Mesa.

Un hecho nuevo en la empresa surgió en 1926, cuando se decidió comprar unos bonos en el Ferrocarril de Amagá por valor de \$13.000. Se trataba de hacer, ahora desde la empresa, lo mismo que hacían las personas naturales: diversificar las inversiones. En los años siguientes se hicieron inversiones similares en una sociedad "para dotar a Medellín de una estación de radio" y de un periódico "para defender y hacer propaganda al comercio e industrias del país". Lo que aquí se iniciaba, como se verá más adelante, era un sistema de mutuas inversiones entre las empresas que daría lugar a nuevas relaciones de negocios y a una nueva y distinta dinámica empresarial.

Las inversiones de empresas en otros negocios: el caso de las droguerías

Otra modalidad de inversión surgida desde 1920 fue la formación de nuevas empresas, la compra y, en algunos casos, la re-fundación de empresas anteriores. Tal vez el mejor ejemplo de este procedimiento es lo ocurrido con las droguerías que orientaron sus inversiones hacia otras empresas relacionadas con su negocio.

En 1917, por iniciativa de don Nicanor Restrepo, varios dueños de droguerías fundaron la Unión Farmacéutica y Dental, una sociedad anónima dedicada a la importación y venta de instrumental y materiales de odontología y fotografía. Seis años después, según su propia propaganda, la firma operaba en el parque de Berrío, representaba a S. S. White de Filadelfia y tenía agencias en Bucaramanga, Manizales, Rio-negro y Jericó.

El 16 de febrero de 1920, los dueños de las cinco más grandes droguerías de la ciudad aportaron la mitad del capital necesario para que la antigua Vidriera de Caldas elevara su capital pagado a \$200.000. Esta fábrica había sido fundada en 1898 por los hermanos Ricardo y Guillermo Greiffenstein. Según un aviso de 1923, se producían "envases para droguerías, vasos, copas, frascos para confites, botellones, floreros, baldosas de vidrio", además de tejas y botellas para cervezas y vinos.

Los nuevos socios de la vidriera eran Bedout Escobar & Cía., Ismael Correa & Cía., Lalinde Rodríguez & Cía., Nicanor Restrepo R & Cía. y Restrepo & Peláez. La empresa que habían ayudado a capitalizar estaba en directa conexión con el negocio de las droguerías. En efecto, en aquel entonces las droguerías importaban y vendían productos químicos y farmacéuticos, pero también "vinos y licores, molduras, vidrios planos, artículos para pintores, rancho y comestibles, armas de cacería, papeles de colgadura, tapices, esteras y barnices" como rezaba un anuncio publicado en el mismo momento por Restrepo & Peláez.

Dos años después, el 10 de noviembre de 1922, los mismos cinco socios fundaron los Laboratorios Uribe Ángel (Lua). Esta vez incorporaron como nuevo socio a Luis Restrepo Mesa, propietario de la Droguería Nacional. Don Luis era también un prominente hombre de negocios: era socio de Cervecerías Antioqueña y La Libertad, había participado en 1916 en la fundación de Noel, en 1920 había creado su propia firma de productos alimenticios, Respin, y era socio y miembro de las juntas directivas de Noel y de Nacional de Chocolates.

Lua empezó muy pronto a producir algunos de los productos farmacéuticos que antes se importaban. Según la escritura de fundación, esta firma tenía por objeto:

[...] la preparación y venta de especialidades y productos farmacéuticos en toda la República de Colombia; la introducción de materias primas y maquinarias para la elaboración de ellas; el establecimiento de almacenes o sucursales en todo el país para el expendio de sus artículos y en general cualesquiera otro negocio lícito que tienda a facilitar sus operaciones.

Desde sus orígenes, Lua desarrolló una estrategia que combinaba la importación de productos químicos y farmacéuticos con la elaboración de medicinas. En noviembre de 1925, el laboratorio publicaba la revista *Labor* y sus productos se vendían en distintos lugares de Antioquia y el país.

El 17 de diciembre de 1928, por iniciativa de Gonzalo Restrepo Jaramillo, hijo de don Nicanor Restrepo, se creó una nueva empresa con el nombre de Droguerías Aliadas. En esta ocasión se unieron las mismas seis droguerías para adelantar sus negocios en forma unificada. El primer aporte para la formación de la nueva sociedad consistía en las 8.394 acciones de cada socio en Lua, el resto fue estimado sobre el valor de las droguerías y aportes en dinero. Así se completó el capital pagado, que fue de 1.250.000 pesos. El objeto declarado en la escritura de constitución indica la voluntad que tenían los socios de incursionar en una amplia gama amplia de actividades.

El objetivo principal de la Compañía es la introducción, compra y venta de drogas, productos farmacéuticos, cacharros y artículos de uso doméstico, la fabricación de drogas y de productos farmacéuticos y la ejecución de cualquiera otro acto, civil o comercial, que se roce con dichos negocios. Cuando lo determine la junta administradora, puede la Compañía ocuparse de cualquiera otro acto lícito, sea o no de comercio aunque no esté conexionado con los negocios que la Compañía primordialmente se propone.

Un testigo de la época ha descrito recientemente los alcances de la empresa:

Varios líderes del comercio de Medellín decidieron unir las distintas droguerías en una sola, grande y poderosa: así nacieron las Droguerías Aliadas de Medellín, que en Bogotá fueron las Droguerías Nueva York y en la costa Atlántica la Droguería San Roque, es decir, el más poderoso grupo farmacéutico de Colombia.

La llegada de algunas novedades a nuestro medio también atrajo la formación de sociedades para "aventurar" la inversión. Así ocurrió en febrero de 1927 con la fundación de Cine Colombia, cuyo capital, superior a un millón de pesos, fue aportado por diversas sociedades, entre las que se destacaban: las empresas de la familia Ángel, Eduardo Vásquez Jaramillo, Emilio Restrepo Callejas, Manuel María Escobar, Pedro Estrada G. y Gonzalo Mejía.

También los años veinte fueron ocasión propicia para que la acumulación de capital en cabeza de algunos individuos fuera invertida en las distintas empresas gracias a las expectativas positivas que presentaban. Un ejemplo ilustrativo de aquel proceso es el caso de don Francisco Luis Moreno Ramírez, procedente de la población de Santo Domingo, quien había logrado abrir su propio almacén a comienzos del siglo en Medellín. Dedicado al préstamo de dinero y a la compra y venta de bienes urbanos, en 1913 se hizo socio del 5% en la fundación de la Sociedad Agrícola del Sinú y, al año siguiente, de la Cervecería Antioqueña Consolidada y de Mesacé, una fábrica de productos de cuero. En junio de 1914 participó en la fundación de la Manufactura Nacional de Sombreros y, en 1917, su hijo Ernesto Moreno Aristizábal era miembro principal en la junta directiva de Postobón. En la década de los veinte, sus inversiones en diversas empresas lo llevaron a ser parte de las juntas directivas de: Banco Republicano, Cervecería Antioqueña, Compañía Antioqueña de Transportes, Mutualidad Nacional, Coltejer, Rosellón y Fósforos Olano. En 1930, cuando se fundó Cervunión, también fue miembro principal de su junta directiva.

Por lo descrito hasta aquí puede concluirse que, entre 1920 y 1930, se había construido una compleja red de relaciones entre las diversas empresas de la región, que, además de significar la diversificación de las inversiones y la proyección al mercado nacional, permitía una permanente comunicación entre los empresarios y, con ello, el surgimiento de proyectos compartidos.

Los años siguientes a la crisis de 1930: nuevas realidades, nuevas empresas

Una difícil situación se presentó a comienzos de los años 30 como consecuencia de la crisis internacional del capitalismo. Los efectos de esa situación fueron muy similares a lo que había ocurrido diez años antes. Tal vez la diferencia más importante

radique en el tamaño de las empresas y en la magnitud de los nuevos proyectos. Quienes salieron beneficiados vieron crecer el volumen de sus inversiones. Se presentaron entonces nuevas realidades económicas y nuevas formas de alianza.

A comienzos de los 30 aparecieron tres nuevos empresarios que habrían de jugar papel muy importante en el mundo empresarial de Antioquia: Jesús María Mora Carrasquilla, Germán Saldarriaga del Valle y Jorge Arango Carrasquilla. Los dos primeros habían sido prósperos comerciantes en los años 20 y ahora sus capitales se proyectaban hacia la industria. Las firmas correspondientes eran Mora Hermanos & Cía. y Germán Saldarriaga & Cía., protocolizada el 30 de abril de 1928.

Don Jesús Mora se asoció con otro comerciante de Medellín, Rafael Piedrahita, para fundar el 16 de septiembre de 1932 la Arrocería Central que, además de trillar y empacar arroz, daba crédito a los pequeños cultivadores en las localidades de San Jerónimo y Valdivia. Dos años más tarde tuvo la iniciativa de montar una textilera que fuera capaz de competir con éxito con las ya consolidadas, Coltejer y Fabricato. Así, el 3 de abril de 1934, se protocolizó la fundación de Tejidos El Cóndor, Tejicóndor, con la participación de otros importantes hombres de negocios. Don Jesús suscribió 10.000 acciones de la nueva compañía y, entre sus socios más importantes se encontraban su socio de la arrocería, Rafael Piedrahita (5.000 acciones), y la firma Trujillo Restrepo & Cía. (6.500 acciones). Esta última firma era propiedad de los herederos de don Nicanor Restrepo, los Restrepo Jaramillo, de Lua, y Almacenes La Primavera. Con un aporte un poco menor, estaba Hipólito Restrepo G. (3.000 acciones), que era cafetero, dueño de las trilladoras Guayaquil y San Juan y fundador de la fábrica de chocolate Sansón, y Germán Saldarriaga del Valle (2.500 acciones).

Don Germán Saldarriaga del Valle era propietario de la Cacharrería Mundial y producía en una pequeña instalación un nuevo producto, el Talco Coqueta, que le había resultado excelente negocio. Primero en la Cacharrería y después desde Pintuco, Andercol y otras empresas, los negocios de don Germán se han multiplicado a tal punto que hay quienes hablan del “grupo Mundial”.

Jorge Arango Carrasquilla Arango se había graduado de ingeniero y su padre, don Claudino Arango, era propietario de una empresa llamada Pequeñas Industrias. En los años veinte, dicha empresa producía tacones, cordones para calzado, mecha, cintas y encajes. Su hijo, Jorge Arango Carrasquilla, fundó, el 27 de febrero de 1934, con los miembros de su familia y su compañero de estudios Carlos Sevillano, la Compañía de Cemento Argos. Pronto, estos mismos empresarios conformaron nuevas empresas dedicadas a la producción de cemento. El nacimiento de éstas implicaba altas inversiones e importantes requerimientos tecnológicos, y para hacerlo se dispusieron los procedimientos necesarios. Poco a poco se fundaron Cementos del Valle, Cementos El Cairo y otros.

Otras circunstancias propiciaron la participación de las empresas en nuevos frentes de inversión. Por ejemplo, la aparición de la radio en nuestro medio hizo ver que ella podía ser un valioso recurso publicitario. En 1931, Coltabaco, Fabricato, Nacional de Chocolates, Lua y Café La Bastilla aportaron los recursos necesarios para fundar La Voz de Antioquia, que, algún tiempo después, daría origen a la Cadena Radial Colombiana (Caracol).

También fue una novedad, en 1938, la fundación de la Siderúrgica de Medellín, Simesa. Este proyecto, cuyos grandes alcances exigían una fuerte inyección de capital, hizo que se conjugara la iniciativa privada con el Estado. Los principales accionistas fueron el Ferrocarril de Antioquia y el Municipio de Medellín, a través de sus Empresas Públicas. Los superintendentes de esas dos empresas estatales disponían, por derecho propio, de un lugar en la junta directiva. Los otros socios representaban a algunas compañías, como Jesús María Mora Carrasquilla por Mora Hermanos & Cía., Alfredo Gutiérrez por el Taller Industrial Apolo y Juan Verswyvel por la Casa Belga. Los restantes socios participaban a título individual, como: Pedro Vásquez Uribe, Bernardo Mora Mesa, Manuel María Escobar y Gonzalo Mejía.

En la primera junta directiva tuvo asiento como principal gestor del proyecto, el ingeniero Julián Cock A. El segundo era Jesús Mora Carrasquilla, quien, como se ha relatado, había fundado ya tres empresas: Arrocería Central, Tejicóndor e Imusa. Manuel María Escobar Ochoa ocupaba el tercer renglón. El señor Escobar era exportador de cueros, propietario del Almacén ABC, fundador y miembro de la junta directiva de la Fundación y Talleres de Robledo y fundador, en 1927, de Cine Colombia. Los suplentes eran Jorge Arango Carrasquilla, quien, como se ha referido, cuatro años antes había fundado la Compañía de Cemento Argos, Ricardo Mejía M. y Marco V. Arango, banquero y miembro principal de la junta directiva de Postobón. En Simesa se conjugaban entonces los intereses del Departamento de Antioquia, del Municipio de Medellín y de un apreciable conjunto de empresas antioqueñas.

En este caso, asociarse con las empresas estatales significó una importante ventaja para los particulares. Además de que el departamento y el municipio aportaban la mayor parte del capital necesario, se esperaba que tratándose de los superintendentes, la cuota de funcionarios públicos en los cargos directivos fuese principalmente técnica. Además, su presencia en la junta era minoritaria: sólo dos de los cinco miembros.

Otro elemento novedoso que aparece en esta época fue la constitución de alianzas y pactos, como el que se presentó el 25 de julio de 1933 entre Noel y la Nacional de Chocolates. Noel había salido mal parada de esa nueva crisis y encontró una salida aumentando su capital con la participación de la Nacional de Chocolates como socio. Según el acta de la asamblea general de accionistas, reunida el 7 de julio de 1933:

El Gerente de la Compañía, con intervención de la Junta Directiva, procederá a enajenar la empresa social a título de aporte a una nueva compañía que constituirá con la Compañía Nacional de Chocolates [...] Se denominará Fábrica de Galletas y Confites Noel, con un capital de \$ 250.000.

Para la constitución de la nueva empresa se estimaron los activos de la Fábrica de Galletas y Confites en \$81.000, que era el mismo capital pagado desde 1924, y la Nacional de Chocolates aportó los elementos que constituían su Fábrica Dux: maquinaria, materias primas, dos almacenes en Medellín y Bogotá, marcas y patentes y muebles. El aporte de esta empresa se valoró en \$99.000, con lo cual se completaba un capital pagado de \$180.000. La nueva empresa se llamó Fábrica de Galletas y Confites Noel.

Existían algunos antecedentes de franca colaboración y acercamiento entre las dos empresas, así como también mutua preocupación por la competencia. En septiembre de 1924, el técnico suizo José Jaegui, que había sido traído por Noel, fue contratado como consultor de la Nacional de Chocolates. Al año siguiente presentó el presupuesto para el montaje de la fábrica que la Nacional iba a abrir en Cali. Otro técnico europeo que había venido para Noel en 1921, se vinculó en abril de 1929 a la Nacional. Es comprensible entonces que las conversaciones iniciadas en marzo de 1933 sobre la posible fusión tuvieran un campo abonado. Cada empresa tenía presente la necesidad de especializar su producción, disminuir el impacto de la competencia y aumentar sus activos. El negocio propuesto era de mutua conveniencia.

La colaboración de las dos empresas se proyectó muy pronto a otros aspectos de su funcionamiento. Por ejemplo, los vendedores de las dos empresas se fusionaron en una misma unidad de mercadeo e hicieron distribución por localidades, con lo cual se optimizó su función. En noviembre de 1934, Noel recibió un préstamo de la Nacional de Chocolates por \$ 5.000 al 6% anual. Seis años después, en 1940, se establecieron los términos de un acuerdo por el cual se repartían los frentes de producción:

La Compañía Nacional de Chocolates se compromete a no ocuparse ella misma ni a tomar participación directa ni indirectamente en ninguna empresa distinta de la Fábrica de Galletas y Confites Noel que explote el negocio de galletas y confites dentro del territorio de la República por un término de 20 años. A su turno, Noel se obliga para con la Compañía Nacional de Chocolates, por el mismo período, a no ocuparse ella misma ni a tomar participación directa ni indirectamente en empresas que exploten el negocio de chocolates, salvo el ramo de barras de chocolate para comer en seco, que sí tiene el derecho de fabricarlos y expenderlos ella misma, como puede hacerlo la Compañía Nacional de Chocolates.

Como se desprende de lo anterior, hacia 1940, las decisiones en materia empresarial se apoyaban en el entrelazamiento que se había construido durante dos décadas. Dicho enlace significaba compartir los riesgos y los beneficios y una cierta unidad de voluntades y un sentido de "grupo" que se había conformado a lo largo del proceso señalado.

Cuatro acontecimientos ocurridos durante la primera mitad de los años 40 consolidaron la unidad de las principales empresas antioqueñas como "grupo": la transformación del Banco Alemán Antioqueño en Banco Comercial Antioqueño y las fundaciones de la Asociación Nacional de Industriales (Andi), del Banco Industrial Colombiano y de la Compañía Suramericana de Seguros.

Los orígenes del Banco Comercial Antioqueño se remontan al año de 1912, cuando se formó el Banco Alemán Antioqueño en Medellín. Después de la primera guerra mundial, en 1919, tenían asiento en la junta directiva varios de los más importantes hombres de negocios de Antioquia: Alejandro Echavarría Isaza, Carlos E. Restrepo, Manuel María Escobar O. y Jorge Rodríguez. Este banco era muy importante en materia del comercio exterior pues permitía a los comerciantes y a las nacientes industrias una ágil operación con sus proveedores europeos y, simultáneamente, facilitaba los negocios de los exportadores de café con sus compradores europeos y norteamericanos. Como las otras empresas antioqueñas, el banco se proyectó, en los años 20, al mercado nacional. En 1924 abrió su sede de Bogotá, en 1925 Bucaramanga, en 1926 Armenia, Honda, Girardot y Buenaventura. Después de la pausa impuesta por la crisis de 1930, abrió la sucursal de Pereira en 1935 y, en 1937 en Caracas (Venezuela).

En medio de las hostilidades de la segunda guerra mundial, el gobierno de Eduardo Santos tomó partido por los aliados. Ante una serie de rumores sobre actividades nazis en el país, se procedió a incautar y poner en fideicomiso los bienes de los alemanes en Colombia. Entre ellos estaba una cuantiosa participación accionaria en el Banco Alemán Antioqueño. El gobierno asumió la representación de las acciones alemanas a través de la Caja de Crédito Agrario y el Fondo de Estabilización.

Buena parte de las acciones alemanas fueron adquiridas por empresarios antioqueños y, a comienzos de 1942, se presentó un cambio en la junta directiva. La nueva junta quedó formada por el doctor Pedro Nel Ospina Vásquez—homónimo e hijo del general Pedro Nel Ospina—, el capitán Julián Uribe Gaviria—hijo del general Rafael Uribe Uribe— y los empresarios Pedro Olarte Sañudo, Alberto Echavarría E., Bernardo Vélez I., Juan J. Ángel C. y Daniel Peláez R., como principales, y Roberto Posada P., Germán Saldarriaga, Alberto Jaramillo S., Jorge Escobar A. y Rafael Restrepo A. como suplentes. El gerente encargado del nuevo proceso fue el doctor Gonzalo Restrepo Jaramillo, fuertemente vinculado a Droguerías Aliadas como su promotor y gerente durante varios años. Como puede concluirse de esta nómina, la orientación y activi-

dades del Banco Comercial Antioqueño se integraban al proceso del “grupo” y contribuían a consolidarlo.

Dos años más tarde, el 11 de septiembre de 1944, se reunieron los gerentes de las principales empresas antioqueñas para crear una organización gremial que les permitiera moverse como conjunto en el escenario de la política económica nacional. De esa reunión nació la Asociación Nacional de Industriales, liderada por los empresarios antioqueños y presidida por Cipriano Restrepo Jaramillo, presidente de Coltabaco. Una semana después, el 19 de septiembre, el mismo grupo lideró una nueva reunión con representantes de otras empresas y un grupo de particulares para fundar esta vez un banco. De esa reunión nació el Banco Industrial Colombiano. Veinte días más tarde se volvieron a reunir para formar una compañía de seguros: la Compañía Suramericana de Seguros. El Cuadro 8.4 indica que por lo menos 10 empresas y sus representantes participaron en los tres eventos y que otro grupo de más de 20 empresas se hicieron socias del Bic. Otro grupo, que incluía las mismas empresas fundadoras del Bic, aportó también capital para fundar la nueva aseguradora. Lo que queremos resaltar de estos eventos es su simultaneidad en el tiempo y el compromiso colectivo de aquel conjunto de empresas para fortalecer su unidad de propósitos.

De otro lado, al examinar la nómina de las personas naturales que se hicieron socias de las dos nuevas empresas, llama la atención que ellas fueran las mismas que, desde las empresas, habían echado a andar estas iniciativas. El Cuadro 8.5 discrimina los accionistas encargados de protocolizar notarialmente aquellas fundaciones y los mayores compradores de acciones. No por azar son también, aproximadamente, las mismas personas: Pedro Estrada González, Gabriel Ángel Escobar, José María Bernal, Carlos J. Echavarría Misas, Valerio Tobón Olarte, Jesús Mora Carrasquilla, Jesús María López Vásquez, Pedro Vásquez Uribe, etc.

Estas situaciones indican a todas luces un hecho incontrovertible. Se había consolidado la unidad de criterios, propósitos y rumbos. La labor de varias décadas, durante la primera mitad del siglo xx, había llevado a las empresas antioqueñas a ocupar un lugar preferente en el mercado nacional. Ahora era posible presentarse en forma más sólida en los dos escenarios inmediatos: la intervención del Estado en la economía que se había propuesto desde la reforma constitucional de 1936 y la colaboración y/o competencia con el capital extranjero que empezaba a presentarse en el sector manufacturero.

Los personeros públicos de esta tarea colectiva ya completan cinco generaciones. Al iniciar el siglo xx eran “dones”: don Eduardo Vásquez Jaramillo, el general Pedro Nel Ospina, don Alejandro Ángel Londoño y don Alejandro Echavarría. Luego fueron “dones” y “doctores”: don Jesús Mora C., don Germán Saldarriaga, don Jorge Luis de Bedout y los doctores Cipriano Restrepo Jaramillo, Jorge Arango Carrasquilla, Gabriel

Ángel Escobar y Carlos J. Echavarría. Para la opinión pública colombiana, éstos eran los empresarios de Antioquia al promediar el siglo xx. En la segunda mitad del siglo, los personeros de este mismo proyecto empresarial eran ahora los doctores Juan Gonzalo Restrepo Londoño, José Gutiérrez Gómez –Don Guti– y Jorge Molina Moreno. Los voceros públicos de la generación actual son más conocidos: Fabio Rico Calle, hasta hace poco gerente de la Nacional de Chocolates, y Nicanor Restrepo Santamaría, presidente de Suramericana de Seguros.

El desconocimiento de este proceso ha permitido tejer sobre él todo tipo de especulaciones. Al calor del mismo se han levantado mitos, héroes y leyendas. Al observador desprevenido de otras regiones le parece llamativo o simplemente curioso. A otros, menos desprevenidos y tal vez menos enterados, les ha bastado unas pocas señales para calificar a esto como "el grupo" o, como se estila en los medios periodísticos actuales, el "sindicato antioqueño". Para quienes tratamos de comprender lo ocurrido, resulta ser este un nuevo e interesante campo para la investigación.

**Cuadro 8.1. Constitución de sociedades para fundar industrias (1902-1920).
 Socios y participación accionaria**

Compañía Antioqueña de Tejidos o Fábrica de Bello	(febrero 10 de 1902)
Banco Popular de Medellín	200
Hijos de Fernando Restrepo S. y Cía.	200
Antonio J. Gutiérrez	200
Eduardo Vásquez Jaramillo	260
Manuel J. Álvarez C.	100
Álvarez y Cía.	100
Camilo C. Restrepo Callejas	100
General Pedro Nel Ospina Vásquez	40

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 317.

Compañía de Gaseosas Posada y Tobón	(octubre 11 de 1904)
Gabriel Posada Villa	50%
Valerio Tobón Olarte	50%

FUENTE: Medellín, Notaría 3, Escritura 2126.

Cervecería Antioqueña Consolidada	(enero 21 de 1905)
Mayores accionistas	
Manuel María Escobar Ochoa	420
Cervecería Antioqueña	200
Eduardo Vásquez Jaramillo	96
Luis María Toro	50
Vásquez Gutiérrez & Cía.	50
Carlos Bimberg (alemán)	35

FUENTE: Medellín, Notaría 2, Escritura 96.

Compañía de Tejidos Medellín - Familia Restrepo Callejas		(julio 17 de 1905)
Hijos de Fernando Restrepo S. y Cía.		41,1%
Eduardo Vásquez Jaramillo		24,2%
Emilio Restrepo Callejas		13,4%
Carlos E. Restrepo y Cía.		9,1%
General Pedro Nel Ospina Vásquez		5,2%
Camilo C. Restrepo Callejas		2,7%
Ramón A. Restrepo Medina		1,7%
Eusebio Restrepo Callejas		1,2%

FUENTE: Medellín, Notaría 2, Escritura 1167.

Fábrica de Hilados y Tejidos de Bello (1913)
Germán Jaramillo Villa
Emilio Restrepo Callejas
Eduardo Vásquez Jaramillo

FUENTE: Medellín, Notaría 3, Escritura 1314 (febrero 10 de 1934).

Compañía Nacional de Fósforos Olano		(febrero 26 de 1914)
Ricardo Olano Estrada		50
Samuel Moreno		50
Luis Bernardo Mejía		30
Rafael A. Pérez		30
Ramón A. Restrepo Medina		30
Jorge Rodríguez Lalinde		30
Francisco Luis Moreno Ramírez		25
Ricardo Lalinde		15

FUENTE: Medellín, Notaría 2, Escritura 252.

Fábrica Nacional de Galletas y Confites		(febrero 1 de 1916)
Cía. Harinera Antioqueña	60	Pedro Vásquez Uribe (hacendado)
Maximiliano Correa Uribe, Banco de Sucre y Escobar, Ehrespenger & Cía.	17	Fernando Escobar Ch. (ingeniero)
Jorge Escobar & Cía. Tipografía	5	Jorge Escobar Ch.
Juan Cancio Restrepo C. (comerciante)	5	
Luis Restrepo Mesa (comerciante)	5	
Luis Heiniger	5	
Ernesto Vogt (vecino de Titiribí)	2	
Marcelo Wuillermier	1	

FUENTE: Medellín, Notaría 2, Escritura 216.

De las sociedades de negocios al
 "Sindicato Antioqueño". Un camino centenario

Compañía Colombiana de Tabaco	(enero 17 de 1919)
Bernardo Mora Mesa	50%
Carlos E. Restrepo	10%
Luis Restrepo Mesa	10%
Gabriel Hernández	10%
Lisandro Ochoa Ochoa	10%
Basiliso Uribe	10%

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 138.

Calzado Rey Sol	(abril 26 de 1919)
Banco de Sucre	33%
Hijos de Félix A. Correa	13%
Eduardo Vásquez Jaramillo	13%
Eduardo Correa Isaza	10%
Emilio Correa Uribe	6%
Inés Vásquez Uribe de Pérez	5%
Julián Vásquez Uribe	5%
Pedro Vásquez Uribe	5%
Josefa Restrepo Wills, viuda de Vásquez Uribe	4%

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 760.

Cervecería Libertad	(octubre 31 de 1919) - Mayores accionistas
Gabriel Ángel Escobar	6.000
Ángel, López & Cía.	6.000
Banco de Sucre	4.000
Londoño Hermanos	4.000
Vásquez Correa & Cía.	4.000
Vélez Vélez Hermanos	4.000
Maximiliano Correa Uribe	3.000
José J. Toro U.	3.000
María J. Escobar Bernal	2.000
Francisco Luis Moreno Ramírez	2.000
Esteban Posada B.	2.000
Pedro A. Uribe e Hijos	2.000
Pedro Vásquez Uribe	1.600

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 2811.

Fundición y Talleres de Robledo	(marzo 8 de 1920)
Justiniano Escobar Ochoa	30%
Alejandro Echavarría Isaza	20%
Roberto Londoño	15%
Luis M. Londoño L.	10%
Mariano Roldán Uribe	10%
Manuel María Escobar Ochoa	5%
Jorge Escobar & Cía. Tipografía	5%
Ricardo Londoño	5%

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 722.

Compañía de Chocolates Cruz Roja - Compañía Nacional de Chocolates (abril 12 de 1920)	
Ángel, López & Cía.	389
Gabriel Ángel Escobar	1
Federico Lalinde	1
Carlos Enrique López Vásquez	1
Jesús María López Vásquez	1
Alejandro Restrepo L	1
Roberto Sandino	1

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 1043.

Cuadro 8. 2. Sociedades para fundar otros negocios (1902-1920). Socios y participación accionaria.	
Vásquez Correa & Cía. - Banca y café	(abril 18 de 1907)
Banco de Sucre Félix A. Correa & Cía. Hijos de Lisandro M. Uribe & Cía. Vásquez Hermanos & Cía. Eduardo Vásquez Jaramillo	

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 1043.

Sociedad Agrícola del Sinú - Inversiones ganaderas (enero 21 de 1913)		
Vásquez Hermanos & Cía.	28%	Pedro Vásquez Uribe
Marco A. Salazar	20%	
Hijos de Félix A. Correa & Cía.	14%	
Escobar & Cía.	14%	Luis María Escobar
Restrepo & Cía.	14%	Ricardo Restrepo Wills
Moreno & Cía.	5%	Francisco Luis Moreno Ramírez
Gaseosas Posada y Tobón	5%	Valerio Tobón Olarte

FUENTE: Medellín, Notaría 3, Escritura 128.

Compañía Urbanizadora de Medellín (agosto 3 de 1917) - Mayores accionistas	
Maximiliano Correa Uribe	3.876
Juan B. Arango M.	2.741
Vásquez Correa & Cía.	2.317
Julián Vásquez Uribe	2.256
Pedro Vásquez Uribe	2.256
Cía. General de Seguros	1.376

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 1636.

Compañía del Gran Hotel de Medellín		(septiembre 29 de 1919)
Cía. Urbanizadora de Medellín		7.000
Banco de Sucre		4.000
Vásquez Correa & Cía.		4.000
Gabriel Ángel Escobar		3.000
Ricardo Olano Estrada		1.750
Cía. General de Seguros		1.000
Julián Vásquez Uribe		1.000
Pedro Vásquez Uribe		1.000
Vélez V. Hermanos		1.000

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 1043.

Cuadro 8. 3. Alejandro Echavarría Isaza. Participación en sociedades por acciones (noviembre 16 de 1928)		
Empresa	No. de Acciones	Valor (\$)
Coltejer	2.707	311.305
Banco Alemán Antioqueño	543	230.775
Cía. de Tejidos de Medellín	80	48.000
Cervecería Antioqueña Consolidada	442	44.200
Naviera Colombiana	10.500	39.900
Comunidad de Guaca (Heliconia)	5.706	37.000
Banco Hipotecario de Colombia (Medellín)	664	25.235
Fabricato	500	16.000
Sociedad Agrícola del Sinú	530	7.950
Cía. Nacional de Chocolates	212	4.770
Banco de Bogotá	66	4.422
Banco Hipotecario de Colombia (Bogotá)	14.046	4.104
Cía. Naviera de Colombia	939	3.568
Vásquez & Correa, Coporation	14.873	2.939
Cía. Urbanizadora de América	128	1.536
Sociedad Minera Guayabal y Guayabalito	13	1.300
Cía. Colombiana de Seguros	92	1.058
Noel	32	800
Banco de Sucre	16	640
Coltabaco	17	544
Banco Dugand	20	500
Club Campestre (Medellín)	1	180
Eustaquio Aguilar (Heliconia)		160
Club Unión	1	100
Unión Fosforera Colombiana	6	93
Seguros y Urbanización	8	64
Minas El Cedro y La Juliana (Remedios)		20
Minas Girardot y La Sopetrana (Santa Rosa)		20
Sociedad de Estudios Agrícolas		10
Curtiembres Sabaneta	10	1
Comunidad de los Álvarez	29	
Unión Colombiana de Petróleos		
Total en acciones	787.994	
Total bienes al morir	2.385.885	

FUENTE: Medellín, Notaría 2, Escritura 3622. 1929.09.09

Cuadro 8. 4. Empresas fundadoras de la ANDI (septiembre 11 de 1944), el Banco Industrial Colombiano (septiembre 19 de 1944) y Suramericana de Seguros (octubre 9 de 1944)

Empresa	Andi Acciones	Bic Acciones	Sura	Representante
Arrocera Central	x		2.500	Gabriel Márquez
Calcetería Pepalfa	x	50.000	5.000	Augusto Moreno Restrepo
Cemento Argos	x	100.000	5.000	Jorge Arango Carrasquilla
Cervunion	x	300.000	30.000	José Ma. Bernal B. Cipriano Restrepo
Cía. Colombiana de Tabaco	x			Jaramillo
Coltejer	x	300.000	30.000	Carlos J. Echavarría Misas
Grulla	x			B. Aristizábal
Cía. Nacional de Chocolates	x	65.000	5.000	Rafael Restrepo Ángel
Confecciones Colombia - Everfit	x			Jaime Posada Ángel
Fábrica Colombiana de Hilados de Lana	x			Pedro Olarte Sañudo
Fatelares	x			Jaime Posada Ángel
Fabricato	x			Rudesindo Echavarría E.
Félix de Bedout e Hijos	x	50.000	5.000	Jorge L. Bedout del Valle
Noel	x	25.000	3.000	Jesús Ramírez Johns
Harinera Antioqueña	x		5.000	Gabriel Restrepo
Imusa	x	15.000		Guillermo Correa C.
Industria de Tejidos	x			Roberto Uribe
IFSA	x			Hernando Arango J.
Mármoles y Cementos del Nare	x	25.000	2.500	Pedro Estrada González
Naviera Colombiana	x	100.000	10.000	Eduardo Arbeláez
Paños Vicuña	x		10.000	John Uribe E.
Postobón	x	40.000	4.000	Bernardo Cock
Simesa	x			Julián Cock
Tejicondor	x		10.000	Pedro María Botero
Tejidos Santafé	x			Juan Mejía Uribe
Inversiones e Industrias S. A.		200.000	50.000	Bernardo Restrepo O
Nacional de Inversiones S. A.		150.000	15.000	Gabriel Ángel Escobar
Almacén Ancla S. A.		150.000	15.000	Gabriel Ángel Escobar
Hijos de Alejandro Echavarría I.		80.000	10.000	Germán Echavarría M.
John Uribe E. e Hijos		80.000	10.000	John Uribe E.
Echavarría R. & Cía.		70.000	2.500	Juan David Echavarría E.
Cine Colombia S. A.		50.000	5.000	Foción Soto
F. L. Moreno & Cía.		50.000	5.000	Ernesto Moreno A.
Laboratorios Uribe Ángel, Lua		50.000	5.000	José Gutiérrez Gómez
Droguerías Aliadas		30.000	5.000	Antonio J. Uribe E.

De las sociedades de negocios al
 "Sindicato Antioqueño". Un camino centenario

Gutiérrez, J. & Cía.	23.000	2.500	
Locería Colombiana	20.000	5.000	
Mora Hermanos & Cía.		20.000	Jesús Ma. Mora Carrasquilla
Fábrica de Medias Fatesa		2.000	

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 388 de enero 24 de 1945 (BIC); Notaría 2, Escrituras 4198 de noviembre 24 de 1949 (ANDI) y 4439 de octubre 9 de 1944.

Cuadro 8.5. Personas naturales fundadoras del Banco Industrial Colombiano (septiembre 19 de 1944) y Suramericana de Seguros (octubre 10 de 1944)

Mayores accionistas	Bic Aporte (\$)	Suramericana No. de acciones
Alejandro Ángel Escobar	25.000	4.000
Gabriel Ángel Escobar	50.000*	5.800*
José Ma. Bernal Bernal	40.000*	2.000*
Roberto Botero Soto	50.000	2.500
Miguel A. Correa	15.000	
Constantino Duque	20.000	
Carlos J. Echavarría Misas	30.000	3.000*
Eduardo Echavarría	15.000	
Bernardo Echeverri	Gerente*	1.000*
Jorge Escobar Álvarez,	10.000*	1.000*
Pedro Estrada González	100.000*	10.000*
Gabriel Fernández J.	10.000	
Carlos Gutiérrez Bravo	*	Gerente*
José Gutiérrez Gómez	10.000	
Mario Jaramillo E.	15.000	2.000
Londoño y Restrepo		3.750
Pablo Londoño	10.000	
Jesús Ma. López Vásquez	50.000	5.000
Gonzalo Mejía Trujillo		2.000*
Jesús Ma. Mora Carrasquilla		5.000
Ernesto Moreno Aristizábal	10.000	3.000
Luis Olarte R.		2.000
Elena Olózaga de Echavarría		4.000
Tulio Ospina Pérez	25.000	2.500
Carlos Peláez R	20.000	3.000
Pablo Peláez R.	10.000	
Antonio Restrepo Álvarez,	10.000	
Eduardo Restrepo P.		2.000*
Juan Rodríguez	20.000	
Germán Saldarriaga del Valle		2.000
Mario Santodomingo	17.000	
Foción Soto		500*
Valerio Tobón Olarte	15.000	5.000*
Emilio Toro		3.500
Luis Toro		3.500

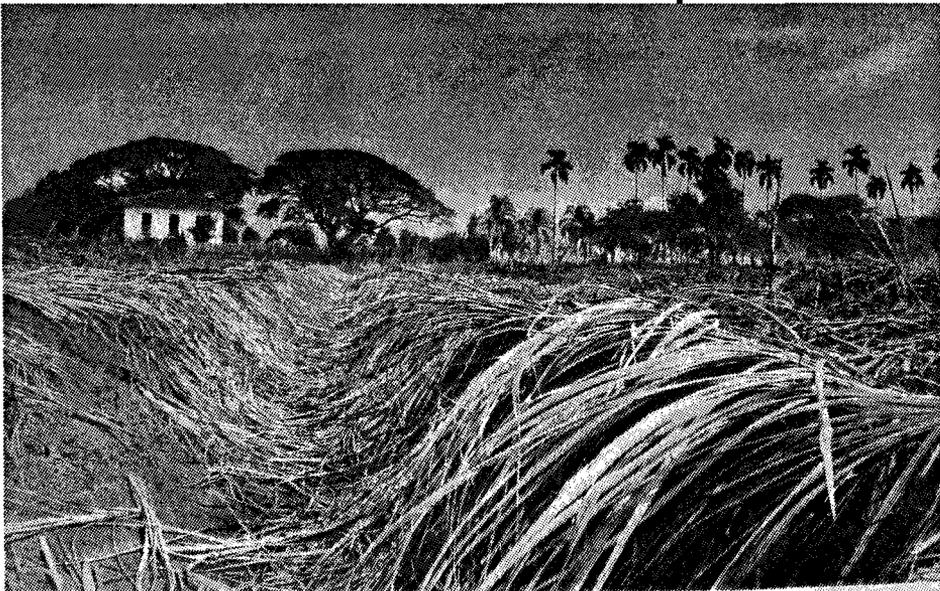
Gustavo Uribe Escobar	20.000	3.000
Pedro Vásquez Uribe	*	2.000
Aureliano Vélez Vélez	40.000	
Roberto Vélez Vélez	50.000	5.000
* Encargado de protocolizar la fundación.		

FUENTE: Medellín, Notaría 1, Escritura 388 de enero 24 de 1945 y Notaría 2, Escritura 4439 de octubre 10 de 1944.

**La respuesta del empresariado
vallecaucano a la apertura económica en
los años noventa y la recesión hacia
finales de la década**

Fernando Urrea Giraldo

Universidad del Valle



Fernando Urrea Giraldo

Es profesor titular del departamento de sociología e investigador del Centro de Investigación y Documentación Socioeconómicas de la Universidad del Valle. Obtuvo la maestría en ciencia política de la Universidad de los Andes y es sociólogo de la Universidad Nacional de Colombia. Es coautor del libro *Innovación y cultura de las organizaciones en tres regiones de Colombia* (2000).

La denominación de un período como contemporáneo –para hacer referencia a lo que en las diferentes duraciones de la temporalidad es vivido como lo más actual– siempre nos remite a prácticas sociales producidas en diversas etapas entre un pasado y un presente, ya que inevitablemente se convierte en un punto de mirada para intentar entender las lógicas de los eventos que consideramos más recientes. Es un punto de encuentro entre la historia y la sociología, sin abandonar las fronteras disciplinarias.

En este sentido, este capítulo se apoya analíticamente en las prácticas sociales de los empresarios y en la dinámica de las empresas que ellos manejan en una etapa contemporánea marcada por importantes cambios en el campo económico, independientemente de los discursos y representaciones que se construyan sobre lo que hacen y menos de lo que “debieran hacer”¹.

Ante la profunda crisis económica, social y política de la región, se hace un intento por mostrar que la reestructuración empresarial y sus nuevas formas de articulación nacional e internacional son como dos caras de una misma moneda.

El capítulo ofrece una imagen variopinta, ni apologista ni catastrofista, de la dinámica empresarial regional a lo largo de la década del noventa, marcada por una enorme incertidumbre en la actual coyuntura que soporta el país y la región.

Algunos componentes en la conformación histórica del empresariado regional

Los empresarios regionales que alcanzaron el éxito en sus actividades, a partir de comienzos del siglo xx, fueron el resultado de un “capitalismo familiar empresarial” que combinaba estrategias de diversificación de los negocios². Un buen ejemplo lo constituye la firma Pedro Pablo Caicedo Hermanos, que tenía negocios de exportación de café, producción de panela y azúcar, acciones de la compañía de navegación por el río Cauca y del Banco Hipotecario del Pacífico y poseía almacenes de mercancías³. De esta forma podían enfrentar mejor los riesgos de invertir, protegerse de las continuas crisis que enfrentaba la economía nacional y regional, aumentar el prestigio social y asegurar la dominación en la empresa en medio de la incertidumbre de la época. Un

¹ Siguiendo a Bourdieu (1991), se trata de prácticas “concretas” en la cotidianidad de las relaciones entre los agentes en un campo específico, en este caso el económico, y dentro de éste en una de las principales instancias que lo conforman, la empresa.

² Arroyo (s. f.), Urrea y Arango (2000) y Urrea y Mejía (2000).

³ Urrea y Mejía (2000).

rasgo básico de los empresarios de la región hasta el presente ha consistido en su capacidad de establecer lazos políticos con dirigentes de los dos partidos tradicionales⁴, o de participar directamente en los más altos cargos públicos –gobernación del Valle del Cauca y alcaldía de Cali, empresas públicas de mayores recursos de la región, Corporación Autónoma Regional del Valle Geográfico del Río Cauca y cvc⁵–. En el siglo XIX, para la construcción del camino de Buenaventura, aparecen apellidos como Caicedo, Borrero, Carvajal, Eder y Lloreda, los cuales se mantienen a lo largo de la historia de la región hasta la actualidad con la propiedad de importantes empresas⁶. Walton encontró para Cali y el Valle del Cauca que:

[...] los actores en el proceso de toma de decisiones [públicas] representan en su mayor parte los intereses privados del estrato social más alto. De esta manera, el gobierno ocupa un papel secundario en la elaboración de políticas, muchas veces en desigualdad frente al *status de liderazgo privado de un monopolio de elite* [en los asuntos públicos]⁷.

En este sentido, los intereses privados han estado asociados a las políticas públicas en las prácticas empresariales regionales. Por ello, a pesar de que los intereses privados de las elites regionales han predominado en el diseño e implementación de los programas públicos respecto a los “no-elitistas”, de acuerdo con Walton, el empresario regional se ha caracterizado, a lo largo del siglo XX, por las prácticas filantrópicas relacionadas con la proyección y legitimación social de las elites frente a los diferentes sectores poblacionales. Manuelita construyó las primeras casas del programa Minuto de Dios del padre Rafael García Herreros en Bogotá y Palmira. La fundación Caicedo González construyó centros parroquiales en el barrio Belisario Caicedo cerca de Siloé, dentro de la filosofía de que “quien da a los pobres, presta a Dios”⁸. Sin embargo, estas formas filantrópicas desarrolladas por las elites regionales se ven hoy en día seriamente afectadas por la coyuntura económica que atraviesa el país y la región. A parte de lo anterior, las elites han promovido los nexos en negocios comunes –entre ellos actividades financieras– y lazos familiares a lo largo de varias generaciones. Todos estos aspectos conformarían de acuerdo con Walton, elites cerradas y conflictivas de orientación conservadora ligada a la estructura agraria y alta concentración social.

⁴ Rojas (1983).

⁵ Urrea y Mejía (2000).

⁶ *Ibidem*.

⁷ Walton (1977), p. 15.

⁸ Urrea y Mejía (2000).

Los vínculos de las elites con el exterior a partir de la segunda mitad del siglo XIX permitieron el desarrollo de nuevas relaciones comerciales, la observación de nuevas tecnologías, el acceso al saber especializado de ingenieros y técnicos y a los créditos, y con ello la posibilidad de acometer empresas de envergadura⁹. Esta práctica generalizada en las elites regionales a lo largo del siglo XX, se ha basado en un cosmopolitismo favorable a los inmigrantes con capitales social, cultural y patrimonial o directamente a las empresas extranjeras¹⁰. Sin embargo, un importante factor social de rezago ha caracterizado el desarrollo empresarial regional, como parte de su conformación histórica: el sesgo rentístico en el control de la tierra productiva del valle geográfico del río Cauca, especialmente la dedicada a la caña, y el uso de beneficios protegidos (rentas) a través del poder político, o en diversas ocasiones el manejo de la gestión pública para favorecer intereses privados. La gran fertilidad de la tierra del valle del río Cauca, al lado de un régimen de propiedad de grandes haciendas, ha significado altas rentas agrarias con una consecuente reducida movilidad de la inversión en tierras¹¹. Lo anterior ha marcado algunas formas de la gestión empresarial en la región y lo que hasta la década de los ochenta era una ventaja comparativa –tierras fértiles, abundancia de recursos naturales, localización cercana al puerto de Buenaventura, principal entrada y salida de mercancías en el país, y una industria encadenada en gran medida a los productos agroindustriales de diverso tipo dentro de un ambiente protegido, bajo un control social generador de altas rentas– se va a constituir, desde mediados de esta década y la de los noventa, en un límite al crecimiento económico adecuado a un nuevo contexto nacional e internacional.

Por otra parte, no se puede desconocer la presencia de grupos empresariales que se han conformado fuera de la propiedad territorial, teniendo un papel muy sobresaliente en el desarrollo industrial y en la conformación de otros sectores de las elites regionales¹². Esta condición les ha facilitado un mejor posicionamiento en el medio regional, nacional e internacional a lo largo del siglo XX. Por esta razón han coexistido dos tendencias en el empresariado regional: una más articulada a la propiedad territorial y agroindustrial y una segunda, a la industria manufacturera en sectores y cadenas productivas más dinámicas¹³.

Una particularidad del desarrollo empresarial regional ha sido el importante peso de las firmas multinacionales en la conformación del sector industrial en la región,

⁹ Ordóñez (1995) y Urrea y Mejía (2000).

¹⁰ Ramos (1996).

¹¹ Urrea y Mejía (2000).

¹² Ordóñez (1995).

¹³ Urrea y Mejía (2000).

que han constituido a través de empresas nodos claves en cadenas productivas de bienes intermedios, industria de alimentos y otros productos de consumo final. El papel destacado de las empresas multinacionales en el desarrollo industrial y sobre todo empresarial de la región, se ha reflejado tanto en la construcción de prácticas de gestión moderna de los procesos productivos y formación de cuadros técnicos, como en la gestión de la fuerza de trabajo dentro de un modelo de empresas providencia y mercados protegidos desde los años 40, caracterizado por diferentes relaciones comerciales con las elites empresariales. Por este factor, las multinacionales no han constituido una economía de enclave y, por el contrario, han sido un componente integrado al desarrollo empresarial regional desde los años 40¹⁴.

A partir de los años 80, el narcotráfico juega un papel importante en la región, particularmente en dos sentidos: como actor empresarial y en las transformaciones culturales y económicas entre las elites regionales del Valle del Cauca. Debe destacarse su importancia en el dinamismo de la actividad económica regional vía demanda agregada en la construcción, los servicios de diverso tipo y el aporte en la financiación de inversiones en el sector agropecuario, industrial y comercial¹⁵. Hay que señalar además que desde sus inicios se trató de una actividad económica volcada al mercado externo y por lo mismo sus empresarios fueron pioneros en esta dirección, por cuanto las drogas ilícitas formaron parte de las tendencias de internacionalización de las economías en sociedades nacionales como la colombiana antes de la apertura. No obstante que los narcotraficantes llegaron a constituir un subgrupo de las elites empresariales regionales con gran poder económico y social, la integración al conjunto de la elite regional no alcanzó a consolidarse debido a la presión internacional para que se les persiguiera¹⁶.

Paralelo a la expansión de los empresarios de drogas ilícitas durante las décadas del 80 y 90, la región ha asistido a un fenómeno de generalización del clientelismo y la corrupción con participación de sectores empresariales beneficiados, en medio del desborde del gasto público departamental y del municipio de Cali¹⁷. Es así que lo que ya observaba Walton hacia finales de la década del 60, aparentemente cobró mayor fuerza en la década del 90, bajo la modalidad del manejo de los recursos públicos vía intereses de grupos privados¹⁸, generando una profunda crisis financiera, política e institucional reflejada en las diferentes entidades públicas de la región.

¹⁴ Urrea y Mejía (2000).

¹⁵ Hernández y Téllez (1992).

¹⁶ Urrea y Mejía (2000).

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ “[...] nunca habíamos tenido una situación de corrupción generalizada como la que se ha presentado en los últimos tiempos [en la ciudad de Cali] [...] En la corrupción hay dos

El desempleo y la sensación generalizada de ausencia de horizontes aparecen como componentes de la recesión en la región, al tiempo que hay una pérdida de representatividad de la clase política al judicializarse sus vínculos con el narcotráfico. Además surgen escándalos por uso privado de recursos públicos a favor de cuadros procedentes de los grupos empresariales¹⁹.

La apertura de la economía y el resquebrajamiento del control familiar empresarial

La menor aceptación del riesgo de las elites empresariales caleñas y vallecaucanas, a diferencia de las antioqueñas, como una reiterada observación hecha por el informe Monitor de 1995 sobre los modelos mentales, podría tener una lectura sociológica que permita entender con más profundidad las prácticas empresariales en el contexto de la historia social del empresariado caleño y vallecaucano. No es de extrañar que para la década del 90, una vez iniciada la apertura, el manejo de las empresas por las familias propietarias en la región del Valle era lo predominante. Dicho manejo familiar se dirigió a evitar asumir riesgos que pudieran ser percibidos en el medio familiar cerrado como pérdida del control de la empresa, de acuerdo con Chandler²⁰. Lo interesante es que esto fue válido también para las empresas líderes de la región de mayor dinamismo innovador, como es el caso del grupo empresarial Carvajal, con un notable crecimiento en el exterior y una alta diversificación de productos, de acuerdo con el estudio de Monitor²¹.

Es cierto que las sucesivas generaciones de las familias propietarias caleñas y vallecaucanas han intentado adecuarse cada vez mejor a las nuevas exigencias y muchas de ellas se han formado en el exterior en ambientes cosmopolitas como se advirtió antes. Pero no ha sido lo mismo con la toma de decisiones que comporta riesgos de cambios de propiedad, ya que en este asunto puede pesar más la inercia del control del grupo familiar y limitar las opciones en las nuevas condiciones que ha impuesto la apertura.

Como veremos más adelante, los procesos de reestructuración empresarial de las empresas bajo control familiar no se han detenido. Entidades financieras insignias de la región, que estaban históricamente bajo el control de algunos grupos empresariales familiares, pasaron a manos de inversionistas externos a la región e importantes em-

actores, el sector público que recibe la coima o prebenda y el sector privado que la da...". "Hay que hacer un pacto anticorrupción", *El País* (1998), entrevista Carlos Arcesio Paz, presidente del Comité Intergremial de Cali.

¹⁹ Urrea y Mejía (2000).

²⁰ Chandler (1987).

²¹ Monitor-informe (1995), p. 31.

presas familiares fueron adquiridas por empresas internacionales. A su vez, en el Valle ha habido traspaso de antiguas empresas multinacionales a capitales locales en alianzas con otros grupos nacionales bajo nuevos esquemas de control patrimonial. Sin embargo, en algunas de las grandes empresas continúan primando prácticas de gestión que privilegian estilos de manejo familiar poco flexibles y “relajados”, de acuerdo con Bourdieu²², propios del estilo de dirección de los antiguos empresarios.

El caso histórico más sobresaliente en el resquebrajamiento del control familiar local se dio con la fuerte competencia generada por la llegada de un grupo “extraño” a la región tradicionalmente manejada por empresarios locales en el sector azucarero. Se trata del arribo de la Organización Ardila Lulle hacia la década del 70 y su control sobre los ingenios del Cauca y Providencia, así como parte del Ingenio Risaralda, acompañado de estilos de dirección más modernos. Este evento histórico, además, fue un elemento dinamizador del cambio técnico dentro del sector. Esa situación condujo a que Manuelita dejara de ser el líder histórico del sector, drásticamente pasara al tercer lugar de producción y que posteriormente, hacia la década del 90, decidiera adoptar el corte mecanizado, lo que parece haber acelerado la tendencia hacia la reducción de costos, vía generalización de la cosecha mecanizada e implementación de reingenierías para poder recuperar su importancia en el mercado.

La reestructuración empresarial en la región, a raíz de la apertura, de una forma u otra puede haber acelerado el relevo generacional y advenimiento de nuevos cuadros reclutados fuera del entorno familiar, formados como gerentes profesionales. Además, parece que la tendencia dominante es hacia una forma de control patrimonial que desborda la propiedad familiar para poder sobrevivir ante las nuevas condiciones de la competencia nacional e internacional. En este sentido, las consultorías han adquirido gran aceptación por parte de las elites empresariales²³.

Por lo anterior, los intentos de reacomodación de las empresas y familias de empresarios de la región, en medio de las nuevas condiciones del mercado durante la década del 90, ya muestran fisuras ante las condiciones de globalización. Ya no es suficiente que las empresas recluten cada vez más gerentes y cuadros profesionales asalariados cuya gestión no es interferida por la racionalidad de las estructuras familiar mientras se mantenga el capital patrimonial en manos del grupo familiar, a pesar de los esfuerzos de flexibilidad de combinación entre las redes de la parentela para asegurar el control. Puede sugerirse en el caso del Valle del Cauca que el relativo resquebrajamiento de

²² Bourdieu (1991).

²³ En 1996, el consultor internacional de la ideología del management, Peter Drucker, asesoró a varias empresas de la región sobre la forma de resolver asuntos relativos al manejo familiar. Urrea y Mejía, op. cit.

un orden empresarial familiar iniciado hacia finales de los años 70, en realidad no tuvo mayores consecuencias hasta que llegó la década del 90 y sobre todo después de 1995. En la medida en que las condiciones de fuerte competencia creadas por la apertura se intensifican, a raíz de la fase recesiva de la economía nacional y regional en los años 1996-1999, el perfil de los grupos empresariales del Valle del Cauca y las empresas multinacionales se está modificando de una manera visible, como también el de los empresarios.

La globalización de los mercados de bienes y servicios y la movilidad de capitales han obligado a los grupos empresariales a redefinir sus reglas de funcionamiento. A esto debe añadirse el efecto de la dura recesión económica por la que atraviesa el país, y en particular el Valle entre 1997 y 1999, con un cierre especialmente de medianos y pequeños negocios. Estos últimos años han estado entonces signados por fuertes estrechamientos en las organizaciones empresariales en la región, tanto nacionales como multinacionales, al tiempo que pareciera darse una transición hacia un nuevo modelo de orden empresarial en medio de la crisis de los negocios, pero que aún así no permite hablar ni de des-industrialización ni de incapacidad a la innovación tecnológica. Estamos en presencia de una re-industrialización regional diferente a situaciones anteriores que desvirtúa aseveraciones de corte catastrófico sobre la industria regional y la exclusiva “tercerización” de la economía de Cali y su área metropolitana. Por otra parte, es un modelo de diversificación especializada que recuerda curiosamente una estrategia similar de los empresarios de las primeras décadas de este siglo, pero, por supuesto, dentro de un contexto muy diferente. Otro punto crucial es que hoy en día cada vez es más clara la presencia de grupos u organizaciones empresariales que empresarios, válido hasta hace unos 15 años atrás, aún en el caso de los descendientes de las familias propietarias en empresas líderes de la región. Sin embargo, no podemos desconocer que todavía subsisten importantes empresarios y familias empresarias en la región que mantienen el control de los grupos y las organizaciones empresariales que permanecen.

En este proceso de reestructuración juega un papel importante la entrada del capital internacional a través de multinacionales, nuevas o ya existentes, que compran empresas de la región o una parte de ellas. La reestructuración ha afectado tanto a las empresas nacionales como a las multinacionales de la región. Indiscutiblemente la apertura ha sido el principal factor de la reestructuración empresarial, pero también es cierto –y esto es bien importante– que en algunas empresas líderes ya venían dándose cambios desde antes de la apertura. En la medida en que con la apertura se ha dado paso a un *mercado abierto* para oferentes nacionales y extranjeros, al igual que en el resto de países latinoamericanos y de otras sociedades, tanto la producción de bienes y servicios como los capitales circulan en múltiples espacios nacionales.

Principales patrones de la reestructuración empresarial en el Valle en la década del noventa

Los estudios más representativos sobre la industria regional en su conjunto y sobre determinadas cadenas productivas en particular, llevados a cabo entre 1995 y 1996²⁴, registran una amplia heterogeneidad en la tecnología empleada por diversas empresas, apareciendo –como era de esperar– las nacionales y multinacionales de mayor tamaño tecnológicamente más competitivas. El estudio de Corchuelo²⁵ se centra en dos de las cadenas productivas líderes, papelera y de artes gráficas, y destaca que, desde antes de la apertura, los grupos empresariales nacional (Carvajal) y las dos grandes papeleras con capital internacionales habían introducido importantes cambios socio-técnicos en los procesos de producción, administración y gestión de la fuerza de trabajo.

Por otra parte, un factor limitante al desarrollo industrial regional, a través de sus cadenas productivas más consolidadas históricamente, consiste en su fuerte dependencia respecto al mercado nacional. El estudio del Centro de Productividad del Pacífico (CPP) ya detectaba entre 200 empresas, 73 exportadoras –de las cuales 55 eran grandes empresas–, mientras que de las 127 restantes, que aún no eran exportadoras en el momento del estudio –1995–, 103 mostraban interés de hacerlo hacia el futuro. A pesar del sesgo histórico de concertación en el mercado nacional, hacia comienzos de la década se venía produciéndose un esfuerzo –detectado por el estudio del CPP– en el desarrollo de nuevos productos, la investigación de mercados externos y los nuevos nichos en el mercado nacional, al igual que en las mejoras en los procesos de producción, administración y comercialización.

Una de las características que acompaña a los procesos de reestructuración regional es la exportación de capitales desde la región del Valle a otros países²⁶. Esta marcada tendencia de la década del 90, con algunos antecedentes, es un fenómeno común a los grupos empresariales de otras regiones del país, como los grupos antioqueños. En el caso del Valle del Cauca ha sido particularmente importante. En resumen, hay que tomar en cuenta que tanto la dinámica exportadora desde la región como las inversiones en otras sociedades forman parte de la lógica de la actual reestructuración. Las exportaciones ya no son sólo un complemento de la producción para el

²⁴ Monitor-informe (1995), Corpes de Occidente (1995), Corchuelo (1996) y Centro de Productividad del Pacífico (1996).

²⁵ Corchuelo (1996).

²⁶ Las empresas de la región con expansión a otros países son: Baterías Mac, Icollantas, Manuelita, Propal, Cartón, Colpapel, Cicolac, Lehner y Colombina, al igual que Carvajal Internacional con oficina distribuidora en Estados Unidos. “Colombia crece en el exterior”, *Revista del Empresariado Profesional* (1998) y *Dinero* (1998), No. 71, pp.41-42.

mercado nacional, sino también un componente crecientemente importante en el mercado de la empresa a partir de una estrategia *multiplanta* entre varios países, con una red de comercialización ampliada a escala internacional y de intercambio de insumos y productos terminados entre unas plantas y otras. En otros casos, se trata de una inversión financiera en el exterior para participar en el mercado de capitales internacionales²⁷.

Pero quizás el nuevo ingrediente de toda esta lógica des-regulativa de los mercados nacionales es la importancia creciente de la distribución comercial como un componente básico de las inversiones, incluso con una autonomía específica respecto a las mismas actividades productivas de la empresa. Por esta razón, de manera creciente, los grupos empresariales están combinando las actividades productivas con las de distribución, dándole a este rubro una importancia central en la estrategia corporativa. Se trata de una articulación a escala corporativa de grandes capitales en juego en el ámbito internacional con sucursales u oficinas de representación en red con la casa matriz en Cali y de grupos empresariales regionales en alianzas diversas con empresas multinacionales, produciendo y distribuyendo sus productos y los de las empresas con las que se tiene una alianza o acuerdo estratégico.

La estrategia diversificadora en varios negocios productivos, de servicios y actividades comerciales en el país y en el exterior, llevada a cabo por algunas empresas regionales transformadas en organizaciones corporativas, es muy bien expresada por los directivos del grupo empresarial vallecaucano Fanalca:

En Colombia, por lo general, las crisis no afectan a todos los sectores. De ahí la importancia de tener negocios en varios campos. Con ello se logran crecimientos sólidos a largo plazo y sin mayores endeudamientos²⁸.

La búsqueda de mercados externos con posibilidades y resultados diversos y la puesta en marcha de líneas de exportación exitosas de un importante núcleo empresarial –que ha significado esfuerzos considerables por nuevos productos y mejoras en la calidad de los mismos– han sido una estrategia diferenciada según el tamaño de la empresa y la agrupación industrial. Por lo mismo, no es uniforme y tampoco necesariamente tiene buenos resultados en todos los casos, además incide poderosamente el perfil del grupo empresarial²⁹.

²⁷ Cementos del Valle hizo una exportación de capital hacia Islas Vírgenes, constituyendo la sociedad filial Valle Cement Investment, resultante de la venta del 15% de sus acciones en Cementos Diamante a la cementera mexicana Cemex. *La Nota* (1999), No. 30, p. 48.

²⁸ “El Valle no se raja”, en *La Nota* (s. f.), No. 19, p. 38.

²⁹ *Dinero* (1998), No. 60, p. 112.

La reestructuración en las empresas de la región a su vez hay que contextualizarla, para las grandes empresas, en el peso que ellas tienen en el conjunto de las organizaciones empresariales del país. El asunto es entender que el liderazgo está en buena medida relacionado con el tamaño y nivel de concentración de la empresa, aunque no necesariamente en todos los casos sea así porque la reestructuración afecta a todas las escalas de las unidades empresariales. Para diciembre de 1998, de las 200 empresas con mayores ventas en Colombia, 39 se encontraban en el Valle; el grupo Carvajal ocupaba el sexto puesto entre las 10 primeras con mayores activos en el país; la empresa pública Emcali ocupaba el quinto puesto entre las 10 primeras públicas; dos empresas de la región estaban entre las de mayores utilidades del sector privado –Cementos del Valle y Colgate Palmolive, con el quinto y octavo puesto respectivamente–; el grupo Coomeva EPS era la segunda empresa con el mayor crecimiento en ventas; las empresas multinacionales Quaker y Warner Lambert se encontraban entre las diez primeras con mayores márgenes de operación³⁰. Para el mismo período, entre las 100 más grandes organizaciones financieras del país, la región contaba con seis; aunque en 1999 una de ellas pasó bajo el control de un grupo de capital por fuera de la región (Corfivalle) y dos a manos del sector financiero público (Fes y Corfipacífico)³¹. En el contexto de la reestructuración empresarial que se ha producido, son organizaciones altamente concentradas, con significativa participación en el conjunto de los grupos empresariales del país (nacionales y multinacionales).

Un aspecto que no debe olvidarse en el análisis de la reestructuración industrial en la región es el impacto que ha tenido sobre el empleo y cómo es percibida esta relación por la dirigencia empresarial del Valle.

La gran industria no puede ser el generador del empleo y de la reactivación que Cali necesita, porque la gran industria está sometida a una hipercompetencia global implacable, que obliga a ser muy eficiente pero que en muchos casos significa reducción de empleo³².

Es plausible que las transformaciones organizativas y productivas en las grandes empresas que ha impuesto la apertura de la economía han llegado a tener un primer efecto drástico en materia de empleo. En cuanto las políticas de gestión empresarial en el nuevo contexto, se han intensificado la racionalización en el uso de la mano de

³⁰ “Las 200 del sector real”, en revista *La Nota* (1999), No. 34, pp. 22-48.

³¹ “Las 100 financieras”, en revista *La Nota* (1999), pp. 50-60. Las tres empresas financieras son Interbanco, Leasing de Occidente y Seguros De Lima.

³² “Hay que hacer un pacto anticorrupción”, *El País*, op. cit.

obra, proceso que ya venía dándose desde la década del 80. O sea que un componente importante de la dinámica de reestructuración ha sido la racionalización en el uso de la fuerza de trabajo, entre otras cosas por el efecto de las fusiones, ya que no necesariamente ha habido un “desempleo tecnológico”.

Procesos de reestructuración industrial

La dinámica de reestructuración industrial en las empresas multinacionales y nacionales ubicadas en la región del Valle ha presentado las siguientes modalidades:

a) Cierre de plantas de algunas multinacionales del sector de alimentos que han trasladado su producción a otros países, dejando en la ciudad de Cali una oficina de importación y distribución, como Fruco, Eveready y parcialmente Quaker y Maizena. La regionalización desde la casa matriz entre varias plantas en América Latina excluye la producción en el país y la región, pasando entonces a un papel de agencias de distribución en el mercado nacional e internacional a otros países del área andina.

b) Conformación de una estructura corporativa multinacional nueva en el sector de producción de llantas, de capital regional y nacional, vía fusión de tres empresas –en Cali, Bogotá y Lima–, modernizándolas las plantas, pero bajo el control de una sola unidad administrativa, financiera y de mercado, y bajo la modalidad de una alianza estratégica con la multinacional Michelin. Esto le permite a la nueva empresa una redistribución de líneas diversificadas de llantas entre las plantas de los tres países en una estrategia de mercados globalizados y en una ofensiva exportadora al área Andina y Centroamérica. Un segundo caso de reestructuración corporativa, vía especialización de las plantas entre los países con filiales, es el Goodyear, la otra multinacional de llantas en el país, que ha tenido siempre toda su producción en la ciudad de Cali.

c) Una cadena productiva vía el control de un mismo grupo económico, como es el que se da entre una empresa del sector papelerero (Propal) y una de artes gráficas (grupo Carvajal), pasando de propiedad multinacional en la primera empresa al grupo económico nacional con sede en Cali³³. Esta importante expansión del grupo Carvajal al control de la papelería, que tiene el liderazgo en papeles blancos esmaltados, la coloca en un punto estratégico de la cadena productiva papelería y fortalece considerablemente su peso en la cadena de artes gráficas. En el caso de la otra papelería, Smurfit Cartón de Colombia, la fusión con otra multinacional para reubicarse en el mercado internacional y colombiano con perspectivas a una política agresiva de exportaciones³⁴, además que entra en alianza con otro grupo empresarial del país, el sindicato

³³ Mauricio Cabrera, “Sugestiones. Propal”, *El País* (1999).

³⁴ La fusión de la papelería irlandesa Smurfit con la estadounidense Stone. *La Nota* (1988), No. 29, p. 64.

antioqueño, en la compra de otra empresa dedicada a la producción de papel, lo cual le permitirá también mejorar su posición en el mercado³⁵. Este último tipo de alianza es relativamente novedoso ya que se trata de un grupo empresarial externo a la región, a pesar de que en la junta directiva de la multinacional hay representantes de grupos empresariales locales.

d) Liquidación de una empresa multinacional con pesados pasivos laborales y fuerte organización sindical y creación de una nueva empresa en la misma línea de producción—cables de energía y telecomunicaciones— con nueva administración, pero ahora bajo el control de un grupo empresarial por fuera de la región³⁶. En este caso hay una estrategia de reposicionamiento para competir tanto en el mercado nacional como en el internacional, con una profunda modificación de las condiciones de control de los procesos productivos, racionalización de mano de obra y enganche de nuevo personal. La reestructuración ha significado, ante todo, importantes reacomodos de las inversiones: cierres de plantas, fusiones empresariales, compras de empresas y reorientación de la producción hacia el exterior y el mercado nacional mediante productos diferenciados y de mejor calidad, alianzas estratégicas bajo subordinación tecnológica y traspasos de propiedad a la multinacional y de ésta a nacional a lo largo de la década del 90. Se ha producido una modernización en maquinaria y equipo desde la creación de la nueva empresa. El surgimiento de la nueva compañía representó una profunda reestructuración de las empresas productoras y del mercado de productos de cables de energía y telecomunicaciones en el país.

e) En el caso de las multinacionales exitosas localizadas en Cali—en términos del control del mercado nacional, avances en modernización tecnológica y gestión flexible de la mano de obra vía alta movilidad del personal, con mejoras permanentes de calidad y productividad— la estrategia corporativa ha consistido en un plan de regionalización internacional que permita la especialización de productos entre las plantas localizadas en países del grupo andino pertenecientes a la misma multinacional. Los mejores ejemplos son Colgate Palmolive³⁷ y Johnson y Johnson para productos

³⁵ Se trata de Papelsa, controlando Smurfit Cartón de Colombia el 40% de la misma. *La Nota* (1998), No. 29, p. 64.

³⁶ Ceat General, empresa multinacional, es liquidada. Posteriormente, en 1994, se constituye una nueva empresa de capital nacional, Centelsa (Cables de Energía y Telecomunicaciones S. A.), propiedad del grupo económico Sanford, conformado por una alianza de capitales regionales y de otras regiones del país. Urrea y Murillo (1993), p. 95.

³⁷ La estrategia es “especialización regional” de los productos entre sus plantas localizadas en Colombia (Cali), Ecuador y Venezuela, para un mercado internacional ampliado (Colombia, Grupo Andino, Centroamérica y eventualmente los países del Mercosur). En *Dinero* (1998), Gacetilla, No. 60, p. 150 y “Top of Minds 99”, en *Dinero* (1999), No 78, p. 36.

de aseo y de salud. En el caso de la segunda multinacional se han dado esfuerzos de innovación tecnológica recientes³⁸.

f) Alianza de dos grupos empresariales regionales del sector industrial. El primero con diversificación de negocios –autopartes y preensamble, ensamblaje de motocicletas, confecciones–, además de actividades comerciales y financieras con una multinacional francesa en el campo especializado de servicios de recolección de basuras en las ciudades de Bogotá, Tunja y Cartagena. El segundo, del sector de artes gráficas –prensa y editorial– y televisión por cable, con una multinacional española en el mismo campo de la recolección de basuras para la ciudad de Cali y los municipios metropolitanos de Yumbo y Jamundí. Esto indica que la diversificación de los negocios de los grupos empresariales regionales en alianzas estratégicas con multinacionales entró a la esfera de los servicios especializados³⁹.

g) Hay una tendencia definitiva hacia una consolidación en la internacionalización de las grandes empresas regionales que se han reestructurado en la década del 90. Dicha internacionalización es medida en términos de orientación creciente hacia mercados externos, alianzas con grupos económicos de otros países y deslocalización y apertura de plantas nuevas o compra de algunas empresas de la región en el exterior –el caso de Carvajal, Baterías MAC, Icollantas e ingenios azucareros– y en Bogotá. Este fenómeno ha operado en un esquema de estrategias corporativas y de *holdings*. Pero por otra parte es claro el ingreso de nuevos grupos económicos en la región, nacionales y extranjeros. Son casos de este tipo los del grupo Ardila Lulle en los ingenios, Sanford en Centelsa y Michelin en Icollantas, y alianzas estratégicas de multinacionales de servicios de recolección de basuras con grupos caleños. Esta tendencia posi-

³⁸ Según la revista *Dinero Institucional* (1998), la sede de Johnson y Johnson en Colombia (Cali) “está generando iniciativas para Latinoamérica. A pesar de que hay otras sedes manufactureras en la región (Argentina, Brasil y Venezuela), nuestro país se ha convertido en un importante enclave productivo regional. Es interesante anotar que el 35% de las ventas en Colombia corresponde a productos lanzados sólo en los tres últimos años, lo cual está en relación con la estrategia de regionalización entre las plantas de América Latina. Johnson & Johnson recientemente ha mejorado sus procesos y diversificado su producción, especialmente para enfrentar las nuevas condiciones del mercado, al construir con tecnología propia una máquina para la fabricación de protectores anatómicos como respuesta a las exigencias del mercado”. “Un ejemplo de constancia”, *El País* (1999).

³⁹ El primero es el grupo empresarial Fanalca con la multinacional francesa Compagnie Generale des Eaux. El segundo, el grupo Lloreda –propietarios de *El País*, Prensa Moderna y Cablevisión– con la multinacional española Unión Temporal de Empresas (UTE). La UTE, a su vez, ha conformado con la Empresa Municipal de Aseo Público (EMSIRVA) una empresa, Serviambiente –51% capital español y 49% de Emsirva–, para manejar el basurero de El Basuro (Navarro, Cali), en la modalidad de alianza estratégica. Revista *La Nota* (s. f.), No. 19, p. 38.

blemente va a profundizarse, poniéndose en cuestión el control familiar regional de las grandes empresas, lo cual está representando una “desregionalización” de las organizaciones empresariales, aún en el caso de los ingenios azucareros. El último caso más significativo es la negociación reciente de Varela S. A., dedicada a la fabricación de productos de aseo personal, que acaba de ser comprada en un 60% por el grupo anglo-holandés Unilever⁴⁰. Este caso es demasiado relevante porque la empresa era un símbolo de un grupo empresarial familiar, la familia Varela, de larga tradición en la historia empresarial vallecaucana, la cual fue uno de los pilares de las industrias regionales desde la década del veinte.

Sin embargo, todavía hay importantes empresas líderes de la región que continúan bajo el modelo tradicional del grupo familiar. Además de la mayor parte de los ingenios –a excepción de los controlados por el grupo Ardila Lulle–, están las empresas líderes en su sector respectivo como Lloreda Grasas –alimentos–⁴¹, Prensa Moderna y diario *El País* –impresión y editoriales–, Baterías MAC y Carvajal. Todas estas empresas han llevado impresionantes procesos de modernización de maquinaria y equipo e introducción de metodologías sociales de integración y racionalización en el uso de la mano de obra, al tiempo que han aumentado la movilidad laboral de su personal y logrado exitosamente un programa de certificación de calidad de sus productos con las mayores exigencias. Han jugado diversas estrategias, entre alianzas y el holding, para poder desempeñarse en el contexto impuesto por la apertura de la economía, aunque han podido mantener hasta el presente el control del grupo familiar de la organización.

⁴⁰ Según Unilever, la estrategia consiste en fortalecer su presencia en países latinoamericanos, permitiendo que entre esta empresa y sus otras inversiones en el país le permitan llegar a tener ventas superiores a los 100 millones de dólares anuales desde Colombia. “Varela pasó a manos de Unilever”, *El País* (1999).

⁴¹ Lloreda Grasas ha realizado importantes inversiones en tecnología y en cadenas productivas hacia atrás, desde hace algún tiempo. Pero la situación que atraviesa se ha agravado a tal punto que, a comienzos de junio de 1998, entró en cesación de pagos sobre su deuda con el sector financiero, que se acerca a los 300.000 millones e involucra cerca de 60 entidades. Según la revista *Dinero Negocios* (1998), “la historia detrás de los problemas de Lloreda Grasas es la de un empresario visionario y soñador que tomó decisiones arriesgadas en un momento inoportuno”. La empresa busca pagar una parte con activos que no están directamente relacionados con la actividad central, otra parte con la venta de lo que tiene en la Corporación Financiera del Valle y para el resto buscaría negociar una reestructuración de la deuda. *El Tiempo* (1998), 31 de julio, p. 7.

Reestructuración en el sector de alimentos

Uno los sectores que ha atravesado por una fuerte reestructuración y que tiene una sobre representación en la región es el de alimentos. Como comenta la revista *Poder y Dinero* en 1997:

[...] en los últimos cuatro años, la industria de alimentos sufrió una importante transformación. Ante los retos de la apertura, las empresas se lanzaron a buscar socios, explorar nuevos mercados y ampliar sus portafolios. Comprar empresas, realizar alianzas estratégicas, reestructurar operaciones y conquistar otros países son el pan de cada día de las compañías del sector⁴².

Todas las agrupaciones de este sector con presencia en el Valle fueron tocadas y lanzaron diversas estrategias tal como lo indica el comentario de esta revista. Veamos algunos ejemplos. Rica Rondo ha ampliado su portafolio de productos importados y tiene acuerdos para comercializar bajo su marca productos procesados por otras firmas, como el atún⁴³. El grupo holandés Friesland compró a Lácteos Puracé⁴⁴. Lloreda Grasas llevó a cabo la mayor modernización tecnológica en el grupo de grasas y aceites en el país entre 1996 y 1998, pero como vimos su estado financiero es crítico. Y aunque la familia Lloreda Zamorano ha logrado reestructurar la deuda con la venta de sus acciones en la CFV, aún hay incertidumbre respecto al futuro control de la empresa. Por otro lado, recientemente Lloreda Grasas perdió su posición de líder del sector en Colombia, al constituirse la Team (Tecnología Empresarial de Alimentos) –alianza entre Grasas S. A., Fravetal, Acegras y Fagrave– que entró a controlar el 36% de este mercado, desbancando a Lloreda Grasas al 23%⁴⁵, luego de que entre Lloreda Grasas y Grasas S.A. –la otra gran empresa vallecaucana del sector– controlaban el 44% del mercado nacional de aceites y grasas en 1996. También podemos observar la competencia al interior de los grupos: cuatro empresas de la región tuvieron significativos crecimientos en las ventas para 1996 y 1997 –Quaker, Itacol de Occidente, Chiclé Adams e Ingenio Riopaila, entre las primeras 20 empresas del país con mayores aumentos–, 14 estaban entre las 20 empresas con los activos más grandes del sector⁴⁶ y

⁴² *Poder y Dinero* (1997), No. 51, p. 186.

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ *Ibidem*.

⁴⁵ “El Dream Team”, *La Nota* (1999), No. 31, pp. 22-23.

⁴⁶ Los ingenios Incauca, Riopaila, Central Castilla, Mayaguez, Manuelita, Providencia, San Carlos y Pichichí, y las empresas Lloreda Grasas, Nestlé, Maizena, Harinera del Valle y Chiclé Adams. *Ibidem*.

12 estaban entre las 20 empresas con las mayores utilidades netas para 1996⁴⁷. Otro indicador clave para analizar el comportamiento de las empresas en alimentos de la región es su reparto del mercado nacional y el patrón de concentración⁴⁸. Rica Rondo tuvo un aumento notable de su producción y distribución –productos importados con marca de la empresa– entre 1995 y 1996, con el primer puesto nacional en productos cárnicos –casi el 37% del mercado en 1996–. Nestlé era el primer productor de lácteos en el país para 1996. Entre Harinera del Valle, Quaker, Maizena y Levapán, para 1996, se manejaba casi el 63% del mercado nacional de molinerías y productos de trigo y arroz. Purina, Finca, Solla e Italcol de Occidente se repartían el 62% del mercado de preparados para animales. Por supuesto, la producción de azúcar está en la región del valle del río Cauca en su totalidad. Colombina y Chicle Adams tenían el 33,2% del mercado de chocolatería y confitería para 1996, y Productos Yupi con el 15,4% del mercado nacional de conservas, pasabocas y condimentos. Finalmente, Colombina logró agresivamente la puesta en el mercado de nuevos productos y la mejora en la presentación de los mismos, además de que ha diversificado la línea de confitería de acuerdo al poder adquisitivo de los consumidores nacionales y extranjeros. Hoy en día es una de las empresas exportadoras más exitosas de la región con penetración en varios mercados⁴⁹.

Reestructuración en el sector azucarero

El azucarero es el otro sector de alimentos estratégico para la región y que reúne algunos de los grupos empresariales familiares que sobreviven, aunque también dio origen el resquebrajamiento de los grupos familiares. Los ingenios azucareros han entrado, entre los años 80 y 90, en procesos de profundos cambios que se expresan en fusiones, reestructuraciones o cambios organizacionales internos, sinergias, cambios técnicos y ensanches. Asocaña registraba que el sector, contra los pronósticos pesimistas, se había inscrito con éxito en la apertura económica y había llegado a un límite en donde mejorar tecnológicamente resultaba muy difícil pues no había nada nuevo que copiar en el exterior⁵⁰.

⁴⁷ Manuelita, Incauca, Fruco, Mayagüez, Ingenio Providencia, Ingenio Riopaila, Quaker, Harinera del Valle, Chicle Adams, Colombina e Ingenio Central Castilla. *Ibidem*, p. 188.

⁴⁸ *Ibidem*, pp.192, 194 y 196.

⁴⁹ Colombina figura entre las 100 empresas de mayor tamaño en Colombia del sector real, con un ranking de 70 para 1998, con ventas por el orden de 210.054 millones, incrementándose respecto al año anterior en 26,8% y una utilidad final de 9.365 millones, superior en un 52% a la del año anterior. “Las 200 del sector real”, *La Nota*, op. cit., p. 30.

⁵⁰ Asocaña (1995), p. 12.

Algunas de las innovaciones más recientes tienen que ver con mecanización de la cosecha. En el presente, Manuelita cosecha de forma mecanizada y con una máquina no muy eficiente casi la mitad de las cañas que muele –alrededor del 40%–, mientras Cenicaña experimenta un prototipo⁵¹. De tiempo atrás, como lo registró Urrea⁵², los cambios técnicos han venido acompañados de profundas reestructuraciones internas del proceso productivo, de modo que en planta se han generado disminuciones de empleo y mayores exigencias de calificación, junto con procesos de descalificación en labores que apenas requieren de la vigilancia de controles automáticos, mientras que en el campo, las modificaciones sociotécnicas del proceso productivo han tenido un impacto más drástico.

Por otra parte, la ventaja comparativa de los ingenios Manuelita y Riopaila como únicos refinadores del mercado desapareció recientemente ante la decisión del grupo Ardila Lulle de convertirse en refinador, bajo las condiciones favorables de la Ley Páez –parques industriales con preferencias tributarias–. Esta nueva situación en el mercado de los azúcares refinados ha agudizado en forma feroz la competencia en el interior del sector. De nuevo, el factor del grupo externo a la región intensifica la dinámica de remezón entre las elites empresariales del Valle del Cauca.

Los precios internacionales del azúcar se caracterizan históricamente por su inestabilidad. Los países negocian en el exterior sus excedentes y la posición de Colombia como productor es cada vez más importante, ostentando las primeras productividades del planeta al contarse entre los diez primeros productores mundiales de azúcar crudo y blanco. No obstante, para octubre de 1997, la producción de Incauca descendió y no pudo ser compensada por la de Providencia, por lo que la organización Ardila Lulle perdió terreno frente a los ingenios Riopaila, Manuelita y Risaralda, que aprovecharon también la pérdida de mercado de Mayagüez⁵³.

Las estrategias diversificadoras continúan en los campos más disímiles. Así Manuelita S. A. continúa incursionando en la industria textil, la siembra de palma africana, el cultivo de camarones, actividades de comercialización, de urbanización y finca raíz, de producción de hielo, etc.⁵⁴.

⁵¹ Un reciente informe de Cenicaña (1998) registra que los sistemas de cosecha han pasado del corte y alce manual al sistema semimecanizado, con producciones mayores a las 100 toneladas de caña por hectárea.

⁵² Urrea (1987).

⁵³ Revista *Poder y Dinero* (1997), No. 51, p. 194.

⁵⁴ Manuelita S. A. entra en el campo de la diversificación. Manuelita S. A. (1997), pp. 11-12, 14-15, 30-31, 34-37 y 40.

Aunque hacia 1998 se veía un panorama despejado para la industria azucarera⁵⁵, quienes la conocen mejor no son tan optimistas dadas las amenazas que se ciernen sobre ella. En presencia de una nueva fase de dura competencia interna y externa –donde sobreviven los que cuentan con muy alta capacidad de gestión, capital, mercados y tecnología de punta–, los caminos más obvios son los de la generalización de la cosecha mecánica con impactos sociales que van en varias direcciones: el desempleo masivo de corteros, el consiguiente deterioro del orden social en la región, el incremento de formas precarias de contratación laboral y los nuevos procesos de concentración que llevarían a la desaparición de algunos ingenios. Por ahora se cree que varios de ellos, entre los que se cuentan grandes y pequeños, presentarán en el corto plazo dificultades con la banca y posiblemente la salida de algunos del mercado⁵⁶. Precisamente entre los meses de agosto y noviembre de 1999, los precios internos del azúcar se desplomaron como consecuencia de la sobre oferta del mercado y las maniobras especulativas, según conceptuó el presidente de Asocaña, Ricardo Villaveces. El famoso “pacto de caballeros” que operaba durante varios años en el sector entre los 13 ingenios azucareros se derrumbó, lo cual representa una feroz competencia ante una caída a casi la mitad del precio del saco de 50 kilos en el mercado nacional⁵⁷.

Reestructuración en el sector de confecciones

Para 1996, de 4.051 empresas de la confección a nivel nacional, Cali tenía 385 –el 9,5% del total nacional–, y de los 465 millones de metros cuadrados consumidos en prendas en Colombia, Cali consumió 55 millones –el 11,83% del total nacional–. Cali contaba para ese momento con 10 grandes empresas confeccionistas de las 81 a escala nacional, con 2 empresas de tejido plano de las 22 nacionales, con 1 en tejido de punto circular de las 18 nacionales y con 1 en textiles confeccionados de las 8 a escala nacional⁵⁸. Al analizar la relación entre el número de empresas y el consumo de tela, se encuentra que Cali registraba, para 1996, la mayor productividad de talleres de grandes confeccionistas en el país –medida por el promedio de metros cuadrados de tela consumidos por taller–, lo que indirectamente nos da una aproximación a la cantidad de prendas, por encima de Medellín y Bogotá, sólo seguido de cerca por Pereira y luego Barranquilla⁵⁹. Este sorprendente dato nos llama la atención porque revela que en el

⁵⁵ Revista *Dinero* (1998), página web.

⁵⁶ Urrea y Mejía (2000).

⁵⁷ “Gobierno media en lío azucarero”, *El País* (1999).

⁵⁸ Cámara Colombiana de la Confección (1997), p. 19.

⁵⁹ Los promedios de consumo en metros cuadrados de tela por empresa son: 142.857 metros para Cali, 133.758 para Pereira, 123.404 para Barranquilla, 116.319 para Medellín, 112.484

contexto nacional, Cali es la ciudad con la mayor productividad de talleres de confección, por lo menos de grandes empresas del sector, a pesar de estar en el tercer lugar en número de empresas y consumo de telas—Bogotá contaba para 1996 con el 36,3% de los establecimientos, Medellín con el 28,4% y Cali con el 9,5%⁶⁰—.

Sin embargo, nos preguntamos cuál es la explicación para este resultado. No parece ser la inversión en maquinaria y equipo, pues el estudio Corpes y el de la CPP corroboran que este sector ha sido el de menor nivel de desarrollo tecnológico en los años 80 y 90, lo cual es consistente con su característica de ser “intensivo en mano de obra”. Pareciera que los métodos de organización del trabajo de corte taylorista, pero adecuados a formas de control exigente de la calidad de la prenda producida según estándares internacionales, podrían estar más generalizados en Cali que en otras ciudades, además de haber contado con una tradición histórica importante en la ciudad⁶¹. Pero esto no es suficiente. Las plantas de confección en Cali posiblemente están alimentadas de talleres satélites con una cierta similitud al esquema de maquila, sin ser exactamente este modelo: a) le suministran al taller satélite la materia prima; b) se establecen rigurosamente tiempos de entrega del producto; c) se trabaja con talleres a domicilio bajo el esquema de módulos—cada taller es responsable de un módulo—; d) todo opera bajo un sistema de subcontratación. Por supuesto, las trabajadoras son mujeres que, en una buena medida, son microempresarias y pequeñas o medianas empresarias que entran en la cadena de subcontratación o la organizan.

No obstante, entre las agrupaciones industriales más afectadas por la apertura y la recesión, como ya lo advertimos, han sido la textil y las confecciones. A junio de 1997, tres importantes empresas de Cali y de la región fueron convocadas a liquidación obligatoria: C. I. Seccol S. A., C. I. Latin Sport Ltda. y Confecciones Mónaco Ltda.⁶².

para Bogotá y de ahí en adelante, para las otras ciudades, valores inferiores a los 110.000 metros cuadrados. Dato construido a través de la Tabla 26, “Distribución de la confección por número de empresas”, en Cámara Colombiana de la Confección (1997), p. 23.

⁶⁰ *Ibidem*.

⁶¹ La Garantía desde 1979 hasta 1983, cuando ya la empresa entró en picada. Se aplicaba en el departamento de ingeniería industrial de esta empresa, tecnologías y metodologías que hoy en día son consideradas de punta. Seccol (Cali) y Hernando Trujillo (Bogotá), con esa inserción en la maquila y en el mercado internacional, alcanzaron unas tecnologías de manufacturas que no las hay en otras partes en Colombia. Datos mencionado en el taller realizado por la Corporación Calidad, el día 3 de junio de 1998, en la Cámara de Comercio de Cali, por el ingeniero Luigi Corbellette.

⁶² Seccol S.A., con activos a 1997 de 6.028 millones y 584 trabajadores; Latin Sport Ltda., con 3.330 millones y 70 trabajadores; Confecciones Mónaco, con 1.392 millones y 215 trabajadores. “Cali: concordatos a la orden”, *El País* (1997).

La primera de ellas, pionera en procesos de inserción en mecanismos de subcontratación tipo maquila, como se indicó anteriormente. Esto significa que no ha sido suficiente el esfuerzo organizacional productivo que ha recuperado y adecuado el taylorismo bajo formas modulares, con mejoras indiscutibles en la calidad de las prendas.

Por otro lado, Punto Sport S. A. —una importante compañía caleña especializada en la confección de ropa interior y vestidos de baño femeninos, con una historia de 60 años, que había sido una de las inversiones y negocios diversificados del grupo empresarial azucarero Manuelita— entró en una situación crítica en 1996, afectada por la coyuntura recesiva y la feroz competencia en el sector, agravada por la pérdida de la licencia de los vestidos de baño Catalina, marca que impulsó a dicha empresa durante varios años⁶³. Actualmente se la juega con la marca Lady Armonía. A partir de una drástica reestructuración interna, que le ha significado despedir al 20% de su personal, concentrarse coyunturalmente en el mercado nacional y dejar para la exportación sólo el 5% de la producción. Con unas medidas de reducción de costos y mejorando calidad, intenta sobrevivir en el mercado de la confección. Ahora emplea 550 trabajadores. Su actual gerente, José Zambrano, manifiesta respecto al sector de la confección en la región y el país “no podemos esperar ninguna recuperación maravillosa de nuestras empresas”. Para este directivo, la situación da para aplazar inversiones y detener el lanzamiento de nuevas líneas.

A pesar de la crisis por la que atraviesa el sector de confecciones en el país y en la región, la empresa francesa Nafnaf, especializada en la confección y venta de ropa femenina y que había llegado a Cali y a otras ciudades en el área de distribución, se aprestó para finales de 1998 a hacer una inversión productiva en Cali bajo una modalidad cercana a la maquila con un 50% de la mercancía importada y el otro 50% fabricado con materias primas del país⁶⁴. Igualmente la firma estadounidense Intermaq Ltd. (International Maquila), que se especializa en prestar servicios de logística en las áreas de bienes de consumo masivo, iniciará pronto operaciones en la zona franca del Pacífico. En este caso, es un modelo clásico maquilador para la fabricación de varias líneas de confección. En la adopción de estrategias de distribución y de control de calidad encontramos el caso de la empresa Supertex, considerada como una de las 20 empresas más exportadoras del país⁶⁵.

⁶³ “Crisis desviste empresas corseteras, se desencaja negocio de las prendas íntimas”, *El Espectador* (1998).

⁶⁴ “Multinacional de ropa llega a Cali”, *El País* (1998).

⁶⁵ “Colombia de exportación”, revista *La Nota* (s. f.), No. 95, p. 42. En palabras de Eduardo Herrera, gerente de la empresa, el éxito se debe a un desarrollo altísimo de los niveles de calidad y una excelente capacidad logística, así como la capacitación de una mano de obra de al-

Reestructuración en otros sectores económicos

La apertura y el ciclo recesivo de la economía han tenido un impacto diferenciado en otros sectores distintos a la industria manufacturera en la región. La construcción ha tenido, como era de esperarse, el impacto más negativo, casi exclusivamente por la crisis económica, ya que la apertura, en cierto modo, constituyó un factor favorable a la actividad constructora en los grupos de altos y medios ingresos urbanos del país y de Cali en particular.

La empresa constructora más importante de la región, Holguines S. A., y el grupo empresarial Constructora Meléndez S. A. son casos ejemplares de la crisis que vive el sector de la construcción⁶⁶. La estrategia de supervivencia de estas grandes empresas ha consistido en vender sus acciones y parte de sus activos para capitalizarse nuevamente con resultados muy desiguales, dependiendo del monto de las acreencias. Lo importante de este fenómeno en términos sociológicos es lo que ha significado en cuanto reestructuración social de los grupos empresariales locales al desaparecer el soporte económico de importantes familias de la región –caso Holguines– en el escenario de las elites regionales. La recuperación de la Constructora Meléndez S. A. se debe, en parte, por la venta de lotes y pequeños proyectos de construcción.

Entre las empresas especializadas del sector financiero de la región nos detendremos en tres sobresalientes: la Fundación para la Educación Superior (Fes), la Corporación Financiera del Valle (CFV) e Interbanco, por lo que representan.

La Fes fue quizás uno de los proyectos innovadores de las elites empresariales de la región más exitosos, e inicia sus operaciones en 1964. La dinámica de la empresa se apoyó entre la participación en el mercado de capitales con las mismas reglas del juego de todo intermediario financiero y el fomento a programas de desarrollo social a partir del mecanismo de fondos permanentes, mediante el cual un donante aporta un capital que se convierte en parte de su patrimonio mientras el compromiso de la Fes consistía en una contrapartida virtual del 50% del aporte.

Sin embargo, a medida en que las actividades financieras de créditos e inversión se fueron deteriorando seriamente debido a la situación recesiva de la economía nacional y regional:

[...] el mecanismo de financiar proyectos públicos con utilidades privadas parece que entonces se empezó a revertir, y –sin que nadie así lo quisiera– las

tísima calidad “*para que crezca al mismo tiempo que crece la producción*”. Esto ha llevado a que se convierta en el proveedor de mayor cumplimiento de entregas para Adidas en el mundo: 98% de entregas realizadas a tiempo.

⁶⁶ *El País* (1998), 13 de mayo, p. A4.

donaciones comenzaron a ayudar a solventar el “hueco” financiero [...] El mecanismo de los fondos permanentes funcionó, más aún en tiempos de bonanza, pero exigía una rentabilidad creciente de la financiera, a medida que el monto de los fondos se hacía mayor⁶⁷.

A pesar de la coyuntura recesiva, la Fes logró utilidades antes de donaciones de 8.710 millones de pesos para 1997, con activos de 408.263 millones y un patrimonio de 55.522 millones, manteniéndose para ese entonces en el segmento de las compañías de financiamiento comercial y dentro del grupo de las 20 entidades financieras más grandes de Colombia⁶⁸, pero ya para 1998, su margen operacional era francamente negativo en casi 15.000 millones y con pérdidas por más de 11.000 millones, situación que se agrava considerablemente en 1999. En junio de este año, el gobierno interviene la Fes mediante una operación de saneamiento de la parte financiera, la Compañía de Financiamiento Comercial Fes, a través del Fogafin, quedando bajo control patrimonial y administrativo de esta última entidad y su separada de la parte fundacional, la que a su vez pasó a manos de la representación legal de la Fundación Restrepo Barco⁶⁹.

La Corporación Financiera del Valle ha sido el intermediario financiero más representativo de los grupos empresariales regionales. Fue creada en 1961, desempeñó un papel clave en la canalización de fondos de inversión en los sectores productivos y de infraestructura para los grupos regionales y conformó un interesante intermediario financiero que entró a ramificar el control de los grupos empresariales vallecaucanos en importantes sectores de la región y el país⁷⁰. Puede decirse que ha sido el complejo financiero más importante del Valle del Cauca y uno de los más apetecidos a partir de la apertura de la economía, ya que ha jugado un papel significativo en las actividades de comercio exterior de la región y en el movimiento de capitales de la actual etapa de globalización de la economía⁷¹. Sin embargo, a raíz de la crisis financiera por excesivo apalancamiento del grupo Lloreda para llevar a cabo la modernización tecnológica de la empresa Lloreda Grasas S. A. –el cual controlaba a su vez el 50,1% del capital de la corporación–, la familia Lloreda Zamorano tuvo que ceder el control de la corporación mediante la venta total de su participación accionaria al Grupo Aval –Luis Carlos Sarmiento y bancos de Occidente y Bogotá– y a los acreedores extranjeros, especialmente ingleses del banco Standard Chartered.

⁶⁷ “El escándalo de la Fes”, en *La Nota* (1999), No. 42, pp. 34-39.

⁶⁸ “La Fes consolida balance”, *El País* (1998).

⁶⁹ “Nuevo manejo para la Fes”, *El País* (1998).

⁷⁰ Ramos (1996).

⁷¹ Ver página web: www.corfivalle.com.co

El Banco Intercontinental S. A., en operación desde 1994, fue el más reciente proyecto de intermediación financiera de los grupos empresariales vallecaucanos⁷². Sus accionistas fueron siete grandes grupos corporativos, los más representativos de las elites empresariales en la industria de la región: Carvajal, Manuelita, Tecnoquímicas, Fanalca, Varela, MAC y De Lima. Lo característico de este modelo financiero fue la asociación interempresarial para apalancar recursos hacia el desarrollo empresarial de las mismas grandes empresas corporativas, a través de una diversificación de cartera bancaria especializada que entró a competir con el resto del sector bancario aprovechando nichos del mercado en atención personalizada y asesoría a una clientela, sobre todo del mismo sector industrial y de otras actividades dinámicas de la economía relacionadas con el comercio exterior. Entre el portafolio ofrecido estaban: la mesa de dinero y el paquete de productos de comercio exterior, cartas de crédito de importación y exportación, cobranzas, giros directos simples y financiados, reintegro de exportaciones, créditos Bancoldex en moneda legal y extranjera. Interbanco en forma rápida se descentralizó, al punto que hoy en día Bogotá representa el 50% de los negocios con una expansión ya en marcha en Medellín. En síntesis, Interbanco fue el esfuerzo financiero más importante de las elites empresariales de la región en los últimos 15 años, después de Corfivalle. Sin embargo, la recesión hizo también que esta entidad entrara a aumentar la cartera no pagable y en forma preocupante los activos improductivos. Esto explica que hacia octubre de 1999, Interbanco obtuviera de Fogafin una línea de financiación por el monto de 43.000 millones de pesos durante siete años, lo cual se constituye en su tabla de salvación⁷³. Curiosamente, a diferencia de la Fes, el sector empresarial vallecaucano dueño de Interbanco logró una adecuada refinanciación sin mayores traumatismos, aunque su situación llegó a ser tan delicada como la de otros intermediarios financieros en la región que terminaron siendo intervenidos. Esto hace pensar que en los diferentes arreglos de las entidades financieras regionales ante la intervención del gobierno para su liquidación o refinanciación pudieron incidir los distintos reacomodos entre los grupos empresariales vallecaucanos o sus representantes con la administración Pastrana.

En términos comparativos con el sector financiero en el ámbito nacional, el Valle del Cauca logró obtener el mayor número de intermediarios financieros después de Bogotá, con 21 entidades de crédito en el año de 1996, logrando el manejo de cerca el 7% de los activos del sistema nacional⁷⁴. Sin embargo, en los tres años siguientes el

⁷² Página web: www.interbanco.com.co; *La Nota* (s. f.), No. 19, pp. 37-38; "Interbanco, ahora con servicio electrónico", *El País* (1998).

⁷³ "Gobierno respalda a Fes e Interbanco", *El Tiempo* (1999).

⁷⁴ Mauricio Cabrera, "La crisis financiera en el Valle del Cauca", *El País* (1999).

sector fue fuertemente golpeado por la coyuntura nacional, de manera que queda reducido a tan solo dos entidades manejadas por las elites regionales⁷⁵.

Una nueva dinámica empresarial regional del patrón mixto industrial-comercial

En los procesos de reestructuración empresarial en la región durante la década del 90 han podido consolidarse cuatro modelos de culturas empresariales que se han caracterizado por una introducción más o menos continua de cambios socio-técnicos, algunos desde la década del 80. Estos modelos forman parte de la nueva dinámica empresarial regional.

Se tratan de la empresa multiproducto, la empresa de alianzas estratégicas y uso de la subcontratación, la empresa de tecnología de punta y un artesanado calificado y la empresa transnacional de investigación y desarrollo. Las cuatro muestran dos tendencias diferentes de innovación: una de diversificación en los dos primeros modelos y una de especialización en los dos últimos. Por otra parte, a excepción del caso de la empresa que combina la tecnología de punta y un artesanado calificado, los trabajadores aparecen como actores secundarios. Los cuatro modelos a la vez representan estrategias de reestructuración y de innovación que pueden ser, en cierto modo, típicas para entender las lógicas diferentes de las culturas empresariales y las prácticas innovadoras en la región vallecaucana.

La empresa del primer tipo es Carvajal, paradójicamente una de las más antiguas de Cali y todavía bajo control familiar, hoy en día líder en el sector de artes gráficas en el país y América Latina; el segundo tipo lo representa Baterías MAC, empresa familiar con un poco más de 40 años que ha crecido y modernizado con el uso de tecnologías productivas poco sofisticadas en el sector autopartista; del tercero, Alúmina, con un poco menos de 40 años, una empresa multinacional comprada por capitales nacionales que incursiona exitosamente en procesos de automatización microelectrónica aplicados a la metalmecánica en aluminio; y del cuarto Levapán, con 40 años, que se desarrolló desde un comienzo a partir de una estrategia de investigación en la elaboración de productos en el campo de alimentos.

En segundo lugar, la nueva expansión industrial y de servicios de Cali y de la región

⁷⁵ “Empresas que se vendieron y fueron absorbidas por otras, como las Corporaciones Financieras Progreso, Corfes y Boyacá, las CFC Finansa, Carvajal y Financorp, y las Leasing Colvalores, Corfipacífico y Pacífico CFC; otras entidades cambiaron de dueño, pero continúan operando como la CFC y la Leasing Internacional, Corfivalle y Leasing del Valle, y finalmente se dio una oficialización en el caso de la Fes”, Mauricio Cabrera, *El País* (1999), Opinión, noviembre 21.

ha venido a desarrollarse paulatinamente en dos zonas francas: Palmaseca y la del Pacífico. Ha sido en la actual década que las dos urbanizaciones industriales y de distribución comercial tomaron impulso, sobre todo en los últimos tres años⁷⁶, con perspectivas interesantes de expansión.

Las dos zonas francas, ambas de manejo privado, combinan la empresa factoría para la exportación y la empresa bodega de distribución de una multinacional cuyos mercados finales son otros países del Grupo Andino y Centroamérica. Se trata de pequeñas y medianas empresas de producción y distribución que forman parte de una red empresarial más amplia a escala internacional, la mayor parte con una mano de obra no calificada y semicalificada, con excepción del personal de dirección y nivel técnico profesional. Por supuesto, no existe organización sindical en este modelo empresarial, y en la organización del trabajo predomina una gestión de tipo taylorista con altas exigencias de disciplina y cumplimiento de las metas productivas. Uno de los sectores industriales representativo en las zonas francas, por lo menos hasta mediados de la década del 90, es el de confecciones donde el grueso de la población trabajadora es femenina.

Pero el nuevo desarrollo industrial es en el norte del Cauca, especialmente en los municipios de Puerto Tejada, Santander de Quilichao (Villarrica), Caloto y Padilla, gracias a las medidas de exenciones tributarias para inversiones productivas de la Ley Páez. A través de dicha ley se ha generado una segunda corriente de inversiones en estos municipios, que se han conformado social, histórica y económicamente como una extensión del área metropolitana de Cali⁷⁷.

No nos podemos hacer ilusiones de que en Cali se van a instalar nuevas industrias [...] Las nuevas se van a instalar en el norte del Cauca, porque los estímulos de la Ley Páez son muy atractivos⁷⁸.

Esta es la dirección de las principales inversiones industriales en Cali y la región, como lo indica claramente el dirigente empresarial, lo cual corresponde a una dinámica de descentralización de las actividades industriales hacia la zona sur del área metropolitana. Hay 22 parques industriales en construcción con 4,5 millones de m², pero próximamente año pueden llegar a 4,6. Estos parques estarán plenamente integrados con Cali con una excelente malla vial, además de contar con fibra óptica. Hasta el presente, la mayor parte de las empresas asentadas bajo Ley Páez se encuentran en

⁷⁶ “Las zonas francas buscan volar alto”, *El País* (1998).

⁷⁷ Véase Urrea y Hurtado (1997).

⁷⁸ “Hay que hacer un pacto anticorrupción”, *El País* (1998).

Santander de Quilichao, hacia el norte de la carretera Panamericana, con una ubicación a sólo hora y media de Popayán y a media hora de Cali.

Entre empresas ya en operación y en proceso de instalación, los municipios caucanos del norte han concentrado 171 empresas industriales, nacionales y multinacionales, de las cuales 40 están construyendo su infraestructura. Al finalizar 1998, el monto de inversiones era de 627 millones de dólares⁷⁹. La distribución de las inversiones en los municipios de Ley Páez por sectores, en el período 1995-1997, es de un 68% en industria, un 10% en actividades de distribución y comercialización de productos para mercados externos y el mercado nacional, y el resto, el 22%, en actividades de apoyo financiero-bancario, empresas especializadas en comercio exterior y aduanas, servicios de restaurantes, gasolineras, etc.⁸⁰. Hacia mediados de 1999, el capital invertido en ese año se distribuía en un 42% industria y energía, 25% sector agropecuario, 18% servicios, 9% comercio y 6% construcción. La importancia de la expansión industrial a través de la Ley Páez ha sido determinante para las elites empresariales de la región, ya que les ha permitido relanzar el desarrollo industrial en condiciones favorables, no solamente por los beneficios tributarios, sino dentro de un modelo marco de re-industrialización “hacia afuera”, para las exportaciones a Estados Unidos, Centro América y el Caribe, Grupo Andino, e incluso Mercosur y Europa. Se trata además de plantas productivas nuevas, con inversiones propias o en holding con multinacionales, o directamente empresas multinacionales. Por esta razón no es equivocado el comentario de que constituye la principal expansión industrial en el país a partir de la segunda mitad de la década del 90.

Lo anterior explica que para el director de la Fundación de Desarrollo Industrial del Valle (FDI), Oscar Payán:

[...] la región Páez es la suma de ventajas competitivas, de una parte las tributarias que ofrecen el Huila y el Cauca, asociadas a una infraestructura, puerto, carreteras y cultura empresarial, lo que la define como el más importante proyecto de desarrollo empresarial de Colombia.

Incluso la misma revista *La Nota* hacía el siguiente comentario, “tener una empresa en la región Páez es como tener 2,7 empresas en otras regiones de Colombia”, tanto por las ventajas tributarias como por las condiciones óptimas de localización y la infraestructura de los parques industriales. La diferencia más importante en el patrón

⁷⁹ “El Valle no se raja”, *La Nota* (1999) No. 42; “La Ley Páez germina sus primeros frutos”, *El País* (1999).

⁸⁰ “Y la tragedia se hizo negocio”, en *Clase Empresarial* (1998), No. 61.

de desarrollo empresarial entre las zonas francas y las áreas de la Ley Páez –Norte del Cauca– es el mayor tamaño de las empresas industriales que están comenzando a operar en este último modelo de distrito industrial. No obstante, el modelo que combina la instalación de factorías y bodegas de distribución es similar en ambos casos. Aunque en las áreas de Ley Páez igualmente opera una aparente orientación que privilegia la exportación, buena parte de las empresas satisfacen demandas del mercado nacional. Por otra parte, es poco probable que las nuevas empresas cobijadas por la Ley Páez sean favorables a la presencia de sindicatos de trabajadores, ya sean multinacionales o nacionales, en la medida en que casi todas ellas promueven una alta rotación de la población laboral. Además, entre las dos zonas francas y los parques del norte del Cauca se teje un nuevo corredor industrial sobre el que se va a apoyar el despegue del esquema híbrido productivo y distributivo de las organizaciones empresariales en la región⁸¹.

Las ausencias en los proyectos futuros, la crisis fiscal departamental y de Cali y los nuevos esfuerzos empresariales de proyecto regional

La expansión industrial hacia el norte del Cauca gracias a la Ley Páez y los programas de inversión en infraestructura más importantes –mejora y ampliación de la malla vial y férrea de la región y su interconexión con el resto del país, modernización de la infraestructura portuaria de Buenaventura y de la red vial y férrea de interconexión con el conjunto del Departamento del Valle y norte del Cauca, el metro de Cali y de su entorno metropolitano, la ampliación y modernización del actual aeropuerto–, parecen ser los puntos de preocupación más sobresalientes de las organizaciones empresariales⁸². Por supuesto, han comenzado a fortalecerse otros frentes que tienen que ver con la consolidación de algunos esfuerzos por construir una infraestructura de ciencia y tecnología, alrededor de los centros de investigación y desarrollo ya existentes⁸³ y de las universidades, especialmente la Universidad del Valle, el centro de investigación con la mayor masa crítica en diferentes campos de las ciencias básicas, las ingenierías, la salud y las ciencias sociales y humanas de la región. Desde este centro académico –antes de la profunda crisis por la que atraviesa– se pusieron en marcha

⁸¹ Urrea y Mejía (2000).

⁸² “Ley Páez, la luz de la reactivación”, *El País* (1998); “Industria local debe participar en el tren”, *El País* (1997).

⁸³ Cenicaña (sector azucarero), CIAT (Centro Interamericano de Agricultura Tropical), Programa Astin (Asistencia Técnica a Industriales) del SENA, centros de investigación y desarrollo de empresas (Alúmina, Levapán, centro de investigación en oleaginosas de empresas del centro del Valle, etc.).

algunas corporaciones de investigación y desarrollo, con el objetivo de trazar líneas de innovación en los desarrollos empresariales productivos que requiere la región y el país⁸⁴.

Es un hecho que la Cámara de Comercio de Cali desde sus orígenes a comienzos de siglo y la Fundación para el Desarrollo Integral del Valle del Cauca (FDI), entidad creada desde la Cámara de Comercio en 1969, han constituido el principal espacio en la representación de intereses de las elites empresariales regionales para pensar la ciudad y la región. El FDI es el núcleo de análisis con mejor capacidad técnica sobre los aspectos de desarrollo económico y empresarial que han tenido y tienen los empresarios de la región. No es casual el soporte que esta entidad dio al estudio de Monitor sobre la capacidad competitiva de Cali y la región del Valle. Es indicativo que el Valle, y en particular Cali, haya sido visto hasta antes de la crisis actual como un modelo de desarrollo competitivo empresarial a seguir por grupos de otras regiones en el país, gracias a la existencia de sus asociaciones empresariales y a entidades como la Cámara de Comercio de Cali y el FDI⁸⁵. Esto era más claro antes del derrumbe de la Fes. A partir de 1998 y con la profundización de la crisis, parecía que los alcances de ella desbordaban la capacidad de gestión colectiva empresarial a través de los organismos existentes y grupos gremiales, sobre todo por el escaso juego de negociación de la representación regional de las elites, al nivel de sectores políticos y empresariales, frente a la administración Pastrana, muy diferente al caso de otras dos regiones, Antioquia y la costa caribe.

Otro centro de desarrollo tecnológico regional de significativo impacto a medio y largo plazo es el Centro de Productividad del Pacífico (CPP), creado desde el FDI y la Cámara de Comercio, el cual ha jugado el papel de correa de transmisión entre las demandas productivas y organizacionales de las empresas y los centros de investigación académica⁸⁶. De todos modos, el éxito de estos programas va a depender de la participación de los grupos empresariales en su desarrollo, por ejemplo, a través del Comité Intergremial del Valle y de la regional del Valle de la Asociación Nacional de Industriales (Andi). Sin embargo el derrumbe de la Fes ha representado un fuerte golpe para las elites empresariales regionales, en cuanto hasta hace poco tiempo venía jugando un significativo papel en la reflexión y discusión de programas de desarrollo y liderazgo empresarial para la región y la ciudad de Cali, especialmente de tipo social.

⁸⁴ Consúltense a Campo Cabal y Bernal (1998), cap. x. Desde otras perspectivas, varias universidades privadas de la región ya tienen programas de relación con sectores productivos, Icesi y Comité Empresarial Permanente del Valle, "Industrias en busca de competitividad", *El Tiempo* (1997). También la Universidad Javeriana, la Autónoma y la San Buenaventura.

⁸⁵ "Valle, modelo empresarial", *El País* (1998).

⁸⁶ Véase página de la web, www.cali.cetcol.net.co/~cpp/programa

En contraste y a diferencia de Antioquia, la región y sus elites empresariales y políticas no han tenido capacidad de ejercer una influencia en el Estado central para un programa de largo plazo de inversión pública, como el que se dio en Cali y la región durante los Juegos Panamericanos de 1971, que fue la última gran inversión en la plataforma urbana y regional⁸⁷. De otro lado, es difícil que esas condiciones vuelvan a repetirse por los cambios substanciales de orientación en las prioridades del gasto público central y las nuevas tendencias a la descentralización del mismo gasto, priorizando los recursos locales y regionales. El metro de Cali en este sentido podría convertirse en una palanca importante en la reconstrucción de una parte de la plataforma urbana, si llega a contar finalmente con la mayor parte de los recursos centrales⁸⁸.

Pero hay una limitación notable, ya señalada por el informe Monitor⁸⁹ y analizada en este capítulo, que tiene que ver con la falta de una visión empresarial por el desarrollo social de Cali y la región a partir de una construcción del interés público por encima de los intereses privados a corto plazo. Como se ha podido anotar antes, las prácticas filantrópicas no han alcanzado a generar una propuesta viable en esta dirección. Esto afecta el componente no sólo de una infraestructura social en salud, educación, vivienda y recreación, sino las condiciones de un desarrollo socioeconómico más equitativo para los trabajadores y la población en todos los grupos sociales. Un reto futuro adicional será la cosecha mecanizada de la caña, cuando se generalice, lo cual generaría niveles adicionales de desempleo.

El segundo componente son las prácticas clientelistas y patrimonialistas que afectan el manejo de las entidades y recursos públicos en la región, a pesar de los esfuerzos de modernización e integración que algunas de ellas han llevado a cabo, como ha sido el caso de la Universidad del Valle, pero también de las mismas –Gobernación del Valle y sus institutos, Alcaldía de Cali, Empresas Municipales de Cali–, sobre todo en sus últimas administraciones antes de la crisis, con enormes despilfarros y sobrecostos que revelan una generalización de la corrupción, en la que grupos del sector empresarial han participado activamente. Es decir, que como el mismo sector empresarial recientemente lo ha reconocido, se requiere un comportamiento ético que permita una mayor transparencia en el manejo de los recursos públicos y en la relación entre el Estado y los intereses corporativos privados. Estas prácticas, analizadas a lo largo del presente capítulo, han generado un malestar generalizado en todas las capas sociales que dificulta enfrentar la crisis regional.

⁸⁷ Informe Monitor, (1995).

⁸⁸ “Metro oxigenará a Santiago de Cali. Es la obra más importante desde 1971”, *El Tiempo* (1998).

⁸⁹ Informe Monitor, op. cit.

El crecimiento económico de la región ha desmejorado notablemente en los últimos cinco años, perfilándose los Departamentos del Valle del Cauca y Antioquia como los más endeudados del país⁹⁰. En 1998, se redujo del 15,7% al 15,3% su participación en el PIB de la nación. Sin embargo, comparativamente con Antioquia, otros departamentos y el conjunto del país, el Valle ha presentado índices económicos más negativos desde 1997. La crisis ha tocado a fondo el sector público regional y local, al punto de verse el departamento abocado a recurrir a diversas medidas para frenar la crisis, como ha sido el drástico recorte laboral y la venta de inmuebles del mismo para saldar la deuda con los bancos⁹¹. En la administración local se presenta igual situación, siendo el municipio de Cali el más endeudado de Colombia, pese a las medidas que se han tomado desde el año de 1998⁹². De igual forma, el sector privado en general presenta cifras altas de mortalidad empresarial y muchas empresas han asumido como solución la figura del concordato o, en el peor de los casos, la liquidación. Hasta el mes de octubre de 1999, 36 compañías adelantaban trámites previos al concordato, mientras otras 32 ya tenían acuerdos concordatorios en ejecución y 31 sociedades debieron ir a liquidación obligatoria⁹³. Así mismo, el caso de la Fes es un indicador de las consecuencias de la crisis en el sector financiero.

El modelo tradicional de empresa familiar y el sesgo rentístico ya no fueron más ventajas económicas a partir de la década del noventa. Esto ha sido palpable en el período recesivo 1996-1999. Ha hecho crisis el manejo cerrado y concentrado con exagerada proyección de intereses privados cortoplacistas sobre el sector público por parte de las élites empresariales regionales⁹⁴, lo mismo que las prácticas filantrópicas como sustituto de una ética colectiva que impone una responsabilidad social en el manejo de los negocios frente a la ciudad de Cali y la región. Este resquebrajamiento del control familiar empresarial se ha visto entre otros en Varela S. A., grupo económico familiar de tradición vallecaucana que vendió el 60% de sus acciones a un grupo extranjero.

⁹⁰ "Economía del Valle se rajó en el 98", *El País* (1998): "En efecto, en 1998 la economía de Valle quedó rezagada frente al comportamiento económico nacional, pues pese a las múltiples dificultades, el producto interno bruto colombiano logró crecer una tasa de 0,6%". "Antioquia y Valle del Cauca los más endeudados del país" en *Portafolio* (1999): "Antioquia y Valle del Cauca adeudan el 46,81% del total de las obligaciones de los 32 departamentos, calculada en 1.765.758 millones de pesos."

⁹¹ "Los bancos recibirán acciones del departamento" en *El País* (1999). "Valle paga con bienes" en *El Tiempo* (1999).

⁹² "Caos financiero invade municipios" en *El Tiempo* (1999). "Cali aún no despega: Fedesarrollo", *El País* (1999). "El comercio aún no ve la reactivación" en *El País* (1999).

⁹³ "En Cali, 68 sociedades buscan salir de la crisis" en *El País* (1999).

⁹⁴ Walton (1977).

Sin embargo, la reestructuración empresarial, además de desafiar la economía capitalista familiar de la región, ha generado procesos de formación de culturas empresariales que han consolidado nuevas prácticas sobre toma de decisiones y estrategias empresariales. Es el caso de una de las empresas más tradicionales de la región, Carvajal, cuya organización se orienta por un modelo de empresa multiproducto, a pesar de continuar aún bajo el control del grupo familiar.

Frente al panorama desalentador que han dejado la recesión en la región y el impacto negativo de la crisis en las esferas públicas locales y sobre todo empresariales, relacionada con el agotamiento del modelo de organización empresarial existente antes de la apertura, recientemente la Cámara de Comercio de Cali, con una nueva dirección y propuestas, adelanta un proyecto de reactivación económica que combina esfuerzos del sector público y privado a diferentes niveles, a través de un plan estratégico regional, de impulso al desarrollo productivo y competitivo del Valle del Cauca⁹⁵. Esto ha sido precedido por una misión del Banco Mundial durante 1999 para el desarrollo de una estrategia urbana integral de Cali, con participación de la administración municipal, académicos de la Universidad del Valle, sectores empresariales y de organizaciones no gubernamentales y barriales urbanas de sectores populares. Esta misión incorporó una doble perspectiva: un estudio sobre pobreza urbana y desigualdad social –hasta hace poco, lejos de las preocupaciones de las elites empresariales regionales– y una investigación sobre actividad económica y competitividad de Cali y su entorno metropolitano y regional. Luego vino la inclusión de la Cepal en un ejercicio similar por parte de la gobernación del Valle para toda la región, también en coordinación con la Cámara de Comercio de Cali. En esta dinámica se han sumado importantes centros universitarios privados de la región como el Icesi, el cual forma un sector de los cuadros técnicos y directivos de las empresas regionales. En estas nuevas propuestas se introducen enfoques más integrales con un componente de desarrollo social colectivo y responsabilidades éticas de los empresarios, que intentan ir más allá de las acciones filantrópicas ya tradicionales por parte de los grupos empresariales en la región, con poca eficacia en la disminución de la desigualdad social y la pobreza, y una visión económica competitiva global de ciudad región que articula a Cali con el norte del Cauca y el resto de la red urbana regional, además del fortalecimiento de Buenaventura como puerto y ciudad intermedia bajo un modelo de zona franca de exportación⁹⁶.

⁹⁵ “Más acción en la Cámara de Comercio”, *El País* (2000). “Se transforma la Cámara de Comercio”, *El Tiempo* (2000).

⁹⁶ “Puerto, zona económica especial”, *El Tiempo* (2000). “El Valle, con zona económica especial”, *El País* (2000). “Cámaras de comercio impulsarán la Zeee. Primeros pasos para promocionar a Buenaventura”, *El País* (2000).

Fuentes

- Cabrera, Mauricio (1999): "La crisis financiera en el Valle del Cauca", Cali, *El País*, noviembre 21, p. 5A.
- _____ (1999): "Sugestiones. Propal", Cali, *El País*, noviembre 28, p. A5.
- _____ (1999): Cali, El País, *Opinión*, noviembre 21, p. A5.
- Cámara Colombiana de la Confección (1997): *La industria textil en Colombia*, Medellín, sin publicar, p. 19.
- Clase Empresarial* (1998): "Y la tragedia se hizo negocio", Bogotá, Edición 61, julio.
- Dinero* (1998): Bogotá, No. 60, abril 27, p. 112.
- _____ (1998): Bogotá, No. 71, octubre 13, pp. 41-42.
- _____ (1998): Gacetilla, Bogotá, No. 60, abril 27, p. 150.
- _____ (1998): página web: www.dinero.com, mayo 31.
- _____ (1999): "Top of Minds 99", Bogotá, No. 78, febrero 26, p. 36.
- Dinero Institucional* (1998): Bogotá, julio 31.
- Dinero Negocios* (1998): Bogotá, junio 30.
- El Espectador* (1998): "Crisis desviste empresas corseteras, se desencaja negocio de las prendas íntimas", Bogotá, julio 19, p. 4B.
- El País* (1997): "Cali: concordatos a la orden", Cali, junio 7, p. A11.
- _____ (1997): "Industria local debe participar en el tren", Cali, junio 25.
- _____ (1998): "Economía del Valle se rajó en el 98", Cali, agosto 26, p. A8.
- _____ (1998): "Hay que hacer un pacto anticorrupción", entrevista Carlos Arcesio Paz, Cali, mayo 31, p. B2.
- _____ (1998): "Interbanco, ahora con servicio electrónico", Cali, agosto 5, p. C3.
- _____ (1998): "La Fes consolida balance", Cali, julio 8, p. C3.
- _____ (1998): "Las zonas francas buscan volar alto", Cali, mayo 26, p. E1.
- _____ (1998): "Ley Páez, la luz de la reactivación", Cali, junio 14, p. B1.
- _____ (1998): "Multinacional de ropa llega a Cali", agosto 5, p. C3.
- _____ (1998): "Valle, modelo empresarial", Cali, agosto 5, p. C2.
- _____ (1998): Cali, mayo 13, p. A4.
- _____ (1999): "Cali aún no despega: Fedesarrollo" Cali, agosto 26, p. A8.
- _____ (1999): "El Comercio aún no ve la reactivación", Cali, noviembre 26, p. B1.
- _____ (1999): "En Cali, 68 sociedades buscan salir de la crisis", Cali, octubre 11, p. B1.
- _____ (1999): "Gobierno media en lío azucarero", Cali, noviembre 12, p. B2.
- _____ (1999): "La Ley Páez germina sus primeros frutos", Cali, junio 20, p. D1.
- _____ (1999): "Los bancos recibirán acciones del departamento", Cali, septiembre 21, p. C2.

- _____ (1999): “Nuevo manejo para la Fes”, Cali, octubre 16.
- _____ (1999): “Un ejemplo de constancia”, Cali, junio 5, p. B4
- _____ (1999): “Varela pasó a manos de Unilever”, Cali, noviembre 18, p. B1.
- _____ (2000): “Cámaras de comercio impulsarán la Zee. Primeros pasos para promocionar a Buenaventura”, Cali, enero 21, p. C1.
- _____ (2000): “El Valle, con zona económica especial”, Cali, Jueves 20 de Enero del 2000. B3.
- _____ (2000): “Más acción en la cámara de comercio”, Cali, febrero 2, p. B2.
- El Tiempo* (1997): “Industrias en busca de competitividad”, Cali, abril 1, p. 7.
- _____ (1998): “Metro oxigenará a Santiago de Cali. Es la obra más importante desde 1971”, Bogotá, junio 21, p. 20A.
- _____ (1998): Cali, julio 31, p. 7.
- _____ (1999): “Caos financiero invade municipios”, Bogotá, septiembre 1, p. 13A.
- _____ (1999): “Gobierno respalda a FES e Interbanco”, Cali, octubre 13.
- _____ (1999): “Valle paga con bienes”, Bogotá, septiembre 22, p. 8A.
- _____ (2000): “Puerto, zona económica especial”, Cali, enero 19, p. 2.
- _____ (2000): “Se transforma la Cámara de Comercio”, Cali, febrero 2, p. 2.
- La Nota* (1988): Bogotá, No. 29, diciembre 21, p. 64.
- _____ (1999): “El Dream Team”, Bogotá, No. 31, febrero 8-22, pp. 22-23.
- _____ (1999): “El escándalo de la Fes”, Bogotá, No. 42, agosto 9-30, pp.34-39.
- _____ (1999): “Las 100 financieras”, Bogotá, No. 34, marzo 26-abril 12, pp. 50-60.
- _____ (1999): “Las 200 del sector real”, Bogotá, No.34, marzo 26-abril 12, pp. 22-48.
- _____ (1999): Bogotá, No. 30, enero 25-febrero 8, p.48.
- La Nota* (s. f.): “Colombia de exportación”, No. 95, octubre 22, p. 42.
- La Nota* (s. f.): “El Valle no se raja”, Bogotá, No. 19, agosto 3-16, p. 38.
- _____ (s. f.): Bogotá, No 19, agosto 3-16, p. 38.
- Poder y Dinero* (1997): Bogotá, No. 51, p. 186.
- Portafolio* (1999): “Antioquia y Valle del Cauca los más endeudados del país”, Bogotá, agosto 25, p. 13.
- Revista del empresariado profesional* (1998): “Colombia crece en el exterior”, Fenalco, Bogotá, edición 56, marzo-abril, pp. 22-25.
- www.cali.cetcol.net.co
- www.corfivalle.com.co
- www.interbanco.com.co



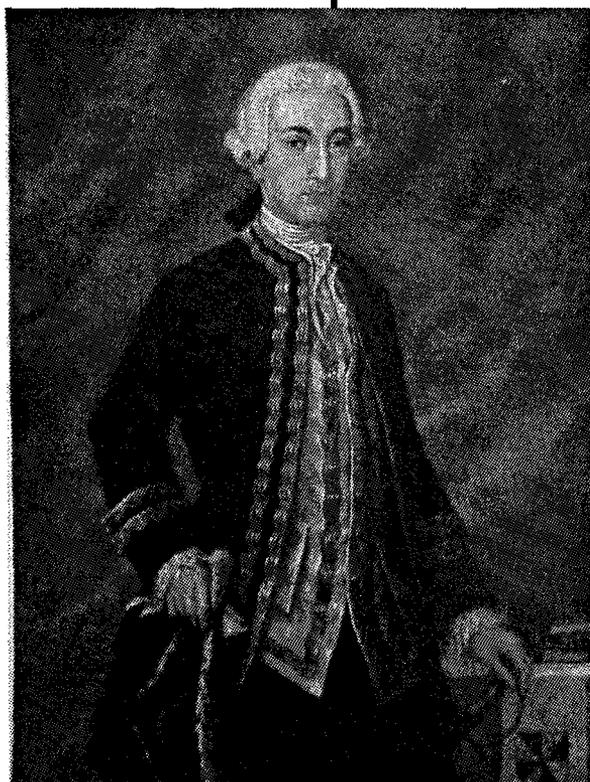
Historia de empresarios



**Tres empresarios coloniales de la
Sabana de Bogotá (1538-1790)**

Jairo Gutiérrez Ramos

Universidad Industrial de Santander



Jairo Gutiérrez Ramos

Es director y profesor de la escuela de historia de la Universidad Industrial de Santander. Obtuvo la maestría en historia de la Universidad Nacional de Colombia y es sociólogo de la Universidad Autónoma del Caribe. Es autor de los libros *Sinforoso Mutis, su vida y su obra* (1995) y *El mayorazgo de Bogotá y el marquesado de San Jorge. Riqueza, linaje poder y honor en Santa Fe, 1538-1824* (1998).

El presente capítulo se ocupará del estudio del proceso de desarrollo del espíritu empresarial individual en la Sabana de Bogotá durante el período colonial. Con ese propósito, enfocaremos nuestra atención en la mentalidad y la actividad que, como empresarios, desarrollaron tres personajes ligados a una misma unidad productiva: la Dehesa de Bogotá o hacienda El Novillero. El caso es particularmente ilustrativo, como quiera que cada uno de ellos vivió en uno de los tres siglos que duró la época colonial. Se procurará igualmente contextualizar el proceso estudiado, tomando en consideración tanto los aspectos económicos que caracterizaron las diversas coyunturas del periodo en estudio, como los relacionados con la mentalidad predominante, en apariencia tan poco propicia para el desarrollo del *ethos* empresarial¹.

La mentalidad colonial y el espíritu empresarial

Aun cuando España en el siglo XVI no estaba precisamente a la vanguardia del desarrollo capitalista europeo, bien podría decirse que el espíritu empresarial llegó a América en las carabelas de Colón. De hecho, el descubrimiento y la conquista del Nuevo Mundo constituyeron una de las empresas más ambiciosas y exitosas de la naciente modernidad europea. No debemos olvidar que tanto Colón, como quienes siguieron sus pasos, debieron hacer ingentes esfuerzos personales para la organización, financiación y ejecución de sus viajes exploratorios y campañas de conquista. Todo ello implicó la puesta en marcha de uno de los más complejos y arriesgados dispositivos empresariales, en los albores apenas del capitalismo. Es preciso recordar también la finalidad de esos viajes: abrir nuevas y más eficientes rutas al comercio internacional europeo. Tampoco debemos olvidar sus consecuencias: el más espectacular e inesperado estímulo al desarrollo del capitalismo moderno, gracias a la abultada inyección de metales preciosos y a la progresiva expansión del mercado. En suma, con el descubrimiento y la colonización de América se dio un impulso inesperado al proceso de constitución de la “economía-mundo”, tan propicia para el desarrollo de la empresa capitalista moderna, y se sentaron las bases del tan ponderado proceso actual de “globalización”².

Como es de suponerse, el desarrollo de ese proceso no hubiese sido posible sin la existencia e intervención de un grupo de osados empresarios –armadores, navegantes,

¹ La sociología define el *ethos* como el conjunto de valores y actitudes que facilitan o hacen posible el logro de un fin social. En este caso, “*ethos* empresarial” hace referencia precisamente al conjunto de los valores que hacen que un individuo pueda desempeñarse exitosamente como empresario.

² Wallerstein (1979).

financistas y proveedores de los viajes— que dieron lugar a los grandes descubrimientos del siglo xvi. De esos atributos, en buena medida raros en su época, no carecieron del todo los conquistadores y colonizadores de las colonias españolas, en general, y de la Nueva Granada (hoy Colombia), en particular³. Pero, al igual que ocurre hoy, no todos los que llegaron eran portadores de las mismas cualidades y valores. La mayoría carecía por completo de dotes empresariales. Eran rústicos marinos o campesinos, ávidos de aventuras y botines afortunados que los sacasen de un golpe de la miseria en que vivían en sus pueblos. Fueron éstos los alucinados e incansables buscadores de *El Dorado*. Pero, justamente por eso, merecen destacarse aquellos que, yendo en buena medida contra la corriente, supieron aprovechar las oportunidades que brindaba el territorio americano para la constitución, a fuerza de ingenio y de trabajo, de nuevas riquezas, menos deslumbrantes pero más seguras.

Conviene no olvidar, en todo caso, que para la época de la cual aquí nos ocuparemos —siglos xvi a xviii—, tanto en España como en América el empresariado se encontraba apenas “en los umbrales de la economía moderna”⁴, es decir, que no poseía por completo el conjunto de valores y actitudes propias del *ethos* empresarial netamente burgués⁵. Por ello, la lógica de sus inversiones con frecuencia tenía poco que ver con el interés en optimizar la producción, la productividad o las ganancias. Más bien se tendía a esterilizar económicamente una buena parte de los excedentes de capital, dedicándolos a gastos que hoy consideraríamos improductivos o irracionales: compra de onerosos cargos o títulos nobiliarios, o importantes donaciones a la iglesia y asignaciones para “obras pías”, es decir, en lo que Juan Villamarín⁶ ha denominado “gastos ceremoniales”.

En todo caso, cada uno de los siglos de la época colonial estuvo dominado por un determinado tipo de configuración cultural o mentalidad colectiva. Así, mientras que los empresarios del siglo xvi estuvieron fuertemente influidos por la mentalidad medieval, tan dada a la imaginación delirante y a la piedad religiosa⁷, y los del xvii

³ La mejor prueba del afán de lucro y poder de los conquistadores la constituyen las *capitulaciones* que firmaron con la Corona española antes de emprender cada uno de sus viajes. Friede (1960).

⁴ Colmenares (1969).

⁵ Max Weber destaca dos características en la naciente burguesía europea del siglo xvi: su laboriosidad y su austeridad. La primera es indudable que se daba en nuestros escasos pero polifacéticos empresarios coloniales, pero no la segunda, pues la ideología señorial dominante los incitaba inexorablemente al consumo ostentoso, pero económicamente estéril. Weber (1984).

⁶ Villamarín (1975), p. 340.

⁷ Gerbi (1978).

no pudieron escapar a los condicionamientos de la mentalidad barroca hispánica, propensa tanto a la religiosidad como a la sobrevaloración del honor⁸, los del siglo XVIII, a su vez, debieron sufrir las profundas innovaciones del reformismo borbónico, tan dado al pragmatismo⁹. Por ello, los tres empresarios coloniales de quienes nos ocuparemos aquí pensaron y actuaron de tan diversa manera.

Las empresas y los empresarios neogranadinos en la Colonia

En la Nueva Granada colonial prácticamente no existieron empresas transformadoras de gran magnitud. Ni los grandes ingenios mineros ni los obrajes textiles, de tanta importancia en las economías de México, Perú y Quito, se conocieron entre nosotros. Tan sólo los precarios molinos de las minas de plata de Mariquita o Pamplona, o los trapiches de las haciendas azucareras utilizaron algunas máquinas muy primitivas para generar una exigua producción. Tampoco en la agricultura se conocieron las grandes plantaciones esclavistas del Caribe. El producto de exportación neogranadino más importante, el oro, se obtenía principalmente a través de una minería de aluvión, la cual prácticamente no superó nunca la tecnología conocida ya por los indígenas desde antes de la llegada de los españoles. El único cambio notable en este sector lo constituyó la incorporación más o menos abundante, según las regiones, de negros esclavos.

En ese contexto, tan sólo unas pocas unidades productivas dedicadas a la minería, la agricultura, la ganadería y el comercio pueden ser consideradas como empresas económicas de alguna importancia, es decir, como productoras de mercancías destinadas a suplir las necesidades de los mercados locales o internacionales. En general, en la Nueva Granada colonial prevaleció más bien una economía agraria cerrada, autosuficiente, “natural”¹⁰.

Con todo, no dejaron de existir algunas unidades de producción que alcanzaron la organización, la dimensión y la producción necesarias para merecer su clasificación como empresas. Entre ellas, algunas minas de Antioquia y el Chocó, un mayor número de haciendas agrícolas y ganaderas, y algunas actividades comerciales, como la trata de esclavos, la exportación de oro y productos agrícolas y ganaderos y, sobre todo, la importación de productos europeos, especialmente ropas, muebles y otros objetos suntuarios.

En general, las escasas empresas coloniales neogranadinas tuvieron como eje la minería, la ganadería y la agricultura, dándose con frecuencia el caso de una estrecha

⁸ Maravall (1984).

⁹ Sarraihl (1984).

¹⁰ Colmenares (1983a) y (1983b); Tovar (1980).

articulación entre todas ellas. Esto originó unidades complejas de producción complementaria que, sin embargo, podían producir un excedente para el mercado. De este modo y con frecuencia, un mismo empresario solía officiar al mismo tiempo como minero, hacendado y comerciante¹¹.

Dadas las características propias de la formación social colonial en la Nueva Granada, resulta obvio que sus empresarios coloniales no pueden ser juzgados tomando como parámetro los atributos que distinguen al empresariado capitalista contemporáneo. En este caso se trata de *empresarios precapitalistas* y, por lo tanto, en ellos conviven valores y actitudes contradictorios. Sus vidas y acciones transcurren justamente en el momento de la transición entre la sociedad feudal y la sociedad capitalista en Europa y, lo que resulta más interesante para nosotros, en el periodo en el cual se pretendía transplantar a América el modelo español de sociedad y economía. Este complejo de circunstancias, que obligó a los colonizadores españoles a transformar la realidad económica y social americanas al mismo tiempo que sus propios hábitos y formas de pensar y de actuar, generó inevitablemente un empresariado sui géneris que, aunque con frecuencia se movió en una aparente ambigüedad axiológica en lo que concierne al espíritu empresarial moderno, resulta por ello mismo de gran interés para la comprensión de su evolución, desde el momento mismo de los primeros intentos de su implantación forzada en nuestro territorio. Ateniéndonos a esto, pues, no pretendamos buscar en los tempranos empresarios coloniales sabaneros la encarnación nítida del paradigmático empresario capitalista shumpeteriano, sino más bien al portador de eso que Sombart llamó “la esencia del espíritu de empresa”¹², que es justamente lo que representan a cabalidad los personajes de quienes aquí nos ocuparemos.

Hechas estas precisiones, adentrémonos ahora sí en el estudio de una unidad productiva particular, la Dehesa de Bogotá o hacienda del Novillero, desde su formación, a comienzos del siglo XVI, hasta su época de mayor esplendor, a finales del siglo XVIII. Para seguir este proceso nos ocuparemos sucesivamente de tres de sus más notables poseedores y administradores: el fundador Antón de Olalla, su yerno, Francisco Maldonado de Mendoza, y su descendiente ya lejano Jorge Miguel Lozano de Peralta.

¹¹ Colmenares (1983b); Tovar (1980); Twinam (1985); Gutiérrez Ramos (1998).

¹² Werner Sombart define el “espíritu de empresa” como el compendio de las características psíquicas que son necesarias para el logro del éxito empresarial. En su concepto, todo empresario que quiera triunfar ha de poseer como características las de ser conquistador, organizador y negociador, a las cuales se asocian actitudes como la codicia, el espíritu aventurero y el afán descubridor. Sombart (1982), pp. 30 y 64.

Antón de Olalla, conquistador y pionero

Con el nombre de Dehesa de Bogotá se fundó, a comienzos del siglo xvi, por el conquistador Antón de Olalla, la más grande hacienda ganadera de los alrededores de la capital del Nuevo Reino de Granada. La excelente calidad de sus tierras, la abundancia de aguas y pastos, su extensión y su privilegiada ubicación –próxima a Santa Fe y circundada de pueblos de indios– hacían de ella la propiedad rural más codiciada de la Sabana de Bogotá.

El hecho de que los indios del pueblo de Bogotá –hoy Funza– fueran encomendados al mismo propietario de la Dehesa, permitió que la hacienda no careciera de mano de obra abundante y prácticamente gratuita por más de un siglo. Por otra parte, Santa Fe ofreció siempre un ávido mercado para sus ganados, muy apetecidos por la calidad de su carne y su abundancia de sebo, indispensable entonces para la fabricación de velas.

El fundador de esta importante hacienda, Antón de Olalla, tuvo un origen bastante modesto. Fue un oscuro pero afortunado soldado que, llegado a Santa Marta en 1535, no sólo logró sobrevivir a los azares del difícilísimo viaje de Quesada y su hueste Magdalena arriba, sino que tuvo la suficiente sagacidad para amasar una pronta fortuna, apoyándose en la encomienda que le fue otorgada como premio a sus servicios en la conquista del Nuevo Reino.

Antón de Olalla no fue en su patria un hombre rico ni distinguido, nunca se preocupó por aprender a leer ni a escribir y más bien se dedicó, como muchos jóvenes de su época y condición, al ejercicio de las armas, gracias al cual alcanzó el rango de alférez de infantería, con el cual se alistó en 1535 en la armada reclutada por Pedro Fernández de Lugo para viajar a Santa Marta. Así, en edad cercana a los veinticinco años, inició Olalla su aventura americana. Como miembro de la tropa de Quesada, participó en las campañas que asolaron la Sabana de Bogotá y sus alrededores, apoderándose de un cuantioso botín en oro y esmeraldas. Estuvo presente en la fundación de Santa Fe (1538) y más tarde tomó parte en la expedición al Valle de Neiva que comandó Hernán Pérez de Quesada. Le fueron encomendadas, además, sendas misiones cuando las sublevaciones de Gonzalo Pizarro (1547), Álvaro de Oyón (1553) y Lope de Aguirre (1561).

Pero bien pronto empezó a ver recompensados sus sacrificios, pues se encontró entre los pocos privilegiados que participaron con ventaja en el primer repartimiento de indios que se hizo en el Nuevo Reino. Así, en 1542, recibió de manos de Quesada la encomienda de Bogotá, la cual inicialmente cobijaba agrupaciones indígenas dispersas en la Sabana y sus alrededores. Sin embargo, la encomienda fue reducida en sus dimensiones en 1547, luego de un pleito judicial, quedando circunscrita a los pue-

blos de Bogotá y Tena¹³. Pero aún así, seguía siendo de las más rentables de los alrededores de Santa Fe, pues contaba con cerca de mil indios que pagaban tributos por el equivalente de mil pesos anuales. Sin embargo, el único atractivo de la encomienda no eran los tributos. Mucho más ventajosa resultaba la posibilidad de explotar directamente la mano de obra indígena en toda clase de faenas. En el caso de Bogotá, Antón de Olalla se interesó desde un comienzo por la agricultura y la ganadería. Todo parece indicar que contaba con la sagacidad suficiente para vislumbrar las promisorias perspectivas que ofrecían una tierras de inmejorable calidad y prácticamente colindantes con el pujante mercado urbano de Santa Fe. Sólo así se podría explicar su temprana avidez por acaparar estancias en las proximidades del pueblo de Bogotá, epicentro de su encomienda. Estas estancias constituirían el núcleo de la Dehesa de Bogotá.

Constituida Santa Fe en un mercado urbano en permanente y acelerado crecimiento y contando con abundante y gratuita mano de obra indígena asentada sobre fertilísimas tierras, ¿cómo no dedicar todas las energías a la construcción de una promisoría hacienda? Sobre este razonamiento debió diseñar el encomendero de Bogotá su personal proyecto económico. Lo cierto es que una vez legalizada plenamente su “merced de indios”, Olalla comenzó a solicitar y obtener tierras del cabildo, o a comprarlas a quienes habían sido favorecidos con estancias en la Sabana de Bogotá pero no contaban con la indispensable fuerza de trabajo para hacerlas producir o carecían definitivamente de vocación colonizadora. Porque hay que reconocer que el proyecto de Olalla nunca hubiera podido realizarse de no contar con la suficiente laboriosidad y experiencia del labrador¹⁴ y el “espíritu empresarial” necesario para ponerlo en marcha.

De este modo, con admirable persistencia, Antón de Olalla fue constituyendo una de las primeras haciendas ganaderas de las proximidades de Santa Fe con tan rotundo éxito que, durante los doscientos cincuenta años siguientes, ésta sería la fuente principal de su abastecimiento de carnes, cueros y sebo. El núcleo germinal de la Dehesa de Bogotá comenzó a configurarse desde el mismo momento en que se legitimó formalmente la encomienda de Antón de Olalla. En el mismo año de 1547 recibió del cabildo de Santa Fe su primera estancia de ganado mayor, en pleno corazón de su encomienda¹⁵. Pero ya desde 1543, el Cabildo había hecho mercedes de tierra en la Sabana y Olalla se esforzó por adquirirlas. Así, en 1557, luego de haber permanecido por cinco años en España, compró dos estancias. Al año siguiente obtuvo del Cabildo otras dos estancias. Un año más tarde compró la hacienda El Novillero, que había

¹³ Archivo General de Indias (AGI), *Justicia* 1115, No. 2, ramo 2.

¹⁴ Juan Rodríguez Freile anota que Olalla “de ordinario asistía en su hacienda, y no venía a la ciudad sino las pascuas”. Rodríguez Freile (1984), p. 138.

¹⁵ AGI, *Escribanía de Cámara* 763, No. 2, leg. 5, f.f. 109v-111v.

fundado el conquistador Pedro de Ursúa y que a la sazón contaba con 95 vacas, 120 cerdos y bien contruidos “aposentos”. Desde entonces, la Dehesa de Bogotá se conoció también con el nombre de esta hacienda. En 1560, añadió Olalla la última estancia de ganado mayor a su ya extensa heredad. Ésta la obtuvo también por compra.

En resumen, Antón de Olalla logró apropiarse, en menos de quince años, de siete estancias de ganado mayor contiguas unas de otras y todas próximas a las moradas de sus indios, de modo que pudo contar siempre con la mano de obra requerida para el satisfactorio desarrollo de sus diversas actividades productivas. De hecho, poco tiempo después de fundada, la hacienda producía ganado vacuno, carneros, cerdos, quesos, maíz y trigo¹⁶. Ahora bien, como la jurisdicción de la encomienda de Bogotá se extendía hasta el Valle de Tena, también allí pidió y obtuvo sendas estancias para él y su hijo Bartolomé¹⁷. Contigua a estas estancias explotaba Olalla una calera¹⁸ destinada, sin duda, a abastecer a Santa Fe; una ciudad que, literalmente, se estaba edificando desde sus cimientos.

Aunque resultaría muy difícil calcular con alguna precisión los ingresos que percibía Olalla por concepto de sus diversas actividades productivas, lo cierto es que debieron ser muy jugosos. En un viaje a España, en 1552, perdió en un naufragio 100.000 pesos, toda una fortuna para la época, que era imposible que proviniera de los tributos de sus indios encomendados. Esto más bien nos sugiere una importante productividad de las empresas asociadas a su encomienda, la cual las abastecía de la mano de obra requerida, pero diferenciadas sustancialmente de ella en tanto generadoras de productos destinados al mercado y no de rentas. Es así como se configura ese espécimen, ambiguo pero real, del encomendero-empresario: a un tiempo rentista y productor, usufructuario de mano de obra indígena semi-servil, pero con la energía, la vocación y la capacidad necesarias para orientar estos heterogéneos y fragmentados “factores de producción” hacia la generación de mercancías realizables en el mercado con apreciables ganancias. No se trata, ciertamente, de un modelo de empresa o de empresario capitalista, pero sí de una interesante especie en rápida transición hacia el espíritu empresarial moderno¹⁹.

Como una muestra más de su interés por innovar y mejorar la productividad de su hacienda, cuando regresó de un viaje a España, en 1557, Olalla trajo “semillas, ganado

¹⁶ Archivo General de la Nación (AGN), *Testamentarias de Cundinamarca* 23, f.f. 347v-351.

¹⁷ AGN, *Tierras. Cundinamarca* 45, f. 411r-v.

¹⁸ *Ibidem*.

¹⁹ Vale la pena recordar que Sombart no tiene ningún inconveniente en incluir entre las “formas fundamentales de organización empresarial” a la propiedad feudal, siempre y cuando el señor feudal diese muestras de la capacidad necesaria para organizar eficientemente la abundante mano de obra servil que le estaba adscrita. Sombart (1982), pp. 71-73.

vacuno, yeguas, ovejas de buena raza²⁰, lo cual nos ratifica su vocación de auténtico empresario agrícola.

Antón de Olalla murió en 1581, convertido en un hombre rico, poderoso y respetable en Santa Fe, a donde había llegado como un pobre soldado de a pie. Después de su muerte, el apreciable patrimonio, que con esfuerzo y tenacidad había logrado construir, quedó en manos de su hija Jerónima de Orrego y, debido a ello, la hacienda pasó a ser administrada poco tiempo después por su segundo marido, don Francisco Maldonado de Mendoza.

Francisco Maldonado de Mendoza y el mayorazgo de El Novillero

En contraste con la pujanza del *xvi*, el *siglo xvii* tuvo en la economía neogranadina un carácter recesivo. La explicación de este decaimiento se suele centrar en dos razones principales: el decrecimiento vertiginoso de la población indígena iniciado en el *siglo anterior* y que cubrirá la totalidad del *xvii*, y el receso de la producción aurífera hacia 1620²¹. Estos hechos incidieron negativamente en el desarrollo de las pujantes empresas agrarias que, como la Dehesa de Bogotá, se habían configurado y expandido a lo largo del *siglo xvi*. Tal vez ello contribuya a explicar el interés por sacar las tierras de la hacienda del mercado, convirtiéndolas en mayorazgo, y el ausentismo de sus propietarios y su inclinación por arrendar sus tierras después de 1615.

La Dehesa de Bogotá se constituyó en mayorazgo en 1610 por voluntad de Francisco Maldonado de Mendoza y su esposa Jerónima de Orrego²². En realidad, la fundación de mayorazgos no fue usual en el Nuevo Reino de Granada. No obstante, si tenemos en cuenta que Maldonado era un recién inmigrado con pretensiones de hidalguía, es muy probable que la creación del de la Dehesa de Bogotá estuviera influido por la reactivación que en la mentalidad de la nobleza española del *siglo xvii* tuvieron las pretensiones honoríficas, ante el derrumbe de la sociedad señorial amenazada de muerte por un incontenible avance del capitalismo en Europa y de su principal agente social, la burguesía²³. Y es que el mayorazgo hispánico tenía un origen y un carácter claramente feudo-señorial. Pero a diferencia del castellano, el mayorazgo indiano estuvo desde un comienzo rigurosamente reglamentado, como una expresión más de la prevención de la Corona española ante la eventual configuración de señoríos feu-

²⁰ Rivas (1938), p. 96.

²¹ Villamarín (1981); McFarlane (1993); Colmenares (1987).

²² Según la definición de Ots Capdequí, los mayorazgos consistían en “la vinculación de los bienes en determinados representantes de la comunidad familiar, para evitar la excesiva disgregación de los patrimonios sobre los cuales descansaba el ascendiente social y económico de los linajes más distinguidos”. Ots Capdequí (1959), p. 338.

²³ Maravall (1984).

dales en América. A causa de ello, el mayorazgo indiano sólo implicaba la posibilidad de vincular bienes, pero no confería jurisdicción, elemento determinante del carácter señorial del tradicional mayorazgo hispánico.

En general, los mayorazgos criollos propendieron más bien a garantizar la permanencia y eventual crecimiento de fundos y empresas agrícolas y manufactureras levantados por sus respectivos fundadores, o sus antecesores, a partir de sus propios méritos militares, burocráticos o empresariales. Los mayorazgos criollos carecieron, pues, del carácter de “régimen patrimonial feudal” que tuvieron los castellanos, y por ello, en éstos se invierte la relación “núcleo económico”/“renta” en beneficio del primer elemento. Así funcionó, desde su fundación, el mayorazgo de El Novillero.

Desde el momento mismo de su llegada a Santa Fe, en 1581, Francisco Maldonado se preocupó por obtener tierras. De esta manera en 1586, en el momento de formalizar su alianza matrimonial con la encomendera de Bogotá, a las ya extensas propiedades de ésta se añadieron las suyas, consistentes en seis estancias que más tarde se incorporarían al mayorazgo. De ahí en adelante, provisto ahora de los jugosos ingresos de la encomienda y hacienda de su mujer, Maldonado se dedicó a seguir acumulando tierras. Así, en el solo año de 1586 se hizo con seis estancias: cuatro se adquirieron por compra y dos por merced del cabildo de Santa Fe. En 1588 obtuvo otras cuatro estancias, todas por compra. Y finalmente, en 1597 logró las dos últimas, también por merced del cabildo. En total, más de una docena de estancias que, agregadas a las siete aportadas por el capitán Olalla y las cuatro que habían adquirido sus herederos, sumaban 24 estancias, circundando todas el pueblo de Bogotá, y las cuales comprendían, según declaración del propio Maldonado: “toda la tierra llana que hay desde el río de Chinga hasta el de Funza que es el de Fontibón y la que hay en la sierra de la otra parte del río Chinga hasta el Valle de Tena”²⁴.

Cuando en 1592 se exigió por orden real el saneamiento de todos los títulos de tierras expedidos hasta entonces, Maldonado recurrió al procedimiento de la *composición*²⁵ para legitimar los de las tierras acumuladas a lo largo de medio siglo en la Dehesa de Bogotá. La *composición* se hizo entonces por 32 estancias, es decir, una extensión aproximada de 16.500 hectáreas. Si a ese total le añadimos las estancias que tenía Maldonado en Tena —más de 3.200 hectáreas—, se concluye que las propiedades territoriales familiares al finalizar el siglo XVI comprendían cerca de 20.000 hectáreas. A ello habría que agregar la dotación y producción de las mismas, que por la misma época se calculó así:

²⁴ AGI, *Escribanía de Cámara* 763, No. 2, leg. 5, f. 164.

²⁵ Se llamó “composición” al procedimiento mediante el cual, por el pago de una suma proporcional al valor de los bienes, se podían sanear los títulos dudosos.

Producción ganadera

Ganado ovino	10.000 cabezas
Ganado bovino	7.000 cabezas
Ganado equino	1.000 cabezas
Ganado porcino	2.000 cabezas ²⁶

Producción agrícola:

Trigo, cebada y maíz: 4.000 fanegas o 300 toneladas por año²⁷

Esa importante masa de bienes constituyó el núcleo económico del Mayorazgo de la Dehesa de Bogotá, instituido en 1610. Y aunque no todos los bienes de los fundadores pasaron a formar parte del vínculo, un somero balance de ellos nos permitirá formarnos una idea de la situación económica de la familia en la época de la constitución del mayorazgo:

Las 32 estancias de la Dehesa de Bogotá, con las cuales se constituyó el vínculo de mayorazgo.

3 estancias en Tena.

Haciendas en la isla de San Miguel en las Azores, de extensión desconocida.

2 casas en Santa Fe.

14 solares en Santa Fe.

16 huertas en La Burburata, hoy San Diego.

Una tenería con un solar y cuatro esclavos en Santa Fe²⁸.

Sobre ese importante patrimonio, Francisco Maldonado desarrolló su breve, pero eficaz gestión empresarial. Así, gracias su doble carácter de hacendado y encomendero, Maldonado, al igual que su suegro, aprovechó la mano de obra de los indios de Bogotá para sacarle el mayor provecho a sus haciendas. Gracias a ello, y aun a pesar de la notable disminución de la población aborígen, le fue posible adelantar una notable diversificación de sus actividades, pues no se limitó a recibir el tributo de sus encomendados sino que más bien optó, siguiendo una ya vieja tradición, por utilizar la mano de obra indígena en actividades teóricamente remuneradas y efectivamente remunerativas, que constituyeron una alternativa viable al decrecimiento constante de los ingresos por tributos de los indios. Por ello usó a sus encomendados, aún en contra de las prohi-

²⁶ AGI, *Escribanía de Cámara* 763, op. cit.

²⁷ Colmenares (1983a), p. 204.

²⁸ Gutiérrez Ramos (1996), p. 78.

biciones reales, en múltiples actividades relacionadas con el funcionamiento de diversas actividades productivas. En la Dehesa de Bogotá fueron pastores, vaqueros y gañanes; en los trigales de El Novillero fueron cultivadores, recolectores, trilladores y cargadores; en los cañaduzales de Tena fueron sembradores, cortadores y trapicheros; en el pequeño obraje de Bogotá fueron cardadores, tejedores y bataneros... en fin, cuanto “servicio personal” se podía obtener de los indios lo aprovechó Maldonado para acrecentar su fortuna y multiplicar sus empresas²⁹. Además, desde 1597 se dedicó al comercio de víveres producidos en sus haciendas con destino a la región minera de Remedios. Para esa fecha poseía una recua de mulas dedicadas a ese menester, y en ese año pretendió iniciarse en la minería adquiriendo una cuadrilla de esclavos³⁰. Sin embargo, desistió de su experimento dos años después, vendiendo su cuadrilla a un minero de más tradición: Hernando de Caicedo. Gracias a ello pudo dedicarse con mayor empeño a la explotación de su gran hacienda destinada, en lo fundamental, a la ganadería. Pero tal vez por la extensión de sus posesiones o por la escasez creciente de mano de obra indígena, Maldonado inició en la Dehesa la modalidad de arrendar parte de sus tierras, permitiendo que otros pusieran a pastar allí sus animales, normalmente novillos de ceba. Además traficaba con ganado que llevaba a El Novillero de haciendas de “tierra caliente” –Ibagué, Tocaima, Timaná–, donde, según el fiscal de la Real Audiencia, lo compraba a uno y medio o a dos pesos, puesto en sus tierras, y al año y medio lo vendía a cinco o seis pesos, siendo ésta, según un testigo, “la mayor granjería” que Maldonado usufructuaba³¹.

De todas maneras, propio o ajeno, la cantidad de ganado vacuno que se mantenía en la Dehesa de Bogotá oscilaba entre 5.000 y 8.000 cabezas, la mayoría ganado de ceba que, como acabamos de ver, resultaba altamente rentable, pues en 18 meses triplicaba su valor. Pero, como hemos anotado antes, no todo el ganado era de Maldonado. Buena parte era de arrendatarios que pagaban a “seis tomines cada res por año”. Otros preferían criar ovejas y, en ese caso, el arriendo era de ocho pesos y medio al año por cada cien carneros. El fiscal de la Real Audiencia calculaba, en 1610, que en El Novillero se podía sostener hasta 12.000 ovejas³².

Por otro lado, de su propio hato, pero más frecuentemente del canon en especie que recibía de sus arrendatarios, Maldonado obtenía entre 1.000 y 1.500 novillos anuales que vendía a seis pesos en las carnicerías de Santa Fe, lo cual le producía un ingreso de 9.000 pesos de oro corriente de trece quilates. En general, por las actividades gana-

²⁹ AGN, *Testamentarias*. Cundinamarca 23, f.f. 376-377v.

³⁰ AGI, *Escribanía de Cámara* 763, leg. 5.

³¹ *Ibidem*.

³² *Ibidem*.

deras desarrolladas en la Dehesa de Bogotá, el fiscal de la Audiencia afirmaba que existía suficiente documentación para probar que por concepto de “arrendamientos y novillos”, don Francisco había percibido entre 1606 y 1610 “más de veinte y cinco mil pesos de oro de trece quilates”, a lo cual habría que añadir los 100 quesos diarios que salían de su hato y que le producían cada año un ingreso de 6.250 pesos de oro corriente, algo más de 500 pesos por mes. Tenía además una fertilísima piara que había heredado de su suegro y que se multiplicaba libremente en los pantanos y ciénagas, tan abundantes en sus tierras. Los cerdos le producían, según su propio testimonio, “cuatro mil pesos de renta” cada año³³.

En cuanto a la agricultura, se sabe que Maldonado cultivaba en sus estancias unas quinientas fanegadas de trigo, cebada y maíz, que le producían al año cuatro mil hanegas de granos, equivalentes a unas 270 toneladas³⁴. También arrendaba para sembrar parte de sus tierras, pero ignoramos la extensión, producción y rentas que le generaban.

La actividad de transformación de materias primas era bastante escasa en la Dehesa. Al parecer se limitaba a la producción de quesos, en lo concerniente a la ganadería, y a la molienda de granos, en lo relativo a la agricultura. Hemos señalado antes la producción calculada de quesos, pero nada se sabe de la capacidad y producción del molino de trigo que poseía la hacienda. Con todo, un cálculo conservador, basado en la documentación citada, nos permite afirmar que las actividades agrícolas y ganaderas le generaban a don Francisco Maldonado ingresos y rentas por más de 15.000 pesos anuales.

Sin embargo, en 1610 Maldonado viajó a España y la administración de todos los bienes de la familia pasó al control directo su esposa. Durante su estancia en Madrid, Francisco Maldonado obtuvo en la Corte la conclusión favorable de varios pleitos que cursaban en su contra, así como su designación como corregidor de Quito³⁵ y la de su hijo Antonio como caballero de la Orden de Alcántara³⁶, todo ello muy en concordancia con la mentalidad barroca de las elites hispánicas del xvii, tan dada a los títulos y cargos honoríficos. Regresó a Santa Fe a mediados de 1612. Poco tiempo después pidió y obtuvo la autorización real para separarse de sus encomiendas y su familia. Luego de poner en orden sus negocios y formalizar los necesarios poderes para que su mujer continuara al frente de las empresas familiares, Maldonado viajó a Quito a posesionarse de su alto cargo. En el ejercicio de éste permaneció hasta su muerte sin

³³ AGI, Escribanía de Cámara 763, leg. 5.

³⁴ Colmenares (1983a), p. 204.

³⁵ Rodríguez Maldonado (1946), p. 160-161.

³⁶ Archivo Histórico Nacional de Madrid (AHN), *Órdenes Militares, Calatrava*, Exp. 1470.

regresar jamás a Santa Fe y sintiendo acaso coronada su existencia en el desempeño de las honrosas y lucrativas funciones que le habían sido encomendadas por la corona. En su carrera burocrática, llegó a ser lugarteniente de capitán general y gobernador de Quito desde 1613. En esa ciudad murió a los 81 años de edad, en 1631³⁷.

Entre tanto, la Dehesa de Bogotá, ahora en manos de Jerónima de Orrego y su hijo Antonio Maldonado, pasó íntegramente a manos de arrendatarios. El canon convenido fue de 6.000 pesos de a 8 reales cada año. De éstos, debía pagar 3.000 a Maldonado y el resto a diversos acreedores, hasta completar 30.000 pesos³⁸, es decir, que los ingresos mensuales netos provenientes de la Dehesa de Bogotá se reducían a 250 pesos; suma exigua si la comparamos con lo que producía anteriormente a quienes se ocuparon directa y personalmente de su explotación.

De esta manera el mayorazgo del Novillero pasó de ser una muy productiva empresa agraria, administrada por sus propietarios, a convertirse en un fundo de carácter eminentemente rentístico. Don Antonio Maldonado clausuraba de este modo el ciclo de los pioneros que configuraron este emporio de riqueza y fuente indiscutible de prestigio y poder que fue la hacienda El Novillero, convirtiéndose en un mero usufructuario ausentista de las rentas que ésta generaba.

Este aparente repliegue del espíritu empresarial estaba, sin embargo, muy en concordancia con la mentalidad nobiliaria que predominó entre las elites del siglo xvii, más propensas a refugiarse en la relativa seguridad de los cargos burocráticos o las rentas fijas, que a correr los riesgos y realizar los crecientes esfuerzos que implicaba mantener cualquier empresa en medio de la aguda recesión económica secular.

La multiempresa de Jorge Lozano de Peralta

A mediados del siglo xviii uno de los más conocidos descendientes de Olalla y Maldonado, Jorge Miguel Lozano de Peralta, futuro marqués de San Jorge, retomó con vigor la gestión del mayorazgo. En el marco de una economía en franca expansión, el joven Lozano se hizo cargo personalmente de la dirección de la hacienda.

Y es que el siglo xviii, a diferencia del anterior, presenció la superación de los dos factores que habían engendrado la decadencia económica propia del xvii. Así, la iniciación de un nuevo ciclo minero caracterizado tanto por nuevos hallazgos y mejor explotación del oro chocoano como por la reactivación de la minería en Antioquia, unido al sostenido crecimiento demográfico, fundamentalmente mestizo, generaron un incremento igualmente sostenido de la demanda de productos alimenticios. De este modo, las actividades agropecuarias se vieron estimuladas, produciéndose una noto-

³⁷ Rodríguez Maldonado (1946), pp. 162-192.

³⁸ Carrasquilla (1987), pp. 64-67.

ria recuperación de las haciendas. Este cuadro de generalizada, aunque limitada, bonanza económica, fue la premisa para el surgimiento de un nuevo tipo de empresas agrícolas, ganaderas, mineras y comerciales, en muchos casos controladas por un mismo empresario, buscando con ello minimizar los riesgos de sus inversiones³⁹.

Por otra parte, aún en el seno de las propias empresas agrícolas, se dio una marcada preferencia por la diversificación de la producción, desarrollándose una actividad mixta que, bien fuese en una o en varias unidades productivas, combinaron la agricultura y la ganadería. Esto con el fin de abastecer los mercados inter o intra-regionales en alza, ya que otro de los rasgos prominentes de estas empresas de nuevo tipo fue el hecho de que lograron superar el autoconsumo en que se habían enclaustrado las haciendas tradicionales, poniendo sus productos a circular con el propósito de obtener algún beneficio económico⁴⁰.

Naturalmente, el desarrollo de estas remozadas haciendas no hubiese sido posible sin la emergencia concomitante de un empresariado igualmente innovador. En cuanto a sus características más destacables, se ha señalado cómo estos hacendados de nuevo tipo combinaron los medios de producción, tierra y trabajo y pudieron generar un excedente apreciable⁴¹. Se trata, pues, de hombres dotados de la racionalidad y el *ethos* económicos necesarios para beneficiarse de la favorable coyuntura de expansión. No por ello debe suponerse que esta racionalidad coincidía necesariamente con la que caracteriza al típico empresario moderno, orientado por valores como la austeridad, la laboriosidad, el riesgo, la innovación, etc. La mentalidad de nuestros empresarios dieciochescos conservaba aún rasgos del talante señorial de sus antecesores. Por ello, no sólo destinaban una parte apreciable de sus ingresos al consumo suntuario, sino que dedicaron sumas cuantiosas y esfuerzos ingentes a la obtención de gravosos títulos de nobleza. En este contexto económico y social se desarrolló la gestión empresarial de Jorge Miguel Lozano de Peralta en el mayorazgo de El Novillero.

Como quiera que la hacienda El Novillero, por una parte, y Lozano de Peralta por otra, encarnaron de manera sobresaliente las cualidades de la típica empresa agraria y del empresario sabanero de fines de la Colonia, nos detendremos en este apartado en tres aspectos centrales: 1) las premisas para la existencia y funcionamiento de una gran empresa de base agraria en el siglo XVIII; 2) la estructura de una gran empresa agraria sabanera de la Colonia tardía; y 3) el funcionamiento de la multiempresa agraria, mercantil y financiera de Jorge Lozano de Peralta.

³⁹ Tovar (1980), p. 96.

⁴⁰ *Ibidem*, p. 94.

⁴¹ *Ibidem*.

Premisas para la existencia de una gran empresa colonial de base agraria

En la Colonia, la viabilidad de toda empresa económica que tuviese por eje la producción agrícola y ganadera exigía requisitos tanto de índole material como espiritual. Los requisitos materiales eran: abundancia de tierras, fuerza de trabajo suficiente y disponibilidad de recursos monetarios⁴². Los requisitos espirituales eran: *ethos* empresarial y aptitud para los negocios.

En el caso que aquí nos ocupa, no todas esas premisas se dieron en igual proporción. Pero justamente la capacidad de Lozano para solventar las dificultades y carencias que le planteó la coyuntura económica bajo cuya incidencia le correspondió actuar, son el mejor testimonio de su vocación y aptitudes empresariales. Veamos, pues, con algún detalle, cómo se mostraba el escenario en el cual le tocó desenvolverse.

Como es apenas obvio, el primer requisito para la existencia de una gran empresa de base agraria es *la tierra*. Pero en el siglo XVIII, dadas las modalidades y técnicas de explotación, se requerían grandes extensiones territoriales para lograr una producción económicamente significativa. Este no sería, por supuesto, un obstáculo para la vocación empresarial de Lozano de Peralta, quien, como heredero del mayorazgo El Novillero, tuvo a su disposición la extensa y ubérrima Dehesa de Bogotá, *ad portas* de Santa Fe. Además, a sus manos confluyeron otros dos vínculos territoriales⁴³: el vínculo de Pastrana, fundado en tierras de Bosa por uno de sus antecesores a fines del siglo XVII; y el mayorazgo de Tarazona, en España, fundado por su abuelo, el oidor Jorge Lozano, a mediados del siglo XVIII. En su conjunto, las tierras vinculadas que recibió para su administración Lozano de Peralta en 1758, sumadas a las que poco después adquirió como parte de su patrimonio personal, alcanzaron unas 20.000 hectáreas, y se encontraban repartidas en la Sabana de Bogotá, Anolaima y España⁴⁴. Sobre estas posesiones, extensas y dispersas, se desarrollaron diversas formas de explotación –rentística, agrícola o ganadera–, según las características del clima, fertilidad, vocación o, simplemente, de ubicación espacial –las fincas en España, por ejemplo, no podían destinarse sino a generar rentas por arrendamiento– (ver tabla 10.1).

⁴² Colmenares (1987); Tovar (1980); Twinam (1985).

⁴³ Se llamaban *tierras vinculadas* todas aquellas que por disposición voluntaria de sus propietarios eran retiradas de la circulación mercantil. Eran, pues, propiedades inenajenables que debían mantenerse a perpetuidad al servicio del fin estipulado por el fundador, ya fuera éste un mayorazgo, una capellanía, una cofradía, etc.

⁴⁴ Gutiérrez Ramos (1998), p. 80-82.

Tabla 10.1. Tierras de Jorge Lozano de Peralta en 1775

Tipo de propiedad			
Vínculos	Haciendas y estancias	Ubicación	Forma de adquisición
El Novillero Pastrana Tarazona		Sabana de Bogotá	Herencia
		Sabana de Bogotá	Herencia
		España	Herencia
	Santo Domingo	Anolaima	Compra
	San Agustín	Anolaima	Compra
	Marcilla	Facatativá	Compra
	Botello	Facatativá	Compra
	Santa Bárbara	Anolaima	Compra
	San Isidro	Anolaima	Compra
	Rincón del Zay	Sabana de Bogotá	Compra

FUENTE: AGN, *Testamentarias. Cundinamarca* 46, f. 473r-v; *Notaría Segunda* 1763-1764 (166), f.f. 173-175; *Notaría Segunda* 1765 (128), f.f. 396-400; *Notaría Tercera* 1775 (236), f. 249v; *Notaría Primera* 1758 (189), f.f. 362v-364; *Notaría Primera* 1757 (184), f.f. 105-106; *Temporalidades* 28, f. 547v; *Notaría Segunda* 1774 (151), f.f. 15-21v.

En cuanto a la *fuerza de trabajo*, conviene recordar que durante cerca de dos siglos, de 1571 a 1729, los poseedores del mayorazgo de El Novillero lo fueron también de la encomienda de Bogotá, una de las más pobladas de la sabana⁴⁵. Este hecho significó una gran ventaja con respecto a otros hacendados, pues aún en medio de todos los avatares de la demografía indígena y de la legislación indiana, pudieron contar siempre con una mano de obra cautiva para desarrollar las labores propias de la agricultura y la ganadería. Lozano de Peralta, en cambio, no pudo contar con esa ventaja. La desaparición de las encomiendas, desde comienzos del siglo XVIII, lo privó de este privilegio que habían detentado sus antepasados, forzándolo a recurrir a la fuerza de trabajo asalariada –jornaleros y concertados–, y aun a los esclavos negros, utilizados en la explotación de sus haciendas de trapiche⁴⁶. Adicionalmente, los numerosos pequeños arrendatarios que poblaban El Novillero no sólo constituían una fuente de ingresos rentísticos, sino que cuando las circunstancias lo requerían actuaban también como jornaleros ocasionales⁴⁷. De este modo, El Novillero, en tiempos de la administración de Jorge Lozano de Peralta, salvo circunstancias excepcionalmente difíciles, siempre contó con la mano de obra necesaria.

El *dinero* durante la Colonia fue un bien bastante escaso. Su insuficiencia fue pa-

⁴⁵ Villamarín (1982), p. 338-345.

⁴⁶ En el momento de la muerte de Lozano, en 1763, había en sus haciendas de tierra caliente 138 esclavos. AGN, *Temporalidades* 28, f.f. 548-597.

⁴⁷ AGN, *Tierras. Cundinamarca* 17, f. 38v.

decida aún por los más ricos. Los poseedores de El Novillero no fueron la excepción, debiendo en más de una ocasión hipotecar el propio mayorazgo. De hecho, cuando Lozano se hizo cargo de la hacienda, en 1758, sobre ésta pesaban gravámenes por 37.000 pesos⁴⁸, una auténtica fortuna para la época. Aparte de ello, para sacar adelante la maltrecha empresa que recibía, o para garantizar su posterior expansión, debió asumir nuevos créditos, tanto de las Cajas Reales, como de conventos y particulares. Pero su habilidad en el manejo de estos recursos fue tal, que en 1780 ya había saldado totalmente los censos que gravaban el mayorazgo y se dedicaba, con notorios beneficios, al préstamo de dinero.

El *ethos empresarial* –entendido como esa mentalidad económica más propensa a los negocios que al ocio y en apariencia poco compatible con la “mentalidad señorial” que suele atribuirse a la elite santafereña de la época– tuvo en Jorge Lozano de Peralta un digno representante, como quiera que muchos de los rasgos de su compleja personalidad encajan, sin mucho esfuerzo, en el perfil típico del empresario proto-burgués: laboriosidad y olfato para los negocios, austeridad en el gasto –confundida por sus contemporáneos y biógrafos con “tacañería”–, y racionalidad en las inversiones. Dichas inversiones, en la medida de lo posible, apuntaron más hacia la consolidación del patrimonio personal y familiar que al gasto ceremonial, que aseguraba estatus y prestigio, pero resultaba económicamente estéril. No escatimó recursos, en cambio, cuando se trató de liberar sus haciendas de censos y gravámenes, como ocurrió con El Novillero hacia 1780; o de invertir con miras al incremento de la productividad de sus haciendas de caña azucarera, ya fuera en esclavos experimentados o en la construcción de un moderno trapiche metálico⁴⁹.

Estructura de la empresa agraria, mercantil y financiera de Jorge Lozano de Peralta

La actividad económica de la elite neogranadina del siglo XVIII, como ya se ha dicho, tuvo como modelo típico en las diversas regiones del país la explotación de empresas que eran al mismo tiempo agrarias, mercantiles y mineras⁵⁰. Sin embargo, aunque los antecesores de Lozano de Peralta habían poseído minas en Antioquia y el Chocó, cuando éste se hizo cargo de la herencia familiar, éstas habían dejado de formar parte del mismo. Por ello, la multiempresa de cuya gestión estuvo a cargo se inició como agraria y mercantil, adoptando finalmente el modelo agro-mercantil-financiero que entramos a considerar enseguida en sus diversos componentes.

⁴⁸ AGN, Tierras. Cundinamarca 17, f. 54-58v.

⁴⁹ AGN, *Notaría Segunda* 1776 (153), f.f. 278-290v; *Notaría Segunda* 1780 (161), f.f. 101v-103v.

⁵⁰ Colmenares (1997); Tovar (1980), Twinam (1985).

Empresas agrarias. El modelo multiempresarial agro-mercantil-financiero adoptado por Lozano tenía como base de sustentación las haciendas. A este respecto debemos considerar, ante todo, que bajo su gestión, sus haciendas sufrieron un proceso de diversificación, partiendo de la hacienda nuclear de su patrimonio, El Novillero, e incorporando más tarde haciendas de trapiche en tierra caliente.

Mientras las propiedades territoriales de Lozano de Peralta se limitaron a la Sabana de Bogotá, su explotación asumió dos formas principales: la ganadería y la renta de la tierra. La *ganadería*, a su vez, revestía dos formas: el hato de cría y el ganado de engorde. En el primer caso se trataba de obtener principalmente novillos para el abasto de Santa Fe y zonas aledañas a partir de las reses reproductoras que constituían el hato permanente de El Novillero. En el segundo se trataba de traer temporalmente novillos de haciendas distantes para su engorde en la Dehesa de Bogotá y su posterior venta con destino al abasto. Como es obvio, ambos procedimientos conducían a relacionar la hacienda con el mercado. De este modo se garantizaba la obtención de recursos monetarios que servían para retroalimentar la hacienda ganadera, pero que facilitaban también la obtención de un excedente en metálico susceptible de ser invertido en otras actividades. Una idea de la cantidad de novillos destinados al abasto de Santa Fe y los beneficios proporcionados por esa actividad nos la proporciona la tabla 10.2.

Tabla 10.2. Ganados de El Novillero destinados al abasto de Santa Fe entre 1763 y 1782

Periodo	Novillos	Precio de compra	Inversión adicional	Costo total	Precio de venta	Utilidad %
1763-1770	6.786	33.930	10.179	44.109	61.074	27,77
1771-1782	3.167	15.885	4.750	20.585,50	28.503	27,77
TOTALES	9.953	49.765	14.929,5	64.694,50	89.577	27,77

FUENTE: AGN, *Miscelánea. Abastos* 134, f.f. 615-677; *Abastos* 13, f.f. 328r-v.

En cuanto a la *renta de la tierra*, ésta procedía del arrendamiento parcial de la hacienda. Esta renta del suelo también revestía dos formas: en lo fundamental se trataba de renta en dinero, pero en algunos casos se pagaba en especie o combinada las formas dinero-especie. Así, por ejemplo, los arriendos del vínculo de Pastrana incluyeron siempre como parte de pago un determinado número de cargas de harina⁵¹. Pero en términos generales, tanto los arrendatarios estables de El Novillero –quienes ocupaban por un tiempo fijo una estancia o parcela–, como los usuarios de los pastos de la Dehesa, cancelaban en efectivo. Vale la pena anotar que estos arriendos tenían un peso significativo en los ingresos generados por las haciendas sabaneras de Lozano.

⁵¹ AGN, *Notaría Segunda* 1767 (133), f.f. 171-172; *Notaría Segunda* 1773 (151), f.f. 185v-187.

Naturalmente, parte de la producción ganadera era absorbida por las propias haciendas en forma de *raciones* para los jornaleros y concertados. Otra parte se dedicaba a la manutención del propietario y su familia. En el primer caso, el ganado consumido hacía parte de los costos de producción de las haciendas. En el segundo, constituía parte del ingreso del hacendado, pues disminuía el costo de la canasta familiar alimentaria (ver tabla 10.3).

Tabla 10.3. Estructura de inversiones de El Novillero (1793)			
BIENES			
Tipo	Descripción	Avalúo (\$)	%
Tierra	134 estancias de ganado mayor modernas (18.500 ha)	187.600	70,8
Ganado	Bovino, ovino y equino	72.966	27,6
Infraestructura productiva	Molino, acequias, horno, fragua, herramientas, casa de arrendatarios y concertados.	2.617	1,0
Infraestructura social	Casas de la hacienda con sus anexos, muebles y enseres de entrecasa.	1.612	0,6
TOTAL		264.796	100,0

FUENTE: AGN, *Temporalidades* 28, f.f. 528-544.

Por otra parte, cuando las circunstancias lo hicieron propicio, Lozano procuró incrementar su patrimonio personal y diversificó la producción hacendaria adquiriendo fincas en tierra caliente. Así, en 1765 compró la hacienda Santo Domingo⁵², en el valle de Máxima, en cercanías de Anolaima. Nueve años después le anexó a éstas las haciendas de Santa Bárbara y San Isidro⁵³. Estas adquisiciones implicaban diversificar la empresa agraria en un doble sentido. Por una parte, se trataba de la primera incursión de Lozano en el negocio de las plantaciones de caña de azúcar y los trapiches. Por la otra, implicaba el manejo de un tipo de fuerza de trabajo no utilizado hasta entonces en las actividades productivas bajo su control: los esclavos⁵⁴ (ver tabla 10.4).

⁵² AGN, *Notaría Segunda* 1765 (128), f.f. 396-900v.

⁵³ AGN, *Notaría Segunda* 1774 (151), f.f. 15-21v.

⁵⁴ AGN, *Notaría Segunda* 1765 (128), f. 399. Con la hacienda Santo Domingo, don Jorge compró un lote de 59 esclavos.

Tabla 10.4. Estructura de inversiones de las haciendas en Mátima (1793)

BIENES		Avalúo (\$)	%
Tipo	Descripción		
Tierras		16.000	37,6
Esclavos	138 en dos haciendas	15.935	37,5
Trapiches	Incluye instalación y accesorios: ramadas, fondos, pailas, hornillas, etc.	2.960	7,0
Cañaduzales	21 entablos con una producción estimada de 3.094 botijas	911	2,1
Infraestructura productiva	Fragua, herramientas, acequias, casas de esclavos, ramadas platanales	4.836	11,4
Infraestructura social	Casas de vivienda y capillas	1.885	4,4
	TOTAL	42.527	100,0

FUENTE: AGN, *Temporalidades* 28, f.f. 548-597.

En cuanto a la producción de estas haciendas, es claro que implicaba un proceso de transformación más sistemática que el requerido en la ganadería, ya que debían salir productos finales elaborados, como mieles y panela. Por consiguiente, la relación tierra-trabajo-tecnología era sustancialmente distinta a la que prevalecía en las haciendas ganaderas.

Es de suponer que entre las haciendas ganaderas y cañeras se daba una relación complementaria. Así, las haciendas de la Sabana debieron abastecer a las de tierra caliente de carne, papas, mulas, bueyes y cueros –para zurroneos y aparejos de los trapiches–. Éstas, a su vez, debieron proporcionar a las haciendas sabaneras: panela, miel, plátanos y, ocasionalmente, esclavos. Por otra parte, las mulas y bueyes de los trapiches reponían sus fuerzas en la Sabana cuando era preciso. Este sistema de vasos comunicantes permitía un aprovechamiento más eficiente de la energía tanto humana como animal, y gracias al intercambio de productos, una disminución en los costos de producción de unas y otras haciendas por concepto de alimentos.

Empresas urbanas y actividad mercantil. Las haciendas ganaderas y de trapiche, como hemos visto, en la medida en que colocaban un volumen apreciable de sus respectivos productos en el mercado, vinculaban a su dueño a distintas modalidades comerciales. La ganadería implicaba un permanente proceso de compra-venta de ganado, lo cual, a su vez, implicaba vínculos con mercados más o menos distantes en busca de las condiciones más favorables de calidades y precios. De este modo, la Dehesa de Bogotá, como en sus comienzos, seguía, en la segunda mitad del siglo XVIII,

siendo abastecida de novillos de ceba procedentes de remotas haciendas, especialmente de Ibagué, Tocaima y Purificación⁵⁵.

Las relaciones con los hacendados proveedores podían conducir, a su vez, a otras modalidades de negocios ajenos a la mera compra-venta de ganado. Así, por ejemplo, uno de los socios más leales de Lozano en diversos negocios era Joaquín de Licht, hacendado de Purificación, a quien servía de apoderado para las más heterogéneas actividades, tanto económicas como burocráticas o judiciales. Además, Lozano cumplía las funciones de ser su depositario financiero. De este modo Licht no sólo lo abastecía a crédito de ganados, sino que solía depositarle importantes sumas de dinero que luego eran retiradas en forma gradual, permitiéndole entre tanto a su depositario hacer todo tipo de evoluciones económicas⁵⁶.

Por otra parte, la ganadería, además de la carne, generaba materias primas para diversos productos. El caso más obvio es el de la leche, que por lo general se dedicaba a la producción de quesos y mantequilla. Sin embargo, parece que la mayor parte de la leche que se obtenía era consumida en la propia hacienda, pues los envíos de queso y mantequilla que registran los documentos parecen más destinados al consumo de la familia Lozano que a su distribución mercantil dado su escaso volumen.

Otra cosa ocurría con el sebo y los cueros de las reses que se sacrificaban para el consumo de las haciendas. Los cueros eran debidamente tratados y enviados a las haciendas de trapiche y, cuando quedaba algún excedente, se vendía en Santa Fe. Cabe suponer, igualmente, que el cuero procesado se usaba también para suplir las necesidades de las propias haciendas sabaneras en cuanto a zamarros, rejos de enlazar, aperros y muebles.

Otro valioso subproducto de las reses sacrificadas era el sebo. Éste se usaba para distintos fines: desde fabricación de velas y jabones, hasta como lubricante en trapiches y carretas. De El Novillero salían con cierta regularidad envíos de sebo y jabón para Santa Fe. Por lo demás, el sebo y los cueros que en muy superiores volúmenes producían los novillos sacrificados en las carnicerías de Santa Fe de cuenta de Lozano, se vendieron en bruto por algún tiempo. Pero no podían pasar desapercibidas para su ojo avizor y su vivaz iniciativa empresarial las ventajas económicas inherentes a la venta de estos productos debidamente procesados. En consecuencia, apenas se le presentó la oportunidad, compró a los padres agustinos una tenería que tenían abandonada⁵⁷. Allí montó una nueva empresa dedicada a la curtiembre y a la fabricación de

⁵⁵ AGN, *Abastos* 12, f. 49v.

⁵⁶ AGN, *Miscelánea. Particulares* 124, f.f. 26-36v, ilustra las múltiples negociaciones entre Jorge Lozano y Joaquín de Licht.

⁵⁷ AGN, *Notaría Segunda* 1763 y 1778 (158), f.f. 271-273.

velas en gran escala⁵⁸. De esta manera la hacienda ganadera le dio origen a una empresa transformadora urbana directamente vinculada a la demanda ciudadina.

Si volvemos la mirada hacia las haciendas de trapiche, igualmente podemos constatar que sus productos constituían otro importante vínculo con los mercados locales y regionales. En el caso de las de Lozano, de ellas salían regularmente mieles y, aunque con mucha menor frecuencia, esclavos. Así, aún cuando no se pueda considerar un “negrero” de oficio, las transacciones con esclavos hechas por Lozano no dejan de llamar la atención. Estas transacciones fueron tanto de venta como de compra. En el primer caso, podría tratarse de mano de obra excedente o de esclavos rebeldes de los cuales era mejor salir. En el segundo, podía tratarse de aprovechar un buen negocio o de suplir necesidades de mano de obra en los trapiches⁵⁹.

En cuanto a la actividad comercial propiamente dicha, es de suponer que el conocimiento directo de sus ventajas incitó al empresario colonial a probar suerte en tan lucrativo ramo. Lozano de Peralta no fue la excepción. En realidad su primera actividad económica conocida fue el comercio. Acaso por ello, siempre que pudo –además de las transacciones inherentes al manejo de sus haciendas–, desarrolló actividades netamente mercantiles en asocio con comerciantes de oficio, como Domingo Romay⁶⁰, quien traficaba con *géneros de Castilla* traídos de Cartagena. En estas operaciones comerciales de cierta envergadura, Lozano debió actuar principalmente como socio capitalista. También incursionó en el modesto comercio al menudeo de tiendas y pulperías. En varias de sus casas de Santa Fe instaló pequeños comercios a cargo de modestos mercaderes que compartían con él las ganancias. Estos establecimientos actuaban también como abastecedores de productos de consumo doméstico para la familia Lozano, mediante un cruce de cuentas entre el dueño y el administrador de la tienda. De este modo, el tan codiciado como escaso numerario no se malgastaba en compras al menudeo.

Y a propósito de numerario, la posesión de dinero contante y sonante constituía en la Colonia una de las más apreciables ventajas económicas⁶¹. Contar con dinero en

⁵⁸ AGN, *Miscelánea. Abasto* 134, f.f. 616-677.

⁵⁹ AGN, *Notaría Segunda* 1776 (155), f.f. 278-290v. Lozano compró a doña Mariana Prieto Dávila un lote de 30 esclavos. De éstos revendió luego algunos, como se puede constatar por lo menos en un caso (AGN, *Notaría Segunda* 1780 (161) f. 63v). La mayoría de ellos, sin embargo, debió pasar a las haciendas de Mátima, donde debieron ser muy útiles, pues provenían de los trapiches que habían sido del difunto marido de doña Mariana.

⁶⁰ AGN, *Notaría Segunda* 1768 (133). Jorge Lozano y Domingo Romay formaron una compañía a la cual Lozano aportó 7.000 pesos.

⁶¹ Colmenares (1983a), p. 388-397.

efectivo garantizaba la posibilidad de acceder a cualquier tipo de negocio. Entre otros, los de carácter financiero, a los cuales no fue ajeno Lozano, como veremos enseguida.

Actividades financieras. Las voluminosas actividades económicas de Lozano hacían de él un excepcional detentor de recursos monetarios propios y ajenos. Gracias a ello pudo convertirse en prestamista. Sus operaciones financieras más frecuentes eran las relacionadas con el préstamo de dinero a interés. Estas transacciones generalmente eran respaldadas con una “obligación”, fianza o hipoteca. También manejaba una especie de montepío o casa de empeños. De este modo, quien contase con joyas, ganados, cuadros o muebles de algún valor podía salir de sus ocasionales apuros económicos recurriendo al siempre solvente empresario. Sobra decir que muchos de los bienes consignados como garantía quedaban para siempre en sus manos.

Existen evidencias, igualmente, de que Lozano ofició como un típico “intermediario financiero”, pues como apoderado de ricos hacendados y encomenderos, solía ser depositario gratuito de apreciables cantidades de las cuales podía disponer a su arbitrio durante cierto tiempo. Cabe suponer, además, que de estos recursos echaba mano cuando sus propias empresas lo requerían, sin ningún costo para él⁶².

Este rápido vistazo sobre las más destacadas empresas económicas del afortunado poseedor del mayorazgo de Bogotá nos ha mostrado cómo éstas constituían un juego múltiple de vasos comunicantes que permitían una circulación muy activa y rica de recursos entre unas y otras. Esta compleja red empresarial exigía una estructura administrativa que la hiciese funcionar adecuadamente.

La producción de El Novillero bajo la administración de Jorge Lozano

En el momento de hacerse cargo de El Novillero, hacia 1758 Lozano calculaba que la extensa hacienda sabanera debía generar ingresos netos por unos 3.885 pesos por año. Por lo menos eso reclamaba de los bienes de su difunto cuñado, José Luis de Azuola, quien había tenido a su cargo la Dehesa de Bogotá entre 1751 y 1754⁶³. De acuerdo con el análisis de Lozano de Peralta, las cuentas de la hacienda durante el cuatrienio señalado se descomponían así⁶⁴:

⁶² AGN, *Miscelánea. Particulares* 14, f.f. 23-144v. Jorge Lozano actuó como apoderado, entre otros, de: Joaquín de Licht y Acuña, ganadero de Purificación; Joaquín Flórez y Subia, encomendero de Ubaque, Lorenzo Hurtado y Pontón, encomendero de Páez; Tomás Layseca y Fajardo, encomendero de Tabio; María Josefa Flórez, encomendera de Ubaque y los Llanos.

⁶³ AGN, *Tierras. Cundinamarca* 17, f.f. 54-58v.

⁶⁴ *Ibidem*.

Ingresos (en pesos):

Pastaje (1 peso por cabeza al año)	2.042
Arrendatarios permanentes	6.000
Arriendo en efectivo a cargo de Azuola	2.400
Arriendo en especie a cargo de Azuola	2.500
TOTAL	22.942

Gastos (en pesos):

Pago de réditos sobre censos por 37.000 pesos	7.400
INGRESOS NETOS	15.542

Es decir que, anualmente, El Novillero debía generar más de 4.000 pesos de renta, si hemos de considerar las ganancias de su administrador. En todo caso, sus dueños aspiraban a percibir 3.885 pesos. Como vemos, hasta aquí se trata de ingresos exclusivamente rentísticos, pues Azuola, más que administrador de la hacienda, era su arrendatario general. Cabe suponerse entonces que Lozano esperaba aumentar la productividad de la hacienda poniéndose al frente de ella.

Jorge Lozano recibió su hacienda en 1758 con apenas “la dotación del mayorazgo que no llegaba a seiscientas cabezas”⁶⁵ de las cuales 500 eran yeguas y caballos de cría⁶⁶. Su primer empeño, en consecuencia, fue incrementar el menguado hato ganadero, por cuanto su proyecto era el de convertirse en uno de los principales abastecedores de carne de Santa Fe y sus alrededores. Su éxito como empresario ganadero fue espectacular. La más contundente prueba de ello la constituye el hecho de que a lo largo de su gestión al frente de El Novillero, el hato de cría de la hacienda pasó de las 50 reses que recibió en 1758, a las 9.000 que recibieron sus herederos en 1793⁶⁷, es decir, que se incrementó en un 1.500% en el lapso de 35 años.

Aunque resulta muy difícil calcular con exactitud la producción global real de El Novillero bajo la administración de Lozano, podemos intentar una aproximación a través de los diezmos, pues aún considerando los riesgos inherentes a este tipo de cálculos, el diezmo tenía la ventaja sobre otros tributos “de estar respaldado por sanciones ultramundanas”⁶⁸, lo que hacía que la evasión resultara menor que en los otros rubros fiscales. Sobre esa base, y dado que se cuenta con una serie de diezmos de El Novillero que cubre el decenio 1784-1794, se ha construido la Tabla 10.5. Para estimar

⁶⁵ AGN, *Notaría Primera* 1758 (189), f. 58.

⁶⁶ AGN, *Temporalidades* 28, f.f. 530v-531.

⁶⁷ AGN, *Temporalidades* 28, f.f. 529-530.

⁶⁸ Melo (1980), p. 60.

la producción global sujeta al tributo decimal, se ha tenido en cuenta la consideración de Jorge Orlando Melo, según la cual, durante el siglo XVIII, el valor recaudado es superior en un 30% al valor del remate del diezmo⁶⁹. De este modo, se puede estimar inicialmente el recaudo total, que equivaldría teóricamente a la décima parte del valor de la producción total gravable de la hacienda, que es el dato que nos muestra la última columna de la tabla 10.5.

Tabla 10.5. Diezmos y producción total estimada de El Novillero (1784-1794)					
Año	Rematador	Valor del remate (\$)	Comisión del rematador (30%)	Recaudo total	Valor de la producción total
1784	Juzgado de Diezmos	990	-	990	9.900
1785	Miguel de Rivas	910	273	1.183	11.830
1786	Ignacio Laverde	955	286,5	1.241,5	12.415
1787	Juan Ignacio de Melo	918	275,4	1.193,4	11.934
1788	Ignacio Quevedo	855	265,5	1.111,5	11.115
1789	Pedro López	801	240,3	1.041,3	10.413
1790	Juan Rodríguez de Lago	900	270	1.170	11.700
1791	José Vásquez	820	246	1.066	10.660
1792	Antonio Ardila	865	259,5	1.124,5	11.245
1793	José Sánchez	1.100	330	1.430	14.300
1794	Isidro Vásquez	920	276	1.196	11.960
	TOTAL	10.034	2.713,2	12.747,2	127.472

FUENTE: AGN, *Temporalidades* 28, f.f. 695-696.

Basándonos en estos cálculos, podemos concluir que entre 1784 y 1794, la producción global de El Novillero tuvo un valor de 127.472 pesos. Es decir que para el decenio considerado, los ingresos generados por la hacienda eran en promedio de unos 12.750 pesos por año, cifra que parece bastante ajustada a la realidad. A ésta habría que agregar las rentas, para obtener como resultado final que las entradas de don Jorge Lozano procedentes de su gran hacienda sabanera, calculadas anualmente, se componían así:

⁶⁹ Melo (1980), p. 59.

Arrendatarios de El Novillero y Pastrana	2.060 pesos
Producción de El Novillero	12.750 pesos
TOTAL	14.810 pesos

Cabe anotar, para redondear este balance de la producción de El Novillero, que él sólo incluye las actividades fundamentales ya descritas de la hacienda, sin tener en cuenta otras que podríamos considerar marginales, tales como el ocasional contrato que firmó para ocuparse del abasto de los cuarteles de caballería, o ciertas formas de “producción marginal”, como la de materias primas no provenientes de la ganadería (maderas), la transformación de materias primas, el comercio y las obras públicas.

Funcionamiento de la multiempresa de Jorge Lozano de Peralta

En este aspecto, lo primero que salta a la vista es la sorprendente capacidad de Lozano para ocuparse personalmente de tantas y tan variadas actividades, sobrándole el tiempo además para ejercer las más diversas funciones públicas y privadas, propias y ajenas. Sea como fuere, lo cierto es que este inquieto personaje procuró siempre estar al frente de sus negocios. Él mismo se ocupaba de sus actividades comerciales y financieras, excepto cuando alguno de sus deudores se marchaba de Santa Fe sin cancelar sus acreencias. Sólo en ese caso recurría a los buenos oficios de algún incidental apoderado. En general, el control de estas actividades lo hacía personalmente, llevando para ello unos registros minuciosos, aunque no siempre ordenados, en sus Libros de Cuentas⁷⁰.

En cuanto a las haciendas, dado que no podían estar bajo su control inmediato por su ubicación, exigían una estructura administrativa más compleja. Esquemáticamente visto, el asunto funcionaba así: a la cabeza de todo estaba el propio Lozano. Éste mantenía vínculos directos con los comerciantes y abastecedores que le proporcionaban mercancías o ganados, según el caso, y por otra parte le daban salida tanto a los diversos productos de las haciendas, como a los ganados “en sazón” para el abasto.

Pero el manejo directo de las haciendas estaba en manos del administrador de El Novillero, quien tenía bajo su mando a los mayordomos de las haciendas de tierra caliente. Además de ello, el administrador recibía o despachaba ganados, se entendía con los arrendatarios de la hacienda directamente a su cargo y, naturalmente, con sus jornaleros y concertados. Debía asimismo ocuparse de dirigir personalmente los trabajos propios de la hacienda, desplazándose en su interior según los requerimientos del momento –rodeos, sacas, capaduras, desagües, etc.–. Sin embargo, la marcha ge-

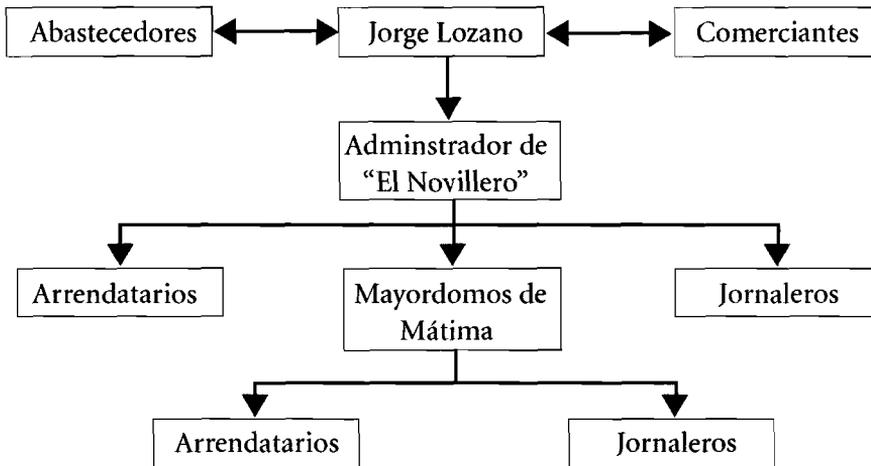
⁷⁰ AGN, *Miscelánea. Particulares* 138, f.f. 677-759; *Miscelánea. Particulares* 124, f.f. 23-144v.

neral de la hacienda era controlada por Lozano mediante los informes escritos que semanalmente le hacía el administrador de El Novillero. Aparentemente Lozano le respondía en la misma forma y, además, siempre que podía visitaba personalmente sus tierras⁷¹.

En cuanto a las haciendas de Mátima, todo parece indicar que cada una de ellas estaba a cargo de un mayordomo. La labor fundamental de éstos debía ser la dirección de los esclavos en las labores de la producción y transformación de la caña de azúcar. Debían, así mismo, ocuparse del envío de la miel al administrador de El Novillero, quien, a su vez, la remitía a los mercados de Santa Fe, Facatativá y Zipaquirá. También era función de los mayordomos supervisar, cuando era necesario, el trabajo de los jornaleros o artesanos ocupados del mantenimiento o mejoramiento de los trapiches, y procurar el buen funcionamiento de las haciendas a su cargo.

Una representación esquemática de la estructura administrativa de multiempresa de Jorge Lozano de Peralta se puede ver en el Gráfico 10.1:

Gráfico 10. 1. Esquema administrativo de la multiempresa de Jorge Lozano de Peralta



De este modo funcionó, con inmejorables resultados, la más grande empresa privada de la Sabana de Bogotá en la segunda mitad del siglo XVIII, bajo la energética y

⁷¹ AGN, *Miscelánea*, 141, f.f. 71-186v. Contiene la correspondencia del mayordomo de El Novillero con don Jorge Lozano, entre 1779 y 1783. De allí hemos inferido tanto las funciones del administrador como de las haciendas a su cargo.

eficaz gestión de Jorge Lozano de Peralta. En verdad, con él se cerraba el ciclo de empresarios coloniales que había iniciado en 1538 un modesto campesino que, acicateado por la pobreza, se arriesgó a cruzar el océano en busca de fortuna como conquistador del Nuevo Mundo: Antón de Olalla.

Lozano murió en Cartagena de Indias en 1793, y con él podría decirse que se desplegó a plenitud el espíritu empresarial colonial en la Nueva Granada, pero que también con él este prometedor *ethos* empresarial se agotó, pues los turbulentos episodios políticos que tuvieron su preludeo en la revolución de los Comuneros reorientaron el interés de buena parte de la elite santafereña, incluidos sus hijos y herederos, más hacia las aventuras políticas, que hacia las empresas económicas.

Fuentes

Archivo General de Indias (Sevilla)

Escribanía de Cámara 763, No. 2, leg. 5, f.f. 109v-111v y 164.

Justicia 1115, No. 2, ramo 2.

Archivo General de la Nación (Bogotá)

Abastos 12, f. 49v.

Abastos 13, f. 328r-v.

Miscelánea 141, f.f. 71-186 v.

Miscelánea. Abasto 134, f.f. 615-677.

Miscelánea. Particulares 14, f.f. 23-144v.

Miscelánea. Particulares 124, f.f. 23-144v.

Miscelánea. Particulares 138, f.f. 677-759.

Notaría Primera 1757 (184), f.f. 105-106.

Notaría Primera 1758 (189), f.f. 58 y 362v-364.

Notaría Segunda 1763 y 1778 (158), f.f. 271-273

Notaría Segunda 1763-1764 (166), f.f. 173-175.

Notaría Segunda 1765 (128), f.f. 396-900v.

Notaría Segunda 1767 (133), f.f. 171-172.

Notaría Segunda 1768 (133).

Notaría Segunda 1773 (151), f.f. 185v-187.

Notaría Segunda 1774 (151), f.f. 15-21v.

Notaría Segunda 1776 (153), f.f. 278-290v

Notaría Segunda 1776 (155), f.f. 278-290v.

Tres empresarios coloniales de la
Sabana de Bogotá (1538-1790)

Notaría Segunda 1780 (161) f.f. 63v y 101v-103v.

Notaría Tercera 1775 (236), f. 249v.

Temporalidades 28, f.f. 528-544, 548-597 y 695-696.

Testamentarias de Cundinamarca 23, f.f. 347v-351 y 376-377v.

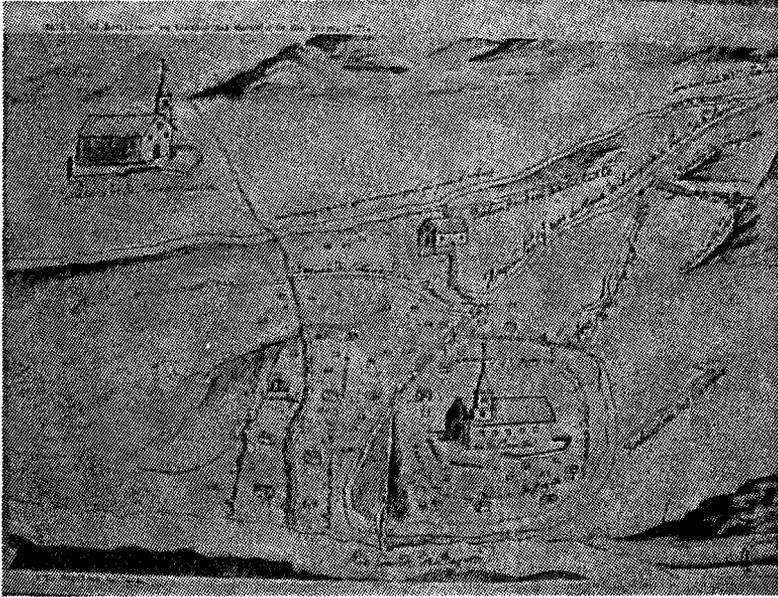
Testamentarias. Cundinamarca 46, f. 473r-v.

Tierras. Cundinamarca 17, f.f. 38v y 54-58v.

Tierras. Cundinamarca 45, f. 411r-v.

Archivo Histórico Nacional (Madrid)

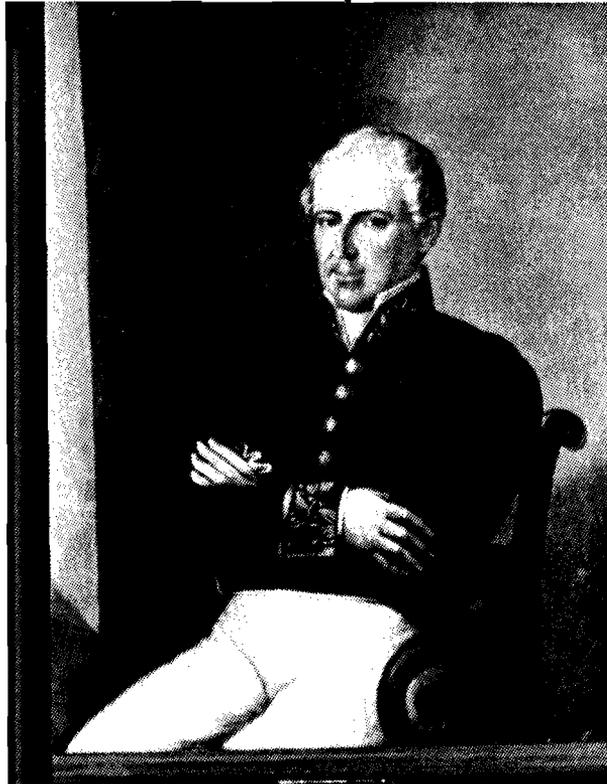
Órdenes Militares, Calatrava, Exp. 1470.



**Los herederos del poder:
Juan De Francisco Martín (1799-1869)**

Gustavo Bell Lemus

María Teresa Ripoll Echeverría



Gustavo Bell Lemus

Fue Vicepresidente de la República de Colombia durante el período 1998-2002; ministro de defensa y gobernador del departamento del Atlántico. En la actualidad es presidente de la junta directiva de Fundesarrollo (Barranquilla). Adelanta su tesis de D.Phil. en la Universidad de Oxford (St Antony's College); es especialista en derecho público económico de la Universidad de los Andes y abogado socioeconomista de la Universidad Javeriana. Es autor de los libros *Cartagena de Indias: De la Colonia a la República* (1991) y *En voz baja - Discursos 1998-2002* (2002). Es coautor de *Costos y beneficios de dos modelos de ordenamiento territorial para el Caribe Colombiano* (1999). Compilador de *El Caribe Colombiano: Selección de textos históricos* (1988) y *Juan José Nieto: Selección de textos políticos, geográficos e históricos* (1993).

Maria Teresa Ripoll Echeverría

Es investigadora asociada al departamento de investigaciones regionales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, seccional del Caribe. Obtuvo el grado de historiadora en la Universidad de Cartagena. Es coautora del libro *Desarrollo industrial y cultura empresarial en Cartagena. La Andian National Corporation y la Refinería de Mamonal, 1920-2000* (2000).

Cualesquiera sean los criterios para periodizar la historia política y social de Colombia, el de la Independencia sigue siendo el período más importante y trascendental en nuestra existencia como sociedad. Por todo su contenido político, ideológico, económico y social, la ruptura de los lazos de dependencia con España marcó para siempre la vida, tanto de aquellas mujeres y hombres que la llevaron a cabo, como la de los que la padecieron, al igual que la de las generaciones que les sucedieron. Después de consumada la liberación política, pocas cosas permanecieron iguales: el destino de los neogranadinos simplemente había cambiado para el resto de sus días.

A pesar de los grandes avances en el campo de la historiografía colombiana sobre los años de la Independencia, aún falta por investigar la forma como esos años afectaron la vida de muchos individuos que, aunque no estuvieron entre los protagonistas de la guerra, sí habrían de involucrarse más tarde durante las primeras décadas de la República. Detrás de las proclamas, declaraciones, confiscaciones, constituciones y demás manifestaciones políticas, la vida cotidiana de las personas y sus familias, en ciudades y pueblos, experimentaron cambios profundos e irreversibles. Igualmente, la expedición de leyes, normas, y decretos de contenido económico abrió nuevas oportunidades para el enriquecimiento de algunos, así como se las cerró a otros. Los tratados comerciales firmados en los primeros años de la Gran Colombia con la Gran Bretaña, Francia y los Estados Unidos incidieron, para su fortuna o desventura, en la riqueza de aquellos empresarios cuyos negocios dependían del comercio exterior del naciente Estado.

Las guerras de la Independencia, además de servir de escenario ideal para el heroísmo y para el surgimiento de grandes líderes políticos, también constituyeron una oportunidad para muchos mercaderes y comerciantes que se lucraron con los cuantiosos gastos que implicaba el abastecimiento de las tropas y sus oficiales. Es cierto que muchos patriotas vieron desaparecer para siempre sus patrimonios en el torbellino de la Independencia. Pero otros supieron aprovechar la ocasión para aumentar los suyos o para amasar fortunas de las que carecían en los años previos.

Las contiendas militares, los años de exilio, y las nuevas realidades políticas de la República, propiciaron así mismo el acercamiento entre hombres y mujeres de diferentes orígenes sociales y geográficos. La relativa quietud de la Colonia se vio, efectivamente, alterada por los hechos y dramas que trajeron consigo las guerras de Independencia. Familias enteras se vieron súbitamente divididas, otras desplazadas forzosamente de sus ancestrales domicilios, y no pocas emigraron para nunca más volver. De la misma manera, en el fragor de las luchas y en la soledad del exilio, se forjaron amistades que habrían de perdurar durante el período republicano. Amistades que tendrían unas

connotaciones políticas inevitables una vez se iniciara la lucha por el poder en la Gran Colombia, y luego en la Nueva Granada.

En este ensayo se hace un seguimiento del ciclo vital de Juan de Francisco Martín, uno de los comerciantes más poderosos de Cartagena en las primeras décadas de vida republicana. Su vida es un testimonio de la trayectoria que siguieron muchos descendientes de las elites coloniales, en el tránsito del antiguo orden hacia la nueva república. Asimismo, se contrasta muy someramente su desempeño político y económico con el del comerciante Manuel Marcelino Núñez, por su diferente condición social y sus opuestas filiaciones políticas. El paralelo entre las vidas de De Francisco y Núñez, ejemplifica tanto los dramas y alteraciones que produjo la Independencia, como las oportunidades y antagonismos políticos, económicos y sociales que trajo consigo la República. La lucha por la Independencia, que unió a estos comerciantes por unos años bajo una misma consigna, dejó en ellos diferentes huellas en su formación política y significó nuevas oportunidades en sus vidas. Las diferencias que surgieron más tarde entre Simón Bolívar y Francisco de Paula Santander, líderes de la nueva República, van a marcar las primeras disparidades entre ellos, y muestra la participación de estos comerciantes en la formación de lo que a mediados del siglo serían los primeros partidos políticos en Colombia. Sus actividades comerciales jugarán también un papel importante en la construcción de lazos de lealtad entre los dirigentes nacionales, regionales y locales en un período crucial para la formación del imaginario colectivo de la nueva nacionalidad.

El legado de familia

Los antropólogos suelen distinguir entre aquellas sociedades en que el status de un individuo se adquiere, y aquellas en que éste se hereda. En las primeras, los individuos alcanzarían en la vida la posición y el prestigio al que les lleven sus talentos; en las segundas, la posición de una persona dentro del núcleo social en que vive le viene dada por sus antepasados, su casta, su raza, sus costumbres, y demás atributos. La sociedad colonial hispana correspondía al segundo tipo, y tal vez una de las conquistas mayores de la República fue modificar la rigidez de esta sociedad de castas, como se puede constatar en este paralelo entre el legado familiar de los comerciantes objeto de análisis.

Juan de Francisco Martín y Martínez Aparicio nació en Cartagena el último año del siglo XVIII, en el seno de una de las familias de comerciantes de mayor prestigio y caudal de fines del período colonial. Su padre, Juan de Francisco y Martín, castellano oriundo de Soria muy ligado al comercio de Cádiz, desembarcó en Cartagena hacia 1787. Como muchos de sus coterráneos, a los pocos años contrajo matrimonio con

una cartagenera hija de españoles, doña Catalina Martínez de Aparicio y Tatis¹. Denot del sistema colonial vigente, la De Francisco y Martín-Martínez de Aparicio se trataba, sin duda, de una “rica e ilustre familia” del virreinato². Rica, por cuanto De Francisco y Martín formaba parte del reducido grupo de comerciantes mayoristas españoles radicados en el puerto, quienes monopolizaban el comercio trasatlántico de la Nueva Granada, entonces el negocio más lucrativo en toda la América española³. Ilustre, porque el padre de Catalina, Manuel Martínez Aparicio, había sido Procurador General y Alcalde Ordinario de Cartagena. Una señal del creciente poder económico de Juan de Francisco Martín, fueron los numerosos cargos públicos que ocupó entre 1795 y 1801, y que contribuyeron a dar lustre y honor a su reputación en la plaza.

A finales del siglo XVIII, aquellos personajes dedicados a los negocios de comercio trasatlántico se habían consolidado, efectivamente, como el grupo económico más poderoso e influyente, no sólo en la ciudad, sino también en la provincia, y en alguna medida en el resto del virreinato. Ese poderío se había visto favorecido desde mediados de 1740 al abolirse el sistema de las flotas, y luego en 1778 al expedirse el reglamento de libre comercio. Esas medidas, conjuntamente con otras de tipo administrativo tomadas dentro de la reorganización del Imperio, habían contribuido a aumentar el flujo de intercambio entre las colonias americanas y los puertos del sur de España. Cartagena, al igual que otros puertos sobre el Caribe y el Atlántico, se benefició considerablemente de ese incremento cuyas principales ganancias quedaron en manos de los comerciantes españoles que habían fijado en ella sus casas mercantiles, u obraban como agentes corresponsales de casas domiciliadas en la metrópoli.

En 1795 los importadores españoles en Cartagena acrecentaron su preponderancia económica, política, y social al crearse el Consulado de Comercio con jurisdicción sobre todo el territorio del Virreinato de la Nueva Granada y la Audiencia de Quito, con las excepciones de las provincias de Popayán y Quito. Los objetivos básicos de esa institución eran los de resolver los conflictos mercantiles que se presentaran entre los comerciantes de su jurisdicción mediante un tribunal de justicia, y servir también

¹ Restrepo Lince (1993), pp. 150-152.

² Esta expresión está registrada en el folleto titulado *Noticia biográfica del señor Juan de Francisco Martín*, publicado en Bogotá en 1850. Ver Biblioteca Nacional de Colombia, Fondo Pineda, 852, Miscelánea 803.

³ Juan de Francisco y Martín aparece encabezando la *Relación de los individuos del comercio de España, y del país que existen en esta Plaza, con expresión de sus dependientes, calle y casa de su habitación*, documento fechado el 23 de mayo de 1795 en Cartagena y dirigido al gobernador de esa provincia. El grupo estaba conformado por treinta y cinco comerciantes. Véase una copia facsimilar de este documento en Sourdis (1990), pp. 125-128.

como agencia promotora del desarrollo económico de la colonia. Aunque los miembros del consulado no siempre adelantaron con empeño y dedicación las tareas necesarias para el logro de esos objetivos, pertenecer a sus cuerpos directivos no sólo les confería status, sino que les permitía la posibilidad de acceder a ciertos privilegios económicos y fiscales⁴.

Desde la creación del Consulado en junio de 1795, Juan de Francisco y Martín siempre perteneció a sus directivas y ocupó varios de sus principales cargos, desde prior hasta juez del tribunal de justicia; asimismo, desempeñó otros puestos en la ciudad como comisario de barrio, alcalde ordinario y regidor del ayuntamiento, lo que era una clara muestra de su riqueza⁵. En 1801, De Francisco y Martín hizo gala de sus cuantiosos recursos al financiar las festividades religiosas de san Sebastián, el patrono de Cartagena.⁶ Años más tarde, elevó una petición al Rey para que se le nombrara Ministro de la Junta General de Comercio, Moneda y Minas, cargo que ocuparía adhonorem porque no necesitaba su remuneración. De Francisco y Martín motivaba su solicitud en el deseo de dejarles a sus diez hijos, además de su fortuna, una distinción que les ayudara en sus futuras ocupaciones.

Juan de Francisco dejó testimonio, en algunos registros mercantiles⁷, de las exportaciones que hizo, entre 1787 y 1804, en compañía de otros comerciantes: sumas importantes en doblones de cordoncillo y barras de oro quintadas que sumaron un total

⁴ Sobre el Real Consulado de Comercio de Cartagena, véanse McFarlane (1997); Múnera (1989); Terrientes (1981). El vínculo comercial entre los comerciantes de Cádiz y Cartagena podía ser como consignatarios de mercancías, que distribuían en el interior del virreinato los agentes situados en Cartagena; o asociaciones familiares con representantes en ambos puertos, como era el caso de los hermanos gaditanos Felipe y Manuel García del Río, asentados en Cartagena, e Ildefonso Ruiz del Río, en Cádiz. No menos poderosos eran los comerciantes criollos miembros del Consulado, como los hermanos Manuel y José Ignacio de Pombo, quienes para 1789 mantenían agentes de su comercio en México, Antillas, Quito, Guayaquil y Lima; o la casa del comerciante momposino Pedro Martínez de Pinillos, reputada como una de las grandes del virreinato. Terrientes (1981), p. 136.

⁵ Para una relación de estos cargos véase la petición que, por medio de poder a su hermano Mathías residenciado en Santa Fe de Bogotá, le hizo Juan de Francisco al Virrey el 2 de mayo de 1801 para que se le concediera el goce de los honores de regidor de número del cabildo de Cartagena. Archivo Histórico Nacional de Colombia, *Sección Colonia, Fondo Virreyes*, Legajo 19, ff. 791-793; 796.

⁶ Petición de Juan de Francisco y Martín para que le sea concedida una distinción nobiliaria, 1805, en Archivo General de Indias, Santa Fe, Legajo 959, citado por Múnera (1989), p. 54.

⁷ Archivo General de Indias, Santa Fe, 744: "Expediente de don Juan de Francisco Martín del comercio de la ciudad de Cartagena de Indias sobre excención de Oficios de la República y demás cargas conseqüiles".

Los herederos del poder:
 Juan De Francisco Martín (1799-1869)

de 896.859 pesos, así como también algunas exportaciones de frutos del país, como se puede apreciar en el cuadro II.1

Cuadro 11.1 Exportaciones de Juan de Francisco Martín y otros desde Cartagena entre 1787-1804.	
Años	Artículos
1787-1795	625.842 pesos en oro y doblones
	623 zurrone de cacao
	119 pacas de algodón
	10 zurrone de café
1795-1797	86.817 pesos en oro y doblones
	2.900 quintales de algodón
	1.132 @ en semilla
	357 zurrone de cacao
	60 tercios de añil
	18 tercios de café
	2.800 cueros al pelo
1800-1804	184.200 pesos en oro y doblones
	33.548 @ de algodón
	9.048 @ de azúcar
	200 libras de carey
	12.750 libras de añil
	17.140 @ de palo de tinte
	3.042 cueros al pelo
	499 suelas
	4.266 @ de quina

FUENTE: Archivo General de Indias, Santa Fe, 744.

Para comienzos de la Independencia, Juan de Francisco y Martín era un leal y privilegiado súbdito del rey Fernando VII, con más de veinte años de residencia en Cartagena, donde habían nacido sus hijos. Para entonces, su hijo Juan había sido enviado a España “[...] para darle una educación más esmerada que la que en este país era posible obtener en aquel tiempo”. No obstante haber tenido así la oportunidad de recibir una formación universitaria en Europa y continuar alguna otra carrera, se dedicaría más bien al comercio aprovechando la experiencia y las conexiones de su padre⁸.

⁸ *Noticia Biográfica*, p. 2. Según este documento, de haber recibido una educación formal en cualquier universidad europea, De Francisco Martín hubiera sido un sabio como Jean Baptiste Léon Say o Adam Smith.

Cuando estalló el movimiento de Independencia en Cartagena, Juan de Francisco y Martín cerró filas inmediatamente al lado de los realistas. Su lealtad a la causa de Fernando VII no fue pasiva. A comienzos de febrero de 1811, junto con otros comerciantes de la ciudad, apoyó una conspiración que tenía por objetivo derrocar a la Junta Suprema de Gobierno, que había asumido el poder en la provincia desde agosto de 1810, y reinstalar en su cargo al depuesto Gobernador español. La conspiración, sin embargo, fracasó; sus principales instigadores fueron develados y arrestados sus cabezallas. La casa de De Francisco y Martín, y las de otros comerciantes peninsulares, fueron atacadas por el pueblo. Días más tarde se le abrió un proceso por sedición por haberse encontrado que sus dependientes habían tomado parte activa en el complot. No obstante haber sido absuelto al no comprobársele el delito de sedición, De Francisco y Martín fue condenado a cubrir las costas del proceso y a jurar solemnemente adhesión a la Junta de Gobierno⁹.

Más tarde, al radicalizarse el proceso de Independencia en Cartagena, Juan de Francisco y Martín emigró con algunos de sus hijos a Jamaica, víctima de la persecución y confiscaciones de los patriotas. Preocupado por trasladar a Cádiz sus bienes, esparcidos en Panamá, Nicaragua, Guatemala, Guayaquil y Lima, la muerte lo sorprendió en Kingston a comienzos de marzo de 1813¹⁰. Hasta último momento reiteró su lealtad a la Corona: le ordenó al albacea grabar en su tumba un epitafio en el que le reconocía a Fernando VII derechos sobre América¹¹.

El realismo de don Juan de Francisco y Martín, sin embargo, no fue compartido en forma unánime por sus hijos. Su primogénito, Narciso, no sólo permaneció en Cartagena al lado de los republicanos, sino que ocupó varios puestos de mando en las milicias de la ciudad hasta llegar al grado de Teniente Coronel. En ejercicio de sus funciones militares, estuvo en todo momento al frente de las fuerzas que defendieron la ciudad amurallada ante el sitio del ejército de Pablo Morillo en 1815; llegó, incluso, a formar parte de la comisión que las principales autoridades de Cartagena

⁹ Véase el periódico *El Argos Americano*, Cartagena, 1º de julio de 1811, No. 40, en Corrales (1889-1892), tomo II, pp. 64-71. Corrales reproduce una carta que el teniente del batallón de patriotas pardos Manuel Trinidad Noriega, escribió a su amigo F. Bustamante, en la que le hace un detallado relato de los hechos. Según Noriega, había podido comprobarse que De Francisco y otros comerciantes peninsulares habían ofrecido 30.000 pesos para gratificar al batallón del Fijo por su participación en la rebelión, ofreciendo además la goleta Hermida para exiliar a los usurpadores del gobierno español.

¹⁰ Archivo General de la Nación, fondo Pleitos, tomo XIX, folios 506-534: "Expediente de Juan de Francisco Martín para trasladar la testamentaria de su padre a Madrid. Diciembre de 1817".

¹¹ Véase *El Porvenir - Periódico de la Juventud*, Cartagena, 5 de mayo de 1850, No. 31.

enviaron a Kingston, a comienzos de octubre de ese año, para poner a disposición del rey de Gran Bretaña la provincia entera¹².

Por su parte, Miguel de Francisco Martín, uno de los hijos menores de don Juan, se quedó en Cartagena una vez fue reconquistada por Morillo. Allí permaneció al frente de los negocios de su padre con el beneplácito del gobierno realista, ya que en octubre de 1816 fue nombrado por el Gobernador Francisco Montalvo como consiliario del restablecido Consulado de Comercio¹³. Años más tarde, Miguel se radicaría como comerciante en Cádiz.

Las cuatro hijas de Juan y Catalina, hermanas de Juan de Francisco, regresaron a Cartagena una vez restaurada la República. Un indicio de la importancia comercial de la casa De Francisco en la plaza es el hecho de que tres de ellas se casaran con notables comerciantes: Concepción contrajo matrimonio en 1827 con el británico Henry Grice, representante comercial de la casa Oxford y Grice, y socio de Juan de Francisco; Teresa contrajo nupcias en 1830 con George B. Watts, hijo de quien fuera el cónsul británico en Cartagena; y Dolores lo hizo con el comerciante del occidente del país José Lloreda Becerra. María Escolástica murió soltera en Cartagena en 1840¹⁴.

En cuanto a Juan, quien a la sazón no llegaba aún a los veinte años de edad, regresó a Cartagena en 1817 procedente de Europa, seguramente al amparo de la posición de su hermano Miguel. Entre 1820 y 1821, y a medida que las fuerzas libertadoras al mando del entonces coronel Mariano Montilla se acercaban a Cartagena, De Francisco Martín empezó a colaborar con ellas. Gracias a sus conexiones con Jamaica y a sus recursos económicos, contrató barcos que viajaban a esa isla para mantener abastecidas, tanto de alimentos como de municiones y armamentos, a las tropas republicanas¹⁵. En septiembre de 1821, en los días finales del gobierno español en Cartagena, utilizó sus influencias personales para persuadirlas de que capitularan, lo que finalmente ocurrió el 22 de dicho mes.

¹² Bell (1991), p. 73. A su regreso al país, una vez consolidada la Independencia, Narciso de Francisco Martín ocupó algunos cargos judiciales.

¹³ Arrázola (1965), tomo III, pp. 134-135. Años más tarde, una vez consolidada la República, Miguel de Francisco Martín se radicaría en Cádiz, donde seguiría su carrera como comerciante. Nunca cortó sus vínculos con Cartagena, y en más de una ocasión recibió poderes de comerciantes y ciudadanos de esa ciudad para que adelantara diversas gestiones ante las autoridades mercantiles y judiciales de Cádiz.

¹⁴ La información matrimonial de las hermanas De Francisco ha sido tomada de distintos registros parroquiales de la Catedral de Cartagena, consignada en el archivo genealógico de Celedonio Piñeres de la Espriella.

¹⁵ *Noticia Biográfica*, p. 2.

Contrastan las condiciones que rodearon a Juan de Francisco Martín con aquellas, bien distintas, que debió sortear en esos años Manuel Marcelino Núñez, su contemporáneo, y quien sería con el paso del tiempo el epítome de lo que hoy llamaríamos “un hombre hecho por sí mismo”. Para empezar, Núñez procedía de una familia menos favorecida económicamente por la fortuna. Era el hijo mayor y único varón de Bibiana Duarte, natural de Santa Marta, con el Teniente de Infantería español José Núñez, quien fuera asignado a fines del siglo XVIII a la guarnición de aquel puerto. Al retornar a España, el Teniente Núñez falleció dejando en Cartagena a su mujer y sus tres hijos, por lo que es probable que Manuel Marcelino debiera asumir desde muy temprano la labor de velar por la suerte de su familia. En 1795, a los catorce años de edad, Núñez ingresó al ejército en Cartagena, tal y como lo hicieran muchos jóvenes criollos que verían en la carrera militar una opción válida ante las limitaciones de un magro patrimonio económico. A partir de 1800, y por espacio de ocho años, sirvió de criado personal al Gobernador militar de la plaza, Anastasio Zejudo, lealtad que Zejudo recompensó al tenerlo en cuenta en sus disposiciones testamentarias¹⁶.

Para los años de la Independencia, Núñez, ascendido a Capitán, tomó parte activa en los sucesos que tuvieron lugar a partir de 1810¹⁷. Como Capitán de Infantería del Regimiento Fijo, comandó el apoyo de su batallón a los revolucionarios en la deposición del Gobernador peninsular Francisco de Montes. En los conflictos internos por el poder entre toledistas y piñeristas, en los años de la primera República, tomó partido por la facción de los hermanos Piñeres, quienes contaban con un fuerte apoyo entre los sectores populares del barrio Getsemaní, donde vivía Núñez. Combatió en la defensa de la plaza durante el sitio de Morillo, hasta el último día en que se decidió la evacuación. Para entonces, ya era un próspero tendero en Getsemaní, a juzgar por la goleta que preparó anticipadamente para la retirada, y en la que no solamente embarcó a toda su familia y allegados sino también, según su propio testimonio, “todos los fondos que tenía y una gran parte de la mercancía”, lo que le permitió reorganizarse a su llegada a los Cayos haitianos, en donde permaneció hasta pasado el conflicto.

¹⁶ Le dejó mil pesos, un esclavo zapatero, una berlina con su mula y un crédito por \$4.000, para que lo usufructuara por cuatro años sin ningún interés. AGN, Testamentarias de Bolívar, sección Colonia, tomo 48, fols. 166-205.

¹⁷ Manuel Marcelino Núñez, “Exposición de los acontecimientos memorables relacionados con mi vida política que tuvieron lugar en este país desde 1810 en adelante”, Imprenta Hernández e Hijo, Cartagena, 1861. La mayor parte de la información sobre Núñez procede de esta fuente.

La política y los negocios

Antes de consolidarse la Independencia de la Nueva Granada, tanto Núñez como De Francisco habían colaborado eficazmente con la causa, gracias a sus importantes recursos económicos y a sus conexiones comerciales en las Antillas. Durante su exilio haitiano, Núñez aportó para la compra de una goleta apertrechada para la guerra, que fue puesta a disposición del Almirante Brion para la defensa de Cartagena, y envió a Santa Marta 500 fusiles para dotar al ejército patriota. Durante los seis años que estuvo exiliado en Haití, Núñez mantuvo un activo comercio de importación-exportación con Francia, hasta el punto que, al regresar a Cartagena en 1822, según su propio testimonio, pudo traer un capital y mercancías que, por ser las primeras que se introducían después de años de privaciones, le produjeron una buena ganancia¹⁸. En 1823 el poder económico de Núñez se había acrecentado. En esa fecha suscribió un contrato con el ejecutivo para suministrar las raciones diarias y el vestuario al ejército patriota, que desde Venezuela debía pasar al Ecuador a través de Panamá, lo que le hizo acreedor del Estado en una suma que sobrepasó a los 200.000 pesos, y que le fue cancelada en parte con los dineros del empréstito inglés concedido en 1824, y en parte con vales redimibles en la aduana¹⁹. Al año siguiente, el Coronel Manuel Marcelino Núñez fue nombrado Alcalde de primer voto en Cartagena, y, como tal, honró la memoria de los mártires fusilados por Morillo en 1816, sepultando sus restos en el cementerio de la ciudad en una fastuosa ceremonia²⁰.

Liberada definitivamente Cartagena, el gobierno republicano se vio en dificultades monetarias para asumir los gastos normales de la ciudad. De Francisco Martín estuvo presto a ofrecer su ayuda financiera en más de una ocasión a las nuevas autoridades, por lo que se ganó el reconocimiento de parte de ellas. Fue en esos años, y en esas circunstancias, en que Bolívar trabó con el joven cartagenero una especial relación de amistad que habría de perdurar hasta la muerte del Libertador²¹.

¹⁸ Manuel Marcelino Núñez (1861).

¹⁹ Manuel M. Núñez, *ibídem*. Según la opinión del general Mariano Montilla, en el lapso comprendido entre 1822 y 1828, Núñez había logrado amasar una "fortuna colosal" para el país, teniendo en cuenta que tan sólo contaba con 15.000 pesos al retornar de Haití. Para el momento en que Montilla expresó su opinión ya eran abiertos enemigos políticos; de ahí su condena a las actividades especulativas de Núñez, especialmente sus negocios con la marina. Véase la comunicación de Montilla a Bolívar, Cartagena, 25 de agosto de 1828 en Montilla (1982), vol. I, p. 599.

²⁰ Jiménez Molinares (1950), p. 128. Los fusilados habían sido enterrados en una fosa común en la isla de Manga, en las afueras del centro amurallado. Núñez desenterró sus restos y colocó sus cráneos sobre cojines de terciopelo negro para rendirles un merecido tributo, e hizo tapiar el lugar, que se convirtió en cementerio.

²¹ Véase *El Porvenir - Periódico de la Juventud*, Cartagena, 5 de mayo de 1850, No. 31.

Tan pronto Juan de Francisco Martín tuvo edad para ser elegido al Congreso, fue escogido en 1825 Representante a la Cámara por la provincia de Cartagena. En sus primeras intervenciones como legislador adelantó un fuerte debate contra el gobierno, en especial contra el entonces vicepresidente Santander, por las condiciones en que se había contratado un empréstito en Londres en 1824. Los debates que promovió De Francisco Martín en la Cámara le dieron un notable protagonismo, gracias a que sus conocimientos financieros le permitieron distinguirse entre sus pares, la mayoría de los cuales entendían poco o nada sobre la materia²². Asimismo, sus críticas contra Santander por el manejo del empréstito fueron divulgadas por *La Gaceta de Cartagena*, periódico que se publicaba en esa ciudad y que dirigía el venezolano Juan Bautista Calcaño. El debate derivó rápidamente en una polémica pública en la que los partidarios de Santander acusaron a De Francisco Martín en *La Gaceta de Colombia* de haberse apropiado indebidamente de propiedades confiscadas.

Los partidarios de Santander lograron neutralizar las críticas de Juan de Francisco Martín; sin embargo, sus debates generaron una corriente de escepticismo en la opinión pública sobre las capacidades del gobierno para el manejo de la política fiscal. Desde entonces, De Francisco Martín fue considerado por los funcionarios más cercanos a Santander como un enemigo suyo y un fuerte opositor de su gobierno²³. A pesar de ello, Santander lo propuso al Congreso en alguna ocasión para un cargo en el ejecutivo, tal vez con el ánimo de desafiarlo a que hiciera las cosas mejor de lo que él las estaba haciendo. El Congreso, sin embargo, escogió otro candidato²⁴. En el incipiente alinderamiento político que tenía lugar en el país, era claro que De Francisco Martín no estaría nunca de parte de Santander.

No obstante su participación en el Congreso, De Francisco Martín no descuidó sus actividades comerciales y especulativas. Sus críticas contra el empréstito de 1824 no le impidieron beneficiarse de los pagos que se hicieron a los acreedores nacionales, entre quienes figuraba desde 1821, ni de utilizar algunas disposiciones que le permitían convertir pesos en libras esterlinas para transacciones comerciales por medio de la compra de órdenes de pago en esterlinas contra los fondos del empréstito²⁵. Participó también en aquellas sociedades que se crearon con el objetivo de promover la inmigración europea hacia Colombia, a las cuales se les adjudicaron grandes extensiones de tierra²⁶.

²² Bushnell (1985), p. 147.

²³ *Noticia Biográfica*, p. 2.

²⁴ Bushnell (1985), p. 65.

²⁵ *Ibid.*, p. 152.

²⁶ Por diversas razones estas sociedades fracasaron en su objetivo. *Ibid.*, pp. 177-185.

En 1828 fue elegido a la Convención de Ocaña, en la que formó parte, junto con José María del Castillo y Rada, del grupo de amigos más cercanos a Bolívar, quienes al retirarse de las sesiones la condujeron a su disolución. Para entonces, De Francisco Martín ya tenía una amistad bastante estrecha con el Libertador, con quien mantenía una permanente correspondencia, que incluía además la remisión periódica de vinos importados, jamones y otros encurtidos²⁷.

Cuando Bolívar asumió la Dictadura en agosto de 1828, De Francisco Martín se encontró entre los más entusiastas seguidores de esa decisión, que respaldó expresamente desde Cartagena. A partir de ese momento, Juan de Francisco Martín sería identificado como uno de los miembros más influyentes del reducido círculo de amigos de Bolívar oriundos de esa ciudad, compuesto por Eusebio María Canabal, Juan García del Río, José María del Castillo y Rada y José Joaquín Gori. Conjuntamente con el general venezolano Mariano Montilla, a la sazón Comandante General del Departamento del Magdalena, este grupo de cartageneros de reconocida inteligencia y formación, se constituyó en el principal sostén de la Dictadura en toda la Costa.

Y fue a partir de los años de la dictadura de Bolívar cuando las adhesiones políticas de Juan de Francisco y Manuel Marcelino Núñez, se manifestaron abiertamente en corrientes opuestas. Núñez perteneció desde entonces a la facción política que en la Costa se opuso a Bolívar, y con Juan José Nieto, Francisco Carmona, José María del Real y otros caudillos regionales, promovió la disidencia de toda la provincia en contra del poderoso reducto de bolivianos que desde Cartagena apoyaron incondicionalmente al Libertador hasta el fin de sus días.

En lo que hace a De Francisco Martín, su lealtad a Bolívar se vio recompensada cuando éste lo nombró, en junio de 1829, primer Prefecto del Departamento del Magdalena con jurisdicción sobre todas las provincias de la región Caribe, en el marco de la reorganización administrativa del Estado que en ese momento decretó el Libertador²⁸. Desde esa posición, De Francisco Martín, junto con Montilla, ejercería todo su poder para favorecer a los amigos de Bolívar en las elecciones de diputados para el Congreso Admirable, convocado por el Libertador para comienzos de 1830.

En efecto, tan pronto se hizo pública la convocatoria de esa elección se dieron expresas instrucciones a los diferentes gobernadores de las provincias de la Costa para

²⁷ Véase lo que al respecto anotó en su célebre diario Louis Peru de Lacroix (1994) el día 10 de junio de 1828, p. 124. Véase también la comunicación de Mariano Montilla a Bolívar, Cartagena, 9 de agosto de 1828 en Montilla (1982), 1, p. 596.

²⁸ Este cargo político reemplazó al de Intendente del Departamento del Magdalena que había sido creado por la Ley de 8 de octubre de 1821, y formó parte de una completa reestructuración administrativa que emprendió Bolívar luego de asumir la dictadura.

que apoyaran los candidatos adictos a Bolívar²⁹. Las órdenes se cumplieron con gran eficiencia: De Francisco Martín, Canabal, Castillo y Rada, García del Río y Gori fueron elegidos sin mayores contratiempos. El 23 de noviembre de 1829, De Francisco Martín se separó de su cargo para partir hacia Bogotá donde el Congreso debía iniciar sesiones el 20 de enero de 1830. Desde el comienzo mismo de sus actividades, los diputados cartageneros se convirtieron en los líderes de los así denominados bolivianos, que buscaban la reelección del Libertador para la presidencia de la República. El Congreso, sin embargo, debía expedir primero una nueva constitución que garantizara la supervivencia de la Gran Colombia. Una vez cumplida la tarea, se procedió a la elección del nuevo Presidente, a la cual no se sometió Bolívar por haber renunciado definitivamente a esa investidura.

Los amigos de Bolívar postularon entonces a Eusebio María Canabal, quien debía enfrentarse con Joaquín Mosquera, apoyado, a su vez, por los denominados liberales. Luego de dos agitadas votaciones, Mosquera fue elegido Presidente, y Domingo Caicedo, Vicepresidente. Para muchos bolivianos la elección había sido fruto de la fuerza y del sabotaje, por lo que se prepararon para desconocer la autoridad de Mosquera. En ese ambiente de recelos y desconfianzas, los diputados cartageneros, con De Francisco Martín a la cabeza, partieron de regreso a su ciudad bajo la sospecha de que tan pronto llegaran a la Costa iniciarían una rebelión que tendría por objetivo separar esa región del país. Las sospechas resultaron infundadas: una vez reasumió la prefectura del Magdalena, De Francisco Martín reiteró su obediencia al gobierno central y procedió el 12 de junio de 1830 a promulgar públicamente la nueva constitución³⁰.

Los temores del gobierno central sobre las posibilidades de una rebelión separatista en la Costa, sin embargo, no se disiparon con la comunicación de De Francisco Martín; por el contrario, resurgieron cuando Bolívar partió para Cartagena camino hacia Europa, pues se pensaba entonces que el propio Libertador podría encabezar esa rebelión contra el gobierno de Mosquera. La realidad, no obstante, era que Bolívar ya resentía la enfermedad que lo agobiaba y consumía implacablemente sus fuerzas vitales. Al llegar a la ciudad amurallada, De Francisco Martín lo recibió en su propio carruaje, y, luego de recorrer las calles repletas de simpatizantes que le brindaban un silencioso homenaje, lo condujo al despacho del general Montilla³¹. Los altos mandos

²⁹ Véase, al respecto, la correspondencia del general Mariano Montilla con el entonces gobernador de Mompós, coronel Federico Adlercreutz, en Caracciolo Parra Pérez (1928), pp. 86-100.

³⁰ Juan De Francisco Martín a Domingo Caicedo, Cartagena, 2 de junio de 1830, en *Archivo Epistolar del General Domingo Caicedo* (1943-1947), vol. II, p. 108.

³¹ Es interesante el relato de las circunstancias de la llegada de Bolívar a Cartagena en 1830 escrito por José Martín Tatis en 1881, quien al parecer fue testigo presencial de los hechos que

militares y políticos requirieron a Bolívar que reasumiera el poder, pero éste se negó, y les solicitó, por el contrario, acatar la nueva constitución.

Mientras tanto, los hechos se desencadenaron vertiginosamente. La República de Colombia se disolvió definitivamente con la separación de Venezuela y Ecuador. En Bogotá, y no en Cartagena, tuvo lugar la rebelión que derrocó a Mosquera e instauró la dictadura del general venezolano Rafael Urdaneta, quien llamó a Bolívar para que volviera a la capital, y así unificar la República. El Libertador, sin embargo, tenía los días contados. Su deceso en Santa Marta le puso punto final a la Gran Colombia.

La muerte de Bolívar a mediados de diciembre de 1830 provocó unos nuevos hechos políticos que afectarían considerablemente la suerte de Juan de Francisco Martín³². Estimulados sin duda por la muerte del Libertador, los opositores de Montilla y De Francisco volvieron una vez más a la carga. A comienzos de febrero de 1831 estalló una rebelión en los cantones de Sabanalarga, Soledad y Barranquilla que fue sofocada a los pocos días por el General venezolano José Ignacio Luque. Este mismo General, sin embargo, encabezó más tarde una rebelión a nombre de los liberales, entre los cuales, como era de esperarse, se encontraba Manuel Marcelino Núñez. Esta rebelión concluyó a fines de abril con la salida definitiva de Montilla y De Francisco Martín de Cartagena, luego de un sitio que se prolongó por espacio de un mes.

Juan de Francisco Martín partió hacia Kingston, Jamaica, donde tenía intereses económicos de tiempo atrás. Su partida de Cartagena no fue precisamente en medio de homenajes y aclamaciones, sino de insultos y agresiones por parte de quienes asumieron el poder en la otrora plaza fuerte. La causa de esta actitud contra De Francisco se relacionaba con el hecho de que su hermana Teresa estaba casada con George Watts, hijo del Cónsul británico en la ciudad, Edward Watts, quien era considerado como un aliado de los bolivianos y un sostén de la Dictadura de Urdaneta³³. El Cónsul Watts, con el argumento de que era preciso proteger los intereses comerciales de la Gran Bretaña, tomó efectivamente parte activa en la defensa de la ciudad y del régi-

narra. Véase su artículo "Reminiscencias del año de 1830" en *El Semanario Comercial*, Barranquilla, 3 de marzo de 1881, reproducido en Corrales (1889), vol. II, 443-446.

³² El hecho de que Bolívar designara en su testamento a Juan De Francisco Martín como uno de sus albaceas demuestra el grado de confianza y de intimidación que alcanzaron a tener en los últimos años. De Francisco Martín fue, además, uno de los dos acreedores a quienes Bolívar reconoció deberles una cantidad de dinero. Véase su testamento en Vicente Lecuna (1929-1930), vol., IX, 411-414.

³³ Para un recuento de la vida de Edward y George Watts, véase Watts IV (1981). Aunque la esposa de George, Teresa De Francisco Martín murió en 1833, aquel permaneció en Cartagena donde en 1838 contrajo nuevamente matrimonio con Julia Porras. Por su parte Edward fue trasladado a Pernambuco, Brasil, donde falleció en 1840.

men de Montilla y De Francisco cuando Luque le puso sitio. Watts le solicitó al Capitán de un buque de guerra de la *Royal Navy* fondeado en el puerto, que desembarcara sus hombres para defender el gobierno de De Francisco y Montilla, “[...] el más grande amigo de los intereses británicos”³⁴. Montilla previamente le había manifestado a Watts que si los británicos residentes en Cartagena deseaban tomar las armas para defender sus intereses, él las facilitaría³⁵.

A pesar de las presiones de Montilla y del propio Watts, las fuerzas británicas se abstuvieron de intervenir en el conflicto que se vivía no sólo en el puerto sobre el Caribe, sino en el resto del país, y que terminó tanto con la expulsión de Montilla y De Francisco, como con la Dictadura de Urdaneta. En los días previos a su partida, De Francisco Martín colocó buena parte de sus bienes bajo la protección consular británica para impedir que fueran decomisados o confiscados por las nuevas autoridades en cabeza de Luque. A fines de abril de 1831, Juan De Francisco Martín se embarcó, junto con su hermano Narciso, a bordo del *H.M. Champion*, rumbo a Jamaica, lugar donde residiría por más de diez años.

El exilio productivo, 1831-1842

Desde esa posesión británica, ubicada estratégicamente en pleno corazón del mar Caribe y en medio de las principales rutas marítimas de la época, De Francisco Martín consolidaría su fortuna económica y acrecentaría su influencia política en los destinos de Cartagena, y por ende en los de la Nueva Granada. Instalado cómodamente en Kingston, sus vínculos comerciales y familiares con su ciudad de origen le permitieron mantenerse permanentemente en contacto con el país, e informarse continuamente sobre su acontecer político. A escasos dos meses de haber abandonado Cartagena, le comunicó a sus autoridades portuarias sobre una peste de viruela que azotaba Jamaica, lo que llevó a aquéllas a declarar en cuarentena todos los buques que llegaran a la ciudad provenientes de esa isla.

De Francisco Martín no fue el único que emigró hacia Jamaica una vez tocó fin la Dictadura de Urdaneta. Junto a él, muchos militares bolivianos —entre ellos el mismo Montilla—, también se fueron a radicar a la isla. Desde entonces, se dijo que intentaban organizar una invasión a la Nueva Granada para reasumir el poder. En marzo de 1832, el agente del gobierno neogranadino en Kingston le informó al Secretario de

³⁴ Edward Watts a Captain Stuart, Cartagena, 21 de abril de 1831, *Public Record Office*, Londres, F.O. 18/85, ff. 121, 223, 224. Debido a estos hechos el cónsul Watts fue expulsado del país a fines de noviembre de 1831. Joseph Ayton asumió el consulado, mientras que George Watts se encargó del viceconsulado.

³⁵ Montilla a Watts, Cartagena, 17 de marzo de 1831, *ibíd.*, f. 96.

Relaciones Exteriores en Bogotá que Juan de Francisco Martín se hallaba entre un grupo de antiguos bolivianos que preparaban un barco pirata para asaltar aquel que debía conducir a Santander desde los Estados Unidos de retorno a la Nueva Granada³⁶. Esta clase de acusaciones se repetiría en los próximos años, aunque sin fundamentos reales: De Francisco Martín se concentró en sus negocios, mientras que muchos de sus amigos regresaron a sus países de origen.

Efectivamente, durante los años siguientes Juan de Francisco Martín se convertiría en uno de los empresarios más ricos de la Nueva Granada, gracias a sus vínculos comerciales y su prestigio en Kingston, los parentescos políticos de dos de sus hermanas, y las conexiones de su hermano Miguel, radicado como comerciante en Cádiz, España³⁷. Según el testimonio de William Wills, un comerciante contemporáneo, el volumen de mercancía que introdujo la casa de comercio de Juan de Francisco y Oxford & Grice, en el Cauca, en 1831, desplazó por un tiempo de su propio patio a los caucanos³⁸. Sus negocios en la Nueva Granada estaban a cargo de Pedro Maciá Doménech, quien desde 1826 fue empleado por Juan de Francisco como su agente en el puerto, encargado del recibo y distribución de la mercancía, así como de todos los cobros³⁹. Durante los años de 1834 a 1838, Maciá fue el comerciante cartagenero que más barcos mercantiles recibió en calidad de consignatario: 78 fueron registrados a su nombre en la aduana de Cartagena, mientras que Manuel Marcelino Núñez, el segundo en orden, registró 48⁴⁰. Además de estas actividades como importador de mercancías, Maciá administraba las tierras que Juan de Francisco Martín había heredado de su padre, y actuaba como su representante legal en la Nueva Granada.

³⁶ Thomas Moore a Livingston, Bogotá, 14 de marzo de 1832, *Dispatches from United States Minister in Colombia 1820-1906*, The National Archives of the United States, Washington 1955, Films 832, Roll 7, vol. 7.

³⁷ Como se ha anotado, su hermana Concepción estaba casada con el comerciante inglés Henrique Grice, perteneciente a la casa Oxford & Grice, una de las más poderosas de la época y con una gran variedad de intereses en la Nueva Granada. Otro de sus cuñados, el comerciante José Lloreda Becerra, era uno de sus agentes en el Cauca. Miguel De Francisco Martín se hallaba radicado en Cádiz desde comienzos de los años veinte. A él acudían muchos cartageneros para otorgarle poderes con los cuales adelantar toda clase de gestiones comerciales y judiciales ante las autoridades españolas.

³⁸ Deas (1996), vol. 2, p. 80.

³⁹ Correspondencia entre Pedro Maciá y su hermano Narciso en 1826 en la que le describe su nuevo empleo. Maciá Doménech había llegado a Cartagena en 1825, muy joven aún, y trabajo durante muchos años para la casa De Francisco, beneficiándose de este aprendizaje. Colección particular.

⁴⁰ Esta información se halla dispersa en varios tomos de la sección *Gobernaciones-Provincia de Cartagena*, Archivo Histórico Nacional de Colombia, especialmente tomos 523, 543 y 557.

En asuntos políticos, De Francisco Martín no estuvo menos activo. Desde 1833 se empezaron a recibir en Bogotá rumores de que en Cartagena se organizaba un movimiento político que tenía por objetivo separar la Costa Caribe de la Nueva Granada. En realidad nunca hubo suficientes evidencias de que así fuera, pero detrás de esos rumores siempre se señaló a Juan de Francisco Martín como el principal instigador⁴¹. La Universidad de Cartagena fue acusada de ser el semillero de los separatistas, y a De Francisco Martín como uno de sus principales patrocinadores⁴².

En realidad, antes que un movimiento separatista, de lo que se trataba era de una fuerte oposición al gobierno de Santander por parte de los antiguos bolivarianos, todos muy cercanos a De Francisco Martín. Éstos ya empezaban a organizarse políticamente, tanto en Cartagena como en el resto del país, en un grupo que más tarde sería llamado como los serviles o ministeriales, y, después de la guerra de los Supremos, como el partido Conservador. Cuando tuvo lugar la elección presidencial en 1836, Juan de Francisco Martín, desde Kingston, participó activamente en ella, apoyando a varios de sus amigos y parientes que se postularon para distintas corporaciones políticas, no sólo en Cartagena sino también en Riohacha. Para tales fines adquirió un periódico titulado *El Imperio de los Principios*, que se repartía por toda la provincia con fines proselitistas⁴³.

Los esfuerzos de Juan de Francisco Martín se vieron compensados cuando, efectivamente, sus amigos políticos obtuvieron una significativa representación en el Congreso y en la Cámara provincial: José Joaquín Gori fue elegido senador popular; Gregorio Urreta, pariente político de De Francisco Martín, en la Cámara de Representantes; y otros a la Cámara provincial y al Concejo municipal⁴⁴. El éxito de estos resultados se le atribuyó a Eusebio Canabal, de quien se dijo le estaba pagando algunos servicios a aquel último⁴⁵. En lo que hace a las elecciones presidenciales, José Ignacio Márquez, candidato de los denominados serviles, obtuvo en la provincia de Cartagena once electores frente a nueve de Obando, candidato de los liberales y del propio Santander. En toda la Costa, Márquez obtuvo la mayoría. Sin duda, Juan de Francisco Martín se había convertido en un gran elector en la región y en una figura determinante del futuro partido conservador⁴⁶.

⁴¹ F. Luque a Santander, Cartagena, 17 de enero de 1834, en Cortázar (1965-1970), tomo VII, p. 107.

⁴² José Hilario López a Santander, Cartagena, 27 de febrero de 1834, *ibid.*, p. 62.

⁴³ Pablo de Alcázar a Santander, Cartagena, 16 de septiembre de 1836, *ibid.*, I, p. 107.

⁴⁴ Manuel Marcelino Núñez a Santander, 5 de agosto de 1836, *ibid.*, IX, p. 105.

⁴⁵ Pablo de Alcázar a Santander, Cartagena, 12 de agosto de 1836, *ibid.*, p. 101.

⁴⁶ Es interesante anotar la percepción que tenía un amigo de Santander, Ildefonso de Paredes, sobre De Francisco Martín. De acuerdo con Paredes, este último ejercía una gran in-

Un incidente en el que se vio envuelto De Francisco Martín en 1835, reveló la animadversión que suscitaba entre sus opositores, y el incipiente alinderamiento político que se empezaba a vivir en el país. En aquel año, De Francisco Martín tuvo que viajar a Bogotá para arreglar algunos asuntos particulares. Estando en la capital, fue sorprendido con la noticia de que sus bienes en Cartagena habían sido embargados con el fin de cubrir unos gastos que, con ocasión de las exequias fúnebres de Bolívar en 1831, había decretado en su condición de Prefecto del Departamento del Magdalena. En ese entonces, había ordenado la construcción de un imponente catafalco para honrar la memoria de quien fuera no sólo el aclamado Libertador, sino su gran amigo personal⁴⁷.

En 1834, las cuentas de la Tesorería relacionadas con ese gasto fueron glosadas por el Contador General del Departamento, quien manifestaba que De Francisco Martín debía asumir con sus propios recursos el monto de los gastos. Ante la orden de embargo de sus bienes, De Francisco Martín instruyó a su apoderado Pedro Maciá para que cancelara lo que se le reclamaba; no obstante, y como el catafalco había sido usado y reformado con ocasión de las exequias del general Padilla el 3 de octubre de 1831, igualmente le dio poderes para que demandase al municipio por haber hecho uso de una propiedad que le pertenecía⁴⁸.

La controversia judicial quedó en manos de Agustín Núñez Baena, hijo de Manuel Marcelino Núñez, convertido en abogado del Colegio del Rosario de Bogotá en 1834, y en próspero empresario y amigo personal de Santander. Núñez Baena se pronunció en contra de las pretensiones de De Francisco, y le recomendó al personero municipal que si en otra instancia el fallo le fuera adverso al municipio, se le cobrara a éste el alquiler del sitio donde el catafalco había estado guardado en los últimos años. En su exposición, Núñez Baena se refería a Bolívar como un simple *general*, mientras que a Padilla le daba el tratamiento de *ilustre general*. El incidente se tornó en un agudo enfrentamiento que culminó finalmente con la confirmación de lo declarado por Núñez, y con el acatamiento de De Francisco Martín.

fluencia no sólo en la Nueva Granada, sino que sus influencias y contactos políticos se extendían a España, Inglaterra y La Habana. Igualmente, insinuaba que De Francisco Martín formaba parte de un grupo de antiguos bolivianos que planeaban separar la Costa y Panamá del resto de la Nueva Granada con el apoyo del general Montilla y algunos emigrados de Venezuela establecidos en Curazao. Véase al respecto Ildefonso de Paredes a Santander, Cartagena, 18 de agosto de 1836, en Cortázar (1967-1970), vol. x, pp. 291-296.

⁴⁷ Para las características del catafalco, así como los detalles de este incidente, véase el capítulo "Viejas rencillas" del libro de Delgado (1913), tomo III, pp. 111-121.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 117.

Los hilos del poder

A fines de noviembre de 1840, en el marco de la que se denominó *la guerra de los Supremos*, todas las provincias de la Costa Caribe de la Nueva Granada, a saber, Riohacha, Mompós, Santa Marta y Cartagena, se declararon Estados independientes federales. Bajo el mando militar del General venezolano Francisco Carmona, un ejército formado por contingentes provenientes de aquellas provincias intentó derrotar las fuerzas que el gobierno central había enviado al mando del General Mosquera, con el objetivo de reimponer su poder. En el primer combate, que tuvo lugar en las horas de la mañana del 1° de abril de 1841, el General Mosquera le infligió una apabullante derrota al ejército de Carmona, que tuvo que huir hacia Venezuela en medio de la desbandada general de sus hombres.

Una de las consecuencias de la derrota del General Carmona fue el abandono de la causa federal por parte de las autoridades de Cartagena, y el consiguiente reconocimiento de la autoridad política del gobierno central. Como respuesta a lo que consideraba una traición, Carmona decidió sitiar por tierra y mar la ciudad amurallada. El bloqueo naval al puerto comenzó el 11 de julio de 1841. Una vez más el sitio de Carmona a Cartagena puso en evidencia el poder político que aún desde el exilio conservaba De Francisco, apoyado en su solidez económica y sus contactos políticos. Desde los primeros días del sitio, De Francisco suministró víveres y armamento al ejército del gobierno en la Costa⁴⁹, en virtud de un contrato que resultó tan favorable a De Francisco como inconveniente a la deuda interna y las rentas del Estado⁵⁰. Para lograr una eficiente provisión de los pertrechos enviados, De Francisco utilizó su influencia en la isla al remitir las embarcaciones hacia Cartagena con la bandera inglesa y como pertenecientes a intereses británicos con el objeto de burlar el cerco sitiador⁵¹. En 1841, con la agudización del conflicto, el presidente general Pedro Alcán-

⁴⁹ Correspondencia de Pedro Alcántara Herrán y Juan de Francisco Martín, en Archivo Herrán.

⁵⁰ El importe de los gastos contraídos debía ser cancelado en el término de seis meses en doblones, y a falta de éstos en plata corriente, con un costo de 1.5% mensual de recargo. En caso de incumplimiento del pago de parte del gobierno, los contratistas podían elegir entre hipotecar una tercera parte de los recaudos de las rentas de aduanas, o la tercera parte del producto líquido de las rentas de tabaco, en la Provincia de Cartagena, a partir del 1° de abril de 1842. En caso de ser insuficiente el recaudo por rentas, se esperaba la apelación directa del presidente en las rentas provenientes de Santa Marta. Véase A.G.N., Secretaría de Guerra y Marina, tomo 599: Contrato de abastecimiento de Cartagena, Kingston, 1842.

⁵¹ De Francisco era cónsul de la Nueva Granada en Jamaica; con motivo de esta guerra civil, los comerciantes de la isla convocaron a una junta en la que acordaron acudir al jefe de la marina en Port Royal a fin de obtener protección para sus barcos mercantes. A partir de ese

tara Herrán recurrió de nuevo a De Francisco en la contratación de un empréstito hasta por 200.000 pesos en la isla. No se limitaba su apoyo al suministro de dinero, víveres y pertrechos al ejército del gobierno; sus conexiones en la isla le permitieron hacer de informante, manteniendo al tanto al presidente Herrán acerca de los contactos que hacía el enemigo en Haití y Kingston, y ofreciéndole consejos acerca de cómo aumentar los recursos del ejecutivo por medio de un impuesto de guerra sobre las principales rentas del Estado⁵².

Los costos de esa guerra civil fueron tan considerables, dada la penuria del erario público, que el gobierno pasó innumerables dificultades para cancelar el monto del contrato suscrito con De Francisco, como lo testimonia una carta de Herrán al gobernador de Cartagena, fechada en 1843, en la que le confiesa estar “[...] trabajando por cuantos medios me es posible a fin de conseguir fondos con que cubrir las cantidades que se le adeudan al Sr. Juan de Francisco Martín y para auxiliar a usted [...] Fueron tantos los empeños que contrajo el gobierno y tan onerosos los contratos que hizo en tiempos de la revolución que no hay renta que no esté empeñada en crecidas sumas, y son tantos los acreedores que hay contra el gobierno que no sé cómo no me han hecho perder el juicio”⁵³.

Las redes de comercio y las inversiones

El comercio continuó siendo el eje principal de la actividad económica de Cartagena a lo largo de casi todo el siglo XIX, por ser el negocio más seguro, y el que más rendimientos producía. En el comercio exterior, los comerciantes situados en el puerto obtenían los mayores beneficios en la distribución hacia el interior del país. Fue el comercio, y no la agricultura, por todos los riesgos que esta última implicaba, la ocupación más extendida en la economía estancada de primera mitad del siglo XIX en la Nueva Granada. El comercio fue una escuela y un medio de ascenso social, ocupación en la cual derivaron su prosperidad aquellos comerciantes que en los años de los grandes gastos militares habían establecidos lucrativos vínculos internacionales. Tal fue el caso de Manuel Marcelino Núñez.

Similar al provecho que su rival De Francisco Martín había obtenido de su amistad con Bolívar, a partir de la administración Santander el ascenso político y económico de Núñez fue notorio. Reestablecido el Consulado de Comercio en 1830, Núñez

momento fueron enviados los vapores ingleses Hidra y Caribdis a custodiar las embarcaciones: Restrepo (1952), vol. 1, p. 315.

⁵² Archivo epistolar de Pedro Alcántara Herrán, letra F.

⁵³ Pedro Alcántara Herrán al gobernador de Cartagena, Antonio Rodríguez Torices, enero de 1843, *Ibidem*.

fue elegido Prior hasta 1832, cuando presidió las elecciones para consiliarios, síndico y diputados consulares⁵⁴. Aunque este organismo tuvo corta vida republicana, el hecho de que Núñez pudiera acceder a este cargo, antes reservado a la élite mercantil de finales de la Colonia, señalaba un significativo ascenso social en su caso. Al año siguiente, tuvo la oportunidad de asistir al Congreso de la República. En efecto, Núñez fue elegido Senador para el período 1832-1835, distinguiéndose en el Congreso por promover medidas económicas favorables al comercio, como la habilitación de los puertos de Sabanilla y Cispatá para la exportación, decretada en 1833, y la modificación en el cobro de la alcabala⁵⁵.

Su casa de comercio tuvo un inusitado crecimiento, según se puede suponer por la cuantía cancelada a la aduana de Cartagena por derechos de importación en 1832, la suma más alta en la lista y que ascendió a 74.374 pesos⁵⁶. Núñez importaba mercancía tanto de Nueva York como de Francia, a juzgar por algunos registros mercantiles, y durante la década de 1839-1849, su hijo mayor, Agustín, trasladó su residencia a París como agente y socio comercial de la casa de comercio de su padre⁵⁷. Además de su tienda en el barrio de Getsemaní en la década de 1840 se sumó a su negocio otro local comercial situado dentro del recinto amurallado, en la concurrida calle de Lozano (hoy calle Román). El principal mercado de esta mercancía, a juzgar por la procedencia de sus acreedores, eran los pueblos de la provincia de Cartagena, en los que se observaba un importante núcleo poblacional, según el censo de 1835⁵⁸. En algunos casos, como

⁵⁴ A.G.N., sección República, fondo Gobernación de Cartagena, rollo 100. Contiene varios informes de las elecciones para cargos del consulado siendo su Prior Manuel Marcelino Núñez. Como su sucesor fue elegido el comerciante Félix del Barco no obstante el desacuerdo de algunos comerciantes de la plaza, que opinaban que "aunque es un sugeto honrado, ni tiene caudal conocido, ni es practico ni inteligente en materia de comercio", lo que denota el cambio operado dentro de los agremiados desde los tiempos del Real Consulado.

⁵⁵ Núñez (1861).

⁵⁶ Citado en Restrepo y Rodríguez (1986), p. 109.

⁵⁷ Folleto manuscrito presumiblemente por Agustín Núñez Baena, sobre la genealogía de la familia Núñez, con algunos comentarios sobre sus actividades y cargos (archivo genealógico de Celedonio Piñeres.) Allí se anota que Agustín Núñez Baena (Cartagena, 1811 - Bogotá, 1889), hijo mayor de los doce que tuvo el matrimonio Núñez Baena, hizo estudios de Derecho y Ciencias Políticas en el Colegio del Rosario de Bogotá, donde se graduó en 1834. A su regreso al país, en 1850, fue nombrado primer gobernador de la provincia de Ocaña, cargo que dejó para aspirar al Congreso, para el que fue elegido representante en 1853. Ocupó otros cargos públicos: Senador en varias ocasiones, Procurador General del Estado Soberano del Magdalena, Magistrado del Tribunal Superior de Bolívar, Diputado a la Convención de Rionegro, Magistrado de la Corte Suprema.

⁵⁸ Sobre las deudas de comerciantes de provincia canceladas a Núñez, existen testimonios

en los de Corozal y Lórica, su población se equiparó a la de Cartagena y sus alrededores, que en dicho empadronamiento contabilizó 22.171 habitantes⁵⁹. Uno de los cambios que se produjo en el estilo de vida en la Nueva Granada después de la Independencia, fue el de un mayor consumo de artículos importados, especialmente telas, y no sólo entre las clases altas, lo que debió favorecer a los comerciantes mayoristas importadores y a los mercaderes itinerantes. Según un observador de la época, la Costa y en general las poblaciones ribereñas, eran un buen mercado para las mercancías importadas gracias a los menores gastos de transporte, a los bajos precios de las telas importadas, y a “una nueva cultura que difundía el contacto con extranjeros y sus manufacturas”⁶⁰.

Por su parte, Juan de Francisco Martín siguió consolidando su fortuna y ampliando el ámbito de sus negocios. Su correspondencia con Rafael García de Tejada, uno de sus agentes en la Nueva Granada, revela el volumen de mercancía que manejaba y la extensión de su circuito comercial para la década de los años cuarenta⁶¹. El principal renglón de importación era obviamente las telas de algodón británicas, y en forma esporádica artículos que podían ser clasificados como de lujo, como pianos, muebles, vajillas y licores. Según este archivo epistolar, en esos años De Francisco ya había extendido su clientela a Bogotá, Medellín, Puerto Nare, Buga, Cartago, Popayán y Cali, en esta última en asocio de su cuñado José Lloreda. Para ello utilizaba los servicios de otros intermediarios menores situados en los puertos ribereños encargados de la movilización expedita y segura de la mercancía, a lo que daba la mayor importancia. Una idea del volumen de mercancía que manejaba en 1842, nos la da su agente García de Tejada, cuando le informa que el valor de la carga destinada para el Cauca y Antioquia, depositada en el puerto de Cartagena, ascendía a la suma de 130.000 pesos⁶². Esta

en el Archivo Histórico de Cartagena, sección Notarías, en distintos tomos de los años entre 1831 y 1850. Responden a comerciantes de Chinú, Mompo, Corozal, Sabanalarga, Tetón, Magangué, Quibdó, Sincé y otros.

⁵⁹ Gaceta de la Nueva Granada 1835-1836, en Corrales (1889), vol. 3, p. 334. En el censo de 1835 aparece Cartagena y sus alrededores con 22.171 habitantes, seguido por Corozal, con 21.414, Lórica con 21.148, Chinú 17.078, Mahates 14.076, y Barranquilla, 11.212.

⁶⁰ Samper (1977), p. 139.

⁶¹ “Rafael García de Tejada y Zuleta (1814-1856), Genealogía. Selección de cartas y documentos de archivo de don Rafael en depósito en Heimbach, Breisgau, Alemania”: Archivo de Celedonio Piñeres de la Espriella.

⁶² En carta, García de Tejada da cuenta a De Francisco de su actividad: “...Comuniqué a Ud. la venta que hice al señor Amador, que ha subido a \$31.749 de los cuales me quedará debiendo más de \$20.000, todo pagadero en doblones a seis meses de plazo...; con el señor José A. Mangones hice un negocio de \$5.432, parte de contado i papeles de 8 al 80%. A varios particulares he vendido \$846. Este es un cuadro de lo que he podido hacer hasta hoi. Las mercan-

cifra era una suma considerable para tenerla invertida en mercancías, pues para esos años, según testimonio de Salvador Camacho Roldán, muy pocos neogranadinos podían disponer de un capital, y quien tuviese disponible un capital de 200.000 a 300.000 pesos en Colombia era considerado un potentado⁶³.

La principal clientela que atendían De Francisco y García de Tejada, como se ha anotado, se encontraba localizada en Antioquia y Cauca, regiones caracterizadas por su importante producción aurífera. En estas operaciones, García de Tejada aportaba sus conocimientos acerca del buen crédito de los comerciantes de esas plazas, y era el responsable de los recaudos. De Francisco aportaba el capital y su buen nombre en Kingston. La mercancía dada en consignación era pagadera en doblones de oro en dos o tres cuotas anuales, según fuera el monto de la factura. El acceso al Cauca lo hacían a través del río Atrato hasta Quibdó y Nóvita, internándose por Calima y Dagua, hasta Cali. También utilizaban la ruta del Magdalena hasta Honda.

Los bienes raíces y las haciendas eran inversiones apropiadas para estos comerciantes en tiempos de escasez de circulante y ausencia de bancos, y tanto Núñez como De Francisco fueron propietarios de casas y haciendas con las que respaldaban con frecuencia operaciones de crédito⁶⁴. Una de las inversiones favoritas de los comerciantes en el puerto a lo largo del siglo XIX, fue el transporte fluvial y marítimo. Se sabe que Núñez, por ejemplo, fue propietario de tres bergantines⁶⁵. Los comerciantes tenían razones válidas para invertir en barcos, puesto que entre 1830 y 1850 se mantuvo un significativo tráfico comercial con las Antillas, especialmente con Jamaica, considerada entonces como el mayor emporio del comercio en el Caribe. Testimonio de este tráfico fue la formación de una incipiente flotilla mercante nacional, compuesta por más de un centenar de goletas y barcasas de vela, cuyo número no estaba muy alejado del número de barcos extranjeros que atracaban en los puertos colombianos. En efecto, entre 1830 y 1846, se nacionalizaron 144 barcos en los distintos puertos colombianos, con una capacidad total aproximada de 9.231 toneladas⁶⁶. La gran mayoría

cías que tenía aquí (en Cartagena), i las que me han sobrado, que importan todas más de \$130.000 pesos, las tengo destinadas para Antioquia i el Cauca...”, Archivo de Celedonio Piñeres, citado antes.

⁶³ Camacho Roldán (1923), p. 98-99.

⁶⁴ Manuel Marcelino Núñez, por ejemplo, para responder por un préstamo de \$30.000 pesos en 1838, hipotecó once casas de su propiedad. A.H.C., sección Notaría, 1842, tomo 2, folios 81-88

⁶⁵ En 1846, adquirió la barca Florine de Dunquerque; en 1850 compró el bergantín Racine; en los años treinta poseía el bergantín Marcelino. AHC, Notaría 1, 1846, protocolo 51, fols. 178-183; Notaría 1, 1850, protocolo 12, tomo 2, fols. 83-96.

⁶⁶ Ospina Vásquez (1987), p. 211. Entre 1830 y 1838 se nacionalizaron ocho barcos en Buena-

de los nacionales eran barcasas de 100 toneladas, de menor capacidad transportadora que los barcos extranjeros, pero que tuvieron el privilegio exclusivo del comercio de cabotaje desde la época grancolombiana hasta mediados del siglo. En 1842, las importaciones totales desde las Antillas sumaron más de 1.630.000 pesos, sobre un total de 2.330.000, o sea, representaron el 70% del total de las importaciones⁶⁷.

Un indicio de la importancia del circuito comercial antillano en este período lo constituyen las continuas peticiones de la Cámara Provincial de Cartagena al Congreso, entre 1842 y 1856, para declarar puerto franco a Cartagena. Con ello, se buscaba atraer capitales y agilizar el intercambio interno al ahorrar tiempo y dinero a los comerciantes del interior, lo que convertiría a Cartagena en una sucursal de Kingston⁶⁸. No obstante la gestión de la cámara provincial por aprovechar las ventajas geográficas de los comerciantes situados en el puerto, el auge del comercio antillano de esos años tuvo una corta duración. Perdió importancia en la siguiente década, no solamente por los avances que se dieron en el transporte marítimo, agilizado por la navegación a vapor, sino también por el incremento del comercio exterior a partir de las reformas liberales adoptadas a mediados del siglo bajo la influencia del expansionismo económico en Europa.

Otra de las actividades económicas de Juan de Francisco desde Jamaica, fue la relacionada con operaciones monetarias, como intermediario en préstamos, giros de letras y documentos al exterior. En su correspondencia comercial vemos, por ejemplo, cómo un envío de los señores Hurtado y Olano a De Francisco en Jamaica, por la cantidad de ocho mil pesos en doblones, para ser enviados a Montoya y Sáenz en Londres, es remitido por De Francisco en forma de letra de cambio y no en oro, por un valor de 1.588 libras esterlinas, para pagar en sesenta días.

Los años que siguieron a la guerra de los Supremos se caracterizaron por ser una época en que se disparó el interés del dinero, alcanzando cifras extraordinarias, y la inseguridad económica que produjo la fiebre general de especulación fue perceptible

ventura, 18 en Cartagena, 24 en Panamá, siete en Portobelo, once en Riohacha y uno en Santa Marta.

⁶⁷ Memorias de Hacienda de 1843, cuadro 10, citado en Ospina Vásquez (1987), pp. 210-212, y 260. Con base en las Memorias de Hacienda de los años 1835 y 1836, Luis Ospina Vásquez reunió información acerca del movimiento comercial en los puertos de Cartagena, Riohacha, Santa Marta y Buenaventura. Según sus datos, entre 1835 y 1836, entraron a los puertos colombianos un total de 360 buques nacionales y 409 extranjeros; y salieron 352 buques nacionales y 405 extranjeros. El tonelaje de la carga indica su tamaño: los nacionales introdujeron una carga total de 16.740 toneladas, versus 43.423 toneladas en buques extranjeros.

⁶⁸ En 1853 la legislación otorgó amplias franquicias a los puertos de Panamá, Tumaco y Buenaventura. Sobre las numerosas peticiones de la Cámara provincial, véase Manuel E. Corrales, tomo 3, pp. 419, 436, 451.

en varias ciudades del país. En la correspondencia comercial de la época, por ejemplo, las palabras especulación y negocio son constantemente usadas como sinónimos. Los comerciantes neogranadinos se deseaban en sus cartas suerte “en su próxima especulación”. Este espíritu agiotista fue el causante de sonadas quiebras que tuvieron lugar en Bogotá, como las de Judas Tadeo Landínez y Antonio Leiva. En ambos casos, entre los acreedores se encontraba Juan de Francisco. En 1844, éste se quejaba a su agente García Tejada desde Kingston porque en los últimos años había perdido más de \$200.000 por concepto de deudas no canceladas. En esos momentos, decía, sus mayores deseos eran irse a vivir a Europa con su familia a cuidar su fortuna. Pero debió postergar unos años más sus sueños, puesto que con la llegada de Tomás Cipriano de Mosquera a la presidencia, en 1845, se vería nuevamente involucrado en política.

De Francisco y la administración Mosquera

Una de las figuras políticas de la época con quien más se identificó Juan de Francisco Martín fue con Tomás Cipriano de Mosquera, antiguo bolivariano, y quien en el curso de su primera administración logró conformar un equipo de trabajo que inició algunos cambios fundamentales en la política económica de la República, en los cuales De Francisco tendría algún protagonismo. En efecto, fue en el marco de ese gobierno que De Francisco Martín regresó al país de su exilio jamaíquino, nuevamente tentado por la política.

Elegido Presidente para el período 1845-1849, el General Tomás Cipriano de Mosquera inició en el país una etapa de reformas en el sistema monetario y fiscal tendientes a promover el comercio exterior y el movimiento de la libre empresa. Para ello, llamó a colaborar en la política económica de su gobierno a personas que, como Lino de Pombo y Florentino González, tenían principios liberales acerca del manejo del Estado y de las funciones económicas que éste debía asumir. Es así como en esta administración, el gobierno se preocupó por estimular la iniciativa privada, dar un mayor impulso al transporte fluvial, y llevar a cabo una importante reforma monetaria, promovida por sus secretarios de hacienda, De Pombo y González. Durante la primera administración de Mosquera se modificaron algunos de los sistemas tributarios coloniales, especialmente el monopolio del tabaco, inicialmente con una privatización parcial⁶⁹. En varias de esas reformas participó activamente De Francisco Martín desde su curul como representante a la Cámara por Cartagena, para la cual fue elegido en 1845.

Uno de los mayores problemas que presentaba el comercio en la Nueva Granada en la década de los cuarentas, como se ha anotado, era la situación monetaria: todos los intentos de unificación monetaria que se habían hecho desde 1821 habían fracasado

⁶⁹ Ocampo (1994), p. 146.

do, y la legislación existente agravaba la situación puesto que equiparaba el valor nominal del dinero con su valor intrínseco, dando lugar a que desapareciera –según la ley de Gresham– el circulante de mayor calidad, por lo que la escasez de numerario se convirtió en el tema principal de discusión en el campo monetario durante este período⁷⁰. Juan de Francisco Martín formó parte de una comisión de estudio para trabajar sobre la controvertida reforma monetaria de esta administración, comisión que finalmente la aprobó para que pasara al Senado, en donde llegó a ser ley⁷¹.

Otro de los propósitos de la primera administración de Mosquera, relacionado con el comercio exterior, fue el fomento del transporte y, por ende, de la navegación a vapor por el río Magdalena, la principal arteria fluvial con que contaba el país para comunicarse con el interior andino. En 1846, Mosquera alentó a los hombres de empresa Francisco Montoya y Joaquín de Mier a volver a asociarse y reanudar el negocio de barcos de vapor que habían abandonado unos años atrás. La firma Montoya y Sáenz se había vinculado al negocio del tabaco de Ambalema, y con ese estímulo estos empresarios formaron la Compañía de Vapores de Santa Marta, incorporando nuevos socios y adquiriendo los vapores Magdalena y Nueva Granada, que navegaban desde los puertos de la Costa hasta un sitio cercano a Honda, como terminal de su itinerario, distante sólo 78 kilómetros de Ambalema por el río.⁷² Movían principalmente mercancías importadas a la subida hacia el interior, y tabaco –y unos cuantos bultos de quina– de bajada hacia los puertos.⁷³

En Cartagena se formó otra compañía de navegación con bases semejantes a las de la samaria; a ella se suscribieron 400 acciones de \$100, de las cuales la Cámara provincial tomó 50; Juan de Francisco Martín, 30; M. G. Totten y Henry Grice otras tantas cada uno; Pedro Maciá, Francisco de Zubiría y Manuel M. Núñez, 20, y un menor número muchas otras personas. Fue constituida legalmente el 13 de febrero de 1847, con un capital de \$300.000 y con el nombre de Compañía de Cartagena para la Navegación del Magdalena y del Dique.⁷⁴ El gobierno de Mosquera había contratado, ese año de 1847, al ingeniero norteamericano George Totten para rehabilitar la navegación por el Canal del Dique, obra de vital importancia para la comunicación del puerto

⁷⁰ Sobre la reforma monetaria de Mosquera, véase Meisel (1990), p. 14.

⁷¹ Arboleda (1945), vol. 2, p. 242.

⁷² Poveda (1998), pp. 96-97.

⁷³ *Gaceta Oficial*, 19 y 26 de noviembre de 1852; 30 de abril de 1853; 8 de mayo de 1853; citada en Ospina Vásquez (1987), p. 244.

⁷⁴ Arboleda (1945), vol. 2, pp. 269. Únicamente se ha encontrado referencia a la Compañía de Vapores de Cartagena en Arboleda. Poveda (1998), señala que la de Cartagena fue fundada en 1850 por los empresarios Montoya y De Mier, y sólo funcionó en 1851, año en que el Canal del Dique estuvo apto para la navegación, pp. 105-106.

de Cartagena con el río Magdalena. Totten terminó a fines de 1847 la apertura del Dique; sin embargo, éste no se dio al servicio sino a comienzos de 1850. La Junta Provincial de las Obras del Dique trajo para su inauguración un barco de Nueva York, el Calamar, que desarrollaba 12,95 kilómetros por hora y que navegó con éxito por el Dique hasta Mompo a mediados de 1850. Con el Magdalena y el Nueva Granada conformarían la trilogía de barcos de vapor que navegaba para esa época en esta sección del río Magdalena. Poco después, Montoya y De Mier formaron, en 1851, la Compañía de Vapores de Cartagena, que funcionó hasta 1852, cuando de nuevo se cerró la navegación por el Dique. No obstante la preocupación por restablecer el tráfico fluvial, las compañías de Cartagena y Santa Marta, para entonces ambas de Montoya y De Mier, fueron liquidadas en 1854 y 1855.

Una de las preocupaciones de Mosquera en su primera administración, relacionada con el transporte, fue la de concretar el proyecto de construir una vía interoceánica a través de Panamá, debido a que para esos años caducaron algunos privilegios que al respecto se habían concedido con anterioridad. La diplomacia neogranadina giraba entonces alrededor de la proyectada vía, y de la defensa de aquellos territorios en donde ésta era factible⁷⁵. En diciembre de 1845, una compañía franco-inglesa, llamada Compañía de Panamá, administrada por M. Auguste Salomon y apoyada por banqueros franceses e ingleses, envió un emisario a Bogotá, el señor Mateo Klein, con el fin de que gestionara ante el gobierno la concesión del privilegio para la construcción de un ferrocarril transoceánico vía Panamá. A mediados de 1846, el Presidente Mosquera, autorizado por el Congreso, nombró a De Francisco Martín como comisionado oficial para entenderse con Klein. El 10 de mayo de 1847 firmaron el contrato De Francisco-Klein para la construcción de la vía férrea, contrato que contó con la aprobación unánime del Congreso. Un año más tarde, Mosquera declarararía caduco este contrato por incumplimiento en los términos por parte de la Compañía de Panamá. Esta negociación ha sido considerada por algunos conocedores de nuestra historia diplomática como uno de los graves errores de la administración Mosquera, por las exageradas concesiones que se dieron y, sobre todo, porque los términos en que se estipuló el contrato sentaron un mal precedente para las futuras negociaciones que se darían con compañías extranjeras⁷⁶.

Concesiones del Estado: tabaco y esmeraldas

El incremento mundial en el consumo de tabaco a mediados del siglo XIX, ofreció la oportunidad a nuevas regiones tabacaleras en Hispanoamérica de vincularse al sec-

⁷⁵ Rivas (1961), p. 274.

⁷⁶ Rivas (1961), pp. 275-277; Cavalier (1959), vol. 2, p. 64; Urrutia (1964), pp. 276-277.

tor exportador, y Colombia fue una de las regiones productoras que respondieron a esta nueva oportunidad creada por la demanda europea. La apertura del mercado externo, sin embargo, estuvo ligada inicialmente a la crisis fiscal que padeció el país a lo largo de la primera mitad del siglo. El estanco del tabaco fue una renta que, al contar con un mercado externo e interno, sirvió como garantía para los acreedores externos e internos de la República⁷⁷.

Los capitales del sector privado tuvieron cada vez mayor injerencia en el negocio tabacalero, al adquirir la hoja en subastas públicas o por medio de la cancelación de deudas cuyos pagos o garantías habían sido estipulados en tabaco. En distintas ocasiones, los gobiernos republicanos contrajeron préstamos internos que, en vista de la penuria del erario, fueron pagaderos en tabaco, algunos de los cuales aún se debían en el momento de la abolición del monopolio en 1850. Juan de Francisco Martín, como se ha anotado antes, durante la guerra de los Supremos, había asegurado el pago de su préstamo a Herrán con la hipoteca de la tercera parte del producido de las rentas de tabaco o de aduanas. Durante la administración de Mosquera, se firmaron varios contratos para administrar las fábricas de tabaco que el gobierno había establecido en las poblaciones de Ambalema y Girón. El más conocido de estos contratos con capitales privados fue el que se hizo con la casa de Montoya Sáenz y Compañía, en 1845, para la administración de la fábrica en Ambalema.

Menos conocido, pero de igual importancia, fue el contrato celebrado con De Francisco para la administración de la fábrica del gobierno en Girón, Santander. Fue así como en julio de 1846, el gobierno tomó un empréstito por valor de \$152.000 a Juan de Francisco Martín, Patricio Wilson y Schloss Brothers, pagadero en tabaco de Girón, al precio de \$10,40 el quintal⁷⁸. Esta fábrica de tabaco del gobierno, situada en la región tabacalera de Girón en Santander, fue una de las concesiones que el Estado otorgó en arriendo a ese mismo grupo durante la administración Mosquera⁷⁹. Las condiciones bajo las que se otorgó este privilegio a la compañía formada por De Francisco-Wilson-Schloss Bro., la obligaban a abastecer los mercados internos servidos por el monopolio, y a obtener una producción extra para la exportación. La fábrica de Girón pagaba al cosechero 15 reales por arroba de tabaco de segunda calidad, más 33 reales por arroba al monopolio del gobierno, para un total de 48 reales la arroba, más el costo de empaque y transporte. El precio en Londres para el tabaco colombiano oscilaba en 1846 entre 112 y 196 reales por arroba; al año siguiente, el precio en Londres estuvo

⁷⁷ Ocampo (1984), pp. 206 y 210.

⁷⁸ Camacho Roldán (1923), p. 178.

⁷⁹ Parker Harrison (1969), citado por Ocampo (1984), p. 242.

entre 74 y 140; para 1848 y 1849, el precio para el tabaco de Girón en Londres se había estabilizado en 120 reales la arroba⁸⁰. No obstante los beneficios que debieron reportar a la compañía los precios del tabaco en el exterior, la fábrica de Girón tenía una desventaja importante con respecto a la de Ambalema, que era los mayores costos de transporte: hacia 1850, costaba \$3,50 mover la carga de tabaco desde Ambalema, puerto sobre el Magdalena, hasta Santa Marta, mientras el costo para la carga de tabaco desde Girón hasta un puerto sobre el río variaba entre \$6,50 y \$7,50⁸¹.

Estas privatizaciones de rentas del Estado, diseñadas para incrementar la producción de tabaco de exportación, fueron exitosas, y Londres y Bremen se constituyeron en los principales mercados de exportación del tabaco colombiano durante la década de 1846 a 1857. La recesión financiera mundial de 1857 fue la primera que afectó la economía interna de Colombia; sin embargo, la exportación de tabaco tuvo un nuevo auge en los años sesenta, con el tabaco procedente de la región de El Carmen⁸², para finalmente colapsar como renglón de exportación en 1876⁸³.

En el campo de la minería, Juan De Francisco Martín, en asocio con Patricio Wilson, fue favorecido con la propuesta que presentaron al gobierno para la explotación de las minas de esmeraldas de Muzo, ofrecidas en licitación pública en virtud de Ley del 9 de julio de 1847. Estas minas habían estado arrendadas a José I. París desde 1828, y al vencer el privilegio, entraron en licitación. El 28 de marzo de 1848, el ejecutivo aprobó la propuesta de Wilson y De Francisco Martín, quienes ofrecían la explotación y el expendio de las minas por espacio de ocho años, prorrogables a diez, por la suma de \$142.000 reales anuales, más el cinco por ciento de las utilidades netas, y con el compromiso de ceder al gobierno las mejoras en edificios, maquinarias y demás elementos de explotación⁸⁴.

Sus últimas actividades políticas: gestión diplomática en Londres y París

Al finalizar la primera mitad del siglo XIX, el balance del desarrollo alcanzado por el país era más bien pobre si se le compara con el de otros países en América Latina. Ello alentó en la elite política de la Nueva Granada la necesidad de impulsar una mayor integración del país al mercado internacional, mediante el estímulo a la exportación de productos agrícolas⁸⁵. No obstante la tensión que había para las elecciones presi-

⁸⁰ Parker Harrison (1969), citado por Ocampo (1984), pp. 185-186.

⁸¹ *Ibidem*, p. 249.

⁸² Véase información sobre el tabaco de El Carmen de Bolívar en Viloria (1999).

⁸³ Ocampo (1984), pp. 220 y 254.

⁸⁴ Arboleda (1945), vol. 2, p. 140

⁸⁵ Ocampo (1984); König (1994), pp. 435 y 443.

denciales de 1849, se observó igualmente dentro de la clase política una especie de consenso bipartidista en lo tocante a continuar apoyando el proceso de liberalización económica y comercial iniciado por Mosquera en la administración anterior⁸⁶. Es en este contexto en el que es elegido a la Presidencia el liberal José Hilario López, después de una década de hegemonía conservadora, y en el mismo en que Juan de Francisco Martín resultara candidatizado para las elecciones de Vicepresidente de la nueva administración liberal.

Entre 1849 y 1850, De Francisco Martín asistió al Congreso como Senador por la Provincia de Cartagena. En la sesión de inauguración, se destacó por la defensa que hizo del gobierno de Mosquera, tratando de demostrar que la administración del General López había encontrado un superávit en las cajas del tesoro. Fue entonces propuesto por el Congreso como candidato para la Vicepresidencia de la República⁸⁷, teniendo como contendor al liberal panameño José de Obaldía. Según Salvador Camacho Roldán, los únicos méritos conocidos del candidato conservador a la Vicepresidencia eran su riqueza y las buenas relaciones con su partido conservador⁸⁸. Algo de fervor liberal, sin duda, había en esa apreciación, pues De Francisco, además de congresista, había desempeñado con éxito algunas misiones diplomáticas durante la administración de Mosquera. En efecto, cuando el presidente Flores del Ecuador quiso imponer una monarquía en Quito, con la anuencia de la reina de España, produciendo ruido de sables en la frontera con Colombia, fue gracias a las labores de acercamiento y disuasión de De Francisco con el gobierno ecuatoriano como se logró reestablecer la tranquilidad en la frontera con el vecino país, culminando este acercamiento con la firma de un convenio de paz firmado en mayo de 1846⁸⁹. Dos años más tarde, y también por iniciativa del Presidente Mosquera, se reunió en Lima la primera Asamblea de Ministros Plenipotenciarios de América Latina, en la que De Francisco, como representante de la Nueva Granada, suscribió un tratado de confederación con Perú, Chile, Bolivia y Ecuador, en un fallido intento de parte de estas naciones por presentar un frente unido para vindicar sus derechos de soberanía ante el mundo. Este pacto, sellado con un convenio de comercio y navegación entre dichos países, no fue ratificado por ninguna de las partes en los años siguientes⁹⁰.

⁸⁶ Safford (1985), p. 109. El historiador Frank Safford plantea en este texto la débil relación que existió entre la actividad económica y la filiación política en el siglo XIX.

⁸⁷ BNC, *El Porvenir, Periódico de la Juventud* (1850), "Unión electoral del partido conservador. La junta central de elecciones a los granadinos", No. 31.

⁸⁸ Camacho Roldán (1923), p. 198.

⁸⁹ Rivas (1961), p. 250. Rafael Rivas fue su secretario en esta misión.

⁹⁰ Cavalier (1981), pp. 238-249, donde se encuentra publicado el texto de 23 puntos que contempla el tratado.

Las elecciones para Vicepresidente de la administración de José Hilario López tuvieron lugar en agosto de 1850, y en la confrontación triunfó el candidato liberal, José Obaldía, con 900 votos de un total de 1.600 electores. Después de esta derrota política, De Francisco decidió que había llegado el momento de cumplir el sueño, tantas veces postergado, de trasladar, en compañía de su esposa Ana María Orrantía, su residencia a Europa, donde ya vivían sus hijas Ana María y Bolivia, así como otros miembros de la familia. Sus hijas se habían casado con dos hermanos oriundos de Jamaica: Ana, con Cayo Quiñónez de León, Marqués de San Carlos, y Bolivia con José Quiñónez de León, ambas establecidas en París. De Francisco construyó su residencia en las afueras de la Ciudad Luz, distinguiéndose con el tiempo por ser una de las familias colombianas que disfrutaba de gran lujo en esa capital, junto con la de los Santamaría y los Herrán⁹¹. El médico bogotano Andrés María Pardo, quien residía en París en 1866, quedó deslumbrado por la opulencia de su palacio en Neuilly, el Château de Saint-James. Invitado a cenar en casa de los De Francisco, Pardo anotó en su diario de viaje: “Creo que es el Granadino que vive con más lujo en Europa. Su bajilla, [sic] sus adornos de plata, sus muebles de damasco de seda dan a su casa un esplendor solo visto en los grandes palacios”⁹². También quedó muy impresionado con su forma de vida el general Valentín Espinel, un antiguo amigo bolivariano, a juzgar por lo que dejó consignado en su diario como recuerdo de su visita:

Su casa propia, que acaba de hacer, es un pequeño palacio con todos los primores de las artes de París y una sala de pequeño recibo decorada con cuadros de flores de tejidos de Gobelín. Es sumamente rico. Me recibió caballerosamente, diciéndome que en cualquier parte que me hubiese encontrado me habría reconocido a pesar del tiempo, y me comprobó que no me había olvidado, diciéndome que había sabido de mi viaje a Norteamérica. El resto de la conversación fue sencilla, sobre las tristezas de las inquietudes de América. Me dejó conocer su gran afecto al Libertador, nombrándolo varias veces y mostrándome su retrato en su sala privada. Me ofreció obtenerme un permiso para ver todos los establecimientos que no son de acceso general. Su esposa y una hija, que a la sazón llegaron de la calle, me admiraron por la sencillez de sus vestidos, que contrastaba con el de las caraqueñas de escasa fortuna⁹³.

El traslado de residencia a París inicia la etapa de su vida dedicada al servicio diplomático en la administración de Mariano Ospina Rodríguez (1857-1861). Uno de los

⁹¹ Martínez (2000), p. 239.

⁹² A. M. Pardo, *Diario de viaje a Europa*, junio 30, 1866, citado en Martínez (2001), p. 239.

⁹³ Espinal (1966), p. 95.

temas que había perturbado por años las relaciones diplomáticas con la Gran Bretaña era el asunto de la deuda al súbdito británico James Mackintosh, con el agravante de que Colombia dependía en gran medida de la Gran Bretaña en su comercio exterior. El Presidente Ospina, empeñado en solucionar de una vez por todas el problema pendiente, había obtenido del Congreso la autorización para transar la suma a pagar, capital e intereses, sin necesidad de recurrir a una posterior aprobación del Congreso, con el fin de lograr agilizar el trámite. Ante esta disyuntiva, fue designado como Ministro Plenipotenciario en Londres a Juan de Francisco, con el objetivo de que concluyera estas negociaciones. El 25 de junio de 1857, presentó sus credenciales ante la Reina Victoria, y a partir de ese momento trabajó febrilmente para llegar a un acuerdo que finalmente suscribió un año más tarde con el Secretario de Estado, Lord Malmesbury, por medio del cual se aceptaron los reclamos del señor Mackintosh y se especificaron los medios para su cancelación⁹⁴.

Otra de las tareas diplomáticas confiadas a De Francisco por el Presidente Ospina, fue la de interesar al gobierno de Francia y al de Inglaterra en la construcción de un canal interoceánico por Panamá, iniciativa en la cual había trabajado De Francisco sin éxito durante la primera administración de Mosquera, como se ha anotado anteriormente. El costo de este canal se había estipulado en alrededor de 73.000.000 de pesos, y la idea era hacerlo sobre la base de neutralidad de la vía para todos los países en tiempos de guerra. La principal preocupación del gobierno de Colombia en este asunto, según el historiador Rivas, consistía en conservar la soberanía sobre el Istmo, por lo que se buscaba lograr por la vía diplomática un acuerdo con Estados Unidos, Inglaterra y Francia, constituyendo la zona en territorio neutral considerando su importancia estratégica en el comercio mundial. El mayor obstáculo con el que hubo de enfrentarse De Francisco en esta ocasión, sin lograr superarlo, fue el tratado firmado en 1848 con Estados Unidos en el cual uno de sus artículos estipulaba que esa nación garantizaría a la Nueva Granada la neutralidad sobre el Istmo y sus derechos de soberanía por veinte años. No obstante las gestiones de De Francisco, no fue posible llegar a un acuerdo. Según la opinión del historiador Rivas que venimos citando, el momento no era propicio para un entendimiento con los Estados Unidos, pues la política exterior norteamericana era presidida entonces por uno de los mayores apóstoles del imperialismo, el presidente Buchanan y su Secretario de Estado, el General

⁹⁴ Se puede constatar la activa gestión de De Francisco en el asunto de la deuda a Mackintosh en la copiosa correspondencia que se produjo entre Juan de Francisco, Plenipotenciario de la Confederación, Lord Clarendon y su sucesor Lord Malmesbury. Véase A.G.N., fondo Ministerio de Relaciones Exteriores, Sección Diplomática y Consular, No. de orden 280. Una relación anecdótica del asunto Mackintosh, en Lemaitre (1974), pp. 107-165.

Cass, quienes se opusieron rotundamente a que las naciones europeas fueran garantizadas también de la neutralidad en el Istmo⁹⁵.

En esos años ya la salud de Juan de Francisco Martín comenzaba a resentirse, lo que se puede percibir en la correspondencia diplomática aquí citada, pues con alguna frecuencia se excusa alegando indisposiciones físicas que le impiden trabajar normalmente, como vértigos y desvanecimientos. Murió en París a la edad de setenta años, en 1869, dejando a sus descendientes una considerable fortuna y conservando hasta el final su afecto por el Libertador. Su nombre ha sido recordado muy especialmente por los historiadores, porque habiendo sido nombrado albacea del Libertador, tuvo el valor de desobedecer su orden de antes de morir de quemar los diez baúles que contenían el archivo personal de Bolívar, cuando éstos fueron depositados en su casa de Kingston, en diciembre de 1830⁹⁶.

Antes de finalizar, conviene cerrar también el ciclo vital del liberal Manuel Marcelino Núñez, y así completar el paralelo entre estos dos comerciantes contemporáneos. Núñez murió en Cartagena tres años más tarde, a los noventa y un años de edad, al parecer en la pobreza, dependiendo de una pensión que Mosquera le concedió en su segunda presidencia en reconocimiento por los servicios prestados durante la Independencia. Conservó intacto hasta el final de sus días su fervor político; ya anciano publicó un bando con motivo del 55 aniversario de la República, reiterando a sus ciudadanos su inquebrantable fe en la libertad y en los ideales republicanos.

⁹⁵ Rivas (1961), p. 273. También se conserva en el A.G.N. la correspondencia diplomática entre 1857-1860 sobre este asunto, en el fondo Ministerio de Relaciones Exteriores, Sección Diplomática y Consular, citada antes.

⁹⁶ Juan Bautista Pavajeau, comerciante que tenía nexos con De Francisco, fue el encargado de trasladar los diez baúles de Santa Marta a Kingston. Posteriormente, se repartieron así: la documentación comprendida entre 1813-1818 se le envió al General Pedro Briceño, también albacea del Libertador, residente en Curazao; la documentación 1819-1830 la conservó el General O'Leary y fue la base documental de las memorias que escribió. La porción que correspondió a De Francisco fue trasladada a París. El esposo de Bolivia, José María Quiñónez, cedió estos archivos al gobierno de Venezuela mediante el pago de una importante suma. Grases (1983), vol. 4, pp. 14 y 25.

Los herederos del poder:
Juan De Francisco Martín (1799-1869)

Fuentes

Archivo General de Indias, Sevilla, Santa Fe.

Archivo General de la Nación, Bogotá.

Archivo Histórico de Cartagena.

Biblioteca Nacional de Colombia: Fondo Pineda, gacetas y prensa.

Archivo epistolar del general Domingo Caicedo (1943-1947), 3 Vols. Bogotá.

Archivo epistolar del general Pedro Alcántara Herrán.

Archivo genealógico de Celedonio Piñeres de la Espriella.



**Retrato de un
"hombre hecho a sí mismo":
la vida del santandereano
Juan Crisóstomo Parra (1801/2-1865)
escrito por Daniel Cote**

Malcolm Deas

Universidad de Oxford



Malcolm Deas

Profesor de la Universidad de Oxford (St Antony's College). Es Doctor *Honoris Causa* de la Universidad de los Andes; M.A. de la Universidad de Oxford. Autor de los libros *Del poder y la gramática, y otros ensayos sobre historia, política y literatura colombianas* (1993); *Vida y opiniones de Mr. William Wills* (1996, dos tomos) e *Intercambios violentos* (1999). Es coautor de *Tipos y costumbres de la Nueva Granada. Types and Customs of New Granada* (1989, edición bilingüe); *Santander y los ingleses, 1832-1840* (1991); *El gobierno Barco: política, economía y desarrollo social en Colombia: 1986-1990* (1994); *Dos ensayos especulativos sobre la violencia en Colombia* (1995) y *Reconocer la guerra para construir la paz* (1999).

Aunque Juan Crisóstomo Parra no es un sujeto totalmente desconocido para los historiadores, su nombre ha quedado casi en el olvido. Figura, unos cuarenta años después de su muerte, en las páginas del libro *Crónicas de Bucaramanga* que José Joaquín García publicó en Bogotá bajo el pseudónimo de "Arturo", en 1896. Allí hay varias menciones que confirman los rasgos que lo perfilan en la pequeña biografía que se publica en este trabajo: un hombre acaudalado, caritativo y frentero, con una gran conciencia social e iniciativa. Su hija y heredera, Trinidad Parra de Orozco, siguió sus pasos. Fue reconocida por sus obras filantrópicas como su padre. En 1870, la conclusión de la obra de la campana mayor de la iglesia se celebró con "un suntuoso refresco en casa de la señora Parra de Orozco" y con el señor Orozco en segundo plano.

No es su olvidada importancia lo que justifica la republicación de este sencillo relato, sino su singularidad excepcional. Tampoco su peculiaridad bibliográfica, sino su originalidad en el medio santandereano y colombiano. Muy pocos documentos narran con tanta meticulosidad cómo un hombre de origen humilde hizo fortuna, paso por paso, y cómo adaptó sus talentos a las circunstancias de su contorno.

Daniel Cote, en su manera de escribir, me recuerda al escocés Samuel Smiles, el muy difundido autor de los clásicos de autosuperación del siglo XIX, como *Ayúdate*, *El deber*, *El carácter* y *El ahorro*¹. Dudo que Cote haya leído a Smiles, aunque la fama de sus libros data de la misma década de 1860. De todos modos, el tono ejemplarizante y moral es similar.

Los lectores interesados en la historia empresarial del país y de la región encontrarán muchos detalles que estimularán la reflexión sobre ese ambiente comercial, agrícola y político, y sobre las racionalidades que produjo. Su claridad hace innecesaria una presentación muy elaborada. Sin duda, más rasgos de su carrera se hallan en los archivos de Bucaramanga, pero nuestro propósito es hacer accesible un documento de historia empresarial naíf que es escrupuloso, temprano y singular.

Sobre el trasfondo santandereano notablemente conflictivo —el lector hará el contraste con Antioquia—, además del esencial y ya citado libro de "Arturo", existen monografías indispensables: el aporte fundamental de David Church Johnson en su libro *Santander siglo XIX. Cambios socioeconómicos* (1984) y en su artículo "Reyes González Hermanos: La formación del capital durante la Regeneración en Colombia" (1987). También es

¹ Hubo, incluso, traducciones colombianas, además de la difusión de ediciones españolas. Por ejemplo, Venancio G. Manrique tradujo *El deber, con ejemplos de valor, paciencia y conformidad* (Bogotá, 1885). Antes, Manrique había traducido y publicado *El carácter*.

muy interesante el libro de Emilio Arenas La casa del Diablo. Los Puyana: Tenencia de tierras y acumulación de capital en Santander (1982).

El texto se publica con la ortografía y gramática del original. Las notas al pie de texto son mías.

* * *

Juan Crisóstomo Parra
Su Biografía por Daniel Cote
Bogotá, Imprenta de Gaitán, 1869

Señora Reyes Quintero de Parra.

Mi respetada señora:

La memoria de los objetos caros que ya han desaparecido es siempre indeleble, i despues de la pérdida de ellos, esa memoria parece ser el consuelo i el alivio. Ya va para cuatro años que el compañero de vida de usted terminó sus dias: una parte de su sér está allá en la nada, la otra todavía mas léjos, en ese mundo misterios que se llama *Eternidad*. Pero el rastro de la vida laboriosa de su marido queda todavía, i recuerdos seguramente imperecederos en los corazones de su familia i de sus amigos.

No tengo la idea de que al escribir estas memorias haga un servicio, sino mas bien ejecute un acto de justicia narrando las acciones de un hombre amante del trabajo i del honor.

Quince años lo menos de relaciones íntimas, de negocios i de conversaciones confidenciales con él, es lo que me ha puesto en capacidad de escribir esto que usted verá. Lo que falte será culpa de mi memoria i de la imposibilidad de adquirir datos sobre lo pasado, i sobre aquello en que no tuvieron parte mis ojos ni mis oídos.

Escribo estas pájinas mui particularmente para los descendientes de usted i su marido. Ellos, pasados los años, tropezarán por casualidad con el cuaderno metido entre las cosas abandonadas, le sacudirán el polvo i leerán luego². Esa lectura les complace, porque siempre es grato el recuerdo de los antepasados de cuyo tronco hemos descendido.

Suplico a usted acepte este lijero obsequio de amistad.

Bogotá, 21 de abril de 1869.

Daniel Cote

² El editor encontró el cuaderno en una pequeña miscelánea de biografías y necrologías que compró; las otras son de Martínez Compañón, Acevedo Tejada, Neira, Codazzi y "el malogrado joven Francisco de P. Leiva y Caicedo". Todos, excepto el último, son mucho más conocidos que Parra. No he encontrado lectores anteriores de la vida de Parra.

Biografía

La jeneracion que vive hereda de las pasadas las costumbres, las ideas, los bienes i los males. Los hombres se imitan los unos a los otros, ya en el sentido del bien, o ya en el sentido del mal; porque a unos da placer practicar el bien, otros tienen satisfaccion en causar el mal.

De aqui la conveniencia de buenos ejemplos para el bienestar social. Preséntense modelos de perversion i se sentirán inclinaciones a la maldad; háganse ver ejemplos de virtud i renacerán los sentimientos de benevolencia.

Por eso la vida de un hombre que se eleva algun tanto del nivel vulgar de sus contemporaneos no puede ser indiferente. Lo útil que ella tenga podrá continuar siéndolo aun despues de concluida, i la mezcla de malo que le acompañe podrá ser una muestra que enseñe a depurar lo bueno.

En la obra de nuestra felicidad, para guiarla, trabajan todos los raros ingenios; i como son muchas las situaciones en que podemos encontrarnos, para cada cual tenemos necesidad de lecciones diferentes. Un hombre que sabe vivir en el hogar doméstico, dirigir sus trabajos i mostrar que aun de pequeñeces i fruslerías (sic) se puede hacer dinero, es un hombre útil que merece ser contado entre los buenos ejemplos. De uno de estos hombres pretendo escribir las acciones, no sé si acierte a contarlas.

* * *

Era Juan Crisóstomo Parra, nacido en Bucaramanga, hijo de Pedro i Juana Bautista Calderon³. Se educó, si así puede decirse, en las escuelas que hace mas de medio siglo tenían los distritos de Bucaramanga i de Matanza: a estas escuelas no concurrió sino mui contados meses, porque su pobreza le urjia buscar el trabajo de inmediata remuneracion para el sustento de la vida. Los conocimientos que sacó de esos talleres de enseñanza no pasaron de aprender a escribir medianamente, hacer números i combinarlos en sus cuatro operaciones principales, i saber de memoria la doctrina cristiana tal como entónces se enseñara, que acaso era lo mismo que hoi. De ahí no pasaron sus estudios ni sus investigaciones del pensamiento, pues no tenia medios para ir mas allá.

Dejó la escuela i pasó a emplear sus fuerzas en el trabajo material, cultivando la tierra al lado de su padre que era labrador⁴.

³ No tuvo parentesco cercano con ese otro santandereano más famoso, Aquileo Parra.

⁴ No es fácil ser exactos con los ancestros de los pobres. El autor describe al padre de Parra como *labrador*, por lo que se entiende "hombre que físicamente trabajaba la tierra"; no dice si lo hacía como peón en tierra ajena o como campesino poseedor de su propia tierra,

Como hijo, decía, que no le quedaba ningún remordimiento respecto del lleno de sus deberes para con sus padres; que tenía conciencia de haber hecho por ellos lo que había estado a su alcance; i que si hubiera podido disfrutar del placer de tenerlos vivos cuando ya poseía bienes de fortuna, habría empleado los mayores desvelos en complacerlos.

Aficionado desde sus primeros años a la ocupación útil, no dió lugar a que los vicios o las pasiones desarregladas lo asaltasen en aquella edad. El sosiego i el trabajo domésticos eran su aspiración.

Sus negocios comerciales, que fueron el camino de su fortuna, comenzaron por sombreros i baratijas que sobre sus espaldas llevaba i traía de la plaza de Cúcuta. En esta época, decía él, había aprendido a conocer hasta dónde alcanzaba la pena del cansancio, para saber graduar después la de algunos trabajadores débiles que iban a ganarle un salario, i contemplar el aliento de los que, robustos, se dejaban desalentar por la pereza.

Cuando estaba en estos pequeños negocios fué solicitado en Bucaramanga por un hombre de tratos llamado Claudio López. Entró a servirle de dependiente; i durante los años que pasó al lado de este propietario se instruyó en lo concerniente al manejo de una pulpería⁵. En ella aprendió a conocer las épocas precisas de comprar ventajosamente los granos i demás frutos de alimentación, así como aquellos productos que consume el pueblo, como alpargatas, fique, lienzos, mantas i tejidos de lana, en lo cual estribaba su comercio⁶. Empleaba en estas operaciones una parte del tiempo, la otra la dedicaba al cuidado de los animales i de algunas siembras; desplegando en todo una diligencia i actividad, que no solo satisfacían i contentaban al dueño, sino que a éste le parecían demasiado esfuerzo, i le decía *que no era necesario matarse tanto*⁷.

Como López murió i Parra le acompañó hasta su fin, viniendo a ser su albacea, resultó de aquí la siguiente tradición que voy a referir:

Se dijo que López había dejado un considerable depósito de onzas de oro, el cual

como aparcerero o como San Isidro arando con su yunta de bueyes. Se debe subrayar que Juan Crisóstomo Parra recibió cierta educación práctica en su paso por esas modestas escuelas, aunque asistió sólo por “unos contados meses.” Frecuentemente se asume que la educación básica para los pobres en esa época fue simplemente inexistente.

⁵ *Pulpería*, en vez de tienda, es más común en Venezuela. Ver nota 8.

⁶ Poca atención le han puesto los historiadores a los ciclos estacionales de las economías locales. El conocimiento del ritmo de las plazas formaba parte del aprendizaje de cualquier comerciante.

⁷ Los animales, particularmente los cerdos, significan para la gran mayoría de los campesinos jóvenes la posibilidad de inversión y ahorro. Sobre la importancia de los pequeños cultivos en una infancia antioqueña, v. Restrepo (1958).

vino a parar en manos de Parra; i que este depósito fué lo que constituyó su riqueza i sus negocios despues emprendidos. Con mucha frecuencia i en tono jocoso solia hacer alusion el mismo Parra a este hallazgo que se le suponía, i despues de chancear declaraba, que aquello era una quimera, i que ojalá en aquel tiempo, en que con tanto ahinco deseaba trabajar, hubiera podido tropezar con un encuentro semejante.

Sea de esto lo que se quiera, i cada cual juzgue como crea haya podido suceder, solo hai que tener en cuenta esta verdad: un cálculo estrictamente racional da a Parra cuarenta y cinco años, por lo menos, de esfuerzo i de labor incesantes en sus operaciones mercantiles y agrícolas: a esto se juntaban su talento, la favorable época en que trabajaba, i sus economías ajustadas: circunstancias todas favorables al rendimiento de un capital. Es pues creible que sea en estas condiciones de su vida en donde efectivamente estuvo el tesoro de las onzas.

Acabada esta práctica comercial en casa de López, continuó con sus negocios a Cúcuta, manteniendo al mismo tiempo su pulpería, en la cual estaba ya sumamente versado, i en cuya mejora invertía las utilidades que le dejaban los cambios, no tardando en ponerla bajo el pie de una regular tienda⁸.

Luego que su crédito estuvo mejor asegurado, i su capital dió lugar para pensar en algo mas formal, proyectó un viaje a Venezuela, que llevó a cabo conduciendo mulas para vender. En este negocio, que entónces era el que mayor utilidad dejaba, decia, que habia obtenido una ganancia líquida que igualaba el valor del capital empleado. Esta utilidad le estimulaba para su segundo viaje, que no llevó a efecto porque se lo impidieron, segun decia, sus afectos de esposo i los riesgos que él habia visto eran consiguientes a aquel viaje.

Continuo con sus cambios en Cúcuta, i luego viajó tambien a Bogotá, para comprar mercancías del extranjero. Estos negocios le producian lo bastante para mejorar con presteza su tienda, que pronto vino a ser la mejor establecida en el mercado de Bucaramanga.

Cuando hizo sus primeros viajes a Bogotá le aconsejaba uno de sus amigos, que en lugar de venir a la calle real de esta ciudad a comprar zarazas i pañuelos, se fuera a hacer sus compras en la isla de Jamaica que era entonces una buena plaza de depósito para el comercio extranjero. Pero apesar de su deseo de negociar i de ganar dinero, no quiso hacer este viaje por temor a las fiebres del Magdalena i por no arriesgar sus intereses en el agua.

Algunos años despues sus negocios estaban ya complicados, i entónces asoció a su trabajo a su amigo Modesto Ortiz, quien se encargó de despachar la tienda i algunos

⁸ Acá el autor distingue entre *pulpería* y *tienda*, siendo la última un establecimiento superior.

otros negocios que tenía sobre la plaza de Bucaramanga⁹. En esta asociación, que duró hasta pocos años antes de la muerte de ambos, fueron afortunados durante el tiempo que la sostuvieron, i en la cual se encontraron siempre de perfecto acuerdo, sosteniéndose mutuamente con sus esfuerzos en el trabajo i asegurándose del uno al otro simplemente con la prenda de su honradez. El trabajo en esta asociación estuvo repartido, a Parra las compras por mayor i acarreo al depósito, a Ortiz del detall (sic) i conversión en plata de las mercancías.

Los varios años que Parra llevaba ya en el comercio, i su natural inteligencia para calcular los cambios, le habían proporcionado conocimientos muy útiles sobre los negocios. Sabía con precisión casi matemática el tiempo de ponerse baratos algunos artículos i el tiempo de estar subidos de precio. Observaba en qué se ocupaban varias jentes con mayor preferencia en ciertas épocas del año, i de allí deducía reglas que casi nunca le fallaban respecto del jiro de algún artículo de consumo jeneral. cuando meditaba sus viajes recorría con su imaginación todas las clases sociales, pasando revista a sus necesidades i a sus placeres, i de ahí le venía la idea de llevar cierta mercancía que ya adivinaba de antemano para lo que pudiera aplicarse; así el que necesitaba vestido como el que buscaba un utensilio para su profesión, se dirigía a su tienda con seguridad de encontrarlo.

Por esto creyeron algunos amigos suyos que desempeñaría con acierto un viaje mercantil a Europa, i se lo aconsejaron con instancia, pero hizo lo mismo que con el que le fué aconsejado a Jamaica algunos años atrás; no quiso ni proyectarlo. I no contribuyeron poco a que mirara como desventajoso este viaje los informes que el señor Rafael Arango, amigo suyo, le suministró a su regreso de Europa¹⁰. Le decía, que él había cometido el disparate de atrevesar el mar para ir a hacer compras que luego lo habían sacrificado, i que podría haber hecho ventajosamente de cualquier otro modo: que aunque en aquel mundo de antigua civilización había muchas cosas que ver, eso no importaba al que solo tenía sus sentidos i toda su alma fijos en el balance de los números; que en tales circunstancias ni se ocurría preguntar si el coche lujoso i escoltado que pasaba era el del Emperador o de alguna otra notabilidad, ni averiguar por tal

⁹ Sobre la tienda de Bucaramanga, "Arturo" escribe así para el año 1852: "Las tiendas principiaron a aumentarse, extendiéndose ya desde la plaza hasta las dos primeras cuerdas de la Calle Real. Las principales eran las de los Señores Juan Crisóstomo Parra, Cristóbal y Enrique García, Pablo Antonio Valenzuela, Encarnación Asuero, Santafé Cadena y Modesto Ortiz". García (1896), p. 90.

¹⁰ Rafael Arango parece antioqueño por el apellido y estas opiniones. Con todas las cualidades admirables que muestran, la lectura intensiva de vidas de prohombres antioqueños deja inevitablemente en el lector cierta impresión de estrechez de visión. Para dos meticolosas biografías recientes, ver Restrepo Restrepo (1992) y Álvarez Morales (1996).

paseo, ni por tal parque, ni por nada que no fuese almacenes o fábricas de precios halagueños. I que viendo que aquellos negocios tenian tantos rodeos, i tantas deducciones i reglas de tres, él se habia desesperado al ver crecer como por encantamiento los guarismos; a lo cual se agregaba un gasto diario en el hotel, que no dejaba de inquietar el ánimo del negociante que aún no podia salir prontamente.

Su amigo Parra, que era de la misma escuela, i para quien tenian sobrado peso los informes de su amigo Arango, resolvió definitivamente no meterse en cruzar el mar para ir a comprar mercancías en las fábricas de Inglaterra o Francia. I agregaba tambien las siguientes reflexiones:

“Yo no sé ninguna de las lenguas que hablan por allá, porque apenas sé la mia, i eso creo que no me equivoco: como no entiendo de discursos ni de filosofías, no puedo entrar en conversacion con los hombres finos e instruidos que viajan; i si no conversan de las mulas, de los pastos y de las vacas, no me queda a mí cosa sobre qué pueda hablar i entretenerme, i tengo que ir callado, metido por ahí en el rincon de algun buque, sin encontrar a quien arrimarme i chocado i fastidiado de todo. Despues llevo a Europa i voi a un hotel; allí me atrapa el primer malandrín mui cariñoso, i se ofrece que será mi intérprete; luego resulta que me chupa quién sabe cuánto i me embrolla mis cosas; i por mas que yo repare, que no desampare el negocio i que piense todo con madurez, llevo siempre peligro que me metan gato por liebre, i tal vez no de mala fé, sino por no saberme explicar o por falta de práctica en las operaciones. Luego, como mi modo de hacer cuentas es como la vieja, resulta que tampoco les entiendo sus galimatías en sus facturas, i no teniendo una *persona de confianza con quién consultar*, me cojen manso cordero por todos lados. Asi, es mejor engordar mis novillos i vender mis baratijas i ganar medios i cuartillos, que emprender negocios que me pudieran salir mal. Yo no tendría tampoco gusto en ir a alguno de esos grandes teatros a oír cantar i tocar músicas mui buenas, ni a ver las buenas mozas, ni las cosas de lujo, ni en recorrer los paseos agradables; todo eso para cuando uno está jóven; los hombres como yo no debemos pensar en otra cosa que en criar bonitos animales, i en cultivar la tierra, i tambien hacer economías para aumentar nuestro capital de que nos hemos de mantener cuando ya no tengamos aliento para trabajar, i tengamos que hacer lo del perro viejo, latir sentado.”

Así racionaba cuando ántes de emprender un trabajo tanteaba sus fuerzas i sus conocimientos para ejecutarlo; por eso procedía en sus especulaciones con entera seguridad del resultado.

Continuó sus viajes comerciales a Cúcuta i Bogotá, derivando siempre de ellos regular ganancia, i porque estaban al alcance de su práctica siempre los hacia con placer.

Mantuvo tambien por varios años i con buen éxito negocios en la Costa, en especial en la feria de Magangué. Allí enviaba frutos i en retorno hacia venir sal i artículos

extranjeros. I entre los que remitía se contaban los cueros curtidos que él hacia preparar en su propia tenería, i cuyo valor ascendía en algunos años a una cifra no despreciable. En este tráfico a la Costa le ayudaron como dependientes Francisco Olabe, Fermin Estévan i Manuel Lozano, quienes hacían los viajes segun las instrucciones que recibían de Parra. Despues sus negocios de esta especie se hacían por consignaciones.

Ahora, como su capital siempre creciente le daba lugar para pensar en nuevas especulaciones, pensó en buscar relaciones en Europa para sus negocios; pero no yendo él, sino entendiéndose desde su casa, porque decia, *cada cual en su patio*. Consiguió estas relaciones i ensayó estos negocios que le dieron buenos resultados. Enviaba tabaco i café i recibía en retorno los artículos que los mercados extranjeros se consumen en el país. Daba ensanche a esta especulacion cuando la muerte lo sorprendió.

Por varios años le dejaron buenas utilidades las mulas que mantuvo trabajando en viajes al puerto de Botijas. I es de mencionarse la parte que tuvo en la mejora de este camino asociado con el señor Geo von Lengerke, cuya mejora ha proporcionado aumento i facilidad al comercio de Bucaramanga i poblaciones circunvecinas¹¹.

Estas fueron sus especulaciones como comerciante; hablaré de las que tuvo como agricultor.

Desde su juventud fué afecto a los trabajos del campo, i tenia placer en ver elaborar a la naturaleza los frutos para el sostenimiento de los seres vivientes. Decia: *es admirable i maravilloso este orden de las cosechas i de los frutos de los árboles silvestres; para que el hombre viva de ellos, para que los pájaros se alimentan, para que los animales del suelo tengan pastos i hasta para agradar la vista con los renuevos de las hojas i de la yerba.*

Temprano de su edad comenzó a establecer trabajos de campo, pero no les dió mayor impulso sino cuando su capital habia crecido considerablemente, i los negocios comerciales le permitan mas tiempo.

Su hacienda de "Agua-dulce" fué una de sus fincas mas estimuladas como lugar de recreacion. Allí enseñó a cultivar los potreros de grama, que hasta su tiempo habian sido mui poco cuidados. A su ejemplo se pensó en mejorar en el distrito de Matanza esta clase de propiedades. Trató de hacer progresar las crias, poniendo en práctica los consejos de hombres experimentados en la materia. Llevó a aquella hacienda las primeras ovejas merinas que se conocieron en aquellos potreros; i trataba de otras mejoras cuando su vida tocó en el último escalon.

Cultivó el primero en otra de sus propiedades en matanza el pasto llamado de

¹¹ Para von Lengerke, ver Rodríguez Plata (1968).

Gramalote, mejora que llevó de la Mesa de Juan Diaz, en donde este pasto se cultiva, i él observó el modo de establecerlo cuando hizo una correría a comprar mulas.

En su campo de "La Loma" tenia el tren quimico de hacer jabon comun, sacar aguardiente de caña (cuando tenia permiso), hacer velas, cocinar cal, secar el café i el cacao, i demas cocinados que requieren gasto de combustible i de agua; pues en todas estas operaciones examinaba con cuidado el modo de obtener el producto mas barato, i para ello computaba todo gasto, aun los mas insignificantes.

Decia, que la estancia era hecha para producir todo lo que se pudiera sacar de la tierra, i que esta no daba sino yerbas i frutas. Por lo tanto, el primer cuidado era ver si la tierra podia ser capaz de producir con pocos esfuerzos de parte del hombre, i ver si por la situacion en que se encontraba podian ser esos frutos i esas yerbas aprovechadas convenientemente i cambiadas por plata: que los frutos requerian cada cual un cuidado particular, el que no se aprendia a tener sino haciendo experiencias i observando, en cuya práctica habia siempre pérdida, i que por eso era de tanto precio el tiempo que se pudiera pasar al lado de un agricultor viejo para conocer esas cosas sin que costaran sacrificios: que en la estancia debian criarse los animales que fueran necesarios para aprovechar en ellos los pastos i los granos; por consiguiente se debian tener cerdos, aves, vacas i bueyes para que estos útiles compañeros del hombre aprovecharan sus desperdicios i se los volviesen despues multiplicados; pero que no bastaba la intencion de que aquello se hiciera así, sino que era menester reparar i ver que se hiciera en realidad: i por esto habia que recorrer la cocina, para que la cocinera tuviera cuidado de juntar los desperdicios i llevarlos al cerdo; ver si en el platanal el muchacho habia sacado los vástagos i racionado los buyes; observar si el que ventea el arroz o desgrana el maíz, o trilla el trigo tiene cuidado de que las aves aprovechen lo que de allí se desperdicia, i en fin, persuadirse de que todo anda como debe ser; pues quienquiera que no haga esto en su estancia tiene poca utilidad que esperar de ella; i que si a esto que se dejaba de hacer, porque se creia que nada importaba, se agregaba ademas el descuido de aprovechar en sazon el pasto, de recojer en tiempo los granos i guardarlos, i de hacer oportunamente las labores en la tierra para sembrarla, que el negocio era concluido i la ruina del agricultor segura; que este era el motivo por qué habia pocos que fuesen buenos cultivadores.

A sus observaciones económicas agregaba luego una práctica tan continua i tan tenaz, que no dejaba ni muchacho, ni bobo, ni cocinera, ni burro, ni buei, ni mula, ni nada de lo que en su casa tenia vida i podia servir para algo que no pusiera a trabajar. El mismo recorria i observaba todo i se entretenia a la vez en oficios pequenísimos, como de hacer habitacion a los pollos e inventarles comodidades para vivir i alimentarse: luego cuidaba de que racionaron el gato, que no se les olvidara el perro que debia

venir con el muchacho; que los patos tuvieran su pozo; que la cabra i la vaca comieran yerbas que las hicieran dar mas leche; que se observara si los nidos i ponederos de las aves estaban bien dispuestos, i si se sabia cuál gallina ponía mas grandes huevos i cuál ponía mas número.

Porsupuesto que estas cosas pequeñas venían despues de haber hecho las mayores, como untar i medicinar la partida de mulas que llegaba de viaje, de haber dado sal a la ceba, pasado lista a la cria del ganado, i despachado la carga que debía salir para el extranjero, &a.

Despues exploraba los fogones para cerciorarse si los fondos que estaban al fuego se cuidaban e iba bien lo que se pensaba preparar.

En estas operaciones sus advertencias i sus minuciosidades pasaban con frecuencia los justos límites, i sacaba de paciencia a su laboriosa i sosegada señora, que siempre estaba con él junto al trabajo.

Decía, cuando él mismo contemplaba sus trabajos de hormiga: “a mi me censuran que crie pollos, que engorde cerdos i que me meta en cocinados que no valen sino cuartillos. Convengo en que la censura sea justa, pero no por eso yo podría dejarlo; es que así ha sido todo mi vida, i no puedo apartarme de ella. Todos tenemos nuestros placeres de un modo distinto: a unos les gusta el lujo, i gozan cuando se ponen un buen vestido e importa poco si es a costilla del sastre o del comerciante; otros se divierten en montar un buen caballo, en bailar, en visitar; algunos gastan su plata i su tiempo en hermohear una casa, en cultivar un jardín de flores, a sabiendas que eso no produce un centavo i no sirve sino para mirarlo; a otros les agrada el estudio i no tienen cuentas con nada de negocios, i así cada cual a lo que mas le place. Yo encuentro mi placer en ajenciar pequeñas ganancias, i en rebullir mis cocinados, i por eso es que lo hago. Sucede tambien que muchos no caen en cuenta de que la plata sale de la casa por medios i cuartillos, i que es preciso hacerla entrar del mismo modo. Mis negocios mayores, porsupuesto, me preocupan mas, i me dan mayores esperanzas para el futuro, pero mis cosas pequeñas me divierten.”

De esta manera se disculpaba cuando era instado para que dejara ese conjunto de mínimas operaciones i consagrara su tiempo i sus fuerzas a empresas de mayor tamaño e importancia.

Si su actividad e intelijencia hubiesen sido auxiliadas con el estudio de algunas ciencias naturales, es posible que se le debieran servicios mui importantes; pues durante sus trabajos, no perdía nunca de vista la idea de progreso i le acompañaba siempre el deseo de desentrañar de la naturaleza los útiles secretos. La conservación por mucho tiempo de los granos alimenticios; la fecundidad i mejora de las crias; la manera de educar i criar los animales auxiliares del trabajo; la curación i reglas hijiénicas para mantenerlos sanos; los métodos para cultivar las simientes i los árboles; todo en fin,

de aquello que concierne al comercio i a la agricultura, era para él motivo de curiosidad i de exámen; i aunque ignoraba los caminos por donde científicamente pudiera llegarse al conocimiento de algunas causas, no por eso eran inútiles sus esfuerzos, sacando siempre algun provecho de sus observaciones. Ya conocia entre sus vecinos las plantaciones de caña cuyo dulce producía mayor cantidad de aguardiente; alargaba la duracion de los granos, preservaba sus mulas de pestes, cebaba las mejores reses, mantenía los mejores pastos, i recojía i preparaba con el mayor cuidado los frutos.

Cuando conversaba con algun hombre práctico i experimentado, parecido a él, lo acribillaba de preguntas, i cuanto le decía que le pareciera útil, al momento se iba a ensayarlo.

Por eso los campos que cultivaba mejoraban día por día en valor, en comodidad i en productos. I cuando la tierra era estéril, no se desalentaba por eso, si encontraba en ella otras ventajas: entonces trabajaba en abonarla i hacerla fértil artificialmente. A él fué al primero que le ocurrió hacer barrer la plaza del mercado para con estos despojos abonar sus cuadras.

Tenia expedicion para distribuir todo trabajo, i encontraba con prontitud el objeto a que cada cual i cada cosa pudiera destinarse; así veía lo que pudiera hacer el chico, el viejo, el cojo, el ciego i hasta para el enfermo, a pesar de su caridad se le ocurría oficio en que se pudiera ocupar¹². No bien quedaban los desperdicios de alguna cosa que se preparaba, cuando ya tenía hallado el destino que se le debiera dar para aprovecharlos convenientemente.

Es digna de mencion la idea que tuvo una vez de emplear brazos mujeriles en los trabajos de campo. Había observado que en las sabanas frias de Ubaté, algunas mujeres de la raza indijena cultivaban la tierra, trabajando al lado de sus maridos: que otras en los riachuelos de Baja i Vetas iban a las playitas a buscar oro con el rastrillo i el almocafre. Creyó pues que las calentanas podrían también limpiar a sable los guinedales, o triturar con el machete los espesos zarzales, o desyerbar con el azodón la arboleda de café o de cacao. Manos a la obra, porque concebida una idea que se podía ejecutar pronto, luego, luego se había de ejecutar. Preparó ántes los ánimos conversando sobre la utilidad del trabajo; sobre lo noble que es invertir el tiempo en la ocupacion productiva, i ejercitar las fuerzas en lo que deben ser ejercitadas. Hacía notar los pocos ramos de industria que quedan a la mujer para ganar la vida, i lo insuficiente que era el número de brazos de los hombres para hacer todo lo que convenia i era preciso. Después determinó cómo se debieran vestir las mujeres para tener mas expedicion en el oficio. Este vestido debía componerse de una enagua de lienzo azul, fuerte i grueso para que

¹² Un ejemplo de la caridad de Parra con los enfermos es el caso de Encarnación Velasco y su curación milagrosa. García (1896), nota sobre 1858.

resistiera a los ganchos i chamizos en que se pudiera engarzar: luego una camisa de lienzo blanco de las mismas condiciones, i que fuera cortada en la forma de las de hombre, a fin de defenderse mejor del sol i evitar los rasguños del barzal. Dispuesto el modo como debieran ir al trabajo, no restaba sino hacer la prueba de este. Algunas mujeres convinieron en hacer el ensayo, i fueron al campo. Pero sucedió que el ardor del sol i el calor de un clima sufocante, la espia, las zarzas, las garrapatas, los moscas i demas plagas, i sobre todo la agitacion producida por el esfuerzo del brazo, rindieron el aliento de las trabajadoras i se retiraron corridas de la prueba.

Despues el mismo Parra decia “seguramente esto no se puede; i para que se pudiera era necesario acostumbrarlas desde pequeñas, i quién sabe si aunque ellas muelen los granos en la piedra, cargan leña i hacen algunos otros oficios de fuerza, no se puede esperar mucho de su aliento, porque su constitucion no lo permite; i ademas pudiera ser que esos trabajos las enfermaran i aun sucediera que las causaran la muerte ántes de tiempo. Por otra parte, da siempre lástima ver a una mujer cansada i agobiada bajo el peso de un trabajo fuerte.”

No se resolvió a reiterar el ensayo, habiendo palpado en la primera prueba los inconvenientes, i persuadídose que las leyes naturales no se *pueden transgredir* impunemente.

I terminado lo concerniente a su vida comercial i agricola, hablaré de su vida como ciudadano.

Habiéndole tocado la época de la guerra de la Independencia, no sirvió con las armas a la causa de la patria, pero sí fué amigo de ella, i en una ocasion desempeñó el destino de proveedor en un cuerpo de tropa que marchaba a Cúcuta a incorporarse en fuerzas patriotas¹³. Entónces se lo brindó una buena colocacion en el ejército, pero no aceptó, i procuró el medio de regresar pronto a su casa. Decia, que siempre le habia tenido horror al militarismo, porque no queria tener los recuerdos que él deja, al contemplar las vidas quitadas i los bienes arrebatados, i al ver las pobres viudas i huérfanos, i los hombres mutilados i liciados sus miembros por causa de las luchas. Que muchas veces, en el furor de las pasiones, se quisiera ver aniquilado un bando político o alguna parte de los conciudadanos, pero que al entrar en las reflexiones de un verdadero cristiano, todo eso no era sino una barbaridad i una maldad del corazon.

Luego que terminó la guera de la Independencia, i se rejimentó la República, se crearon en el Gobierno destinos onerosos, que debian desempeñar ciudadanos de cierta clase. A Parra tocó entónces el desempeño de varios de estos destinos: así, unas ocasiones Alcalde, otras Juez, miembro del Consejo, miembro del Cabildo o Ayuntamiento, Jefe político &a i todas las veces que desempeñó alguno de estos destinos, se

¹³ Parra muere a los 63 años, en agosto 1865. Debe haber nacido en 1801 o 1802.

consagró al cumplimiento de su deber con la honradez i relijiosidad propias de su sana conciencia. I como tales destinos que no se recompensaban eran una carga bien pesada en realidad, siempre los ciudadanos mañosos trataban de hurtarles el cuerpo i hacerlos resbalar sobre los mas sencillos i ménos intrigantes. Parra no hacia eso, desempeñaba cumplidamente su periodo, i exhortaba a los demas que hicieran lo mismo, diciendo que aquellos servicios se necesitaban i debian prestarlos los que pudieran hacerlo.

Tomaba parte en las obras de interes comun, i ayudaba en los trabajos de ellas con sus consejos i con su mano; siempre procurando economías para las rentas públicas i mejor servicio en lo que se necesitaba¹⁴.

No obstante esta cualidad que lo adornaba, es preciso hacer mencion de un hecho contrario. Tenia Parra una fuente a los alrededores de la poblacion: esta fuente pertenecia al público, i Parra pagaba un arriendo por el terreno en que estaba. La Municipalidad determinó que esa fuente debería abrirse al uso comun. Parra manifestó que tenia la posesion de ella en virtud de negocios legales con la Municipalidad; sinembargo, no se estimaron válidas sus razones i le fué prevenido abrir la fuente. La abrió; pero habiendo podido dejar al uso público las mejoras que le habia puesto, las destruyó, sin provecho alguno para sí¹⁵.

Tenia placer en ocuparse de preparativos para fiestas i solemnidades relijiosas: a este fin trabajaba en hacer ermitas el dia de Corpus; en arreglar en el templo composiciones accidentales para alguna fiesta solemne, i en desempeñar el destino de mayordomo de fábrica todas las veces que se le nombraba. Con lo cual manifestaba la sencillez de su creencia, alimentada llanamente en su corazon como la fé del carbonero, pero que en el fondo es la fé que hace hombres compasivos i mansos en el seno de la sociedad.

Prestaba al hospital de los desvalidos los servicios i socorros que le permitian sus ocupaciones: i tomaba interes en el fomento de sus rentas i en la comodidad del edificio para alojar los enfermos.

Era inclinado a la clase de pueblo, manifestándose dispuesto a favorecerla; pero al mismo tiempo era partidario de los reglamentos i estatutos que sirven a algunos para explotar esa clase, cuando hai malicia i perversion de conciencia.

Hablaba con demasiada libertad en sus censuras, i esto le atraia animadversiones que contrariaban algun tanto su influencia i su popularidad. I es de notarse cómo un hombre que se manifestaba prudente en tantos lances, no lo era cuando se trataba de mantener a raya las palabras.

Sus opiniones en política fueron siempre claras i decididas. Fué ántes de la escue-

¹⁴ García (1896), p. 136, describe la iniciativa de Parra en la reconstrucción de un puente.

¹⁵ Cf., *Ibidem*, p. 100.

la liberal, i trabajó segun sus alcances por el triunfo de su causa. Esto le atrajo algunos sufrimientos en 1840 cuando la guerra pretestada de la federacion.

Despues que el partido liberal subió al poder, por el curso natural de los acontecimientos, i que redujo a la práctica su programa, Parra no encontró simpatías en aquel orden de cosas, i se hizo conservador. El ensanche de libertades; la supresión de la lei de prision por deudas, que creia iba directamente a favorecer los tramposos; la libertad de conciencia i de la palabra; la separacion del poder temporal del poder espiritual; la ilimitada libertad de la imprenta; el matrimonio civil i la libertad de cultos, fueron medidas que hicieron sacudir algun tanto la sociedad i causar el miedo de muchos. Parra no era contrario a todas esas medidas sino a algunas, pero no dejó de participar de los temores de varios ciudadanos; i de la nueva organizacion deducia él la inseguridad i el atraso del comercio i de las empresas útiles al país. Buscó el partido contrario i trabajó en él con la misma buena fé que lo habia hecho en el otro, porque creia que la República no iria bien con las leyes que se le acababan de dar. I de acuerdo con su fin, se interesaba en ocasiones en los asuntos eleccionarios, recomendaba sus candidatos i hablaba libremente sobre la conveniencia o inconveniencia de las medidas políticas que comprendia. Mas no quiso jamas para sí destino público que fuera recompensado del tesoro de la municipalidad o de otro cualquiera.

Cuando se suscitó la guerra civil de 1860, Parra, escarmentado con las infidencias i decepciones de los disturbios intestinos, quiso mantenerse neutral; pero su carácter franco i sencillo se avenia poco con la situacion simulada que pretendia tomar, en aquella época de concitacion i de rebotamiento político, en que se sacaba de sus casillas a hombres mucho mas flemáticos i reservados que Parra. No podia contenerse, i hablaba por lo ménos, renegando de las instituciones i de algunos mandatarios. Ya se sabe que en tales épocas las palabras de los ciudadanos, no solo no pasan desapercibidas, sino que son comentadas i parodiadas de mil maneras, segun conviene al caso que se ocurre, para sacar partido hasta de la sílaba mas insignificante. La lucha duraba i miéntras mas se envejecia nacia mas odios i mas comprometimientos entre los dos bandos que la sostenian. Por fin la suerte inclinó la balanza, i el partido conservador, de derrota en derrota, iba quedando a merced del partido triunfante. En estas vueltas llega por fin a Parra su turno de sufrimiento, mas como hombre de capital que como enemigo político.

La fuerza que se llamaba "Tercer ejército" ocupó a Bucaramanga, i como en nuestras luchas intestinas los ejércitos han recorrido siempre la República quitando i arrebatando violentamente la propiedad particular, no podia él quedar escludido de esta táctica de nuestras revoluciones. Luego que la fuerza llega se le intima el entero de una considerable suma: dice que no puede darla, i es reducido a prision, haciéndose traslucir la nueva de que se le colocaria en un cajon o nicho en que quedaria lo bastante

mal acomodado para hacerle desembolsar con el martirio el dinero que se le pedia. Sus amigos arreglaron este negocio i fué puesto en libertad. Despues debia dar muchas récuas; despues ganado, i todo era preciso buscarlo i presentarlo al instante, como se acostumbra en tales casos. Sobre tales incomodidades venian como corolario infalible los insultos i vejámenes de algunos de los jefes de la fuerza: i tambien se sabe cuánto agravan estos sufrimientos, los odios i las antipatías personales que han nacido en el trato privado de los ciudadanos¹⁶.

Volvió a la República al sosiego, i vueltos tambien los ciudadanos a la vida normal, Parra continuó sus trabajos i negocios con la misma actividad que ántes, si acaso no era mayor; porque decia, que las pérdidas jamas debian desalentar, sino por el contrario dar mas valor i mas empeño para el trabajo a fin de repararlas. I su vida política continuó la misma que habia sido ántes de la guerra.

Su caracter como hombre privado i su vida domestica

Se casó a la edad de treinta años, poco mas o ménos, con la señora María de los Reyes Quintero. Tuvo seis hijos; pero de ellos solo le han sobrevivido su hija Trinidad i su hijo Pedro Alcántar. (sic)

Decia: "Pensé mucho mi casamiento; a veces dudaba de llevarlo a cabo, i rogaba a ios me inspirara lo que debia hacer; pero a la vista de mi elejida cobraba aliento mi resolucion i no pensaba sino en realizarlo. amaba entónces en extremo a mi mujer, pero comprendo que el amor de ese tiempo no puede ser mejor que el de la edad madura: entónces el altivez de un jenio que no ha sido dulcificado por la experiencia, i que no cae en cuenta de la realidad de las cosas, hace que uno sea poco dócil, poco considerado, i aun trata muchas veces mal a su mujer: no sucede lo mismo cuando uno es viejo; quiere entónces a su mujer con lástima. la ve ya débil por la edad i recuerda lo que lo ha acompañado i lo que le ha servido, i por esto le tiene compasion i un amor mas tierno."

¹⁶ (Nota del original) El mismo Parra, despues de pasada la tormenta, me dijo de dónde podian haber venido la mayor parte de sus sufrimientos en esta ocasion: i lo atribuia a una triste venganza de un hombre del ejército a quien no habia querido servir una vez, pero cuyo nombre reservó, diciendo que no queria infamarlo.

(Nota del Editor) Cf. García (1896), p. 124, sobre esta ocupación liberal de Bucaramanga de 1861: "Para recibir el grueso de las fuerzas se pidieron para cuarteles todas las casas de los conservadores notables, y se repartió entre ellos un fuerte donativo, en cuya distribución se le asignaron veintidos mil pesos a sólo el Señor Juan Crisóstomo Parra, uno de los pocos que no se ocultaron. Pero no se hizo efectivo sino en parte a los que pemanecieron aquí; a los demas se les embargaron sus propiedades muchas de las cuales fueron rematadas por cuentas del Gobierno".

Como padre fué amante de la educación de sus hijos; pero en ella quería que sobresalieran más en la actividad i diligencia en el trabajo que en el acopio de conocimientos teóricos. Sin embargo, no desconocía las ventajas del cultivo intelectual, i procuraba que sus hijos reunieran a lo ménos aquellos conocimientos que son de uso diario en la vida. Quería que supieran escribir bonito i con octografía (sic) (así se explicaba él); que supieran hacer cuentas; que supieran rezar; que entendieran la urbanidad i la buena crianza, i que tuvieran buenos sentimientos relijiosos. Estos ramos importantísimos de la educación los concebía él con aquella claridad que ven siempre los hombres de su clase, i decía que con estas cosas bastaba para hacer a una persona buena i amable, si sabía practicarlas. I como deseaba que sus hijos se educaran para el trabajo, no pensó en estudios científicos para ellos, ni en habilidades de adorno que solo podían convenir a personas desocupadas que pudiesen gozar de ellas.

No obstante tuvo una vez muy de serio el proyecto de enviar a su hijo Pedro Alcántar a que fuese educado en Europa; pero como este era un negocio grave, según decía él, principió a hacer sus averiguaciones: i de este exámen resultó su arrepentimiento i cambió de idea. Además de los informes desfavorables que le dieron las personas con quienes consultó, agregaba él las siguientes reflexiones.

Decía:

“Mando a Pedro, aprenderá la lengua que hablan allá, i le enseñarán las cosas i costumbres que para ellos son útiles, pero que quién sabe si a nosotros no nos convienen. Además, como uno no está viendo, ni pueden tenerse sino tardas noticias, no se sabe si el muchacho trabaja o si holganza su tiempo. Luego aunque sea bueno todo lo que se sabe, yo no me conformaría sino con aquellos ramos que le sirvieran para la agricultura i para el comercio, i esto no lo podría yo hacer porque no sé cómo se hacen delicados i flojos; dormilones cuando vuelvan a casa de sus padres i ellos quieren disponer de todo i hasta mandar al viejo que los ha criado. Resultaba que cuando mi hijo volviera de Europa, yo no me atravesaría a despertarlo por la mañana para que se pusiera a trabajar, ni a decirle: póngase su ropa de lienzo i váyase para el campo, ni nada de eso que es útil. I vendría a suceder que le hacía un mal a mi hijo en vez de mejorarlo. Nada, que aprenda aquí lo que se pueda, que me vea trabajar a mí, i que se me parezca en el modo de vivir. Con esto tiene su felicidad, porque saber economizar i saber buscar es lo que da recursos i por consiguiente la fortuna. Después le queda tiempo para disfrutar del placer de viajar i gozar cuando ya no tenga peligro de caer en vicios.”

Se contentó con hacer concurrir por algun tiempo a su hijo a los colejos de la República para que aprendiera lo más esencial.

En cuanto a mi (sic) hija, decía: “Tengo más compasión por ella; quisiera hermosarla con cuantas cualidades morales pudiera, a fin de hacerla estimable por este

camino. Las mujeres están mas expuestas a la desgracia, i por eso los padres debemos interesarnos mas por ellas. A mí me desvela muchas veces el pensamiento de la suerte de mi hija, i pido a Dios su favor para ella."

Cuidó igualmente de su educacion hasta donde alcanzaba a comprenderla¹⁷.

En el seno de su familia prodigaba pocas caricias, una palmadita en la cara del chiquillo, una frase comun en tono cariñoso dirigida a su esposa, eran todos los signos que explicaban su amor; mas en el fondo de su alma estaban aquellos objetos grabados con hondos caracteres; lo demostraba así su esmerada diligencia en llenar sus deberes para con ellos.

La compasion era uno de sus sentimientos mas relevantes. Alojaba en su casa a los ciegos, tullidos i demas enfermos que hallaba en total desamparo. El mismo se hacia el enfermero i les aplicaba los remedios en la mayor parte de las ocasiones.

Esta compasion la extendia hasta a los demas séres vivientes. Veia que los animales enfermos fueran medicinados con constancia, que tuviran la racion necesaria; i le desagradaba que corrieran al perro que iba en busca de bocado para matar el hambre. Lemolestaba que los mozos mataran con la escopeta las aves del campo: decia, que esas aves la mayor parte hemosas, unas por sus lindas plumas i otras por su canto, servian de adorno en los bosques, i en la estancia eran una preciosidad. Le desagradaba ver a los pájaros metidos en jaulas, manifestando que era una crueldad mantener a aquellos animales tan libres en una prision tan estrecha; que bastaba ver la tristeza que causaba en algunos hombres la cárcel, i el modo como cambiaban su aspecto, para medir la intensidad del sufrimiento moral.

Buscaba con diligencia la amistad de los hombres honrados; i en sus negocios no hacia cambios con los litijiosos, por ventajosa que fuera la transaccion. Así en sus negocios descuidaba frecuentemente las seguridades escritas, i las mas veces se confiaba a la buena fe de los hombres con quiens trataba.

Su amistad, cuando llegaba a manifestarla, era firme i desinteresada, i era sumamente receloso de fastidiar con exigencias a sus amigos, llevando hasta un extremo censurable el deseo de parecer liviano para con ellos.

Pintaré mejor su carácter a este respecto refiriendo de él la siguiente anécdota: En uno de sus viajes a Bogotá le acompañé en clase de dependiente, i mientras nos hallábamos en la ciudad, un amigo suyo le visitó, i le brindó su cuadra de cebada para las bestias; i ademas le dijo, que en su casa se hacia una chicha especial mui agradable i mui sana, buena para mantener entonado i libre de resfriado el estómago de los calentanos que vienen a Bogotá: i agregó que tendria mucho placer en enviarle todos

¹⁷ Trinidad Parra fue alumna de la primera escuela de niñas. García, José Joaquín, op. cit., p. 95.

los días un tercio de cebada i una jarra de chicha. Se despidieron i quedaron convenidos en que enviaria por las dos cosas ofrecidas.

Se pasaron algunos días i no decia nada, mientras que el pasto escaso nos hacia trastear mas de lo que los muchachos arrieros i yo hubiéramos querido. Por fin le recordé la oferta, i entonces nos dió un papelito para que su amigo nos diera lo que tuviese a bien. Yo i los muchachos arrieros fuimos con el mensaje. El amigo nos recibió cordialmente, i puntual en su oferta, nos dió un buen tercio de cebada i una jarra de chicha, que efectivamente era como él decia, i ademas nos agregó el recado de que dijéramos a su amigo nos volviese a enviar pronto por aquellas cosas. entregamos el regalo, que fué mui de gusto de nuestro patron, le dimos el recado i confiados en que ya descansariamos del pasto, nos quedamos esperando la segunda órden.

Se habian trascurrido dos semanas i no chistaba de ir por cebada ni de llevar la jarra vacía. Le recordé i me contestó, *yo les diré*; volví a recordarle i no dijo nada; por tercera vez al cabo de dos o tres días, i entonces me contestó colérico: *no lo tengo dicho, el hombre no debe ser exigente sino en extremas necesidades, ni cargar a los amigos con servicios de que no ha menester*. Le dije, pero si el mismo señor nos encareció mucho que volviéramos, acaso lo habrá extrañado. *No puede extrañar sino que no somos impertinentes i petardistas*, replicó. Yo comprendí i no volvi a decirle una palabra.

Con los domésticos era infatigable regañador, llevando hasta el extremo vicioso el prurito de regañar. Mas, en sus amonestaciones caia las mas veces sobre asuntos importantes i trascendentales en el órden económico de la familia, i encaminaba así acertadamente los minuciosos trabajos de su casa.

Gustaba de la sociedad, i le complacian en extremo las conversaciones con hombres de su clase; pero eminente apreciador del tiempo, despues le causaba desazon la hora que se le habia escapado en la calle conversando en algun corrillo o sentado a la puerta con algunas personas de su amistad.

En las manifestaciones de aprecio que recibia llevaba su modestia hasta el extremo, Decia que le causaba una verdadera pena la ocasion en que por cualquier motivo tenia que ir de brazo con alguna persona distinguida, porque se figuraba que algunos dirian que buscaba aquello para darse tono e importancia, cosa en que jamas habia pensado en su vida. I como hasta nuestro tiempo todavia alcanzan algunos epitetos honorificos, venidos a esta tierra con la lengua española, no le gustaba que le dieran el de "don", porque insistia en aquello de la *importancia*, i no aspiraba a otra clase de importancia que la que tuviese como hombre honrado i amante de la justicia.

Siendo particular que este carácter tan humilde, cuando se trataba de sus consideraciones personales, tomaba una actitud resuelta e indomable cuando estaban por medio sus derechos legales i se trataba de disputarlos. Entonces hablaba con decision i acritud i no omitia medio legal para alcanzar su triunfo. Mas, en su vida tuvo pocas

disputas, escudándolo de ellas el cuidado que siempre tenia de mantenerse en el terreno de la justicia i de la lei.

Cuidaba poco de la parte material de su persona. Se alimentaba sóbriamente, separándose poco de sus primeras costumbres de mesa cuando habia sido pobre; pero gustaba de que sus amigos fueran bien servidos en su casa cuando se encontraban en ella. No mantenía muebles lujosos en el salon de su casa, i se conformaba en esto con una medianía aseada i modesta. En su edad média, cuando su sociedad mas frecuente eran los comerciantes i las personas que poseian plata, se vestia a mayor costo; pero luego que se fué separando personalmente del comercio i envejeciendo, dejó entónces su casaca, su reloj i todo el demas ajuar que llamaba de lujo, colgados para siempre; ni se acordó mas de eso, pareciéndole bastante su pantalon de dril i una chaqueta gris, aun para pasar los días solemnes de nuestras fiestas. Lo demas del uso de su persona armonizaba en todo con sus costumbres: una montura segura i de buenas condiciones de viaje; una mula bien adecuada para lo mismo; pocas alforjas, no mucho avio, i exiguas comodidades para pasar la noche eran todo su tren de partida: acostumbrado a la vida del hombre que trabaja i para quien los goces son cosas mui accidentales de sus días.

Cuando sus fondos le alcanzaban, segun decia, para pasar su vida i dejar algun sobrante, estuvo pensando que a ejemplo de otros buenos hombres debia destinar una parte de su fortuna a alguna obra de beneficencia. Se inclinaba a aquellos establecimientos que tienen por objeto la enseñanza i el socorro de los desgraciados. Decia: una suma para el hospital o para fundar una escuela de niñas seria un buen empleo del dinero; pero lo que hai es, que pocos años depues que eso se establece, caen los valores en manos de algun tramposo i está todo concluido. Despues, como viese la mala ejecucion que tuviera la lei de "bienes desamortizados", no volvió a decir una palabra de su proyecto.

Diré ya en resumen: era un hombre de vista penetrante, cuando se trataba de observar los negocios mercantiles; de ingenio pronto cuando se discurria sobre combinaciones que estaban al alcance de sus conocimientos, i de prevision lejana cuando se fijaba en las cosas venideras. En cuanto a su modo de ser moral, era un hombre sensible, pero rara vez se vieron sus ojos humedecidos con lágrimas; su espíritu era fuerte para todo; celoso en extremo de su reputacion; religioso en buen sentido, es decir en el amor del prójimo; amante de aliviar a los que podia; paciente las mas veces, pero no esento de sus arranques de cólera; puntual en el cumplimiento de sus promesas i en el lleno de su deber. Su pasion dominante era el trabajo, pero el trabajo que da dinero, siendo tan amante de los ahorros i del rendimiento de su capital, que ponía en esto su felicidad: por eso era emprendedor constante, i mas aún ejecutor diligentísimo de lo que emprendia: el día le hallaba ya trabajando, i muchas horas de la noche

se le pasaban en lo mismo; i hai que admirar aquella constancia, aquel aliento i aquella tenacidad en el trabajo que no le desampararon hasta el instante en que la vida se le acabó.

Ahora terminaré con lo que todo acaba: la muerte.

Tal vez la cifra de sus años, i mas aún lo gastado de sus órganos vitales le hacian prever el término de sus dias, i con frecuencia decia: *tal vez no duro tres años*; i otras ocasiones, *el otro año me muero*. Pero, como ni sus trabajos retrocedian un punto, ni se percibia decadencia en su actividad, apesar de que decia: *yo estoi ya perezoso* (porque jamas se le oyó decir, *estoi cansado*) nadie creia en su pronóstico, i al parecer él mismo acaso dudaba igualmente.

Decia tambien que deseaba una muerte lijera, i tan sosegada que nadie se le acercase a preguntar ni por el documento, ni por las cargas, ni por yeguas, ni por vacas; que queria esos momentos solo para pensar en la eternidad i dirigirse a Dios.

En mucho fue cumplido su deseo; i referiré sus últimos pasos. Mui temprano de la mañana salió de Bucaramanga en compañía con otros señores, i todos iban a reconocer los daños que tuvieran que repararse en el puente de Suratá, distante de la poblacion poco mas de una legua. Llegaron, hicieron sus observaciones i volvieron despues de haberse bañado en aquel rio. Parra llegó a su casa, al instante pasó a la casa municipal i de allí a una obra que tenia principiada, i que era la casa de habitación para pasar sus últimos dias, que no alcanzó. Entra al solar donde estaba el acopio de materiales i se acerca a un arbolito en el instante en que la muerte le sobrecoje, i cae allí sin vida. Se da aviso a su casa i su cadáver es llevado al hogar de su familia. Este dia era el 9 de agosto de 1865, última unidad del guarismo de su vida.

Sus funerales fueron concurridos, i en esta concurrencia se notaba un considerable número de jente del pueblo, muestra evidente del favor que disfrutara entre aquella clase, i raro tambien por ser hombre de capital, a los cuales siempre tiene ojeriza el pueblo, el mundo sabe por qué. Quedaron sus restos depositados en el cementerio de Bucaramanga; i en este instante en que el asunto se acaba me ocurre esta última observacion: que aquel que fué muchacho pobre, sin instruccion, casi sin apoyos personales, i sin otros elementos que su talento, su constancia i su actividad, atraviesa una série de sesenta i tres años en una vida ejemplar para el comercio i para la agricultura, i lega a sus descendientes una fortuna mayor de cien mil pesos, i un nombre del cual sus hijos jamas podrán avergonzarse.

Bogotá, 16 de abril de 1869.

**El comercio de importación en Bogotá en
el siglo XIX: Francisco Vargas,
un comerciante de corte inglés**

Frank Safford

Universidad de Northwestern



Frank Safford

Es profesor de historia de América Latina en la Universidad de Northwestern. Obtuvo el Ph.D. en la Universidad de Columbia y el B.A. en la Universidad de Harvard. Entre sus libros se cuentan *The ideal of the Practical: Colombia's Struggle to Form a Technical Elite* (1976; traducido al español como *El ideal de lo práctico*, 1989); *Aspectos del siglo XIX en Colombia* (1977). Es coautor de *Agrarian Structure and Political Power: Landlord and Peasant in the Making of Latin America* (1995), *Colombia: Fragmented Land, Divided Society* (2002) y *Colombia: País fragmentado, sociedad dividida* (2002).

Se presenta en este ensayo una descripción breve de aspectos del comercio de importación en la primera mitad del XIX como trasfondo para una discusión más detenida de un caso, los negocios comerciales de la casa de Inocencio Vargas e Hijos, que funcionó en Bogotá, desde mediados del siglo XIX, como empresa importadora de bienes de consumo de Europa. Aunque la casa Vargas, con el nombre de la casa sucesora de Francisco Vargas y Hermanos, continuó funcionando como importadora hasta al menos la década de 1930, este estudio se enfoca en sus negocios entre 1850 y 1870. El personaje que predomina es Francisco Vargas, que durante estas décadas manejó la casa comercial¹. Este ensayo da una idea bastante detallada de cómo, al menos, una casa comercial hacía sus negocios dentro de las condiciones de incertidumbre política y económica de mediados del siglo XIX.

El comercio de importación antes de 1847

Las características fundamentales del comercio de importación en Colombia, en la primera mitad del siglo XIX, comenzaron a desarrollarse en las últimas décadas de la Colonia. Durante gran parte de este periodo, los comerciantes del interior iban a Cartagena, que monopolizaba las importaciones legales, para hacer sus compras. Pero en la última década del siglo XVIII, algunos compraron mercancías de contrabando que venían de Jamaica y otras islas extranjeras del Caribe². Después de 1810, en los primeros años de la República, los viajes comerciales continuaban de forma legal. Durante la reconquista española (1816-1819), las relaciones con Jamaica aumentaron porque varios granadinos buscaron asilo en Kingston. En las primeras décadas de la República establecida (1820-1840), gran parte de los bienes importados por granadinos se compraban en Jamaica.

En estas décadas, importar todavía implicaba bastantes dificultades. La Nueva Granada carecía de un comercio de exportación de gran volumen y pocos buques llegaban a los puertos granadinos. Frecuentemente, el comerciante tenía que contratar un buque en Jamaica para llevar su mercancía. Por las pocas relaciones de las casas europeas con la Nueva Granada, los comisionistas europeos no conocían los gustos de los consumidores colombianos y hacía necesario que el comerciante granadino viajara a Europa para comprar. Además, según Miguel Samper, por carecer de exportación

¹ El autor quiere agradecer a la familia Vargas, en especial al finado don Pedro Vargas, por su generosidad en permitirle utilizar los libros comerciales de la casa y, además, por sus finas atenciones y amistad. También el autor debe reconocer la importante ayuda de Luis Ospina Vásquez, que llevó al autor a la casa de los Vargas y lo presentó.

² Gutiérrez Ponce (1900), pp. 32-34.

taciones tropicales era más difícil comprar letras y el comerciante granadino a veces tenía que viajar cargando el oro necesario para pagar al contado. Por la irregularidad de las comunicaciones marítimas y la falta de navegación a vapor en el río Magdalena, el ciclo de un negocio duraba bastante tiempo; por lo general, dos años³.

Así, en las primeras décadas del siglo XIX, los comerciantes frecuentemente tuvieron que viajar a la costa, a Jamaica o, después de 1830, a Europa, para hacer sus compras. Estos viajes implicaban bastantes riesgos, que eran compartidos por medio de *compañías en comandita*: uno de los socios suministraba el capital mientras el otro hacía el viaje para hacer las compras y regresar con la carga por el río Magdalena. Esta clase de arreglos podría existir entre miembros de la misma familia, a veces formalizadas como compañía en comandita o a veces de carácter más informal⁴. Estas formas comerciales seguían en uso durante gran parte del siglo XIX.

En la década de 1820, los británicos dominaban el comercio de importación. Entre 1822 y 1824, el gobierno colombiano les prohibió a los extranjeros el ejercicio del comercio al por mayor, por lo que los extranjeros tenían que utilizar comerciantes colombianos como testaferros. Según el cónsul inglés, en estos años sólo unos pocos comerciantes colombianos traían mercancía de Jamaica por su propia cuenta⁵. El tratado de 1825 entre Colombia y Gran Bretaña garantizó iguales derechos de comerciantes ingleses y colombianos en los dos países, lo que permitió formalizar el dominio de los comerciantes ingleses.

Los comerciantes colombianos se quejaron de las muchas ventajas de los ingleses, ya que algunos recibían sus bienes importados directamente de Inglaterra a precios menores de los comprados en Jamaica. Además, como hacían sus negocios directamente con Inglaterra, podían pagar por los bienes importados con frutos tropicales del país. En cambio, la mayoría de los comerciantes colombianos, por carecer todavía de relaciones en Inglaterra, tenían que hacer sus compras en Jamaica a precios mayores y pagando en oro o moneda sonante, por lo general, los únicos medios de pago aceptados por los comerciantes de Kingston. A esto había que agregar la necesidad de contratar los barcos para traer las importaciones de Jamaica, que elevaba sus costos aún

³ Miguel Samper, "La miseria en Bogotá", en Samper (1925), pp. 31-33.

⁴ Un ejemplo de una compañía en comandita entre padre e hijo (1813) se encuentra en el testamento de Juan Manuel Carrasquilla (1840). Otro arreglo familiar de José María, Juan Antonio y Francisco Montoya (1818-20) se refleja en "Cuadernos de cuentas corrientes de varios individuos con Francisco Montoya, de 1816 a 1819". Un ejemplo posterior, de 1844, se encuentra en la Notaría Primera de Bogotá, 1844, tomo 306, fol. 321.

⁵ Edward Watts a George Canning, Cartagena, mayo 9 de 1824, en Humphreys (1940), pp. 261-262.

más. Los comerciantes colombianos alegaban que estas ventajas de los comerciantes ingleses les permitían costos de 20% menos que los de los mercantes criollos⁶.

Las quejas contra el dominio de los comerciantes británicos coincidieron con un período de depresión económica (ca. 1829-1834), que los contemporáneos atribuyeron a una excesiva importación de productos extranjeros, tanto de harina norteamericana y telas comunes de Inglaterra, como de artículos de lujo. Según los análisis del momento, por el exceso de importaciones sobre el valor de las exportaciones, el dinero estaba fluyendo al exterior para poder pagar por las importaciones, con el resultado de una escasez notable en los medios de pago en los mercados interiores. Por eso, los precios de muchos bienes, tanto raíces como de consumo, cayeron, mientras las tasas de interés sobre los préstamos aumentaron. Además, por la competencia de las crecientes importaciones, los artesanos en el interior estaban sufriendo. Por estos motivos empezó a regir una política de protección, sostenida por una parte notable, aunque no por todos, de los miembros de la clase gobernante. Esta política proteccionista fue motivada no sólo por las importaciones sino también por una reacción contra el dominio de los comerciantes británicos⁷.

Las ventajas de los comerciantes ingleses al poder importar directamente de Inglaterra no duraron por largo tiempo. Durante la década de 1830, algunos comerciantes colombianos establecieron relaciones comerciales con Inglaterra y Francia. Sin embargo, a fines de la década (1838-1839), 55% —por valor— de las importaciones de Santa Marta y Cartagena todavía venían de Jamaica, y sólo 38% llegaron directamente de Inglaterra y Francia⁸. Pero las relaciones directas con Inglaterra y Francia iban en aumento.

En la década de 1830, Santa Marta empezó a desplazar a Cartagena como puerto de entrada de bienes importados porque Cartagena no lograba mantener abierto el Canal del Dique, conexión indispensable entre la ciudad y el río Magdalena. Ya en 1832, los comerciantes ingleses pidieron al gobierno británico establecer un vicecónsul en Santa Marta, por considerarlo mejor situado para transmitir las importaciones al interior. Como era posible navegar por los caños desde Santa Marta hasta el río Magdalena, utilizar este puerto ahorra plata y tiempo⁹. J. Steuart, un negociante que vino de Nueva York, afirmó que Santa Marta tenía dos ventajas decisivas sobre Cartagena:

⁶ Francisco Antonio Imbrecht, "Informe del diputado consular de Mompox, 5 de noviembre de 1830".

⁷ Safford (1989), pp. 187-206.

⁸ Aranzazu (1840), Cuadro No. 5.

⁹ W. Thompson, chairman, South American and Mexican Association, to Viscount Palmerston, marzo 31 de 1832.

se evitaba llevar las cargas por tierra entre Cartagena y Barranca, que en la estación lluviosa podían dañarse; y la aduana de Santa Marta era más eficiente que la de Cartagena¹⁰. Entre 1838 y 1839, las importaciones que entraban por Santa Marta superaban a las de Cartagena por un 33%¹¹. La ventaja siguió creciendo en años posteriores. Entre 1848 y 1859, Santa Marta recibió más de la mitad de todas las importaciones del país, mientras que menos de la sexta parte vino a Cartagena (véase cuadro 13.1).

	Santa Marta	Cartagena	Sabanilla
1848-1849	61,0%	20,6%	2,0%
1850-1851	54,5%	16,8%	10,0%
1851-1852	35,9%	22,2%	10,0%
1854-1855	68,0%	16,2%	10,6%
1856-1857	62,8%	5,0%	14,0%
1857-1858	58,0%	7,3%	9,2%
1858-1859	51,7%	10,3%	9,0%

FUENTES: Memorias de Hacienda, 1850, 1852, 1856, 1858, 1859 y 1860.

En las primeras décadas de la República, como durante todo el período colonial, uno de los problemas más graves para el importador del interior era el transporte por el río Magdalena. Por lo general, los cargamentos se llevaban en champanes o en bogos. El champán era una embarcación sin quilla, con una tolda de guaduas y hojas de palmera cubriendo la parte central. Los bogas remaban en las aguas hondas, pero en las de poca profundidad lo impulsaban con pértigas largas caminando sobre la tolda. Para el pasajero, el champán era bastante incómodo por la mugre que caía del techo de la tolda cuando los bogas empujaban con las pértigas; además, el pasajero estaba atrapado dentro del estrecho espacio de la tolda donde no circulaba el aire y había muchos zancudos¹².

Según Robert Gilmore y John Harrison, los champanes medían entre 16 y 50 metros de largo y de 2 hasta 3 metros de ancho, pero el tamaño más común era algo más que 20 metros de largo y 2 de ancho. Podían utilizar entre 18 y 24 bogas y llevar hasta 18

¹⁰ Steuart (1838), pp. 20-21.

¹¹ Aranzazu (1840), Cuadro No. 5.

¹² Steuart (1838), p. 53.

toneladas (144 cargas)¹³. Pero los estimados del cargamento variaban mucho. Charles Stuart Cochrane (1823) aseguró que un champán podía llevar entre 1.000 y 1.200 quintales –equivalente a 50-60 toneladas–, cosa muy dudosa¹⁴. Otra fuente dice que los champanes y bongos cargaban un promedio de 80 cargas (10 toneladas)¹⁵. En 1838, una compañía de navegación dijo que, navegando río abajo, podía completar el cargamento de sus botes con 200 cargas (25 toneladas). Pero un informe de 1850 parece indicar que los champanes bajando el río llevaban entre 50 y 150 cargas, con un promedio de algo más que 100 cargas o 12,5 toneladas¹⁶.

El bongo, la alternativa principal al champán, podía ser de menor tamaño. Para transportar sus trabajadores y equipaje, en 1836, J. Steuart contrató dos bongos que medían unos 13 metros de largo. El bongo tenía quilla y podía navegar con vela en el bajo Magdalena. El toldo estaba en la popa y hacía el viaje más cómodo para el pasajero, en la opinión de Steuart. Parece que el bongo se utilizaba más en la parte baja del Magdalena, trasladando la carga a un champán en el puerto de Mompo¹⁷.

El tiempo de navegación río arriba variaba mucho. Las canoas del correo, con los remeros haciendo turnos, podían subir de Barranca a Honda en 15 días¹⁸. Una canoa más grande con pasajeros haría el mismo viaje entre 22 y 25 días; pero en tiempos de lluvia, cuando el río estaba crecido, podía durar unos 10 o 12 días más¹⁹. Los champanes cargados con mercancías demoraban entre dos y tres meses en subir el río. Según un historiador de la navegación del río, el viaje en champán de Barranquilla a Honda se hacía en 60 días²⁰. Pero un dato de la década de 1820 da 70 días y, treinta años después, un champán de carga duró más o menos el mismo tiempo –dos meses y medio– en subir el río²¹.

El viaje río arriba podía demorarse por varias razones. En las estaciones de lluvia, la fuerza del agua hacía difícil, si no imposible, pasar por la angostura de Nare y otros lugares estrechos entre Nare y Honda. Y aun en estaciones favorables, había que bregar con los bogas, que frecuentemente querían descansar en varios puntos del río. Algunos simpatizaban con los bogas por los esfuerzos tremendos que tenían que hacer en la

¹³ Gilmore y Harrison (1948), p. 335.

¹⁴ Cochrane (1825), vol. I, p. 75.

¹⁵ *Present State of Colombia* (1827), p. 186.

¹⁶ *El Día*, diciembre 3 de 1850.

¹⁷ Steuart (1838), pp. 25-26, 53-54.

¹⁸ Hamilton (1827), vol. I, p. 57.

¹⁹ Robinson (1992), p. 173. Véase también *Present State of Colombia*, p. 186.

²⁰ Martínez G. (1936), p. 321.

²¹ *Present State of Colombia*, p. 186; Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. de Mier, Santa Marta, agosto 10 y octubre de 5 1855.

subida. Como dijeron “unos comerciantes” en 1834, los bogas en el medio del viaje “se hallaban ya cansados, abrumados de un trabajo tan penoso, i muchas veces enfermos, i empezaban a darse treguas para el descanso, queriendo parar a cada jornada”²². Pero muchos de los viajeros se encolerizaban por las demoras ingeniadas por los bogas. El gobierno a menudo trató de regular su conducta, imponiendo fuertes penas a los que rehusaban seguir trabajando o a los que ofendían a los pasajeros²³. Tanto por las interrupciones en el trabajo como por los frecuentes robos cometidos por los bogas, Steuart aconsejaba que el comerciante debía acompañar su cargamento²⁴, lo que era prácticamente imposible de realizar por comerciantes con negocios diversos.

Además de las dificultades de transportar las cargas por el río, el comerciante tenía que enfrentar muchos problemas para llevar el cargamento en mula desde el río Magdalena hasta la ciudad de Bogotá. Como los problemas terrestres no cambiaron de manera notable durante la mayor parte del siglo XIX, los voy a tratar en la discusión de las condiciones del comercio después de 1847.

Cambios en las condiciones del comercio de importación con la expansión de exportaciones de frutos tropicales después de 1847

Con el aumento de las exportaciones del tabaco y de la quina a mediados del siglo XIX, las condiciones del comercio de importación se transformaron en algunos aspectos importantes. El aumento en las exportaciones de frutos tropicales, primero a Inglaterra y luego a Nueva York y Alemania, abrió nuevas opciones en la compra de letras de cambio, fuera del oro. Esto facilitó el establecimiento de relaciones directas con casas comerciales en Inglaterra, Francia, Estados Unidos y, algo después, Alemania. El cónsul de Estados Unidos en Santa Marta, en 1849, informó que en 1848 las importaciones directas de Estados Unidos, Inglaterra, Francia, España y Bremen habían aumentado, mientras las de las colonias británicas y holandesas en el Caribe habían disminuido. En este año, las importaciones directas de Inglaterra quintuplicaron a las de las colonias inglesas²⁵. El comercio con Jamaica no desapareció del todo, pues tuvo un papel secundario.

Con el incremento de las exportaciones, las condiciones de transporte marítimo y fluvial también mejoraron notablemente. Los buques tocaron más frecuentemente

²² “Navegación del Magdalena”, *Constitucional de Cundinamarca*, febrero 23 de 1834.

²³ *El Samario*, enero 31 de 1825; “Navegación del Magdalena”, *Gaceta de Colombia*, marzo 6 de 1825; sobre la ley de mayo 1 de 1826, véase *Ibidem*, mayo 28 de 1826; Cámara de Provincia de Mariquita, octubre 7 de 1834; ley de junio 4 de 1843, República de Colombia, Codificación Nacional.

²⁴ Steuart (1838), p. 24.

²⁵ R. A. Joy, mayo 9 de 1849, U. S. Consular Despatches.

en los puertos de la costa del Caribe. A la vez, la navegación del Magdalena mejoró de una manera notable por el establecimiento definitivo de compañías de vapores en el río después de 1847, con el respaldo tanto de inversiones del gobierno nacional como el de un tráfico más activo en el río. Los vapores permitieron una subida del río más rápida y algo más segura que en los champanes. Sin embargo, no resolvieron del todo los problemas de transporte. Los vapores podían llevar cargamentos mucho más grandes, pero también calaban más. El *Magdalena*, el primer vapor traído por la Compañía de Santa Marta en 1847, caló seis pies, contra unas tres o cuatro de un champán cargado²⁶. Por eso, y también por los frecuentes cambios en la configuración del río, los vapores muchas veces se varaban, sobre todo en épocas de sequía, pues los vapores no podían subir por el río durante del verano²⁷. Además, aun con el establecimiento definitivo de los vapores en el Magdalena, a menudo el número de buques de vapor no fue suficiente para llevar todo el cargamento de importación. A fines de 1854 sólo había seis vapores en servicio, y algunos importadores tuvieron que subir sus cargamentos en champanes²⁸.

La casa comercial de Inocencio Vargas e Hijos

La mejora de las condiciones del comercio de importación a mediados del siglo XIX, por las exportaciones del tabaco y la quina y por el transporte por vapor por el río Magdalena, indujo a un mayor número de empresarios a probar el comercio de importaciones. Una de estas nuevas empresas comerciales fue la casa bogotana que llevó el nombre de Inocencio Vargas e Hijos. Se fundó en 1845, según el testimonio oral en 1962 de don Pedro Vargas, jefe en esta época de la casa sucesora de Francisco Vargas y Hermanos. Sin embargo, el primer libro de cartas comerciales que el autor encontró en el almacén de la casa sucesora data de 1851. Algunas cartas hacen referencia a comunicaciones de 1850.

En sus primeros años, la casa comercial de la familia Vargas, como se podría esperar, no estuvo entre los importadores más importantes de Bogotá. En 1853, el mercado de importaciones en la capital aún no era tan competitivo como llegó a ser después. Había 22 grupos importadores, y los 6 mayores captaban el 66% del mercado. Los importadores dominantes eran: 1) el grupo de los Borda (Carlos Borda, Tanco-Borda, y Leopoldo Borda) con el 24% de las importaciones bogotanas; 2) el grupo Nieto con el 12%; 3) Santamaría, Uribe y Cía. con el 10%; y 4) Schloss y Cía. con el 7%. En este

²⁶ Gaibrois (1887), p.28; sobre el champán, Gilmore y Harrison (1948), p. 335.

²⁷ *El Tradicionista*, marzo 30 de 1878.

²⁸ Arboleda (1933), p. 239; Francisco Vargas, Bogotá, a Joaquín de Mier, Santa Marta, enero 5 de 1855, Cartas comerciales 1851-1856, f. 266.

momento la casa Vargas estaba en el decimoquinto lugar, con el 1,67% de las importaciones²⁹.

Ocho años más tarde, en 1861, el comercio de Bogotá era algo más competitivo. Había 30 grupos importadores y los 6 mayores ahora representaron el 45,6% del total. La casa de Inocencio Vargas e Hijos, con 5,9%, ya figuraba en el quinto lugar³⁰.

En 1875, el comercio de Bogotá estaba menos dominado por unas pocas casas. Las 6 mayores recibieron sólo el 28%. En este momento, el grupo Samper estaba en el primer puesto, con el 10,5% de las importaciones por volumen. Las casas de Inocencio Vargas y de su hijo Francisco Vargas, juntas, ocupaban el segundo lugar, con casi el 4,8% de las importaciones³¹. En la década siguiente (1876-1885), la casa sucesora, Francisco Vargas y Hermanos, se mantuvo consistentemente en el primero o el segundo puesto entre los importadores de Bogotá³².

Inocencio Vargas Martínez, que primero figuró como jefe de la casa al menos en nombre, nació en 1798 en Barichara. Fue un jurista notable en la década de 1830, cuando sirvió como juez en el Tribunal de Apelaciones del Distrito Judicial de Boyacá (1832-34) y como ministro fiscal en la Corte Suprema en 1838³³. Después apareció de vez en cuando en la política y en la jurisprudencia, al menos hasta 1860. Representó al Socorro en la Cámara de Representantes en 1843-1845, recibió algunas votaciones para un puesto en la Corte Suprema en 1854 y fue escogido por el presidente Ospina para servir en el Consejo Electoral de Cundinamarca en 1859. En el mismo año estuvo entre un grupo de conservadores y liberales notables que buscaron la paz por medio de una carta que pedía el acatamiento de todos los ciudadanos del Estado de Santander al gobierno liberal y una revisión de las reglas electorales de Santander que habían provocado la revuelta conservadora. En 1860 fue nombrado conjuez de la Corte Suprema por el gobierno conservador de Ospina³⁴.

²⁹ *Gaceta Oficial*, septiembre 22 de 1853.

³⁰ "Boletín industrial", *El Tiempo*, octubre 22 de 1861.

³¹ Navas Azuero (1876).

³² Otero (1878) y (1879); Plata (1881), (1882), (1884) y (1886).

³³ Inocencio Vargas, en 1832, fue el único juez propuesto para el Tribunal de Apelación del Distrito Judicial de Boyacá por las cámaras de todas las provincias del distrito—Tunja, Socorro, Vélez, Pamplona y Casanare—. Ezequiel Rojas y Florentino González, ambos ya bastante notables, recibieron el apoyo de sólo una provincia—Tunja en el caso de Rojas, Vélez en el caso de González— (Ver *Gaceta de la Nueva Granada*, noviembre 18 de 1832 y abril 13 de 1834). Sobre su servicio como ministro fiscal en la Corte Suprema, *Ibidem*, Suplemento, agosto 5 de 1838.

³⁴ Arboleda (1918), p. 132, 135-136 y 200; Arboleda (1933), p. 20; Arboleda (1935a), p. 521 y 612-13; Arboleda (1935b), p. 403.

Aunque en sus primeras décadas la casa comercial llevó el nombre de Inocencio Vargas, su hijo varón mayor, Francisco Vargas Vargas, dirigió por lo general los negocios. Inocencio Vargas, como jefe presuntivo de la casa, firmó algunas de las cartas comerciales, sobre todo en representaciones formales –por ejemplo, confirmando los arreglos de relaciones con agentes en Inglaterra que sus hijos habían hecho–. Otras veces, las cartas mencionan sus consejos. Pero lo más claro era que Francisco Vargas manejaba los negocios, al menos desde 1850. Inocencio Vargas aparece en las cartas al frente de los negocios en Bogotá sólo en 1853, cuando Francisco estuvo en Europa arreglando relaciones comerciales. Después, cuando Francisco volvió a Europa en 1863, su hermano menor, Hermógenes, se encargó de los negocios.

Francisco Vargas nació en San Gil, ciudad natal de su madre, Anunciación Vargas, que fue prima carnal de su marido. Vio la luz en febrero de 1829 y, cuando tenía 21 años, se encargó del manejo de la casa³⁵. En la correspondencia no hay ninguna indicación de que Francisco Vargas tuviera entrenamiento especial para dirigir los negocios. Parece que fue más bien un autodidacta en el comercio y que aprovechaba sus muchas conversaciones con otros comerciantes. En cambio, como se verá más tarde, la familia sí buscó un entrenamiento para el hermano menor, Hermógenes, en una casa comercial en Inglaterra.

En contraste con su padre, que siguió el camino tan conocido de los notables del siglo XIX –educación universitaria en el derecho, carrera de jurisprudencia y un poco de política–, para Francisco Vargas el comercio fue su vocación exclusiva. Como estaba practicando una clase de negocios bien establecida en Bogotá, no debe pensarse en él como un empresario según la definición de Schumpeter. Es decir, Francisco Vargas no fue un innovador ni buscó crear algo nuevo en contra de la resistencia de las costumbres establecidas. Pero si se acepta la definición del empresario como un negociante de vocación, como Marco Palacios ha planteado en su ensayo en este tomo, Vargas sí fue un empresario. Se dedicó seriamente, con toda devoción y atención, a sus negocios. No ahorró ningún esfuerzo para entender las condiciones del mercado y poder explotarlas. Y no hay noticia en sus cartas que se dedicara a otra cosa.

Como comerciante serio, Francisco Vargas miró la política como algo pestilente. Así escribió a su pariente Estanislao Silva en 1856, que la muerte del gobernador de la provincia del Socorro, le obligaría a Estanislao “a ser gobernador [...] i prevemos que semejante destino le proporcionará a U. disgustos [...] i que además tendrá U. que

³⁵ Vargas de la Rosa, “Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara”.

³⁶ Francisco Vargas a Estanislao Silva, diciembre 20 de 1856, Cartas comerciales 1856-1857, f. 219.

desatender sus negocios”³⁶. Francisco Vargas frecuentemente expresó su aversión a la política y a los políticos. Por ejemplo:

El congreso se reunió el 1o. del corriente; pero U. sabe que los congresos son más bien motivo de alarma porque nada bueno se puede esperar de corporaciones compuestas de gentes de poco valor que no tienen mucho interés por el bien del país³⁷.

Como comerciante activo y dedicado, Vargas formó parte de un gremio bien definido de mayoristas. Estos conformaban un grupo de referencia que concedían el mayor prestigio al comerciante capaz y menor a los que figuraban en la política o en otros oficios. Francisco Vargas despreciaba otras ocupaciones que consideraba menos exigentes, como la agricultura, que según él, era una actividad propia de una persona carente de capacidades. Así debe entenderse su comentario a Estanislao Silva, en 1858, cuando, después de pasar un mes de negocios activos, experimentó dos semanas sin vender nada:

Si seguimos así voi a buscar un pedazo de tierra en el Magdalena para poner pastales i trapiches. ¿Se rie? Pues tengo que hacerlo porque yo me muero con seis meses de inacción sin saber jugar tresillo ni poderme dedicar a tomar 6 chocolates en el día porque no podría digerirlos³⁸.

Dos semanas antes, le había informado a Silva que iba el sábado a Fusagasuga para visitar a sus padres el domingo y que regresaría el lunes “porque no puedo comprar el crédito de la casa como dice dn. Raimundo [Santamaría]”³⁹.

Desdeñaba a su tío Martiniano Gómez por su falta de capacidad comercial: “la falta de energía pierde a tío Martiniano”⁴⁰. Después remató con lo siguiente:

Nuestro tío Martiniano vendió al fin su negocio [...] malísimamente sin ganar más que una miseria i aunque se le presenta la oportunidad de comprar aquí un almacén que le ofrecen con condiciones ventajosas, él está mui vaci-

³⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel Vélez, Londres, febrero 12 de 1860, Cartas comerciales 1860, f. 73.

³⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, agosto 28 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 332.

³⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, agosto 12 de 1858, *Ibidem*, f. 311.

⁴⁰ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, junio 12 de 1858, *Ibidem*, f. 220.

lante i pienso que siempre volverá pronto para Sn Gil a acabar de gastar su vida sudando a chorros i oyendo hablar de la política a un gran número de majaderos incapaces de comprenderla⁴¹.

En cambio, alabó a Tito Silva, hermano de Estanislao, por tener “el buen juicio de preferir la Inglaterra al bochinche de París”⁴².

A sus parientes, aparentemente menos dedicados a los negocios que Francisco, les recomendó más economía en sus operaciones. A Estanislao Silva en San Gil le escribió:

No me coje de nucos el resultado definitivo del balance de UU. [...] pues las ganancias [...] siempre disminuyen horriblemente cuando se deducen los gastos i las pérdidas. [...] Para lo sucesivo me permito dar a U. un consejo a saber [...] Que suprimen en la casa todo dependiente [...] no soportan esa especie de gastos i tenemos que persuadirnos de que la principal fuente de riqueza en esta tierra pobre es la economía. [...] UU. no necesitan de ningún colaborador [...] la prueba es que nosotros nos aburrimos a veces con la vagancia⁴³.

En 1857, la familia mandó a Hermógenes a Europa, en parte para aprender las prácticas del comercio. Quisieron colocarlo en una casa de comercio de Manchester “en donde pueda adelantar en el conocimiento de los géneros [...] i ocupar su tiempo sobrante en provecho de su educación, aun cuando no gane sueldo alguno”⁴⁴. Hermógenes se aburrió rápidamente y quiso devolverse, por lo que Francisco comentó “no podrá suceder de ninguna manera”⁴⁵. A Hermógenes le escribió:

Confío [...] que U. se resolverá a hacer el sacrificio de quedarse en Inglaterra un año más [...] Así aprovechará mucho más en su viaje, conocerá mejor el mundo ya que tiene en sus manos los negocios i que tiene que atenerse a su propio juicio [...] conocerá bien el idioma inglés i tal vez podrá mejorar el arre-

⁴¹ Francisco Vargas, Bogotá, a Tito Silva, Liverpool, junio 28 de 1858, *Ibidem*, f. 236. Curiosamente, en 1860, Francisco Vargas se casó con la hija del tío Martiniano, que se había muerto el año anterior. Véase Vargas de la Rosa, “Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara”.

⁴² Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, octubre 2 de 1858, *Ibidem*, ff. 389-390.

⁴³ Francisco Vargas a Estanislao Silva, febrero 4 de 1860, Cartas comerciales 1860, f. 50.

⁴⁴ Inocencio Vargas, Bogotá, a Santamaría & Cía., Liverpool, septiembre 25 de 1857, Cartas comerciales 1856-1857, f. 443.

⁴⁵ Francisco Vargas a Estanislao Silva, abril 24 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 159.

glo de nuestros negocios [...] Aquí obraremos mientras tanto con toda actividad i diligencia i con la ayuda de Dios que tanto nos ha favorecido hasta ahora marchar [...] adelante aun en medio de las dificultades [...] pues es increíble el poder de la enerjía i de la constancia en el trabajo⁴⁶.

Relaciones con agentes para despachar los negocios en Europa y en Colombia

Ya en 1850, la casa Vargas estableció relaciones comerciales directas con Europa en un viaje de Francisco a Inglaterra en este año. Antes adquirirían los bienes importados por medio de Montoya, Sáenz en Londres; pero los errores de esta casa, sobre todo de su agente en París, dañaron la relación⁴⁷. En 1852, Francisco Vargas empezó tratos con otra casa antioqueña, la de Santamaría, Uribe y Cía. de Liverpool, adelantándoles £1.500 –aproximadamente \$7.500 fuertes– y recibiendo de ellos un crédito por £500. En 1853, en su segundo viaje a Europa, Francisco Vargas arregló de manera más firme las bases de crédito con Santamaría, Uribe y Cía., y estableció nuevas relaciones con la casa de E. Bertrand y Favier de París⁴⁸. Después de algunos años, cuando había acumulado más capital, Vargas pudo mejorar sus condiciones con Santamaría, Uribe y Cía. En vez de pagar una comisión del 5% sobre el valor de los cargamentos comprados a crédito, Vargas, en 1858, hizo un arreglo que le permitió pagar una comisión del 2,5% sobre la mitad del cargamento y del 5% sobre el resto si pagaba la segunda mitad antes de seis meses⁴⁹. En este momento, su hermano Hermógenes, que estaba en Inglaterra, le recomendó cambiarse a un agente inglés, Robert Barbour and Brothers de Manchester, o a otra casa inglesa. Pero Francisco, en 1858, rechazó esta sugerencia porque con un agente inglés sería necesario mandar fondos a Inglaterra de antemano, lo que haría más lentos los pedidos⁵⁰.

⁴⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, agosto 11 de 1858, *Ibidem*, f.305.

⁴⁷ Véase la mención de sus quejas mandadas de Londres el 14 de noviembre de 1850 en Francisco Vargas, Bogotá, a Carlos Sarette, marzo 13 de 1851, Cartas comerciales 1851-1856, f. 7; Francisco Vargas, Bogotá, a Montoya, Sáenz, Londres, septiembre 13 de 1851, *Ibidem*, f. 41; Francisco Vargas a Carlos Sarette, París, septiembre 23 de 1851, *Ibidem*, f. 43.

⁴⁸ Sobre relaciones con Santamaría, Uribe y Cía., véase: Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, febrero 25 de 1853, *Ibidem*, f. 109; Inocencio Vargas a Francisco Vargas, Liverpool, agosto 26 de 1853, *Ibidem*, f. 145. Sobre Bertrand y Favier, véase: Francisco Vargas a E. Bertrand y Favier, noviembre 11 de 1853, *Ibidem*, f. 161.

⁴⁹ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., junio 28 y julio 13 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f.f. 232-233 y 270-271.

⁵⁰ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, julio 22 de 1858, *Ibidem*, f. 275-276.

Sin embargo, más tarde, en 1863, Francisco Vargas cambió su agente, pasando de Santamaría, Uribe y Cía. a la casa de Barbour. Este cambio sucedió, en parte, como un efecto de la guerra civil de 1859-1863. Como las comunicaciones por el río Magdalena fueron bloqueadas en 1860, durante algún tiempo fue imposible exportar el tabaco de Ambalema –fuente importante de divisas en este momento– y dificultó los giros de letras de cambio sobre Inglaterra; por esta razón, los agentes ingleses se resistieron a mandar cargamentos⁵¹. En 1860, la casa de Vargas debía sumas considerables a sus agentes en Inglaterra, Francia, Santa Marta y Honda, que no podía pagar por falta de letras⁵². Pero durante 1861 y 1862, empezaron a acumular fondos en Liverpool y París⁵³. El monto de fondos llegó a tal punto que los Vargas optaron por no dejar tanto dinero en manos de la casa de Santamaría y dividieron los riesgos poniendo parte del capital en otra casa. Como Santamaría no quiso permitir estas negociaciones –y acaso por otros disgustos–, los Vargas pasaron a la casa de Barbour en Manchester⁵⁴. Sin embargo, los Vargas no dejaron de pensar en otras alternativas, considerando seriamente la opción de utilizar la casa de Schloss Brothers, si por alguna razón la relación con Barbour no funcionaba⁵⁵.

Al principio, el arreglo con Barbour fue de hacer compras al contado, cosa que los Vargas podían hacer por la acumulación de fondos en Europa. Aunque comprar con crédito adelantado, tuvo ciertas ventajas. Francisco Vargas prefirió quedarse con Barbour por su solidez, con la esperanza de que después de ganar la confianza de la casa inglesa “al fin nos ofrecen el crédito espontáneamente”⁵⁶. Dicha solidez le importaba mucho a Francisco Vargas por la incertidumbre que había generado la quiebra de casas parisinas e inglesas. “Estas desgracias nos deben abrir los ojos para seguir buscando siempre relaciones de gente sólida”, escribió en 1864 a Hermógenes, otra vez

⁵¹ Francisco Vargas, Bogotá, a Marcelino Vargas, [¿San Gil?], diciembre 26 de 1860, Cartas comerciales 1860-1862, f. 5.

⁵² Cartas a Bertrand y Favier, París, marzo 12 de 1860, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, marzo 12 de 1860, *Ibidem*, f.f. 107 y 117.

⁵³ Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, 11 abril de 1862, *Ibidem*, f. 316; Hermógenes Vargas, Bogotá, a E. Bertrand y Favier, París, abril 19 de 1863, Cartas comerciales 1862-1863, f. 261.

⁵⁴ Memorandum of Agreement between Mr. Francisco Vargas and Robt. Barbour & Bros., julio 16 de 1863; Hermógenes Vargas, Bogotá, a Francisco Vargas, agosto 14 y septiembre 18 de 1863, *Ibidem*, f.f. 434-435 y 468.

⁵⁵ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, julio 14 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, f.401

⁵⁶ Francisco Vargas a Estanislao Silva, agosto 20 de 1864, *Ibidem*, f. 491.

en Inglaterra. “Estas consideraciones me hacen estimar mucho las relaciones de Barbour y por eso creo que nos conviene el envío constante de fondos a esa casa para que sepan quienes somos no solo por nuestros recursos sino también por el buen nombre que hemos heredado”⁵⁷. Dos años más tarde, a pesar de tener un crédito limitado con la casa de Barbour, Francisco Vargas estaba muy satisfecho: “los Sres. Barbour valen un reino”⁵⁸.

Los agentes en los puertos del Caribe y en Honda eran también importantes. En los del Caribe tenían que ser eficientes con los negocios de la aduana, el buen empaque para el viaje por el Magdalena y la consecución de espacio para la carga en un vapor –lo que a veces era bastante difícil–. Francisco Vargas insistía, hasta lo posible, en enviar sus cargamentos por Santa Marta en vez de Cartagena, no sólo por la facilidad para llegar al Magdalena, sino porque los agentes en Santa Marta eran más eficaces que los de Cartagena:

Vea si es posible hacer la remisión a Santa Marta porque por esta via vendrían con más prontitud esos bultos, pues es seguro que el Sr. Mier los podría remitir por el vapor que trae el correo [...] mientras que si es por Cartagena hai que mandar los bultos a Calamar i tenemos que lidiar con los Sres. Macia e hijo que no son inventores de la pólvora⁵⁹.

Enviando fondos a Europa

Mandar fondos a Europa era una de las preocupaciones constantes del importador. Por lo general era preferible enviar remesas en letras de cambio en vez de oro o monedas de oro, porque estos implicaba un costo adicional de transporte y seguros. Según Miguel Samper, en 1865, los seguros y el transporte del oro equivalían a un 4% del valor⁶⁰. Pero, como veremos, cuando la prima sobre las letras llegó a cierto nivel –29% o 30%–, resultaba más rentable mandar oro. Entre 1853 y la primera parte de 1854, la prima de cambio sobre letras en libras esterlinas, compradas en “moneda sencilla” –es decir, de 8/10–, variaba entre el 23% y 25%. Pero a mediados de 1855, las letras empezaban a ser más caras y era necesario comprarlas con moneda de 5 francos o su equivalente, el peso fuerte granadino. Cuando se tuvo que utilizar esta moneda más cara y la prima llegaba al 24%-25%, Francisco Vargas pensó que era mejor comprar oro de

⁵⁷ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, agosto 16 de 1864, *Ibidem*, f. 465.

⁵⁸ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, agosto 18 de 1866, *Cartas comerciales 1866*, f. 338.

⁵⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Londres, 10 septiembre de 1858, *Cartas comerciales 1857-1858*, f.f. 350-356.

⁶⁰ xyz [Miguel Samper], “El banco,” *La Opinión*, agosto 21 de 1865.

Girón al 27% que letras a ese precio⁶¹. Después de 1855, cuando fue necesario utilizar francos o pesos fuertes para comprar letras para el exterior, los Vargas cuidaban de utilizar monedas de 8/10 para hacer sus pagos locales en el almacén y así conservar la moneda “de talla mayor [...] única que sirve [...] para comprar letras sobre Europa”⁶².

Durante 1853, cuando Francisco estuvo en Europa, Inocencio Vargas le envió dinero por medio del oro o de las letras de cambio basadas en exportaciones de oro vendidas por José María Uribe Restrepo de Medellín⁶³. Después de su regreso, Francisco Vargas, en 1854, siguió obteniendo algunas divisas del oro de Medellín y de Bucaramanga, pero también compraba letras de fuentes relacionadas con la exportación del tabaco o la quina, como Fruhling & Goschen, Castello & Son, George B. Child y Carlos Michelsen⁶⁴. El tabaco como fuente de divisas fue bastante variable, pues dependía de la cantidad de lluvias y de otras condiciones de la cosecha en Ambalema, así como del mercado en Europa.

Con la crisis comercial de 1857-1858, las letras empezaron a escasear y a no ser muy confiables por las múltiples bancarrotas en Inglaterra y algunas pocas en la Nueva Granada, como la de Francisco Montoya. En esta situación, muchos negociantes que habían sido fuentes de letras no quisieron girar ni al 30%. Francisco Vargas tuvo que idearse varias maniobras para aumentar sus opciones y reducir el costo de las remesas a Europa. En 1859 probó enviando sombreros de nacuma a Santo Tomás y Maracaibo para luego remitir los fondos generados a Europa⁶⁵. En el mismo año utilizó ventas de quina y cueros en Nueva York como una base de comprar de letras sobre Inglaterra, y así evitar el precio más alto que se pagaba en Bogotá. Después, Vargas decidió comprar las letras a los precios de Bogotá con la esperanza de que el cambio del 2% al 3% del dólar sobre la libra esterlina, en Nueva York, podría reducir el 30% pagado en Bogotá al 27% o 28% en Nueva York⁶⁶. Hasta 1864, el tabaco siguió como una fuente

⁶¹ Francisco Vargas a Estanislao Silva, diciembre 1 de 1855, Cartas comerciales 1851-1856, f. 413.

⁶² Francisco Vargas, Bogotá, a Martiniano Gómez, San Gil, octubre 16 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 413.

⁶³ Inocencio Vargas, Bogotá, a José María Uribe Restrepo, Medellín, enero 28, febrero 25, abril 1 y abril 29 de 1854, Cartas comerciales 1851-1856, f.f. 104, 108, 113 y 116-117.

⁶⁴ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., abril 14 y septiembre 9 de 1854, *Ibidem*, f.f. 217 y 253.

⁶⁵ Francisco Vargas, Bogotá, a Vargas Hermanos, San Gil, noviembre 26 de 1859; Vargas a Manuel Gómez C., Socorro, diciembre 3 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 397 y 419.

⁶⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Juan C. de Mier, Nueva York, abril 26 de 1859; Vargas a Estanislao Silva, agosto 13 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 135 y 268.

importante de letras sobre el exterior, aunque Vargas también compró letras en Medellín, probablemente a base del oro, y en menor grado letras del producto de las minas de plata de Mariquita. Pero en 1864, por la caída del tabaco de Ambalema en Bremen —a la mitad del precio—, optó por comprar letras en Maracaibo⁶⁷.

Por lo general, Francisco Vargas prefirió comprar letras de cambio para financiar sus importaciones, en vez de entrar directamente en el comercio de exportación. Sin duda creyó, y con bastante razón, que el comercio de importación, aunque tenía sus vicisitudes, no era tan riesgoso como el comercio de exportación. Sin embargo, para diversificar sus posibilidades para colocar dinero en Europa, a veces se interesó en exportaciones en una escala menor. En 1852, buscando otra alternativa al tabaco como fuente de divisas, experimentó con la exportación de varios productos forestales que tenían usos medicinales, entre ellos ratania y zarzaparilla. “Todo esto nos ha de servir para adelantar las especulaciones sobre algún otro artículo que no sea precisamente tabaco, pues sobre esto todos especulan”⁶⁸. En 1856 decidió no entrar en la exportación de tabaco de Girón porque “es muy lenta y requiere bastante plata”. Su cautela resultó justificada porque a sus parientes que probaron la exportación de este tabaco no les salió bien⁶⁹. Mucho después, la familia Vargas compró la hacienda Doa en tierra caliente, aparentemente, para explotar la quina; y en las primeras décadas del siglo xx, adquirieron una hacienda con 12.000 cafetos en el municipio de Supatá, Cundinamarca⁷⁰.

Pedidos a Europa

Francisco Vargas no quiso hacer pedidos demasiado grandes por los riesgos que implicaban el transporte y el modesto tamaño del mercado de Bogotá. Un cargamento típico proveniente de Inglaterra podía ser como el que pidió Vargas en 1857, que consistía de 305 bultos, con un valor de \$32.000 en Inglaterra y \$50.000 en Bogotá⁷¹. Una

⁶⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, Socorro, julio 31 y agosto 13 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, ff. 424 y 457.

⁶⁸ Francisco Vargas a Marcelino Vargas, agosto 2 de 1852, Cartas comerciales 1851-1856, ff. 84-85.

⁶⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Silva, Vargas y Hermanos, Girón, marzo 8 de 1856, *ibidem*, f. 474; Francisco Vargas a Estanislao Silva, Girón, junio 21 de 1856; Francisco Vargas a Silva Vargas y Hermanos, septiembre 12 de 1857, Cartas comerciales 1856-1857, ff. 52 y 437.

⁷⁰ Monsalve (1927), p. 423.

⁷¹ Por ejemplo, los datos sobre los bienes importados por el *Dumfrishire* (1857-1858), Cartas comerciales 1857-1858, f.f. 125, 196, 220 y 230.

importación algo más grande de Francia de 86 bultos tenía un valor, en París, de un poco más de \$10.000⁷². Algunos comerciantes hacían pedidos mucho más grandes. En el momento que Vargas trajo estos cargamentos, hubo “en la plaza el gran negocio de [Mauricio] Rizo” de cerca de \$200.000, mientras que otros dos notables comerciantes tuvieron en camino cargamentos con valores cercanos a los \$85.000 cada uno⁷³. Importar mercancía por \$200.000 le parecía una barbaridad a Vargas, porque deprimía excesivamente los precios en el mercado de Bogotá.

Dicen aquí que Portocarrero ha comprado un negocio entre Francia e Inglaterra de £28.000 [ca. \$170.000]. Yo no lo he creído porque no lo reputo tan insensato. Dicen también que Rizo trae un negocio monstruo i éste sí es temible porque quiere forzar de vela para tener obligaciones que descontar [...] Si las cosas siguen así [...] nosotros pasaremos al fin en tener que establecer un almacén de menudeo porque las buenas firmas prefieren siempre para comprarles a los que tienen apuros por vender i después descuentan 1% en 6 y 6 meses de plazo⁷⁴.

Los Vargas importaron casi exclusivamente de Inglaterra y Francia, aunque de vez en cuando compraban vino en España y telas de algodón en Alemania. Según mis cálculos de sus pedidos a Inglaterra y Francia en 1855-1857, el valor de sus compras en Inglaterra superaban entre 3,5 y 4 veces las de Francia. La mayor parte de los pedidos de Inglaterra eran telas de algodón –como zarazas para camisa, “domésticas” y dril para pantalones de trabajadores– e hilo blanco. Pero también traían telas de lana, como frazadas, ruanas, bayetas azules y paños. Los bienes comprados en Francia eran casi todos de lujo. Un pedido más o menos típico de Francia consistió –por valor– de un 38% de telas de lana o casimir, 12% de telas de seda, tafeta y terciopelo, 11% de pantalones suizos de algodón, 11% de sombreros de castor o fieltro, 8% de zapatos para hombre y mujer, 7% de papel florete y colgadura, y gran parte del resto en vinos y champaña. Se notará que una proporción notable era ropa hecha, incluyendo parte de la tela de lana –en capas y pañolones–⁷⁵.

⁷² Por ejemplo, el negocio del barco *Cartagena* (1858), *ibidem*, f.f. 219, 283 y 401.

⁷³ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, octubre 16 de 1858, *ibidem*, f. 415.

⁷⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, agosto 28 de 1858.

⁷⁵ “Efectos que el Sr. Hermógenes Vargas comprará en París a la mayor brevedad posible para despacharlos por el primer buque que salga del Havre”, Cartas comerciales 1857-1858, ff. 109-117.

Al hacer sus pedidos al extranjero, Francisco Vargas siempre hizo énfasis en la necesidad de lograr un surtido en el almacén, tanto en las clases de bienes de consumo como en sus colores. En cada pedido tuvo que hacer sus cálculos con base en: 1) las existencias en el almacén; 2) las existencias en el mercado; 3) los cargamentos en camino de sus competidores; 4) las ventas recientes; 5) las tendencias del mercado y las modas actuales; y 6) los precios relativos en Europa y en el mercado de Bogotá. Un trozo de una carta de Francisco a Hermógenes Vargas en Liverpool, sobre un pedido de Inglaterra, da una idea de los ajustes necesarios:

Si aun no hubiese comprado los pañuelos de seda que le pedí le indico que las pintas que convienen ahora son las alegres para el pueblo porque las Sras. usan ya pocos pañuelos de seda [...] Si ya los compró i si los ha elegido de pintas obscuras será bueno que compre otras cien piezas de pintas alegres i hermosas para surtir los primeros [...] Los zapatones de caucho para Señora y para hombre están escasos i convendría mandar unos 150 o 200 pares que podrán venir en dos cajas [...] pero creo que este artículo puede comprar mejor en Francia [...] U. verá allá si se pueden comprar en Manchester [...] Creo que deben ser mitad para hombre i mitad para Sra sin olvidarse de que los pies de los cachacos de Bogotá no son muy grandes [...] si el mercado está barato puede aumentar algo el negocio principalmente con artículos de fantasía, como lanillas, pañuelos, etc.⁷⁶.

Como los pedidos de Francia eran objetos de lujo, las instrucciones de Francisco Vargas a Hermógenes para compras en París podrían ser aun más detallados, sobre todo en los bienes de consumo de mujeres. Se notará el esfuerzo de este hombre práctico para adaptarse a las versatilidades de la moda femenina.

Mantillas: Las de blondes o encages gustan poco i prefieren generalmente las de flecos ricos i bordados [...] Ojalá consiga alguna cosa nueva como algo de adorno de flores de terciopelo ú otra cosa sencilla i elegante [...] La Sra. que hace las mantillas es persona de mucha fantasía i puede ser que se le ocurra alguna idea feliz [...].

Sayas: Para comprar este artículo debe visitar primero todas las casas de sederías pues el buen o mal resultado depende enteramente de la elección. Los cortes que le describo en mi nota no han pagado mal; pero fuera de ellos que-

⁷⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, agosto 11 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, ff. 304-305.

ría algo más nuevo, de manera que el surtido de cincuenta trages venga muy variado. Han venido también aquí algunos cortes de *género de aguas* con franjas de terciopelo; mas de esto cuando más convienen 4 ú 6 trages. Algo de géneros de aguas con franjas de seda o flores [...] podría ser muy elegante. Mas no divagase más en el vasto campo de la fantasía [...].

Cortes de chaleco de terciopelo: es menester que sean muy elegantes, [...] de otro modo no convienen i en ese caso podría mandar solo los de seda cocida muy buenas, aunque sean de mayor precio [...] i algunos casimires negros i de fondos de colores enteros oscuros [...].

Corbatas de seda: Las que se están usando aquí son esas corbaticas largas que U. conoce [...] que creo que serán muy baratas i pueden convenir [...] U. calculará allá en vista de los diferentes estilos lo que más convenga para ganar plata⁷⁷.

Francisco Vargas, atento al mercado en las provincias en donde vendía gran parte de sus importaciones a comerciantes menores, hizo fabricar ejemplos de telas que eran del gusto local para mandarlas como muestras a Inglaterra para que las copiaran. Así, en 1866, mandó a Barbour, su agente en Manchester, “un variadísimo surtido de muestras de mantas para calzón que mandé fabricar en el Socorro”. “En cada tira”, explicó a Hermógenes, “verá U. que hai una infinidad de dibujos [...] Con todas esas muestras i ayudado U. con las indicaciones del fabricante que es ‘very clever man’ puede mandar fabricar” 20.000 varas⁷⁸.

Al hacer sus pedidos, Francisco Vargas frecuentemente tuvo que advertir a sus agentes en Europa que las cajas no debían ser ni de tamaño ni de peso demasiado grande para llevar al lomo de mula. Así explicó a Bertrand y Favier de París que:

[...] mejor no completar los 30 kilogramos de peso neto, pues cuando la caja es un poco voluminosa no puede venir de Honda a esta ciudad en mula i es menester traerlas en las espaldas de indios que se están 40 días en el camino i muchas veces abandonan los bultos en lugares desiertos⁷⁹.

Vargas sabía también, pero aparentemente decidió no señalar a los franceses, que el transporte por “indio” además costaba el doble del flete que por mula⁸⁰.

⁷⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Londres, septiembre 10 de 1858, *ibidem*, ff. 350-356.

⁷⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, junio 17 de 1866, Cartas comerciales 1866, f. 180.

⁷⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a E. Bertrand y Favier, París, julio 24 de 1856, Cartas comerciales 1856-1857, f. 90.

⁸⁰ Francisco Vargas, Bogotá, a R. J. Treffry, Honda, agosto 14 de 1857, *ibidem*, f. 412.

Repetidamente, Francisco Vargas tuvo que advertir a sus comisionistas en París la importancia de un empaque muy seguro y fuerte por los percances del río Magdalena y, sobre todo, por los del camino de Honda⁸¹. Sin duda, los agentes en París no podían imaginar lo malo de las condiciones de transporte por los caminos de herradura en Colombia.

Seguros

Todos los cargamentos de Europa venían con seguros obtenidos por sus comisionistas allí. En 1852, Francisco Vargas mandó asegurarlos por el valor de la factura más el 10% hasta Santa Marta y el valor más el 30% desde Santa Marta a Bogotá⁸². Pero en 1856-1857, por varias razones, empleó unos márgenes de seguridad mayores. Cuando el vapor *Henry Wells* se perdió en el Magdalena, en marzo de 1856, Francisco Vargas aumentó los seguros desde Santa Marta a Bogotá al 75% sobre la factura y los aseguradores europeos elevaron el precio de los seguros de Liverpool a Honda en un 5%⁸³. Ese mismo año, Vargas perdió un cargamento de 369 bultos cuando se hundió una brigantina inglesa en la costa de La Guajira; así que elevó sus seguros de mar al 20% sobre la factura⁸⁴.

Otro factor que afectaba el nivel de los seguros era el nivel de los impuestos de aduana. Por un alza en los derechos de aduana, Vargas, en enero de 1857, aumentó el nivel de sus seguros de mar del 10% al 15% sobre la factura y los de Santa Marta a Bogotá del 30% al 60%⁸⁵. En 1859 ya estaba asegurándolos con el 15% sobre la factura hasta Santa Marta y 40% sobre la factura hasta Bogotá, procedimiento que continuó hasta 1866⁸⁶. En este año Francisco Vargas cayó en cuenta de que pagar seguros de Santa Marta a Bogotá del 40% sobre el valor de la factura había sido “un verdadero disparate” porque “en caso de una avería en el río o en el camino de tierra siempre pagarán

⁸¹ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, marzo 10 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, f. 176.

⁸² Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, Cartas comerciales 1851-1856, ff. 61-62.

⁸³ Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, marzo 28 de 1856, *ibidem*, f. 481, y Vargas a Silva Vargas y Hermanos, San Gil, octubre 4 de 1856, Cartas comerciales 1856-1857, f. 171.

⁸⁴ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., julio 11 de 1856, *ibidem*, f. 69.

⁸⁵ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., enero 21 de 1857, *ibidem*, f. 237.

⁸⁶ Francisco Vargas a E. Bertrand y Favier, París, agosto 10 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, f. 255; Vargas a Hermógenes, julio 14 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, ff. 394-399; Francisco Vargas a Hermógenes, septiembre 17 de 1866, Cartas comerciales 1866, f. 380.

los aseguradores la diferencia entre el precio de la mercancía averiada y su valor en estado sano”⁸⁷.

Desde Europa a la Nueva Granada

Al menos hasta 1860, y acaso algo después, los bienes importados por los Vargas, por lo general, atravesaron el mar en barcos veleros. Se estimaban la travesía en velero desde Liverpool a Santa Marta de 45 a 60 días⁸⁸, aunque casi siempre había demoras inesperadas para zarpar⁸⁹. Aunque la navegación del mar en vapor era más rápida, podía tener desventajas. En 1864 hubo quejas de los vapores ingleses, pues después de dejar la mayor parte de su cargamento en Colón no quisieron atracar en Santa Marta, volviendo a Inglaterra con la mercancía que debían dejar en este puerto⁹⁰.

La aduana

Antes de 1860, el paso por la aduana de Santa Marta, por lo general, duraba entre 15 y 20 días. Los procedimientos para hacer los pagos eran complicadísimos y variaban frecuentemente. Como parte –algo variable– de los derechos se podían pagar con documentos de la deuda pública, el importador tenía que entrar en el mercado, también variable, del crédito público.

Los importadores tenían que responder con rapidez y agilidad a los frecuentes cambios en los procedimientos y el nivel de los derechos de la aduana. Por ejemplo, cuando el gobierno en 1857 impuso un sobrecargo del 23% sobre los derechos –empezando en febrero de 1858–, los importadores hicieron lo posible para conseguir que los cargamentos ya pedidos llegaran antes de esta fecha⁹¹.

La guerra civil de 1859-1862 trajo varios cambios en el sistema de aduana. Por el peligro de que las fuerzas rebeldes pudieran sustraer los fondos de las oficinas de la aduana en la costa, el gobierno conservador, en enero de 1860, estableció una oficina de comercio en Bogotá para pagar los derechos en la capital. Este sistema habría podido traer algunas ventajas para los comerciantes si no fuera por la manera de ejecutarlo del gobierno de Mariano Ospina. El gobierno ordenó que el reconocimiento de

⁸⁷ Francisco Vargas a Hermógenes, octubre 1 de 1866, *ibidem*, f. 418.

⁸⁸ En 1859, el *Pandora* no había llegado a Santa Marta después de 59 días, lo que alarmó a Francisco Vargas (Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., Cartas comerciales 1858-1860, f. 153).

⁸⁹ Por ejemplo, el negocio del barco inglés *Wreath* en 1858 (Francisco Vargas a Martiniano Gómez, San Gil, noviembre 13 de 1858; Vargas a Manuel J. de Mier, Santa Marta, 27 noviembre de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, ff. 472 y 492).

⁹⁰ *La Opinión*, noviembre 30 de 1864.

⁹¹ Francisco Vargas a Hermógenes, noviembre 13 de 1857, Cartas comerciales 1857-1858, f.22.

un cargamento se daría hasta cuando estuviera completo en Bogotá. Para Francisco Vargas esta disposición fue absurda, porque no tomaba en cuenta las vicisitudes del transporte. Implicaba una demora para poder vender sus mercancías si hacía falta algunos bultos de la importación, cosa que fácilmente podía suceder. Francisco Vargas señaló que, con este sistema, un cargamento que ya había vendido estaría yaciendo todavía en la oficina de comercio⁹². Calculó, además, que por sus “innumerables trabas”, el decreto de oficinas de comercio aumentaba el 5% el costo de las mercancías. Vargas escribió a su agente en Santa Marta que “nuestros esfuerzos para tumbar las bárbaras oficinas de comercio han sido inútiles. Esta gente [conservadora] que está mandando es mui retrógrada i se ha manifestado muy hostil a los comerciantes”⁹³.

Pero tampoco esperaba nada bueno de los liberales. “Mui retrógrados son estos conserveros”, escribió a su pariente Estanislao Silva, un liberal activo en la provincia del Socorro, “pero da la desgracia de que el partido opuesto está plagado de muchos anarquistas pícaros de quienes nada bueno puede esperar”. Así, cuando el general Tomás Cipriano de Mosquera decretó el establecimiento del sistema de “peso bruto” en las aduanas, fue una sorpresa agradable para Vargas y todos otros comerciantes⁹⁴, porque les era sumamente favorable. Rebajó los derechos efectivos, sobre todo para los bienes de lujo; por ejemplo, redujo los derechos sobre tejidos de lana merina por más que 70%⁹⁵. Además, el sistema no requería abrir todos los bultos, haciendo mucho más rápido el reconocimiento en la aduana y ahorrando a los importadores el costo de reempacar los bultos en la costa.

Transporte desde la costa atlántica a Bogotá

Para el transporte desde la costa a Bogotá casi nunca hubo un momento favorable. En las temporadas de sequía era difícil para los vapores navegar algunas partes del río Magdalena y en los tiempos de lluvia era imposible subir la mercancía desde Honda hasta Bogotá por mula.

En el Magdalena, aunque los vapores introducidos después de 1847 remontaban el río más rápidamente que los champanes, el cargamento muchas veces podía demorarse bastante. Por lo general, los vapores sólo llegaban hasta Vuelta de Conejo y era necesario trasladar el cargamento a las Bodegas de Bogotá en champán, lo que

⁹² Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. de Mier, Santa Marta, enero 28 de 1860, *Cartas comerciales 1860*, ff. 39-40.

⁹³ Francisco Vargas a Mier, 16 de mayo de 1860, *ibídem*, ff. 219-220.

⁹⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, octubre 19 de 1861.

⁹⁵ *El Tiempo*, Boletín industrial, noviembre 5 de 1861.

retardaba el proceso. En un viaje más o menos normal, en 1858, se emplearon 13 días para movilizar un cargamento de Conejo a las bodegas de Honda⁹⁶.

Así, la subida del río podía fácilmente consumir más de 20 días. Y en algunos casos extremos, más tiempo. A veces los agentes de Francisco Vargas en Santa Marta no lograban encontrar espacio para su cargamento en un vapor y tenían que subirlo por champán. Fuera de ser más lento, la utilización de champanes también incluía el riesgo de que el cargamento se quedara durante algún tiempo en Nare, porque los botes tenían que aligerar su carga antes de pasar por la angostura del lugar. Esto implicaba sufrir no sólo una demora considerable, sino también unos costos adicionales por el depósito y, además, por la probabilidad de tener que mandar mulas a recogerla⁹⁷. Claro que los vapores también, muchas veces, tenían que bajar una parte de su carga “por alijamiento” para pasar puntos difíciles en el río⁹⁸.

Por las incertidumbres del viaje –dificultades para encontrar espacio en un vapor, posibles percances de “aligeramiento”, etc.–, Francisco Vargas no mandaba las mulas para recoger el cargamento sino cuando sabía que éste había llegado a las Bodegas de Bogotá o a Honda, o acaso cuando estaba en Conejo. Vargas tenía relaciones con empresarios especializados en llevar carga de Honda a Bogotá por mula; estos empresarios se localizaban en Villeta, Facatativá y, al menos en un caso, Zipaquirá.

Por lo general se gastaban 15 días en traer la carga de Honda a Bogotá, pero podía durar meses, sobre todo durante la temporada de lluvias. Las dificultades del transporte por el camino de Honda eran legendarias, ya que con frecuencia se perdían las mulas en los trayectos resbaladizos. Por este peligro, a los empresarios de mulas no les gustaba mandarlas a Honda durante el invierno. Y las condiciones del camino de Honda no mejoraron durante gran parte del siglo XIX. En 1859, un escritor se quejó de que el camino no sólo no había mejorado, sino que estaba en peor estado que hacía veinte años. “Las bestias que lo transitan quedan por muchos meses en imposibilidad de servir, si no mueren o se inutilizan para siempre [...] Hemos visto muchas que a duras penas i con grandes esfuerzos han podido ser rescatados del barro en que se habían sepultado”. Y a menudo, la carga llegaba dañada⁹⁹.

Los arrieros también podían ser un problema. Por un invierno prolongado, un tal Nazario Durán demoró varios meses en traer de Honda un cargamento de los Vargas.

⁹⁶ Francisco Vargas a Estanislao Silva, octubre 16 de 1858, y Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, octubre 26 de 1858, *ibidem*, ff. 415 y 436.

⁹⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. de Mier, Santa Marta, octubre 5 de 1855, Cartas comerciales 1851-56, ff. 369-370.

⁹⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. Mier, Santa Marta, febrero 1 de 1856, *ibidem*, f. 457.

⁹⁹ Uribe, “El camino de Bogotá a Honda”, *El Tiempo*, mayo 3 de 1859.

Impaciente, Francisco Vargas instruyó a Durán para que pasara 25 cargas a otro empresario de mulas, Fruto Pulido de Facatativá. Después, Francisco supo que Durán, mientras esperaba un tiempo mejor, había vendido una parte del cargamento en Villeta, sin autorización¹⁰⁰.

Las ventas a los mercados del interior

Probablemente la mayor parte del negocio de los Vargas consistía en la venta de mercancías importadas a comerciantes menores en provincia. Por lo general, sus clientes se encontraban en la Cordillera Oriental, con Bucaramanga en el extremo norte, en la tierra caliente al occidente y suroeste de Cundinamarca y en el alto Magdalena —los actuales Tolima y Huila—.

En la región de Santander, las relaciones más importantes fueron con San Gil y el Socorro, y algo con comunidades menores. En Boyacá tuvieron clientes en Moniquirá y Puente Nacional, en la región de Santa Rosa, Garagoa y Floresta, como también en Sogamoso. En Cundinamarca, la actividad más frecuente parece haber sido con Zipaquirá y La Mesa, pero también incluyó Tocaima, Anapoima, Villeta, La Palma y El Peñón, entre otros lugares. En el actual Tolima vendieron a la región tabacalera —Ambalema, Purificación, Espinal, Peñalisa, Guamo— y también a Ibagué y Chaparral. En el actual Huila, a Neiva, pero también se extendieron más al sur, a Yaguará, Paicol, y Garzón. Hicieron unas pocas ventas a Cartago y Cali¹⁰¹.

Cuando Francisco Vargas iba a recibir un cargamento, por lo general, le escribía a los clientes que creía más interesados, dándoles aviso de la llegada inminente de la mercancía. Además, si le era posible, mandaba muestras de las telas.

De la misma manera que los Vargas querían mantener un surtido, los clientes de provincia buscaban un surtido más pequeño. Por ejemplo, en dos compras de junio y julio de 1856, por un total de \$2.430, el señor Hermógenes Garavito, en la primera compra, adquirió zaraza de varios colores, de camisa fina y ordinaria, panchos azules, manta para calzón, domésticas, pañuelos de cambric y de muselina, bogotanas y coletas de algodón. En la segunda, bayetas Edwards, pañolones negros y azules, lacres, lienziillos, fulas azules, madapollanes e hilo blanco, además de cantidades adicionales de todo lo ya comprado en la primera vez.

Por lo general, los clientes de provincia compraron a crédito, con un interés mensual del 1%, pero a plazos variables. A los clientes más confiables, Francisco Vargas les

¹⁰⁰ Francisco Vargas a Nazario Durán, mayo 22, junio 10 y julio 24 de 1857, Cartas comerciales 1856-1857, ff. 338, 352 y 406.

¹⁰¹ Esta aproximación del ámbito de sus negocios se basa en notas sacadas, no muy sistemáticamente, de las cartas comerciales de 1852 hasta 1867.

concedía plazos de 6 meses¹⁰². Pero prefería los plazos más cortos, si era posible. A un cliente de provincia, con quien tuvo negocios frecuentes, le dijo: “El plazo fíjelo U. teniendo en cuenta que me conviene lo más corto posible”¹⁰³. A otros, les fijaba plazos bastante cortos, de cuatro meses¹⁰⁴. Y en circunstancias especiales, al final de la guerra civil de 1859-1862, concedió “plazos [de] 3 meses en raros casos, pues lo que se acostumbra ahora es menudear al contado”¹⁰⁵.

En los años 1867-1870, las ventas mensuales de la casa fluctuaban entre \$20.000 y \$30.000. De las ventas totales de cada mes, las de contado sólo llegaban a ser \$800. Por esto parece que, en los momentos de sosiego relativo, muchas de sus ventas implicaban alguna extensión del crédito¹⁰⁶. Como se puede imaginar, muchos de los clientes resultaron deudores morosos y Francisco Vargas tuvo que mandar muchas cartas reclamando la plata que le debían. En momentos de crisis política o guerra civil, tenía que presionar aún más que en tiempos normales.

Los disturbios políticos

Los disturbios políticos siempre paralizaron los negocios por el temor de no poder cobrar las deudas de las ventas. Además, las guerras civiles implicaban muchas pérdidas distintas. En la revolución de 1854, los Vargas perdieron más que \$4.000 pesos en bienes saqueados de su almacén. Y en 1859, cuando empezó la guerra civil de 1859-1862, el gobierno complicó la vida de los importadores al suspender los pagos sobre los vales de la deuda, antes utilizados para cancelar los derechos de importación. Esto puso a Vargas en un aprieto financiero que lo llevó a pedir, humildemente, la ayuda de su agente en Santa Marta como fiador para el pago de lo debido a la aduana¹⁰⁷.

Durante la guerra de 1859-1862, Francisco Vargas, que era muy cauteloso, decidió arriesgarse bastante. En octubre de 1859, a pesar de una revolución liberal en el Estado de Bolívar, Vargas instruyó a Santamaría, Uribe y Cía. en Liverpool para que le mandaran un gran cargamento —370 bultos, con un valor en Inglaterra de casi \$30.000—.

¹⁰² Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, junio 4 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, f. 170; también factura del señor Evaristo León, marzo 16 de 1868.

¹⁰³ Francisco Vargas, Bogotá, a Vicente Parra C., San Gil, febrero 21 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 106.

¹⁰⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Francisco Vega, Socorro, julio 3 de 1858, *ibidem*, f. 246.

¹⁰⁵ Francisco Vargas a Trinidad Vargas, abril 22 de 1852, Cartas comerciales 1860-1862, f. 325-326.

¹⁰⁶ Inocencio Vargas e Hijos, Libro de caja, septiembre de 1867-septiembre de 1870.

¹⁰⁷ Francisco Vargas a Manuel J. de Mier, septiembre 12 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 303-304.

Si les llegaban noticias de que la revolución se hubiera extendido a Santa Marta, debían hacer aparecer el negocio como propiedad de ingleses, pero consignado a Vargas. Pero, si Santa Marta resultara “trastornado” y no pudieran encontrar un testaferro inglés, entonces debieran dejar el negocio en depósito en Liverpool hasta el restablecimiento del orden¹⁰⁸. También previó que podía asegurar sus cargamentos en Honda por medio de su agente inglés R. J. Treffry¹⁰⁹.

En enero de 1860, Vargas pidió otro cargamento del mismo tamaño¹¹⁰, a pesar de que la situación en la costa había empeorado¹¹¹. Había sido tentado a tomar tales riesgos porque, a causa del conflicto, había una escasez de bienes importados en Bogotá y en todo el interior¹¹². Muchos comerciantes habían dejado de pedir mercancía por temor a los muchos peligros de guerra, incluyendo la probabilidad de que los clientes no podrían pagar. Por eso Vargas pensó que, si tuviera buena suerte y sus cargamentos llegaban en el momento que se asegurara la paz, podría venderlo a altos precios y con buenisimas ganancias.

Vargas siguió adelante, aunque con mucha ansiedad. Durante 1860-1861 temía la interceptación de sus cartas con posibles consecuencias adversas. En los libros de la correspondencia comercial hay varios borradores de cartas a sus agentes explicando claramente las maniobras que quería intentar. Pero no se atrevió a mandarlas y decidió escribir otras más reticentes, con la esperanza de que el agente adivinaría sus intenciones. Por ejemplo, en uno de los borradores que no se atrevió poner en el correo, expresó a su agente en Santa Marta el temor de que los Estados iban a apoderarse de las aduanas y que el gobierno central respondería con el establecimiento de otras aduanas en distintos lugares, con la consecuencia que los comerciantes tendrían que pagar los derechos dos veces. Con este presentimiento, le pedía a su agente —en el borrador no enviado— que mandara sus cargamentos no como importación sino como

¹⁰⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, octubre 12 de 1859, *Ibidem*, ff. 336-350 y 357-312. El negocio de 370 bultos costó £4.508 en Inglaterra.

¹⁰⁹ Francisco Vargas, Bogotá, R. J. Treffry, Honda, abril 25 de 1861, Cartas comerciales 1860-1862, f. 61.

¹¹⁰ *Ibidem*, ff. 472-483.

¹¹¹ “Tememos que la situación política del país se complique más porque parece que [Juan José] Nieto ya está haciendo a un lado la máscara [...] Ha removido los empleados de la aduana, declarándose Intendente I no sé qué más”. Francisco Vargas a Estanislao Silva, enero 14 de 1860, Cartas comerciales 1860, f. 10.

¹¹² “Las mercancías inglesas continúan en mucha demanda i juzgo que dentro de tres meses se sentirá una escasez considerable que hará subir los precios”. (Vargas a Estanislao Silva, febrero 4 de 1860, *ibidem*, f. 48.) “La plaza está mui desurtida i los precios altos.” (Vargas a Silva, febrero 18 de 1860, *ibidem*, f. 79).

bienes procedentes de la costa. Pero en la carta que en realidad mandó, solamente autorizaba al agente a suspender el envío de cualquier cargamento, de acuerdo con su propio juicio, sin mencionar estas posibles maniobras¹³.

Durante gran parte de 1860-1861, las importaciones se frenaron por los efectos de la guerra. Un cargamento de los Vargas que llegó a Santa Marta, en octubre de 1860, tuvo que demorarse más de diez meses antes de poder ser enviado a Bogotá¹⁴. Pero cuando Mosquera tomó a Bogotá el 18 de julio de 1861, los Vargas, y se puede presumir que también los otros importadores, fueron a la carga. El 19, Francisco Vargas mandó instrucciones para enviar inmediatamente a Honda sus cargamentos almacenados en Barranquilla, y después ofreció pagar un extra a un capitán de vapor si hacía un viaje especial para trasladar sus bienes de Conejo a Honda. Por la escasez de mulas en el tiempo de la guerra y la repentina demanda de utilizarlas para transportar bienes importados, el flete de Honda a Bogotá en julio y agosto de 1861 subió a \$12 por carga, el doble de lo pagado en 1858¹⁵.

Los costos también subieron por los efectos de la guerra civil en Estados Unidos, que doblaron los precios del algodón en Inglaterra entre abril de 1861 y abril de 1862¹⁶. Por esta razón, en 1862, Francisco Vargas empezó una política de comprar cargamentos más pequeños en Inglaterra —de £2.000 en vez de £4.000-5.000— para no exponerse a una pérdida muy grande en caso de cambios abruptos en los precios. Pero en Colombia también las alzas fueron muchísimas, por lo que parece que los Vargas, a la larga, salieron bien.

La guerra también permitió a los Vargas consolidar su posición de crédito en Inglaterra. Durante casi todo el período de la guerra, Vargas se dedicó a escribir cartas a todos sus deudores, presionándolos para que pagaran lo que debían a la casa. Como en los meses anteriores a julio de 1861 hubo relativamente poca importación de bienes de Europa, las letras de cambio bajaron en precio. Y después de julio de 1861, con los altos precios en Inglaterra y las continuadas incertidumbres en Colombia, las letras

¹³ Secuencia de borradores de cartas de Francisco Vargas a Manuel J. de Mier, 1 y 16 de junio de 1860, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 472-483 y Cartas comerciales 1860, ff. 5-6, 272-273 y 274.

¹⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel Vélez, Londres, septiembre 14 de 1861, Cartas comerciales 1860-1862, f. 138.

¹⁵ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, julio 19 de 1861, y Francisco Vargas a R. J. Treffry, Honda, agosto 6 de 1861, Cartas comerciales, 1860-1862, ff. 94-95 y 102. Francisco Vargas, Bogotá, a José Piard, Pesquerías, agosto 23 de 1861, y Vargas a Treffry, agosto 23 de 1861, *ibidem*, f. 120.

¹⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Marcelino Vargas, Tunja, octubre 18 de 1862, Cartas comerciales 1862-1863, f. 73.

seguían con precios moderados. Esto les permitió mandar bastante dinero a Inglaterra y a París a costos relativamente bajos. Así, durante la guerra de 1859-1863, Francisco Vargas pudo acumular capital en el exterior y ponerlo fuera del alcance de los partidos en conflicto.

El ciclo de inversiones y las utilidades

Con base en dos cargamentos ingleses, de 1858-1859, se puede concluir que el tiempo entre el pedido y la venta, en condiciones normales, podría durar 10,5 o 11 meses. Después habría que esperar entre seis meses y un año para el pago completo de los comerciantes menores.

En el caso de un cargamento, el intervalo entre la compra de los bienes en Inglaterra y la llegada en Bogotá fue de 6,5 meses, pero Vargas no logró venderlo completamente sino después de 4,5 meses. Total, 11 meses¹⁷.

En cuanto al otro cargamento, la demora se dio en el transporte por mar, la aduana y el transporte de río, pero las ventas fueron más rápidas. Francisco Vargas mandó las instrucciones el 13 de julio de 1858, los bienes se compraron a fines de agosto, pero el buque no salió sino el 6 de noviembre; luego hubo demoras en la aduana, por lo cual el cargamento no alcanzó un vapor oportuno, y el negocio llegó a Honda en los primeros días de marzo de 1859. En 16 de marzo Vargas tuvo algunas cargas. Aunque durante más que un mes, un arriero no llegó con 52 bultos –14% del cargamento–, a principios de junio, Vargas lo había vendido. Total, 10,5 meses desde pedido a venta¹⁸.

En el primer caso, Vargas salió con una utilidad de acaso el 19%. El cálculo de la utilidad se basa en los costos originales y los gastos de transporte y aduana. No incluye los percances del crédito extendido a los comerciantes menores, pero se puede suponer que la morosidad de algunos se compensaba con el interés del 1% por mes. En todo caso, Vargas consideró que este negocio había dado “mui poca utilidad”¹⁹.

Conclusión

Es evidente que Francisco Vargas condujo sus negocios con energía y seriedad. Fue un comerciante, por lo general, cauteloso. Hizo sus pedidos con bastante precisión, atendiendo a la moda actual, las tendencias del mercado, las existencias actuales y

¹⁷ El negocio del *Dumfrishire*, Cartas comerciales, 1857-1858, ff. 125, 167, 197, 220, 222, 230, 276, 278-279, 283, 307-308, 354, 436 y 442.

¹⁸ El negocio del *Wreath*, *ibidem*, ff. 270, 409, 425, 461 y 492; y Cartas comerciales 1858-1860, ff. 56, 78, 90, 94, 97, 105, 142 y 169.

¹⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Marcelino Vargas, San Gil, 30 de octubre de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 442.

previsibles, así como también a los precios relativos de Europa y Bogotá. Al respecto, se acostumbró leer los periódicos ingleses para poder conocer las tendencias de los mercados en el extranjero. Buscó agentes eficientes y eficaces. Utilizó muestras para alentar las ventas a sus clientes. Su error más significativo fue de sobre-asegurar sus cargamentos, equivocación que él mismo llegó a reconocer, después de unos catorce años.

Su política de mercadeo fue evitar cargamentos demasiado grandes que bajaran los precios. Para él lo más importante al vender mercancías era tener un surtido bien seleccionado para el mercado, ofrecido a precios competitivos. Las cartas dan la impresión de que siempre quiso comunicarse de una manera directa, clara y honesta. Podía ser severo y hasta exigente. No parece haber dado mucha importancia a lo de aparecer como hombre bonachón. Buscó ser un negociante de corte inglés y parece que más o menos lo logró.

Es difícil decir hasta qué punto Francisco Vargas fue un típico comerciante importador de Bogotá. Mientras que Vargas especializó en importar, algunos comerciantes, como Mauricio Rizo, los Samper, David Castello y Carlos Michelsen, se dedicaron tanto a las exportaciones como a las importaciones. Es claro que Francisco Vargas discrepaba con los que importaron cargas muy grandes para venderlas a precios bajos, procedimiento que consideraba atroz. Tampoco se metía en la política o en asuntos públicos, como hacían algunos otros comerciantes, como por ejemplo la familia Borda, los hermanos Samper o Estanislao Silva, el primo de Francisco Vargas. En su renuencia de figurar en la vida pública, parece que Vargas estaba más cercano a la mayoría de los comerciantes que los hombres más visibles como los Samper o Salvador Camacho Roldán. En las listas de comerciantes al por mayor de Bogotá en la época, los que tenían una participación conocida en la política eran bien pocos, acaso menos que el 5% del total.

Fuentes

La fuente principal utilizada en este estudio es el archivo de los libros comerciales de Francisco Vargas y Hermanos (antes Inocencio Vargas e Hijos). Fuera de las cartas comerciales y libros de cuentas, el archivo contenía un manuscrito con algunos datos sobre la historia de la familia: "Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara" de Federico Vargas de la Rosa. Cuando el autor utilizó este archivo, en 1962, se encontraba en el almacén de Francisco Vargas y Hermanos, en la carrera Octava, en Bogotá. Después de la muerte del jefe de la casa, don Pedro Vargas, se vendió el almacén y el

hogar de don Pedro, que quedaba arriba del local. Un miembro de la familia removió el archivo para conservarlo, pero el autor no sabe en dónde se encuentra actualmente.

Otras fuentes de archivo utilizadas incluyen las Notarías 1ª, 2ª, y 3ª de Bogotá y la sección Miscelánea General, República, todas en el Archivo Nacional de Colombia. También se consultaban los informes de los cónsules norteamericanos en U. S. Consular Dispatches y documentos en el Public Record Office, Foreign Office, de Inglaterra.

Archivo Nacional de Colombia (1830): Francisco Antonio Imbrecht, "Informe del diputado consular de Mompox, noviembre 5 de 1830", Miscelánea General, vol. 161, f. 200.

_____ (1834): "Cámara de Provincia de Mariquita", octubre 7 de 1834, Miscelánea general, vol. 161, ff. 102-106.

Biblioteca Luis Ángel Arango (s. f.): "Cuadernos de cuentas corrientes de varios individuos con Francisco Montoya, de 1816 a 1819", manuscrito No. 82, Bogotá.

Constitucional de Cundinamarca (1831-1835): Bogotá.

El Día (1841-1851): Bogotá.

El Samario (1825): "Navegación del Magdalena", Santa Marta, enero 31.

El Tiempo (1855-1860): Bogotá.

_____ (1859): G. Uribe, "El camino de Bogotá a Honda", Bogotá, mayo 3 de 1859.

_____ (1861): Boletín industrial, Bogotá, octubre 22.

_____ (1861): Boletín industrial, Bogotá, noviembre 5.

El Tradicionista (1871-1878): Bogotá.

Gaceta de Colombia (1822-1831): Bogotá.

Gaceta de la Nueva Granada (1832-1848): Bogotá.

Gaceta Oficial (1848-1861): Bogotá.

La Opinión (1863-1865): Bogotá.

_____ (1865): XYZ [Miguel Samper], "El banco", Bogotá.

Notaría Tercera (1840): "Testamento de Juan Manuel Carrasquilla", septiembre 22 de 1840, vol. 400, f. 831.

Public Record Office (1832): "W. Thompson, chairman, South American and Mexican Association, to Viscount Palmerston", marzo 31 de 1832, PRO 712, FO 18, vol. 94, f.f. 271-273.

República de Colombia (1843): Ley de 4 de junio de 1843, Codificación Nacional, x, 230-233.

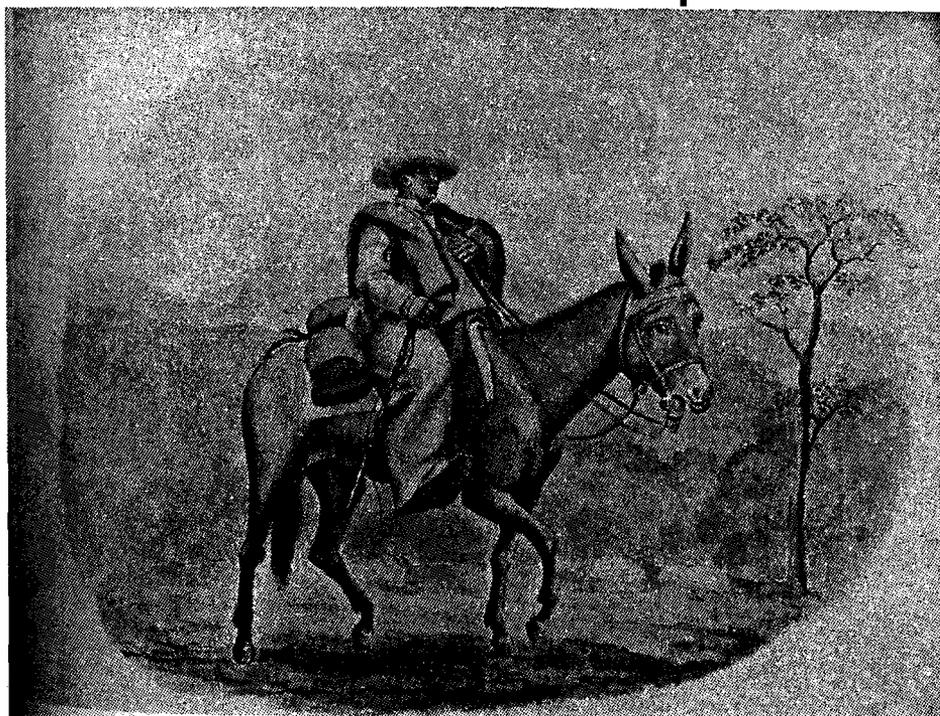
U. S. Consular Dispatches (1849): R. A. Joy, mayo 9 de 1849.

Vargas de la Rosa, Federico (s. f.): "Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara".

**Lisandro Caicedo:
un empresario territorial caucano**

Jaime Eduardo Londoño Motta

*Universidad del Valle
(Sede Palmira)*



Jaime Eduardo Londoño Motta

Es profesor de la Universidad del Valle, sede regional Palmira. Obtuvo la maestría en historia en la Universidad Industrial de Santander; especialista en la historia de América Latina, Universidad Pablo de Olavide (España) y licenciado en historia de la Universidad del Valle.

El poblamiento de los departamentos de Risaralda y Quindío, y de las estribaciones de las cordilleras Central y Occidental en el departamento del Valle del Cauca, es asociado por la historiografía colombiana a la colonización antioqueña. Este planteamiento proviene del modelo de colonización propuesto por James Parsons en su obra *La colonización antioqueña en el occidente de Colombia*². Este modelo, que tiene hasta la fecha un carácter hegemónico, ha sido y es utilizado como fuente de primera mano por diversos investigadores, y ha guiado y guía los estudios de historiadores regionales y locales, quienes han orientado sus esfuerzos a completar los vacíos dejados por este geógrafo norteamericano³ respecto a las rutas de ocupación de los terrenos baldíos, la fundación de los poblados y los conflictos por el control de la tierra.

La única controversia a la obra de Parsons es la discusión en torno a la hipótesis que resalta el carácter igualitario de la colonización antioqueña, planteamiento que origina la versión rosa de este proceso de poblamiento: la conformación de una sociedad democrática de pequeños y medianos propietarios. Esta tesis es rechazada por diversos investigadores, quienes con base en los juicios por la propiedad de terrenos baldíos, en el análisis de los registros de adjudicación de tierras públicas y en el estudio de las compañías colonizadoras, han demostrado la concentración de la tierra en pocas manos⁴.

¹ Una versión preliminar de este artículo fue publicada en *Región* (Revista del Centro de Estudios Históricos Regionales del Suroccidente Colombiano, No. 10) con el título "Un empresario territorial caucano: Lisandro Caicedo".

² La obra de Parsons fue publicada originalmente en 1949 por la Universidad de California, con el título *The Antioqueño Colonization in Western Colombia*. En Colombia, el libro fue traducido en 1949 por Emilio Robledo y editado en 1950, con el auspicio de la Dirección Departamental de Educación de Antioquia. Hasta la fecha, el texto ha sido reeditado en cuatro ocasiones. La tesis que ubica la colonización de los departamentos de Caldas, Quindío, Risaralda y Valle del Cauca en la ruta colonizadora seguida por los antioqueños hacia el sur está planteada en el primer capítulo de la obra, "El Pueblo", pp. 21, 22 y 28, de la cuarta edición realizada por el Banco de la República y el Áncora Editores en 1997.

³ Como ejemplo de los investigadores que aceptan los planteamientos de Parsons podemos citar: Jaramillo (1991), pp. 194-199; Tovar Pinzón (1995), pp. 98-104; Valencia (1994), pp. 229-309; Rojas y Castillo (1991), pp. 47-49 y 85-99; Almarío (1994), pp. 128-143; Aprile (1992), pp. 313-355; Atehortúa (1995), pp. 21-75; Betancourt y García. (1990), pp.23-55; Betancourt y García (1994), pp. 121-149; Campo (1980), pp. 17-54.

⁴ Palacio (1983); López Toro (1970); Machado (1988). Christie (1986), p. 36, discute la hipótesis de Parsons sobre la colonización antioqueña, pero considera que sus planteamientos no son una refutación radical de la tesis de la frontera igualitaria.

Recientemente, la preponderancia de los antioqueños en los procesos de colonización de Risaralda, Quindío y el Valle del Cauca empezó a cuestionarse en estudios de corte regional y local. Sin embargo, esta literatura, que podemos calificar de revisionista, tiene un carácter ambiguo y marginal⁵, figura en libros y revistas de circulación restringida que no han logrado hacer mella en las grandes explicaciones de la historiografía colombiana. Estos autores han identificado la presencia de colonos de diferentes regiones del país –Tolima, Huila, Nariño, Cundinamarca, Boyacá, Santander, Antioquia, etc.– y destacan los proyectos de colonización estatal y empresarial liderados por las elites del Gran Cauca. De igual forma, las críticas a la supremacía antioqueña empezaron a efectuarse en el plano nacional, varias investigaciones han demostrado que la colonización antioqueña:

[...] fue un episodio más bien excepcional en un proceso mucho más vasto del desarrollo de la frontera, que tuvo lugar en las tierras templadas y cálidas a finales del siglo XIX y comienzos del XX. Al pasarlo por alto, los historiadores han malentendido fundamentalmente el carácter de expansión de la frontera en Colombia⁶.

La hegemonía del modelo de colonización propuesto por Parsons es producto de su recepción pasiva y de su aplicación mecánica por parte de los historiadores colombianos. Estos autores han dejado al margen de sus investigaciones la noción que estructura el trabajo de este geógrafo norteamericano: el concepto de frontera; este no es explícito en el texto, figura entre líneas y remite al artículo de Frederick Jackson Turner *The Significance of the Frontier in American History*⁷. El desconocimiento de este concepto y del álgido debate en torno a sus implicaciones limitó y limita la discusión de esta obra a aspectos parciales y orientó y orienta las nuevas investigaciones hacia la consecución de información –datos empíricos– que no permiten el planteamiento de nuevos problemas y el debate de sus correspondientes hipótesis.

El concepto de frontera que fue planteado por Turner –lo leyó ante la asociación Histórica Americana– estableció la diferencia entre límite y frontera. El primero de estos conceptos designa la línea divisoria entre dos estados; el segundo, es “el límite de las tierras abiertas a la expansión [...] incluyendo al país habitado por los indios y el margen externo del ‘área colonizada’”. En un artículo posterior, “La primera fron-

⁵ Londoño Motta (1996), pp. 137-141; Cadena (1988); Cadena y Pérez (1996), pp. 19; Zambrano (1991), pp. 151-157; Valencia (1993), pp. 51-91.

⁶ Legrand (1988), p. 17.

⁷ Turner (1987), pp. 23-60.

tera oficial de la bahía de Massachussets”, precisó mejor su noción, definiendo la frontera como “una línea móvil que señala el límite de la colonización con la naturaleza salvaje, sin conquistar”⁸. No obstante, Turner utilizó el concepto con diferentes sentidos; la razón de esta flexibilidad conceptual reside en el objetivo que guía su trabajo intelectual: explicar el significado del desplazamiento hacia el oeste en la construcción de la democracia norteamericana⁹.

Al utilizar el modelo de Turner —en lo referente a la forma como se desarrollo el desplazamiento hacia el oeste y en el significado de este proceso—, Parsons, interesado en estudiar la ocupación de nuevas tierras por parte de los habitantes de Antioquia, olvido u omitió matizarlo para el caso antioqueño. Inconveniente que se refleja en el resultado final del trabajo, una descripción de las rutas seguidas por los colonizadores antioqueños, que se diluye en datos aislados a medida que el flujo colonizador se aleja de los núcleos iniciales, y una tesis sobre el carácter igualitario de este proceso, que no es sustentada con amplitud.

La historiografía colombiana, al aceptar pasivamente y aplicar mecánicamente la propuesta de Parsons, subyacentemente admitió el modelo de Turner y convalidó la idea de un proceso hegemónico, donde los antioqueños fueron y son señalados como los únicos colonizadores de los actuales territorios de los departamentos de Risaralda, Quindío y Valle del Cauca. La única alternativa para superar esta hipótesis, y de paso comenzar a derruir el mito de la “colonización antioqueña”, es abordar el estudio de estos procesos desde los nuevos conceptos de frontera.

El desarrollo de la teoría de frontera se inició con el debate a la tesis de Turner sobre el igualitarismo. El resultado de esta discusión ha posibilitado la elaboración de nuevos conceptos y tipologías de frontera; asimismo, las investigaciones han abordado procesos acaecidos en América Latina, África, Australia¹⁰. Las nuevas nociones se distancian de la concepción que define la frontera como un espacio marginal que se incorpora y hacen énfasis en los procesos de interacción social acontecidos en zonas o áreas geográficas ubicadas al margen de los antiguos poblamientos, donde una, dos o más culturas se apropian de un espacio, construyen territorio y estructuran nuevas sociedades. Este cambio de perspectiva exige el planteamiento de nuevos problemas, pues los viejos interrogantes relacionados con las formas de ocupación e incorporación de territorios marginales pierden prioridad ante una serie de preguntas que indagán por los actores sociales que participan en estos procesos¹¹.

⁸ Turner (1987), pp. 25 y 63.

⁹ Turner (1987), pp. 52 y 60; Hofstadter (1970), p. 124.

¹⁰ Rausch (1994), pp. 407-452; Vargas (1993), p. 39; Weber y Rausch (1994), pp. xiv, xv.

¹¹ Weber (1991), p. 84; Weber y Rausch (1994), p. xiv.

En este sentido, el debate y la refutación de la tesis de Parsons y de sus seguidores pasan por el estudio de los actores sociales: el Estado, los colonos y los empresarios territoriales que participaron en los procesos de frontera acontecidos en las zonas que tradicionalmente son asociadas por la historiografía colombiana a la colonización antioqueña. El presente artículo se inscribe en esta perspectiva y pretende desmitificar el papel de los antioqueños como los únicos promotores de la colonización en el Quindío y en el norte del Valle del Cauca, actuales municipios de Sevilla y Caicedonia. Para ello analiza las actividades de Lisandro Caicedo con los terrenos de la hacienda de La Paila, específicamente con la fundación en 1873 de la Compañía de Fomento de La Paila, con la celebración de un contrato de administración de dicha hacienda, efectuado en 1877 con Tomás Uribe Toro y su hijo Julián y con la creación en 1884 de la empresa Burila¹².

Las actividades de Lisandro Caicedo son examinadas con base en el concepto de empresario territorial, pues esta noción permite responder los siguientes interrogantes: ¿cómo las elites del Gran Cauca –en este caso mediante el estudio de un representante de unas de las familias de mayor raigambre durante el periodo colonial– enfrentaron y respondieron a la coyuntura abierta por la Independencia y sus subsiguientes consecuencias, la construcción de un Estado y la estructuración de una economía regida por principios liberales? ¿Qué causas motivaron la vinculación de las elites del Gran Cauca a los procesos de colonización que ocurrían en las tierras baldías de la región? ¿Cómo se vincularon las elites del Gran Cauca a estos procesos de poblamiento? Las fuentes utilizadas son protocolos notariales de Cali, Popayán, Palmira, Buga, Tuluá y Manizales y, en menor medida, algunos números de periódicos regionales.

La segunda parte del escrito está dedicada a definir qué es un empresario territorial. La respuesta se articula a partir de una reseña de los diferentes conceptos de empresario, utilizados por la historiografía colombiana para describir y explicar las actividades empresariales del siglo XIX, en el relato se resalta la importancia de la noción propuesta por Catherine Legrand en su libro *Colonización y protesta campesina en Colombia*, pero se complementa con la concepción de “nuevas combinaciones” de Joseph Schumpeter. En la tercera parte se analizan las actividades empresariales de Lisandro Caicedo con la hacienda de La Paila. El trabajo incluye dos anexos: el primero

¹² Además de estas empresas, don Lisandro aparece comprando varias parcelas de la hacienda Cañasgordas y el derecho testamentario de madre, hipotecando a Primitivo Valencia las 3/4 partes de las tierras de Burila y administrando la aduana de Buenaventura durante los años 1887, 1888 y 1889.

es una semblanza histórica de la hacienda de La Paila; el segundo, un listado de los accionistas fundadores de la empresa Burila, en el que se incluye el número de acciones.

Los empresarios territoriales

Como la mayoría de las historias sectoriales en Colombia, la empresarial aún se encuentra en ciernes, hecho que no ha impedido el planteamiento de diversas propuestas para abordar el análisis de los empresarios colombianos en diferentes periodos históricos¹³. Lisandro Caicedo no se ciñe a las nociones expuestas para estudiar el empresariado del siglo XIX. No puede calificarse de *productor-especulador* de acuerdo al modelo de José Antonio Ocampo, pues sus operaciones económicas con la hacienda La Paila no están encauzadas hacia el mercado mundial. En este contexto, no pretendió apropiarse de los rendimientos extraordinarios asociados a la escasez de un producto agrícola o de extracción, con la intención de “hacer ganancias fáciles bajo condiciones en las cuales prácticamente cualquier tipo de producción sería rentable”, sino realizar una reinversión de estos beneficios en el desarrollo de la capacidad productiva de dicha hacienda¹⁴.

La categoría de *negociantes* propuesta por Carlos Dávila se acomoda parcialmente a las actividades de Lisandro Caicedo. Este personaje responde fragmentariamente a las características generales estipuladas por este autor para el análisis de un grupo de empresarios de Bogotá y del Valle del Cauca, pero se distancia de los aspectos específicos. El propósito de Caicedo era acumular capital, “hacer plata”, y sus negocios estuvieron enmarcados en su grupo familiar, figurando como líder del mismo. No obstante, no hubo diversificación: el centro de actividades empresariales de Lisandro Caicedo fue la hacienda La Paila. Con esta unidad productiva no realizó operaciones de carácter multifacético, que variaban “desde la usura hasta la fundación de industrias manufactureras”; además, sus quehaceres políticos, en el ámbito regional y nacional, son desconocidos¹⁵.

Los conceptos esbozados por Keith Christie –comerciante-terratendiente y latifundista que invierte en propiedad inmueble– para explicar el comportamiento empresarial en las zonas de la colonización antioqueña y en el Quindío no responden ante las actividades de Lisandro Caicedo. Caicedo no puede calificarse de comerciante rico que explota tierras de frontera y que pide adjudicación de terrenos baldíos para vender a eventuales colonos. Asimismo, la caracterización que realiza este autor de la

¹³ Dávila (1996), pp. 87-90.

¹⁴ Ocampo (1984), pp. 61-64.

¹⁵ Dávila (1986a), pp. 340, 341.

compañía Burila y de sus antecedentes es muy general y deja al margen una serie de datos que posibilitan una explicación diferente de esta empresa y del comportamiento empresarial de nuestro personaje¹⁶.

El único concepto que se aproxima a las actividades empresariales de Lisandro Caicedo es el de *empresario territorial*. Fue propuesto por Catherine Legrand, quien define a estos personajes como integrantes de los estratos medio y alto de la sociedad colombiana de mediados del siglo XIX, principalmente abogados, comerciantes y terratenientes; muchos provenientes de familias prominentes desde la época colonial, otros individuos en ascenso y, en algunos casos simples, caciques, tenderos o prestamistas locales de los pueblos de frontera. Todos con recursos económicos, conexiones políticas y un solo objetivo: aprovechar las oportunidades abiertas por el desarrollo de la economía agro-exportadora. Para ello intentaban concentrar la mayor cantidad de tierras públicas –baldías– posibles y posteriormente venderlas o explotar los productos naturales rentables en la economía mundial¹⁷.

El planteamiento realizado por Legrand es demasiado general, no establece diferencia alguna con los comerciantes y especuladores con tierras públicas o baldías. Por este motivo debe matizarse y complementarse con la concepción de nuevas combinaciones –innovación–, desarrollada por de Joseph A. Schumpeter¹⁸. El concepto de *empresario territorial* incluye, además de las personas que pretendían el control de terrenos baldíos para sacar provecho de la economía agro-exportadora, a actores sociales que querían lucrarse con la compra y con la venta de tierras derivadas de los procesos de colonización en esferas regionales y locales, y a grandes propietarios que se vincularon a los mercados de tierras abiertos por los procesos de frontera contiguos a sus propiedades o que modernizaron sus unidades productivas, fomentando procesos de poblamiento en su interior.

Sin excepción alguna, estos actores deben responder, de acuerdo con la propuesta de Schumpeter¹⁹, a un requisito adicional para ser considerados *empresarios territoriales*: su forma de vinculación al mercado de terrenos baldíos o, en su defecto, a la modernización de las unidades productivas tiene que ser “innovadora”, comparada con los antiguos modos de comercializar la tierra y de administrar y explotar las haciendas.

¹⁶ Christie (1986), pp. 24-37.

¹⁷ Legrand (1988), pp. 61-65

¹⁸ Schumpeter (1997), caps. II y IV.

¹⁹ *Ibidem*, p. 88. “Solamente se es empresario cuando se ‘llevan efectivamente a la práctica nuevas combinaciones’, y se pierde el carácter cuando se ha puesto en marcha el negocio; cuando se empieza a explotar igual que los demás explotan el suyo”.

Lisandro Caicedo responde a estas características, es el gran propietario que moderniza e innova en los procesos de administración y explotación de la hacienda La Paila. Para ello propicia un mercado de tierras en las zonas marginales de esta unidad productiva. Posteriormente, debido al presunto fracaso de estas iniciativas, se vincula al comercio de tierras abierto por los procesos de poblamiento que ocurrían contiguos a su propiedad, logrando con la compañía Burila, uno de “los experimentos de colonización empresarial más importantes de la historia colombiana, importancia que radicó no solo en el volumen de tierra que incorporó sino también por la cantidad de conflictos que generó”²⁰.

Las empresas de Lisandro Caicedo

El carácter innovador de las actividades empresariales de Lisandro Caicedo solamente es comprensible y explicable si se compara con el modelo de explotación imperante en las haciendas del Gran Cauca –Gobernación de Popayán– en el siglo xviii; o si se analiza la forma cómo la familia Caicedo respondió a la coyuntura abierta por la Independencia y sus subsiguientes consecuencias, la construcción de un Estado y la estructuración de una economía regida por principios liberales. Durante el periodo colonial, específicamente en el segundo ciclo del oro: 1680-1820, la economía dominante en la Gobernación de Popayán fue de carácter minero y agrícola, particularidad que posibilitó establecer circuitos complementarios entre las haciendas ubicadas en el valle geográfico del río Cauca y las minas emplazadas en la costa pacífica²¹. Las haciendas surtían a las zonas mineras de los alimentos necesarios para la explotación aurífera; acontecimiento que configuró un propietario que combinaba tres actividades: terrateniente, minero y comerciante²².

La crisis de esta estructura económica comenzó a insinuarse a finales del siglo xviii y las guerras de independencia propulsaron su colapso definitivo, pues la virulencia del conflicto destruyó o redujo a la mínima expresión los circuitos de intercambio entre las haciendas del valle del Cauca y los yacimientos auríferos de la costa pacífica²³. De igual forma, el orden que estructuraba la sociedad esclavista y de castas de la Gober-

²⁰ Valencia (1993), p. 62.

²¹ Estas unidades productivas fueron explotadas con mano de obra esclava. A finales del siglo xviii, los terratenientes realizaron algunos esfuerzos por vincular a las haciendas, por medio de sistemas de arrendamiento, a los libres de todos los colores que habitaban en la región.

²² Colmenares (1983), caps. ii y v; Mejía (1993), pp. 41-78.

²³ Colmenares (1986), pp. 149-150; Díaz (1983), pp. 11, 79-80 y 89.

nación de Popayán fue resquebrajado profundamente²⁴. Bajo esta coyuntura, el siglo XIX fue testigo de los esfuerzos de las elites del Gran Cauca por constituir un nuevo orden social y por reestructurar la explotación de las unidades productivas, tareas enmarcadas en lo que José Antonio Ocampo ha denominado “una larga y penosa transición al capitalismo”, que tiene en la articulación al mercado mundial, mediante un producto agrícola o de extracción, el motor básico del desarrollo económico²⁵.

La transición hacia el capitalismo en el Gran Cauca fue un proceso plagado de vicisitudes. A la destrucción de las unidades productivas debemos agregarle las reformas de medio siglo, especialmente la abolición de la esclavitud y la desamortización de bienes de manos muertas. La libertad de los esclavos obligó a los grandes propietarios a implementar otras formas de sujeción de la mano de obra. La alternativa más viable fue el sistema de arrendamiento, que se había comenzado a establecer desde la segunda mitad del siglo XVIII y en la nueva coyuntura se volvió imprescindible. La expropiación de los bienes custodiados por la Iglesia desplazó a esta institución del papel de entidad crediticia que había tenido durante el periodo colonial, liberó grandes propiedades de gravámenes e hipotecas y forzó a los miembros de la elite caucana a buscar otros medios de crédito para la consecución de capital. La primera opción fue recurrir a los prestamistas de Popayán y Antioquia, y a los empresarios extranjeros, pero la alta tasa de interés, el 24% anual, comparada con el 5% de la Iglesia, impidió que se consolidara esta posibilidad²⁶.

La economía caucana en el siglo XIX, principalmente en la segunda mitad, no logró una vinculación estable con el mercado mundial. Su articulación fue fluctuante, irregularidad asociada a la inestabilidad política reinante en la región que tiene en las guerras civiles su máxima expresión, por la ausencia de un producto permanente de exportación, por la destrucción de las unidades productivas—fruto del constante paso de ejércitos en contienda— y por la falta de vías de comunicación, que se traduce en el embotellamiento secular que experimentó el Gran Cauca hasta las primeras décadas del siglo XX. Estos inconvenientes no impidieron que algunos hacendados vendieran parte de sus propiedades, otros alquilaran porciones de tierra a arrendatarios o a personas ligadas con el comercio y algunos se refugiaron en sus redes familiares para constituir alternativas económicas. De igual forma, las difíciles condiciones económicas no fueron obstáculo para la puesta en circulación de algunos capitales que se invirtieron en el desarrollo de las haciendas y en el comercio, tanto exterior como

²⁴ Pacheco (1992); Mejía (1993), pp. 115-137.

²⁵ Ocampo (1984), pp. 21-24.

²⁶ Preston (1983), pp. 190-204.

interior. Asimismo, el Estado y empresarios particulares, algunos de ellos extranjeros, financiaron la apertura de caminos y la construcción de obras públicas²⁷.

En estas circunstancias, Lisandro Caicedo, después de la muerte de su padre, José María Caicedo y Zorrilla, acaecida en 1845²⁸, asume la dirección de los negocios de su familia. Su objetivo era no perder las posiciones de privilegio ganadas durante el periodo colonial, adecuando su linaje a las nuevas realidades socio-económicas del Gran Cauca. Consciente de la crisis definitiva de la economía minera y agrícola, decide reestructurar las formas de explotación y de administración de la hacienda La Paila, tarea que desarrolla amparado en sus redes familiares. La magnitud del trabajo que asumió Lisandro Caicedo se refleja en la descripción realizada por Isaac F. Holton, viajero extranjero, del estado de la hacienda La Paila hacia 1850:

Durante los buenos tiempos, cuando la prosperidad era la suerte de los ricos y el trabajo incesante el destino de los pobres, se dice que la hacienda llegó a tener 36.000 cabezas de ganado vacuno y 800 yeguas. Hoy estas son muy pocas y el número de ganado no es ni la décima parte de lo que fue [...] la propiedad está abandonada, las vacas andan sueltas, los arrendatarios hacen lo que les viene en gana y si no fuera por dos circunstancias favorables, la familia [Caicedo] se habría arruinado²⁹.

La primera tarea que debió emprender Lisandro Caicedo fue la consecución de capital, recurso que debido a las coyunturas políticas experimentadas por la sociedad del Gran Cauca en la primera mitad del siglo XIX era escaso y, además, imprescindible para reactivar la explotación de las unidades productivas. Subsiguientemente, la explotación de la hacienda La Paila debía orientarse hacia un producto agrícola o de extracción que tuviera demanda en el mercado mundial o, en su defecto, limitarse a los circuitos económicos imperantes en el plano local y regional. No obstante, las condiciones socioeconómicas y políticas imperantes en el Gran Cauca después de mediados de siglo obstaculizaron la puesta en marcha de estas opciones, y la única salida era buscar otras alternativas de explotación, que pasaban por la venta y el poblamiento de los terrenos de esta propiedad. La búsqueda, el diseño y la puesta en práctica de estas disyuntivas convierten a Caicedo en empresario territorial.

Las operaciones de Lisandro Caicedo con la hacienda La Paila se inician en 1857, con la venta de algunos lotes, negocios realizados a nombre propio y como apoderado de su madre y de sus hermanas. Estas transacciones le permiten adquirir capital,

²⁷ Valencia (1993), caps. v y vi.

²⁸ Para una versión más detallada del origen de la hacienda de La Paila y de la forma como la familia Caicedo adquirió esta propiedad, véase Anexo 14.1, "La hacienda de La Paila. Una semblanza histórica".

²⁹ Holton (1981), pp. 441-442 y 444.

ejerger presencia en las zonas marginales de la hacienda –en este caso a orillas del río Cauca– e identificar un área potencial para futuros negocios³⁰. Así, en dos años, entre 1857 y 1859, logró vender 106,5 cuadras por un valor de \$693 (véase mapa 1 y cuadro 14.1). Posteriormente, concentró sus esfuerzos en una serie de diligencias para protocolizar la mortuoria de su padre y comenzar en firme la explotación de esta propiedad. Sus actividades en calidad de empresario territorial empezaron con el diseño y fundación de la Compañía de Fomento de La Paila en 1873.

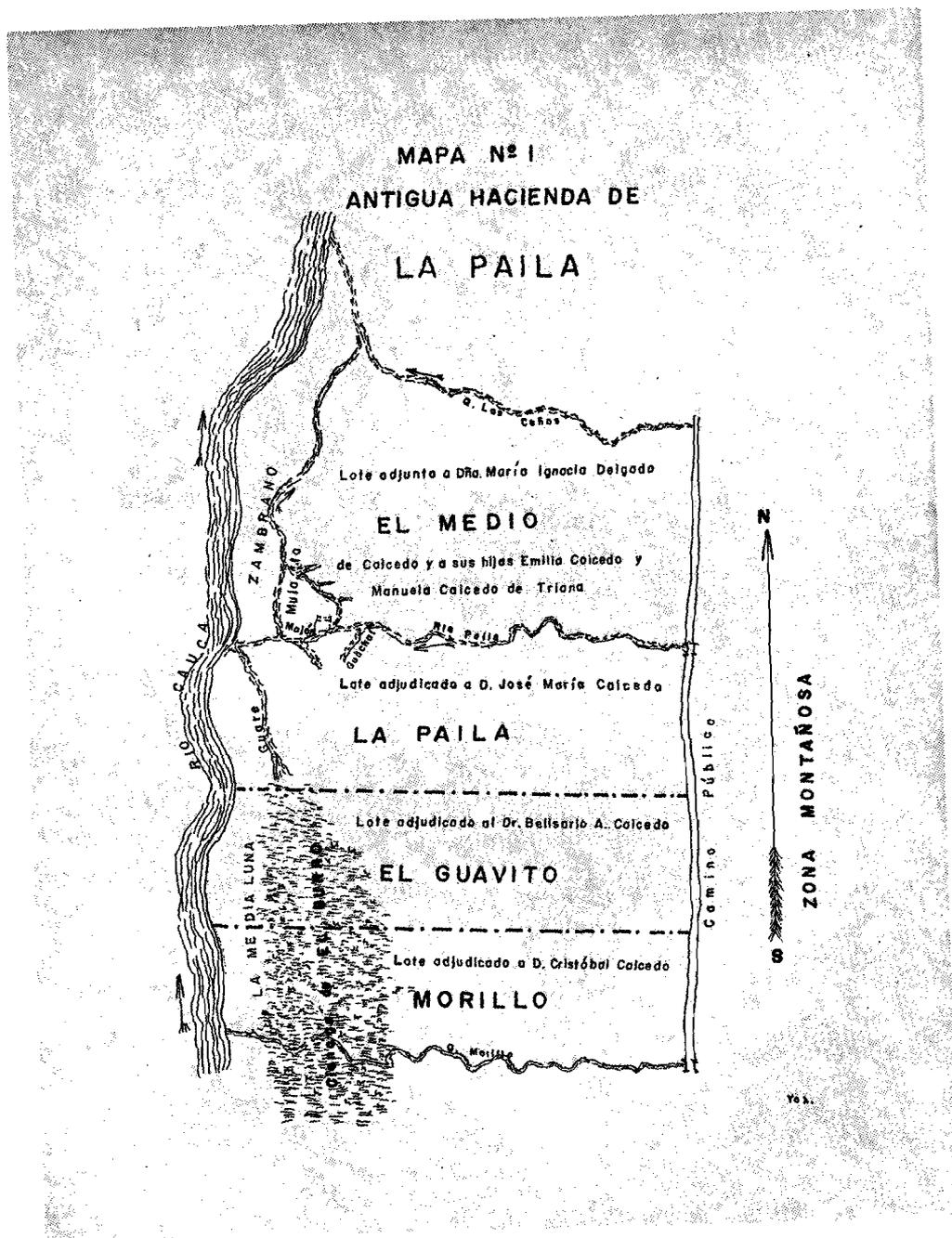
Fecha	Comprador	Tamaño	Ubicación	Valor
Junio 30 de 1857	Juan A. Mondragón	10,5 cuadras	Zambrano	120
Junio 30 de 1857	Vicente Álvarez	20 cuadras	Zambrano	-
Julio 4 de 1858	José de la Torre	20 cuadras	Hacienda La Paila	100
Septiembre 4 de 1859	Francisco Urriago Isidro Patiño Isidro Cruz	19 cuadras	Guare	-
Septiembre 5 de 1859	Luciano Rada	7 cuadras	Guare	89
Septiembre 14 de 1859	Manuel M. Varela, repartidas así: José A. Paredes Dionicio Lazo Laurencia Rada Vicente Urriago	30 cuadras 11,5 cuadras 6,5 cuadras 9 cuadras 3 cuadras	Guare	384
Abril 3 de 1876	Jonás Ibáñez	12 cuadras	Zambrano	200
Octubre 9 de 1878	Fulgencio Moreno	60 fanegadas	Hacienda La Paila	488
Octubre 28 de 1878	Manuel E. Caicedo	40 fanegadas	Hacienda La Paila	320
Julio 30 de 1884	José M. Domínguez	100 fanegadas	Hacienda La Paila	400

FUENTE: Archivo del Ingenio Manuelita "Guavito". Información cedida por Eduardo Mejía.

La Compañía de Fomento de La Paila

La venta de lotes a orillas del río Cauca puede considerarse de actividad innovadora si es comparada con el casi inexistente mercado de tierras del periodo colonial, pero este comercio es coyuntural pues su objetivo parece que estuvo encaminado a la consecución de capitales. La fundación de la Compañía de Fomento de La Paila, el 4 de marzo de 1873, revela un proyecto diferente. Los propósitos de esta empresa eran explotar y comercializar los terrenos de la hacienda La Paila; objetivos, que aunados al

³⁰ Mejía y Moncayo (1987), pp. 60, 84, 85 y ss.; Holton (1981), pp. 441-483.



papel de los miembros de su familia como socios de accionistas, representan una innovación respecto a los desaparecidos circuitos mineros entre las haciendas del valle del Cauca y los yacimientos auríferos de la costa pacífica.

Lisandro Caicedo, en representación de los miembros de su familia –María Ignacia Delgado de Caicedo, Manuela Caicedo de Triana, Emilia y Belisario Caicedo–, expidió un contrato de compra-venta y sociedad a favor de David R. Smith, presidente de la Compañía Minera y Constructora del Valle del Cauca registrada en Peoria (Illinois), por el cual vendía la mitad de los terrenos de la hacienda de la Paila y aportaba la mitad restante a la constitución de una sociedad denominada Compañía de Fomento de La Paila³¹. La hacienda fue valorada en \$60.000, las secciones que integraban esta propiedad fueron tasadas de la siguiente manera: Burila \$20.000, el Medio \$14.000 y la Paila \$26.000. La mitad de estos terrenos fueron vendidos a Smith en \$30.000, pagaderos en un contado de \$2.000, los \$28.000 restantes se cancelarían en anualidades de \$2.000³².

Realizadas estas transacciones, se constituyó la Compañía de Fomento de La Paila con un capital social de \$60.000. El propósito de esta empresa era comercializar las tierras de la hacienda para conseguir el objetivo los socios decidieron estatuir dos tipos de operaciones:

[...] Primero. Fomento. Para este efecto, se procura fondos, por medio de empréstitos, sobre hipoteca, o venta de posesión de terrenos, o cederán, si fuere preciso porciones a título gratuito, en la forma más conducente a aumentar el valor de lo restante, con el fin se destina hasta la tercera parte de dichos terrenos, ad valoren, y segundo. Ventas. Cuando estas hayan de efectuarse sobre las dos terceras partes restantes su precio mínimo se fija así: terrenos ocupados por arrendatarios fanegada diez y seis pesos. \$16. Terrenos en (ilegible) id. ocho pesos. = 0,8. Terrenos bajos montuosos de cultivo id. seis pesos. = 0,6. Terrenos inundables que se pueden secar id. dos pesos 0,2. Terrenos altos de montaña inclusive la hoya de la Vieja, fanegada treinta centavos 0,030³³.

Con la fundación de la Compañía de Fomento de La Paila, Lisandro Caicedo, amparado en la inmunidad que tenían las propiedades de los extranjeros, protegió la hacienda de una posible confiscación en una de las constantes guerras civiles. Igual-

³¹ Notaría Primera de Cali (NPC) (1873), Libro de Protocolos, escritura 65, sin número de folio; Preston (1983), pp. 210 y 211.

³² NPC (1873), pp. 210 y 211.

³³ *Ibidem*. El capital social estaba representado por el valor de la totalidad de los terrenos de la hacienda de La Paila.

mente, abrió la posibilidad de comercializar la totalidad de los terrenos de La Paila y comenzó a realizar trabajos de adecuación y mejoramiento, que necesariamente debían efectuarse en las zonas periféricas, iniciando potencialmente la explotación de la zona de Burila. Hasta la fecha de la fundación de esta empresa, la única parte con compradores “potenciales” era la orilla del río Cauca (véase cuadro 14.1), el área montañosa o de Burila permanecía inculta y difícilmente alguien se aventuraría a ocuparla.

La vinculación en calidad de accionistas de los miembros de su familia le confirió a Lisandro Caicedo el control accionario de la compañía, hecho que se tradujo en la potestad de trazar las políticas de dirección y en delegar la administración de la empresa a David Smith, quien fue nombrado representante de la sociedad en calidad de socio-gerente, sin que existieran limitaciones para sus funciones, pero Caicedo se reservó el derecho de fiscalizar cuando lo estimase conveniente. Este manejo le permitió transferir todo el peso del trabajo al empresario norteamericano y permanecer al margen de los posibles conflictos, limitándose a percibir las utilidades³⁴.

Las actividades económicas de la compañía corrían por partes iguales en lo relativo a pérdidas y ganancias. Los socios decretaron en el artículo 8, prerrogativas para las señoras Emilia Caicedo y Manuela Caicedo de Triana, quienes tenían la potestad de exigir la entrega de porciones de tierra, al precio mínimo fijado, como parte o por el valor total de sus acciones. En este caso, el capital se consideraba proporcionalmente amortizado como si se tratara de una venta. Esta operación solamente se efectuaría una vez se determinaran los lotes para su venta y los lugares destinados para poblaciones³⁵. Un año más tarde, el 12 de mayo de 1874, Smith y Lisandro Caicedo celebraron un nuevo contrato, adicional y reformatorio de reconstitución de la compañía, estableciendo una duración de 25 años para la misma³⁶.

De la mitad de los terrenos de La Paila que se comprometía a comprar, Smith sólo figura adquiriendo el lote del Guabito perteneciente a Belisario Caicedo y el lote del menor de edad Cristóbal Caicedo³⁷. La compañía se disolvió el 5 de mayo de 1876 sin

³⁴ NPC (1873), pp. 210 y 211.

³⁵ Acerca de establecer poblaciones no existe mayor información. La copia de la escritura de constitución de la compañía se encuentra incompleta y el Libro de Protocolos de 1873 no aparece en la Notaría Primera de Cali, ni tampoco en el Archivo Histórico de la ciudad. En esta última dependencia, sólo figuran unos pocos protocolos de dicho año, pero saltan del 1 al 31 de marzo, igual sucede con el índice que aparece al final de los documentos.

³⁶ Al igual que en el caso anterior, el Libro de Protocolos donde está asentada la escritura no aparece en la notaría ni en el Archivo Histórico de Cali. El faltante de los libros de protocolos comprende más o menos 20 años, de 1870 a 1890.

³⁷ NPC (1984), Libro de Protocolos, escritura 71 y 72; Notaría Segunda de Palmira (NSP) (1882), Libro de Protocolos, escritura 17.

dejar datos sobre el balance de sus actividades. Los socios de común acuerdo anularon los documentos públicos relacionados con las pocas diligencias efectuadas por la empresa. Lisandro Caicedo se comprometió a firmar un pagaré a favor de su socio por \$ 2.000, pagaderos en diez meses; y el norteamericano quedó obligado a devolver el plano de la hacienda de La Paila en un plazo no mayor de tres meses³⁸.

El contrato de administración con los Uribe

Los resultados de la Compañía de Fomento de La Paila, lejos de desanimar a Lisandro Caicedo, lo obligaron a reestructurar su política empresarial y a cambiar de estrategia, sin perder el eje que articulaba toda su actividad: poblar y vender los terrenos periféricos de la hacienda de La Paila. Esta modificación es un ejemplo de la forma como Caicedo, con base en la experiencia acumulada, perfeccionó su proyecto, evento que permite seguir calificándolo de empresario territorial, pues la nueva forma de explotación de la hacienda siguió siendo innovadora respecto al periodo colonial y a los objetivos de la sociedad con David Smith.

En esta oportunidad, Lisandro Caicedo continuó con la idea global que guió la relación con David Smith, pero moldeándola y precisándola mucho mejor. No estableció una compañía, por el contrario, mediante un contrato de administración de la hacienda de La Paila firmado con Tomás Uribe Toro y su hijo Julián –el 24 de octubre de 1877–, con una duración de cuatro años, decidió asumir “directamente” la explotación de esta propiedad y sus esfuerzos se concentraron en mejorar su productividad y en poblar sus zonas periféricas. Para alcanzar este propósito decidió desarrollar políticas diferentes. En el primer caso, ante la imposibilidad de producir para el mercado mundial y los mercados regionales, reestructuró el cobro de rentas con el objetivo de superar la escasez de capital; en el segundo, desarrolló iniciativas distintas para ocupar y vender la parte baja a orillas del río Cauca y la parte alta o área montañosa de Burila.

Los Uribe se comprometieron a: cobrar el valor de los arrendamientos vencidos y el servicio de pastaje, incrementar el valor de estas rentas contactando a otras personas interesadas en gozar de sus privilegios, vincular cultivadores a la zona montañosa y a la parte baja a orillas del río Cauca y buscar posibles compradores para las tierras periféricas de la hacienda. El valor de los arrendamientos se cobraría por año vencido, desde el 1 de julio de 1877 hasta la finalización del contrato. Adicionalmente, Tomás Uribe y su hijo se responsabilizaron de recaudar por el mismo rubro, los años vencidos de 1874 a 1877 y otros anteriores. En contraprestación, Lisandro Caicedo les reconocía el

³⁸ Notaría Primera de Palmira (NPP) (1876), Libro de Protocolos, tomo único, escritura 124, ff. 302v-303v.

20% del total colectado, una vez se le presentara la lista de todos los arrendatarios con el importe cancelado y un mapa con el área ocupada en ese momento. El total a pagar por cada arrendatario se determinaba con base en el último recibo de pago y con la extensión del terreno que había cercado para su usufructo. Por cada fanegada debía cancelar \$2. Si el ocupante se negaba a cancelar el monto de los años 1876 y 1877, no cobrado por causa de la guerra civil que azotó al Gran Cauca, el canon se elevaría a \$4 por fanegada³⁹.

El servicio de pastaje fue una nueva renta cobrada por Lisandro Caicedo. Los Uribe tenían la misión de comunicar a los propietarios de ganado en los potreros del Guabito, La Paila, y el Medio la implantación de dicha renta. Estas personas debían cancelar en anualidades adelantadas, computadas a partir del primero de julio, cuatro reales por cabeza vacuna, caballo o mular. Si uno de los beneficiados no alcanzaba a pagar en dinero, se le recibía en especie con la promesa de valorar sus animales a justo precio. El monto era calculado con base en la declaración de cada beneficiario, quien debía informar de buena fe el total de cabezas de ganado de su propiedad. Si se verificaba que estas excedían al número testificado inicialmente, la cantidad total a pagar se cuadruplicaba de inmediato. Por estas labores, Tomás y Julián Uribe percibían el 25% de todo lo colectado y el derecho a pastar sin ningún costo 300 cabezas de ganado, de esta cantidad en adelante quedarían sujetos al pago estipulado para los otros beneficiados⁴⁰.

El incremento de esta renta estaba sujeto a las gestiones efectuadas por los Uribe para conseguir otros beneficiarios, quienes debían cancelar de acuerdo a las tarifas establecidas. Tomás y Julián Uribe tenían la obligación de destinar el 25% de lo colectado a labores de limpieza y mejoramiento de potreros. El cercado de futuros lotes para este fin corría por cuenta de su propio peculio, esta faena debían realizarse en los predios de Murillo y de las Cañas⁴¹.

La reestructuración de las políticas de poblamiento de las tierras a orillas del río Cauca pasó por definir con mayor claridad el lugar para la venta de los lotes y por ofrecer mayores facilidades para la instalación de nuevos arrendatarios. Las áreas de venta quedaron comprendidas entre el río Cauca y el zanjón Mulato (véase mapa 1). Los Uribe debían demarcar dichos terrenos trazando líneas paralelas del río al zanjón, dejando por el centro o por la orilla del Mulato un callejón con la entrada de cada lote. El precio de cada fanegada se tasó en \$16 para los lotes cercados y en \$10 para los

³⁹ Academia de Historia Leonardo Tascón (AHLT) (1877), Notariales, Libro de Protocolos, escritura 281, ff. 415 y 415v.

⁴⁰ *Ibidem*, ff. 417v y 418.

⁴¹ *Ibidem*.

no cercados. El pago se efectuaba cancelando de contado el 30 o 40% del valor total, el saldo restante “en seis y seis meses” contados desde la fecha de venta. Si un comprador solicitaba un plazo mayor, se le aceptaba con la condición de pagar el 1% de interés mensual. Por la consecución de compradores, Julián y Tomás Uribe percibían el 15% de comisión del total recaudado⁴².

Los arrendatarios conseguidos por los Uribe eran ubicados en las tierras bajas de la Paila, gozaban de tres años de gracia por los terrenos ocupados y por el pastaje de los animales de labranza, siempre y cuando su número no superara los diez. Cumplido este tiempo, quedarían sujetos al pago de las tarifas establecidas. Además de los privilegios reseñados en cada caso, Lisandro Caicedo revalidó a los Uribe la promesa de ceder gratuitamente la mitad de la propiedad de los terrenos inundados permanentemente, siempre y cuando, lograran secarlos utilizando sus propios recursos, reservándose el derecho de precisar la veracidad de la operación⁴³.

La política empresarial con los terrenos de la zona montañosa o de Burila, todavía incultos, fue diferente. Su comercialización y explotación dependía de procesos de poblamiento dirigidos. Por este motivo decidió crear un núcleo de colonización, cediendo tierras en pequeños lotes alternos e impulsando la explotación de minas y salinas. Para lograr este propósito, Lisandro Caicedo destinó 10.000 fanegadas para otorgar, sin costo alguno, lotes con una extensión máxima de 25 fanegadas, si un colono quería un área mayor se comprometía a venderle el terreno a precio justo. Igualmente, autorizaba la explotación de minas y salinas descubiertas, dividiendo por mitad, previo arreglo, el producto de estas. Por la consecución de los nuevos arrendatarios y colonizadores de la parte montañosa, Tomás y Julián Uribe gozaban de los mismos privilegios de los recién llegados, además disponían de lotes, ubicados en las orillas del río Cauca y la zona montañosa, para cubrir posibles créditos. Lisandro Caicedo exceptuaba de todo compromiso el salado de Burila, con un radio de 30 cuadras a la redonda⁴⁴.

De igual forma que en la Compañía de Fomento de La Paila, en el contrato con Tomás Uribe Toro y su hijo Julián, el primero de los citados quedó revestido con amplios poderes judiciales y extrajudiciales para cumplir con la administración de la hacienda. En ambos casos, la única intervención de Lisandro Caicedo era la de fiscalizar los libros de cuentas e inspeccionar el desarrollo de los trabajos, siempre y cuando lo estimase pertinente⁴⁵. El resultado de la gestión administrativa de los Uribe no ha

⁴² AHLT (1877), Notariales, Libro de Protocolos, escritura 281 ff. 415v-417.

⁴³ *Ibidem*, ff. 410, 418 y 418v.

⁴⁴ *Ibidem*, ff. 418v y 419.

⁴⁵ *Ibidem*, ff. 417v y 419v.

sido evaluado; sin embargo, la dinámica alcanzada por la colonización de la hoya del Quindío desbordó el proyecto de Caicedo, quien debió reestructurar nuevamente sus actividades empresariales.

La compañía Burila

La frontera del Quindío se inicia con un proyecto de poblamiento estatal. Rápidamente el flujo de inmigrantes originó un proceso de colonización espontáneo, que en el momento de efectuarse el contrato con los Uribe, se encontraba bajando de Salento hacia los valles formados por los ríos Barragán y la vieja (véase mapa 2)⁴⁶. La dinámica alcanzada por este proceso cortó cualquier posibilidad de éxito a las iniciativas empresariales de Lisandro Caicedo, pues ninguna persona estaba dispuesta a pagar un arrendamiento, comprar un lote o establecerse en una parcela delimitada de antemano, ante la perspectiva de obtener un pedazo de tierra sin costo alguno, cuyo tamaño dependía de su capacidad de trabajo. La venta de tierras a orillas del río Cauca solamente se realizó esporádicamente, característica que permite calificar esta actividad de pírrica. Entre 1876 y 1878 se vendieron solamente 12 cuadras y 100 fanegadas por un valor de \$1.008, en 1884 se vendieron otras 100 fanegadas por \$400. No existen datos sobre los montos recaudados por el concepto de arrendamientos, sin embargo, es posible sugerir que esta renta no ofreció los réditos esperados (véase cuadro 14.1).

Esta eventualidad exigió a Lisandro Caicedo un nuevo cambio en sus políticas empresariales. Sus actividades debieron enfocarse hacia la colonización del Quindío. Pero esta decisión estaba mediada por una circunstancia desfavorable: la hacienda de La Paila no abarcaba la zona donde, en ese instante, los colonizadores llegados de diferentes regiones del país desbrozaban la selva. Este inconveniente lo obligó a dejar de lado sus proyectos con la parte plana. El poblamiento y la venta de las tierras de las orillas del río Cauca y el cobro de los arrendamientos lo compele a concentrarse en la parte montañosa o de Burila, terrenos que eran de su propiedad, según la división realizada de común acuerdo con los miembros de su familia en 1868.

El desplazamiento hacia la zona montañosa era la única alternativa que le quedaba a Lisandro Caicedo para sacar adelante sus proyectos empresariales. Sin embargo, este cambio solamente tenía sentido si lograba vincularse al mercado de tierras abierto por los procesos de poblamiento del Quindío. Conocedor de que su propiedad no abarcaba las zonas donde se encontraban los núcleos de colonización, Caicedo estableció, en 1884, un juicio de deslinde de la hacienda de La Paila, diligencia que le permitió jugar hábilmente con los linderos de este predio y correr el límite occidental

⁴⁶ Sánchez (1982), pp. 52-67; Cadena (1988), pp. 15-20.

—correspondiente a la zona montañosa o de Burila de la cadena de orden, conocida con el nombre de “sierra de los Pijaos”— hasta la cima de la Cordillera Central. Esta maniobra le permitió incorporar casi la totalidad de la hoya del Quindío a sus dominios⁴⁷.

Las diligencias de deslinde fueron complementadas con dos iniciativas adicionales. La solicitud al gobierno nacional de un derecho para construir un camino que comunicara al Tolima con el Cauca por Anaime y el diseño y la fundación de la compañía Burila. El único dato que se conoce sobre la apertura de esta vía es el que figura en la escritura de constitución de la empresa Burila. Al parecer la solicitud no prosperó, pero es un claro ejemplo de la visión que tenía Lisandro Caicedo sobre la posibilidad de sacar provecho de la colonización del Quindío⁴⁸.

Consciente de los conflictos que propiciaría el deslinde de su propiedad, motivados por la apropiación indebida de terrenos baldíos, y sabedor de la magnitud del proyecto que pretendía iniciar, Lisandro Caicedo diseñó un tipo de sociedad que fuera suficientemente atractiva para la elite caucana y manizalita. El 25 de noviembre de 1884 constituyó en Manizales la compañía Burila, sus socios eran un grupo de empresarios liberales y conservadores, en su gran mayoría caucanos, pertenecientes a las elites de Popayán, Cali, Buga y Tulúa, unos pocos de Manizales y algunos extranjeros. Muchos desempeñaron importantes cargos políticos administrativos y varios de ellos figuraron en el proyecto regenerador de Núñez⁴⁹. La vinculación de los caucanos le garantizaba la defensa de sus intereses mediante el poder de sus cargos políticos y, como si esto fuera poco, el poder utilizar la experiencia de sus socios de Manizales en asuntos de colonización, pues estos tenían la responsabilidad de enfrentar directamente a los colonos perjudicados por las actividades de la compañía (véase cuadro 14.2).

Con la fundación de la compañía Burila, Lisandro Caicedo se consolidó definitivamente en calidad de empresario territorial. El diseño y la fundación de esta sociedad representó un cambio radical, innovador, respecto a las formas de explotación de las unidades productivas en el periodo colonial y a las propuestas que había efectuado con la compañía de Fomento de La Paila y con el contrato de administración realizado con Tomás Uribe Toro y su hijo Julián. Este proyecto fue un nuevo esfuerzo en la búsqueda de estructurar alternativas productivas para la hacienda de La Paila. El deseo de vincularse al comercio de tierras abierto por la colonización del Quindío

⁴⁷ Londoño Motta (1993), pp. 33-50. Una versión diferente de este proceso se encuentra en las obras citadas de Christie, Palacios, Parsons, Cadena, Valencia y Tovar Pinzón. Véase mapa 3.

⁴⁸ Notaría Primera de Manizales (NPM) (1884), Libro de Protocolos, tomo 11, escritura 693, f. 1033.

⁴⁹ Cadena (1988), p. 20; Christie (1986), pp. 33 y 34.

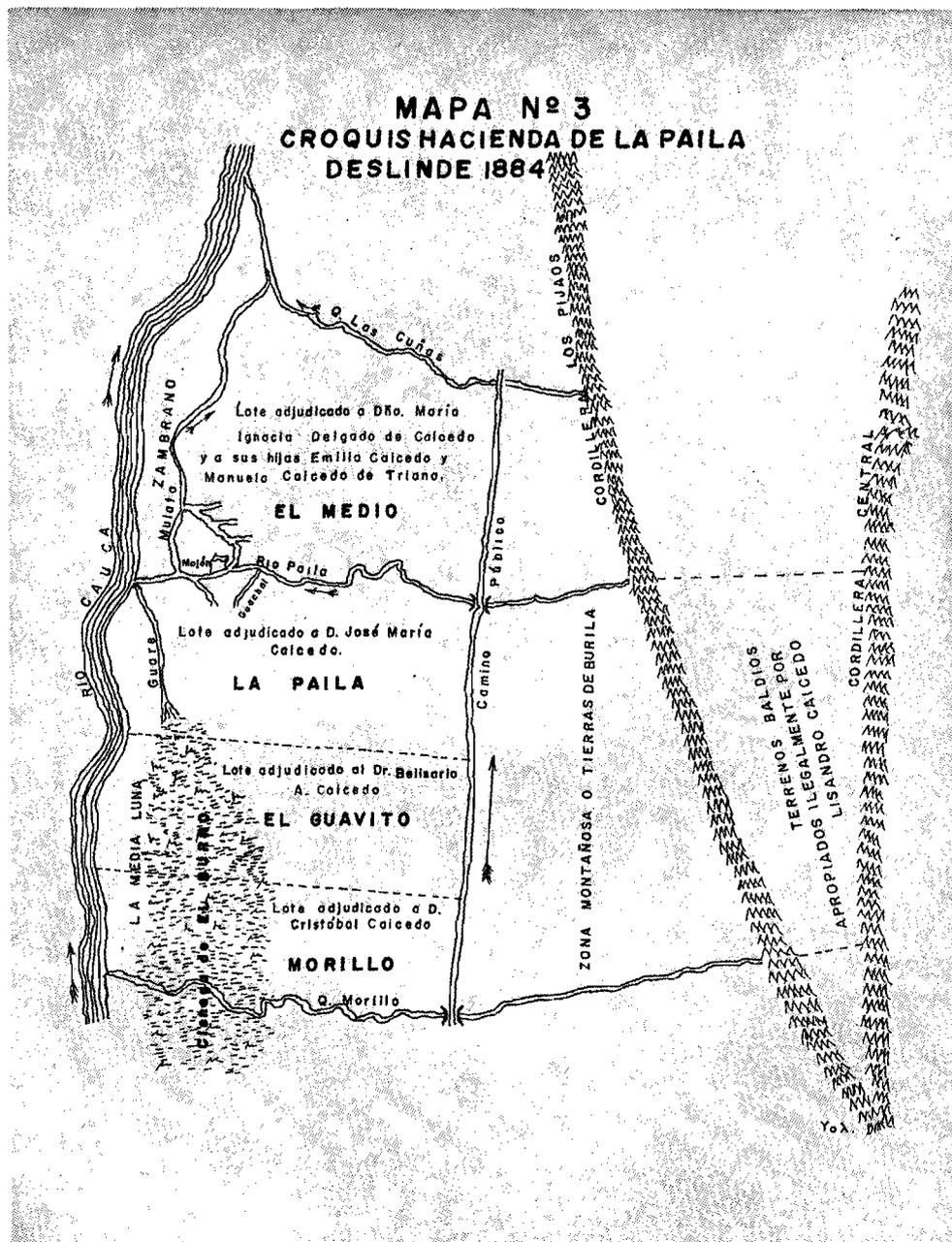
lo compelió a una modificación de sus políticas empresariales y le exigió el diseño de una propuesta ambiciosa, variación que no ocultaba hilos de continuidad con los proyectos anteriores. Caicedo conservó la protección de sus redes familiares y el objetivo de establecer negocios con la venta de tierras, pero estableció para la nueva compañía un amplio y atractivo campo de operaciones que le permitía vincular y fusionar un gran número de accionistas en la defensa de sus intereses.

Cuadro 14.2. Accionistas de la compañía Burila (1884)	
Ciudad	Nombre del accionista
Popayán	General Eliseo Payán, general Ezequiel Hurtado, Federico Restrepo, Ignacio Martínez, Manuel María Castro, Primitivo Valencia, Joaquín de Caicedo, Luis J. Uricoechea, Juan de Dios Ulloa, Eduardo Holguín, Rafael Reyes, Diego Caicedo, Eladio Valencia, Vicente Romero, Banco del Estado del Cauca.
Cali	Lisandro Caicedo, Belisario Caicedo, Ramón Sinisterra, Eustaquio Palacios, Jaime Otero, Belisario Zamorano, Julio Bertín, Belisario Buenaventura, Manuel Carvajal, Luis J. Lozano, Gregorio Velázquez, C. H. Simmonds, Elías Reyes, Leopoldo Triana, Virginia C. de Buenaventura, Emilia Caicedo, Manuela Caicedo de Triana, José María Payán, Manuel Buenaventura
Buga	Fortunato Cabal, José María Cabal H, José María Rivera G., Francisco Sinisterra, José María Domínguez E., Francisco Sinisterra M., Juan de Dios Borrero, Narciso Cabal C., Pedro V. Martínez O., Manuel Antonio Sanclemente, Lucio Antonio Pombo, Manuel María Sanclemente, Liborio Quintero
Tuluá	Francisco Felipe Martínez, José María Buenaventura, Luis María Marmolejo, Genaro Cruz, Luis González, Próspero Roldán, Jonás María Wallens
Santa Rosa de Cabal	Presbítero Juan Nepomuceno Parra, Pedro Antonio Montoya
Manizales	Víctor Cordovés, Manuel María Grisales, David A. Ceballos, Salomón Ceballos, Marcelino Arango
Ciudad desconocida	Simón López, Félix Bianco

FUENTE: NPM (1884), Libro de Protocolos, tomo II, escritura 693, ff. 1029-1036. Valencia Llano (1994), pp. 362-365.

La empresa Burila fue creada como una sociedad anónima, con una duración inicial de 25 años y un objetivo muy claro:

[...] la explotación de las tierras de Burila, cuyos linderos se expresarán en la escritura de asociación, la explotación de minas, salinas, y carboneras existentes en dichos terrenos, de los cuales la sociedad se reserva la propiedad, y



cualesquiera otras especulaciones que determine el concejo directivo o la asamblea general⁵⁰.

Este propósito es complementado con varias disposiciones, tendientes al desarrollo y fomento de la colonización, con el fin de atraer hacia los terrenos de Burila la mayor cantidad de colonizadores posibles:

[...] En el lugar más adecuado de los terrenos y allá donde se crea que pueden empatarse las tres vías, la del Tolima por Anaimé, la del Valle del Cauca por la Paila, y la de Antioquia por Circacia, lo más cerca posible de los ríos Barragán y Quindío, que juntos forman el caudal de la Vieja, consultando las mejores condiciones de salubridad, clima, y topografía, reserva la compañía un gran lote de 4.000 fanegadas [2.560 hectáreas] de forma regular. Artículo 41. En el centro de ese globo de tierra se demarcará el área para una ciudad con una extensión de cuatrocientas fanegadas [...] lo demás del gran lote alrededor de esa área se adjudicará a título gratuito, a los nuevos pobladores, sean o no accionistas, con lotes cuadrados de veinticinco fanegadas [16 hectáreas] por familia con la condición de ocuparla con cultivos y de que pierden la propiedad con el hecho de abandonarla. Estos mismos pobladores tendrán derecho a un solar de la ciudad a título gratuito, con tal que edifiquen en él⁵¹.

El capital inicial de la empresa fue de \$100.000, precio de las 200.000 fanegadas –128.000 hectáreas– que Lisandro y Belisario Caicedo vendieron a la compañía para su constitución. Este capital fue dividido en 1.000 acciones, cada una equivalente a 200 fanegadas y tasada en \$100. Por la compra de cada acción, el socio obtenía derecho exclusivo sobre un lote de 100 fanegadas y gozaba de las facilidades ofrecidas para su cancelación. Del total del paquete accionario, los hermanos Caicedo se reservaron 400 como parte del pago del terreno vendido, los 600 restantes se dejaron para los otros socios, quienes adquirieron 163, y para cancelar a los Caicedo \$20.000 que se les adeudaba por la venta a la sociedad de los terrenos de Burila⁵².

Como toda sociedad anónima, la compañía Burila tenía un capital real –la tierra– y un capital ficticio –las acciones–. Las acciones se valorizaban en los mismos estatutos de fundación:

⁵⁰ NPM (1884), Libro de Protocolos, tomo II, escritura 693, ff. 1029v.

⁵¹ NPM (1884), Libro de Protocolos, tomo II, escritura 693, ff. 1029v, 1032v y 1033.

⁵² *Ibidem*, ff. 1029, 1029v y 1030.

A cada una de las mil acciones se le asigna un lote de terreno de cien fanegadas con dominio exclusivo, cuando la acción representaba doscientas fanegadas por cada acción vendida. Si suponemos la venta total de las acciones, la compañía no solo tenía los cien mil pesos del capital [...] sino también cien mil fanegadas como fondo de fomento, que en la práctica constituye la ganancia de los fundadores y promotores⁵³.

Esta particularidad convirtió a Burila en una opción atractiva para la elite caucana, que al adquirir sus acciones se vinculaban al mercado de tierras de la colonización del Quindío y diversificaban sus actividades económicas, en un momento en el que la necesidad de concentrar capitales es una prioridad inaplazable. El comportamiento de la elite de Manizales fue diferente: inicialmente, apenas si compraron acciones y, con el paso del tiempo, comprendieron las bondades del proyecto y participaron activamente en él, logrando Daniel Gutiérrez y Arango el control de esta empresa en las primeras décadas del siglo xx⁵⁴.

Para lograr el control administrativo, debido al alto número de socios fundadores de la compañía Burila, Lisandro Caicedo desarrolló una estrategia diferente respecto a sus proyectos anteriores: se reservó, junto a su hermano Belisario, el 40% del total del paquete accionario, factor que le permitía controlar la asamblea general y, por tanto, dictar las medidas administrativas más convenientes para sus intereses, como por ejemplo, designar gerente. La asamblea general contemplaba dos tipos de sesiones, una ordinaria y otra extraordinaria: la primera deliberaba el 24 de febrero de cada año, con el número de accionistas que concurriera; la segunda debía citarse por el concejo administrativo o por un número de accionistas por lo menos con la décima parte del capital social de la compañía en su poder y la mitad más una del total de acciones suscritas. La votación se efectuaba de acuerdo al número de acciones de cada socio: de una acción hasta cuatro se tenía derecho a un voto; de esta cifra en adelante, cada cuatro acciones representaban un voto. Ningún accionista podía obtener más de 50 votos y las fracciones de voto no se contabilizaban⁵⁵.

Los antecedentes de la empresa Burila, el diseño de la misma realizado por Lisandro Caicedo –fruto de la experiencia en sus anteriores proyectos–, la composición accionaria en el momento de su fundación y en el informe elevado a la asamblea en 1890 –en los que sobresalen las elites del Gran Cauca– y la actitud ambivalente de la elite

⁵³ Cadena (1988), pp. 24 y 25.

⁵⁴ *Ibidem*, pp. 23 y 24.

⁵⁵ NPM (1884), op. cit., f. 1030v y 1031. Lisandro contaba con 50 votos, fuera de los aportados por los miembros de su familia, lo que le permitía controlar ampliamente la compañía.

manizalita respecto a su participación en esta sociedad, refutan el modelo de colonización propuesto por James Parsons. En 1884, los caucanos controlaban el 95,56% del total de acciones. De este porcentaje, Lisandro y su hermano Belisario tenían un 40%, sin contar las acciones de los otros miembros de la familia, cifra que de acuerdo a los estatutos, en lo tocante a la votación en la asamblea general, les permitía controlar administrativamente la compañía (véase cuadro 14.3).

Cuadro 14.3. Accionista de la compañía Burila en 1884 y 1890		
Accionistas 1884		
Ciudad	Accionistas	Acciones
Popayán	15	48
Cali	18	455
Buga	13	23
Tuluá	7	13
Manizales	5	18
Santa Rosa	2	4
Otras ciudades	2	3
Total	63	564
Accionistas 1890		
Ciudad	Accionistas	Acciones
Manizales	27	83
Palmira	16	20
Cali	7	488
Bogotá	5	9
Buga	3	12
Tuluá	3	4
Aranzazu	2	2
Zarzal	1	1
Circacia	1	1
Santa Rosa	1	1
Salento	1	1
Toro	1	1
Popayán	1	1
Total	69	624

FUENTE: NPM (1884), Libro de Protocolos, tomo II, escritura 693. "Informe que el Gerente de la Empresa Burila dirige a la Junta General de Accionistas en el año de 1890", publicado en *La Voz del Sur*, No. 18, abril 27 de 1890. Documento cedido por Olga Cadena Corrales.

A favor de Parsons debemos argüir que su trabajo está enfocado hacia los procesos de colonización espontánea, con un objetivo muy claro: estudiar la "ocupación

de las nuevas tierras” por parte de los colonos antioqueños; los colonizadores procedentes de otras regiones del país no figuran en los propósitos de la obra. Comentario similar podemos realizar para las compañías colonizadoras, que aparecen en el relato sin un análisis sólido y profundo de sus actividades. En el caso de Burila, solamente hay una reseña superficial y sin contexto de su origen y de los conflictos que sostiene con los colonizadores de la región. Igual acontece con la colonización estatal, modalidad que no es auscultada por este investigador extranjero.

Estas acotaciones revelan la aceptación pasiva y la aplicación mecánica por la historiografía colombiana del modelo de colonización propuesto por James Parsons. Los antecedentes de la empresa Burila y la participación de los caucanos demuestran que los empresarios y los comerciantes antioqueños no fueron los únicos colonizadores del Quindío. Asimismo, a la región llegaron hombres y mujeres procedentes de diferentes regiones del país, que no pasaron desapercibidos para las autoridades del Gran Cauca y que no pueden ser desconocidos por los historiadores colombianos. La única forma de incorporarlos a la historia es mediante la construcción de modelos de colonización alternativos al planteado por James Parsons.

Con la compañía Burila, Lisandro Caicedo desarrolló una estrategia que no había adoptado con la Sociedad de Fomento de La Paila y en el contrato con los Uribe: utilizar la prensa para difundir sus objetivos e identificar los agentes que la representaban en diferentes pueblos de Antioquia, Tolima y el Cauca (véase cuadro 14.4). Este recurso es un factor más que debe tenerse en cuenta en el momento de evaluar el carácter innovador de la propuesta de Caicedo. En el periódico *El Aviso*, en asocio con Víctor Cordovés y Marcelino Arango, publicó un anuncio titulado “Buen negocio para todos”, en el que aclaraba las particularidades de la empresa:

Como aún hay personas que por falta de datos ó de estudio no se han penetrado de la importancia de la Empresa de Fomento y explotación de “Burila” —esencialmente compleja— vamos a publicar lo que creemos conducente á dar luz en el asunto, y a persuadir de que el negocio será una realidad de resultados satisfactorios.

El valor de cada acción es de \$100 de Ley, que se pagará así: \$20 al suscribirse, \$20 un mes después de que se otorgue la escritura de asociación, y el resto, \$60, en mensualidades de \$5. El terreno se considera dividido para su ocupación en lotes de 400 fanegadas, lo que equivale próximamente á una milla cuadrada, resultando en todo el terreno 500 lotes ó sean 200.000 fanegadas. Los suscritores por menos de 4 acciones sólo tomaran lotes alternos de 100 fanegadas, y los de más de 4 acciones podrán tomar lotes de 400 fanegadas, ó de 100, a su voluntad.

Estos lotes serán numerados, y la Sociedad se reserva los números impares. Los pares son ocupables. Cuando a los intereses de la Sociedad convenga, el Consejo ofre-

cerá á la venta, en todo ó parte, las acciones de fomento al precio de la cotización, así como el señor doctor Caycedo ofrecerá las suyas cuando y como le convinieren⁵⁶.

En la misma edición pero en una página diferente, los anunciantes resaltaban la importancia de los procesos de colonización que acaecían y se desarrollarían en la zona donde se encontraban sus tierras y tendían un puente a los colonizadores afectados por la empresa. El objetivo era vincular estas personas en calidad de accionistas, para así evitar conflictos que colocaran en entredicho la propiedad reclamada por Burila sobre estos territorios. De esta manera, se legitimaban las operaciones de la compañía y se iniciaba una segunda fase, la más importante: vender tierras a los pequeños y medianos colonizadores que se habían instalado desde años atrás en la región del Quindío e impulsar la llegada de nuevos colonos, que necesariamente comprarían lotes para erigir sus parcelas:

Medítese un poco en los alcances de esta Empresa, y se comprenderá que está en vía de apoderarse de las mejores tierras y de todas las riquezas de nuestros desconocidos y no explorados Andes centrales, en sus dos flancos, que se dilatan al sur de Burila y de la nueva y floreciente población de Anaime, en el Tolima. No faltarán colonos que avancen en las exploraciones estimulando por propio interés, sabiendo que la Sociedad vá detrás con medios suficientes ensachando más y más sus explotaciones. Los pobladores que ya tienen ocupados terrenos como baldíos, se pondrán en buen predicamento siendo accionistas. Las dificultades que pueden ocurrir en la ocupación de los lotes, las resolverá allá en el terreno un agente de ella, quien deberá ser persona de toda confianza y entendida.

Cuatro individuos que representen una acción cada uno, pueden tomar un lote de 400 fanegadas y distribuirselo. Si no pueden juntarse, puede uno sólo tomar en el lote que eligiere de los pares sus 100 fanegadas en un cuarto de ese cuadrado. Como se vé, lo más conveniente sería tomar cuatro acciones por lo menos. No está lejano el día en que un accionista venda la tierra que ocupe ó pueda ocupar, por el quintuple de lo que hoy vale; independientemente de sus acciones, cuyo valor puede elevarse indefinidamente.

La circunstancia de que la corriente de inmigración antioqueña avanza hacia el Sur por la cordillera y pisa ya esos terrenos, nos hace presumir que la ocasión es propicia para el establecimiento de esta sociedad colonizadora, que va á franquear ese vasto territorio á gentes que buscan tierra fértil, trabajo y consiguiente bienestar. Pronto habrá pobladores en gran número, y desaparecerá ese inmenso desierto, enseñan-

⁵⁶ *El Aviso* (1884), Manizales, año 1, No. 1, septiembre 10, p. 5.

do a los ojos atónitos del avisado colono los tesoros que guardan sus selvas. El lector no necesita estar dotado de gran penetración para comprender que la Sociedad, en no lejano tiempo, tendrá beneficios de no poca entidad, derivados antes que de otros, de estos incidentes. Los títulos de propiedad han sido estudiados en esta ciudad por abogados competentes y declarados irrefragables, y el deslinde practicado en toda forma de derecho⁵⁷.

Un anuncio similar al publicado en *El Aviso* fue editado en Cali en el periódico *El Ferrocarril*. El contenido resaltaba las oportunidades que ofrecía la compañía Burila a los hombres emprendedores del Gran Cauca y a aquellas personas que buscan mejorar su suerte por medio del trabajo⁵⁸. La difusión en los periódicos de los nombres de los representantes de la empresa en los diferentes pueblos del Cauca, Antioquia, Quindío y Tolima, además del carácter innovador respecto a otras sociedades similares y a los proyectos anteriores, ilustra el intento de Lisandro Caicedo de tener presencia permanente de la empresa Burila en toda la zona de colonización, sus áreas aledañas y los centros de decisión política y económica del Gran Cauca. De esta manera, agilizaba la venta de acciones y de tierras y asumía las demandas interpuestas por el deslinde realizado en 1884.

Los conflictos por el deslinde de las tierras de Burila y por las pretensiones de la compañía comenzaron casi paralelamente con el deslinde de la hacienda de La Paila en 1884. Los fallos jurídicos favorables a sus intereses otorgaron vía libre a sus actividades, hecho que se aprecia en la vinculación de nuevos accionistas. La acogida que tiene la empresa Burila y las perspectivas económicas abiertas por la colonización del Quindío llevan a Lisandro Caicedo a seguir la apropiación indebida de tierras públicas y privadas. En 1886 establece un nuevo juicio de deslinde para la línea sur de la zona montañosa de la hacienda de La Paila, cuyo derecho había salvaguardado en la delimitación de 1884. Desgraciadamente, la muerte lo sorprendió en Manizales, el 26 de julio de 1891, y sus herederos no continuaron con el litigio⁵⁹.

El balance final de las actividades de Burila durante la administración de Lisandro Caicedo es desconocido. El informe presentado por el gerente en 1890 no es muy halagüeño. Solamente debemos destacar la llegada de nuevos socios, que no alteraron el balance de poder de la compañía. La empresa siguió controlada por los Caicedo y la elite caucana hasta la primera década del siglo xx (véase cuadro 14.3).

La mortuoria de Lisandro Caicedo, registrada en Palmira en 1921, no arroja un balance positivo de sus actividades empresariales con Burila y con los terrenos res-

⁵⁷ *Ibidem*, p. 6.

⁵⁸ *El Ferrocarril* (1884), Cali, No. 263, octubre 3, p. 1049.

⁵⁹ Londoño Motta (1993), pp. 47-50.

Cuadro 14.4. Agentes de la compañía Burila	
Agentes en Antioquia, Quindío y Tolima	
PUEBLO	AGENTE
Manizales	Víctor Cordovés, Marcelino Arango, Pedro González
María	Juan Mejía
San Francisco	Teodoro Jaramillo
Santa Rosa	Luis Arango
Pereira	Enrique Posada
Finlandia	Eleuterio Trujillo, Eufrasio Jaramillo
Salento	Rafael Ocampo, Isidoro Flórez ,
Neira	Eleazar Gómez
Aranzazu	José María Osorio
Filadelfia	Pedro Jaramillo
Salamina	Alfonso Macías
Pácora	Genaro Mejía
Aguádas	Domingo Hincapié
Pensilvania	Ezequiel Gaviria
Soledad	Julio Echeverri
Villahermosa	Antonio Zoluanga
Líbano	Isidro Parra
Anaime	Emiliano Botero
Agentes en el Cauca	
PUEBLO	AGENTE
Popayán	Ignacio Martínez
Santander de Quilichao	Ricardo Gutiérrez
Cali	Belisario Buenaventura
Palmira	Santiago M. Eder
Buga	Francisco Sinisterra
Tuluá	J. M. Buenaventura
Roldanillo	José M Piedrahita
Zarzal y La Paila	Víctor Triana
La Victoria	Miguel Dávila
El Naranjo	Gonzalo Echeverri
Cartago	Jesús M., Vallejo
Supía	Bartolomé Chávez

FUENTE: *El Aviso* (1884), Manizales, año 1, No. 1, septiembre 10, p. 6. *El Ferrocarril* (1884), Cali, No. 263, octubre 3, p. 1049.

tantes de la hacienda de La Paila. Sus bienes fueron tasados en \$3.000 y sus pasivos en la misma cantidad. En este documento figura como poseedor de 250 acciones de la compañía Burila, valoradas por los peritos a \$3,20, cantidad muy inferior si la comparamos con los \$100 que costaban en 1884, año de fundación de la mencionada empresa⁶⁰. Sin embargo, es prematuro calificarlo como empresario fracasado, aun

⁶⁰ NPS (s. f.), Libro de Protocolos, escritura 49.

faltan estudios de caso para tener una visión de conjunto de sus actividades empresariales con la hacienda de La Paila.

Al margen de sus éxitos o fracasos como empresario territorial, la parte destacable de las actividades de Lisandro Caicedo fue su capacidad de diseñar y desarrollar proyectos empresariales con las tierras de La Paila. Estas actividades pueden calificarse de innovadoras comparadas con las formas de explotación de las unidades productivas en el Gran Cauca durante los siglos XVIII y XIX, y con la forma como con base en la experiencia acumulada en cada proyecto reestructura su política empresarial, hasta diseñar la compañía Burila. Los antecedentes de esta empresa y la participación de las elites caucanas en calidad de accionistas sirven para desmitificar a los empresarios y comerciantes antioqueños como los únicos colonizadores del actual departamento del Quindío y de las estribaciones de las cordilleras Central y Occidental en el departamento del Valle del Cauca.

Anexo 14.1

La hacienda de la Paila, una semblanza histórica

El origen de las tierras de la hacienda de la Paila se remonta al siglo XVI, cuando los terrenos comprendidos entre el río Cauca al occidente, la sierra de los Pijaos al oriente, el río Bugalagrande al sur y el zanjón de los Limones al norte; fueron adjudicados por la corona española, en calidad de mercedes de tierras, a varios conquistadores por los servicios prestados, especialmente por su lucha contra los indígenas pijaos. Estas concesiones originaron estancias de *pan coger*, dedicadas al cultivo de maíz, plátano y caña de azúcar, y *para ganados*, especializadas en la cría, levante y engorde de reses destinadas al surtir los distritos mineros y los mercados locales. Posteriormente, por herencias, ventas y pleitos judiciales, estos terrenos pasan a manos de los hermanos Juan Francisco y Juan Jacinto Palomino, quienes conformaron la hacienda de La Paila. Al morir el primero de los citados, las tierras quedaron en manos de su hermano, Juan Jacinto Palomino⁶¹.

Juan Jacinto Palomino fue vecino y encomendero de Toro, alcanzó el grado de maestro de campo por su lucha contra los indios noamades y chocoes. Además de la hacienda de La Paila, era dueño de la hacienda El Dovio en el Valle de Cajamarca, de la mina de Santa Ana y de los terrenos del Hato de Lemos o San Juan de Las Palmas. Al morir y ante la falta de herederos, sus bienes pasaron a manos de la Iglesia, en calidad de bienes de manos muertas, pertenecientes a las Benditas Almas del Purgatorio⁶².

⁶¹ González Llanos (1959), pp. 40-44; Notaría Primera de Tulúa (NPT) (1886), Juicio de deslinde de las tierras de Burila. Documento cedido por Armando Baena.

⁶² Colmenares (1983), pp. 84 y 85.

Como albacea con derecho de administración de estos bienes, fue designado el regidor de Cali, Juan de Caicedo, hijo de un antiguo compañero de armas de Juan Jacinto Palomino. Caicedo se comprometía a fundar una memoria de misas para el bien de las almas del purgatorio y a erigir capellanías sucesivas destinadas a sostener la educación de un aspirante a sacerdote, quien seguía gozando de este privilegio una vez ordenado⁶³. Estas funciones se estipulaban por medio de un contrato, con una duración de 5 a 10 años, renovable cada vez que el administrador rendía cuentas ante el representante eclesiástico en Popayán y se determinaba el monto de la renta para el nuevo período.

La familia Caicedo administró estos bienes hasta 1840, año en que José María Caicedo y Zorrilla, padre de Lisandro, analizó las cláusulas 44 y 45 del testamento de Palomino y argumentó que éste no tenía la intención de realizar una fundación amayorazgada, sino de efectuar una fundación piadosa de misas en sufragio de las Benditas Almas del Purgatorio. Amparado en el artículo 2 de la Ley del 10 de julio de 1824, que permitía enajenar todos los bienes de las fundaciones de vínculos o mayorazgos mediante censos redimibles o dinero de contado, decidió comprar dichas propiedades⁶⁴.

Los bienes dejados por Juan Jacinto Palomino fueron tasados en la suma de \$59.598. La compra se realizó mediante un censo redimible, con un reconocimiento –interés– de un 3%. El valor de las haciendas y de la mina quedó asegurado por las cinco capellanías que debían fundarse como respaldo de la deuda. Como capellán principal fue nombrado Crisanto Delgado, asignándosele \$13.722; a las cuatro capellanías restantes se les fijó la suma de \$11.469. En calidad de capellanes fueron designados Lisandro, Cristóbal, Modesto y José A. Caicedo, respectivamente. Ninguno de ellos podía disfrutar de dos capellanías y en caso de la muerte de José María Caicedo y Zorrilla, la sucesión del patronato recaería en su hijo Belisario⁶⁵.

Amparados por la Ley 28 del Estado Soberano del Cauca, que permitía repartir y dividir los patronatos laicales, vinculaciones y fundaciones entre los miembros de una familia que los disfrutaba por herencia, los Caicedo decidieron, en 1864, repartir entre ellos los bienes dejados por su padre, muerto en 1845. Un año más tarde (1865), Belisario Caicedo, con base en la citada Ley, canceló en Popayán la escritura de fundación de las capellanías. La división fue registrada en la ciudad de Cali en 1868. En este protocolo notarial, los miembros de la familia Caicedo se comprometían a redi-

⁶³ Colmenares (1983), p. 85.

⁶⁴ Archivo Central del Cauca (ACC) (1840), Notariales, tomo 92, escritura 40, ff. 50v y 51.

⁶⁵ *Ibidem*, ff. 51, 52v y 57-59v.

mir al tesoro nacional el gravamen que les correspondía, fruto de la deuda cobijada por cada capellanía. En este acuerdo, los terrenos de la hacienda de La Paila quedaron repartidos de la siguiente manera: la hacienda del Medio correspondió a las señoras María Ignacia Delgado de Caicedo, Emilia y María Manuela Caicedo; las tres cuartas partes de las tierras montañosas, conocidas también con el nombre de Burila, fueron adjudicadas a Lisandro Caicedo, y la cuarta parte restante a Belisario su hermano (véase mapa 1)⁶⁶.

De igual forma, las tierras comprendidas entre el río La Paila, al norte, y la quebrada de Murillo, al sur, fueron divididas en tres lotes de igual extensión –trazando líneas paralelas de oriente a occidente–, conocidos con los nombres de La Paila, El Guavito y Murillo, que fueron adjudicados a José María, Belisario y Cristóbal Caicedo respectivamente. En 1883, el segundo de los citados vendió el área que le correspondía a Santiago María Eder por un valor de \$5.000⁶⁷. Realizada la división, Lisandro Caicedo emprendió sus actividades empresariales con los terrenos que se le adjudicaron y con las tierras asignadas a los otros miembros de su familia.

⁶⁶ ACC (1865), Notariales, tomo 115, escritura 8, ff. 27-40; Notaría Segunda de Cali (NSC) (1865), Libro de Protocolos, tomo 11, escritura 127, ff. 351v-353v, 354 y 354v.

⁶⁷ NSC (1865), op. cit., ff. 354v y 355; NSP (1883), Libro de Protocolos, tomo 11, escritura 275, ff. 707-712.

Anexo 14.2		
Accionistas y numero de acciones de los fundadores de Burila, 1884		
Ciudad	Accionista	Acciones
Popayán	General Eliseo Payán	3
	General Ezequiel Hurtado	3
	Federico Restrepo	4
	Ignacio Martínez	3
	Manuel María Castro	1
	<i>Primitivo Valencia</i>	2
	Joaquín de Caicedo	1
	Luis J. Uricoechea	1
	Juan de Dios Ulloa	1
	Eduardo Holguín	4
	Rafael Reyes	2
	Diego Caicedo	1
	Eladio Valencia	1
	Vicente Romero	1
Banco del Estado del Cauca	20	
Cali	Lisandro Caicedo y Belisario Caicedo	400
	Ramón Sinisterra	1
	Eustaquio Palacios	1
	Jaime Otero	1
	Belisario Zamorano	2
	Julio Bertín	1
	Belisario Buenaventura	1
	Manuel Carvajal	1
	Luis J. Lozano	1
	Gregorio Velázquez	1
	C. H. Simmonds	1
	Elías Reyes	1
	Leopoldo Triana	1
	Virginia C. de Buenaventura	1
	Emilia Caicedo	10
	Manuela Caicedo de Triana	10
José María Payán	20	
Manuel Buenaventura	1	
Buga	Fortunato Cabal	6
	José María Cabal H.	1
	José María Rivera G.	1
	Francisco Sinisterra	2
	José María Domínguez E.	1
	Francisco Sinisterra M.	4
	Juan de Dios Borrero	1
	Narciso Cabal C.	2
	Pedro V. Martínez O.	1
	Manuel Antonio Sanclemente	1
	Lucio Antonio Pombo	1
	Manuel María Sanclemente	1
	Liborio Quintero	1

Tuluá	Francisco Felipe Martínez	4
	José María Buenaventura	1
	Luis María Marmolejo	2
	Genaro Cruz	2
	Luis González	1
	Próspero Roldán	1
	Jonás María Wallens	2
Santa Rosa de Cabal	Presbítero Juan Nepomuceno Parra	2
	Pedro Antonio Montoya	2
Manizales	Víctor Cordovés	2
	Manuel María Grisales	4
	David A. Ceballos	1
	Salomón Ceballos	1
	Marcelino Arango	10
Ciudad desconocida	Simón López	2
	Félix Bianco	1

Fuentes

Academia de Historia Leonardo Tascón (1877): Buga, Notariales, Libro de Protocolos, escritura 281.

Archivo Central del Cauca (1840): Notariales, tomo 92, escritura 40.

_____ (1865): Notariales, tomo 115, escritura 8.

Archivo del Ingenio Manuelita “Guavito”.

El Aviso (1884): Manizales, año 1, No. 1, septiembre 10.

El Ferrocarril (1884): Cali, No. 263, octubre 3.

La Voz del Sur (1890): “Informe que el Gerente de la Empresa Burila dirige a la Junta General de Accionistas en el año de 1890”, s. l., No. 18, abril 27.

Notaría Primera de Cali (1873): Libro de Protocolos, escritura 65.

_____ (1874): Libro de Protocolos, escrituras 71 y 72.

Notaría Primera de Manizales (1884): Libro de Protocolos, tomo 11, escritura 693.

Notaría Primera de Palmira (1876): Libro de Protocolos, tomo único, escritura 124.

Notaría Primera de Tulúa (1886): Juicio de Deslinde de las Tierras de Burila.

Notaría Segunda de Cali (1865): Libro de Protocolos, tomo 11, escritura 127.

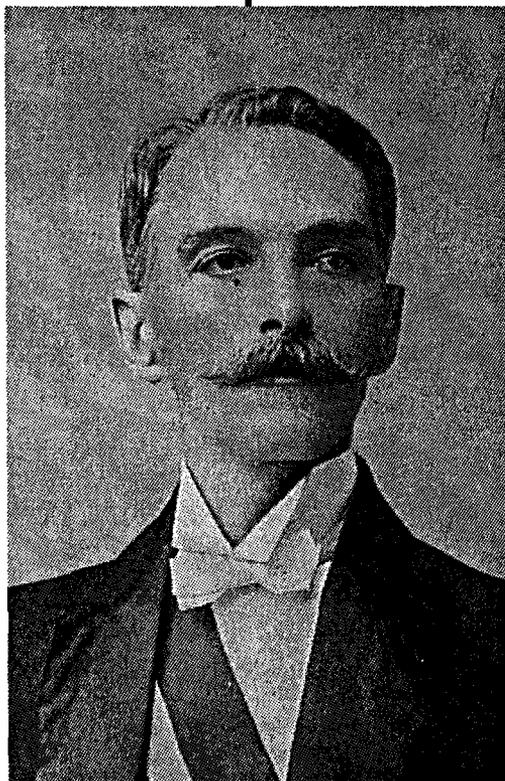
Notaría Segunda de Palmira (1882): Libro de Protocolos, escritura 17.

_____ (1883): Libro de Protocolos, tomo 11, escritura 275.

**Carlos E. Restrepo, el empresario
(1867-1937)**

Rodrigo de J. García Estrada

Universidad de Antioquia



Rodrigo de Jesús García Estrada

Es docente asistente de la Universidad de Antioquia. Obtuvo el magíster en historia de Colombia de la Universidad Nacional de Colombia (sede Medellín) y es historiador de la Universidad de Antioquia. Es autor del libro *Sociedad de mejoras públicas de Medellín, 100 años haciendo ciudad, 1899-1999* (1999) y coautor de los libros *El concejo de Medellín, protagonista del desarrollo de la capital antioqueña (1900-1999)* (2000) y *Universidad de Antioquia. Historia y presencia* (1998).

El Departamento de Antioquia, ubicado al noroccidente de la República de Colombia, durante la época colonial se caracterizó por tener como eje de su economía la minería de oro y plata, que se realizaba en los innumerables ríos y quebradas de su geografía montañosa. Dicha actividad, efectuada mediante herramientas artesanales, fue el sustento de una población integrada en su mayoría por mestizos y esclavos manumitidos. Al calor de dicha actividad, se desarrolló un importante mercado interno de bienes manufacturados y productos agropecuarios provenientes de otras regiones del país, que era abastecido por un considerable número de comerciantes residentes en las localidades de Rionegro, Marinilla y Medellín.

Durante el siglo XIX, los antioqueños alcanzaron un inmenso prestigio como comerciantes a escala nacional, respaldado en los préstamos que hicieron a la causa independentista y en el monto de sus importaciones, provenientes de otras regiones colombianas y del exterior. Una de las características de los comerciantes paisas fue su pronta diversificación de actividades, expresada en el montaje de verdaderas empresas agropecuarias –tabaco, café, ganado de carne y leche–, las innovaciones en la explotación aurífera –trayendo técnicos y tecnología foránea–, la creación de instituciones de crédito y los proyectos manufactureros e industriales.

Otra de las características más visibles de los empresarios antioqueños del siglo XIX fue su predilección por el modelo de república federal y la visión negativa frente a las pugnas políticas entre liberales y conservadores, que desembocaron en una serie de guerras civiles, la mayor de las cuales fue la de los Mil Días (1899-1902). Las guerras ocasionaban retrasos en las obras públicas necesarias para el transporte y las comunicaciones, pero además afectaban los negocios por los decomisos, las incautaciones de guerra, los impuestos extraordinarios y los daños a las mercancías, además de perjudicar la inversión extranjera.

Por las razones anotadas, los antioqueños participaron de forma discreta en la mayoría de las guerras decimonónicas –excepción hecha de las contiendas de 1876, 1885 y en la guerra de los Mil Días– y, por lo mismo, las batallas más desastrosas se

* El autor expresa sus agradecimientos especiales a Víctor Álvarez Morales por la valiosa información aportada a este texto; a Nora Patricia Gutiérrez, estudiante de historia de la Universidad de Antioquia, por la eficaz asistencia en la recolección de datos; al sociólogo César Hurtado Orozo y al historiador Jhon Jaime Correa, así como a los compañeros del grupo de Historia Social por sus comentarios y sugerencias, en especial a Beatriz Patiño Millán, Amparo Murillo Posada, Luz E. Pimienta, Andrés López Bermúdez y Orlando Pineda.

realizaron en territorios de otros departamentos. De otro lado, excepto algún encargo de poca importancia, la Presidencia de la República no fue ocupada por ningún político antioqueño. También escasearon en los gabinetes ministeriales. La mayoría de los presidentes colombianos provinieron, en aquél siglo, de la costa atlántica, el Gran Cauca o la región centro oriental del país.

Ahora bien, ¿de qué manera se puede explicar que una de las regiones más dinámicas del país en el aspecto económico haya tenido que esperar hasta la celebración del Centenario de la Independencia (1910) para contar con un presidente que representara sus intereses y su propuesta para la nación colombiana? A esta pregunta se intenta responder en el presente artículo, ya que gran parte de la respuesta se encuentra en la actividad empresarial del primer antioqueño que ocupó la presidencia de la República, y en su capacidad para moverse de manera consistente entre su vida privada y su vida pública, como expresión fidedigna de una comunidad empresarial, un proyecto regional y una propuesta política moderna, por encima de intereses partidistas.

Carlos E. Restrepo (Medellín, 1867-1937), a quien nos estamos refiriendo, es conocido en nuestra historia como periodista, político, constitucionalista, educador y principal orientador de la Unión Republicana, fundada hacia 1909 con el propósito de presentar una alternativa de gobierno frente a la opción bipartidista liberal-conservadora. Es también recordado, aunque en menor medida, por su papel en la fundación de la Sociedad de Mejoras Públicas de Medellín (1899), que jugó un papel decisivo en la planeación urbana, la dotación de obras de infraestructura y equipamiento, el embellecimiento de parques y avenidas y la creación del Instituto de Bellas Artes de la ciudad de Medellín. También forma parte de nuestra historiografía regional por haber ocupado la rectoría de la Universidad de Antioquia en 1901, donde además regentó las cátedras de Derecho Romano, Economía Política y Ciencia Constitucional. Fue fundador y director de los periódicos *El Correo de Antioquia*, *Vida Nueva* y *La República*, así como de la revista *Colombia*.

Todas estas facetas del hombre público antioqueño han invisibilizado en nuestra historiografía su vida como empresario que, como veremos en el presente artículo, permite entender mejor sus ideas y su accionar político, el sorpresivo ascenso a la Presidencia de la República y su posterior retraimiento de la vida pública.

Es necesario aclarar que en este trabajo se intenta mirar a Carlos E. Restrepo en todas sus dimensiones y no sólo desde una perspectiva económica. Siguiendo a Joseph Schumpeter, se quiere mirar integralmente al empresario, a la sociedad en la que estuvo inmersa y al momento histórico en el cual se desarrolló. En otras palabras, la propuesta consiste en estudiar al *entrepreneur* en el marco del grupo social al cual puede

ser asimilado, incluyendo sus esquemas de valores, la política, las actitudes hacia el Estado, la Iglesia y la guerra, su actuación y fracasos y su grado de permanencia¹.

Las hipótesis que guían la siguiente reflexión son las siguientes: 1) en la figura de Carlos E. Restrepo se recogen las características típicas del empresario antioqueño: estilo gerencial, ética, actitud frente a la política, diversificación de actividades, relaciones sociales y proyecto social y estatal; 2) su manera de afrontar la actividad empresarial se reflejó en su desempeño político: pragmatismo, capacidad de negociación, tolerancia religiosa y heterodoxia ideológica; 3) al empresario no se le entiende sólo estudiando su faceta económica, sino el conjunto de actividades políticas, culturales y sociales que le permiten ejercer un papel director en el devenir de su sociedad.

El entorno familiar

El linaje de los Restrepo en Antioquia ha sido uno de los más influyentes en el desarrollo de esta región. Por eso no es de extrañar que el bisabuelo de Carlos E. Restrepo haya sido el comerciante rionegrero Vicente Restrepo Guerra Peláez, uno de los más importantes a finales del período colonial. Tampoco es mera coincidencia que el abogado y prócer de la Independencia José Félix de Restrepo sea su tío abuelo. Su padre, Pedro Antonio Restrepo Escobar –Medellín, 1815 - Medellín, 1899– fue un prestigioso abogado y negociante del siglo XIX, profesor de Derecho Civil Patrio en el Colegio Académico de Medellín, rector del mismo en dos oportunidades (1855 y 1858) e iniciador de las reformas que lo convirtieron posteriormente en Universidad de Antioquia; además se destacó como diputado de la Asamblea de Antioquia, senador, representante al Congreso y jefe político del Cantón de Medellín. Es considerado el fundador del municipio de Andes (1852), de cuyo territorio fue empresario colonizador².

Concluidos los estudios de primeras letras, Carlos E. y su hermano Nicanor ingresaron al Seminario Conciliar de Medellín, la única institución de educación secundaria a la cual confiaban sus hijos las familias conservadoras de la capital antioqueña. Sus estudios fueron interrumpidos por la guerra de 1885 y por las dificultades económicas vividas por su padre. No sería ni la primera ni la última vez que su padre experimentaría problemas pecuniarios³.

Así pues, Nicanor Restrepo empezó a trabajar como empleado en una botica. Años después, por su experiencia y capacidades, pasó a ser socio industrial y administrador de la Droguería Antioqueña. Fue el gestor de la apertura de dos sucursales de esta em-

¹ Schumpeter (1966), p. 230.

² Robledo (1922); Restrepo (1992); Molina (s.f.), p. 33.

³ Álvarez Morales (1996), p. 28 y ss.

presa: el Almacén Americano en Medellín y la Droguería Andina de Manizales; en la segunda década del siglo xx impulsó la fusión de la Droguería Andina y la Droguería Central de Manizales. En 1917 fue uno de los fundadores de la Unión Farmacéutica y Dental, “dedicada a la importación y venta de instrumental y materiales de odontología y fotografía”⁴. En 1918 constituyó su propia compañía denominada Nicanor Restrepo R. & Cía., que luego sería retomada por sus hijos José Luis y Gonzalo y por su sobrino Alejandro Botero, cuya actividad central sería la importación y distribución de drogas.

Por su parte, Carlos E. Restrepo se desempeñó como ayudante en la oficina de su padre y pudo encargarse de diversos litigios y negocios relacionados con minería, bienes raíces, sucesiones, empresas comerciales e industriales, que le reportaron un amplio bagaje de conocimientos prácticos, de gran utilidad en el momento de iniciarse como abogado y empresario. Es interesante anotar que desde muy temprana edad, Restrepo empezó a combinar su vida pública como dirigente político con un conjunto de actividades culturales, y a dar sus primeros pasos en el mundo de los negocios comerciales sin perder de vista su formación autodidacta en derecho.

La década de los noventa del siglo xix fue para Carlos E. Restrepo una de las más fructíferas, en cuanto tiene relación con su posicionamiento como abogado, hombre de negocios, periodista y administrador. Período productivo, durante el cual obtiene reconocimiento público e independencia económica para empezar su vida de comerciante y hombre de hogar. El 16 de abril de 1890 contrajo matrimonio con Isabel Gaviria Duque, con quien tuvo la no despreciable prole de nueve hijos, como era frecuente por aquel entonces entre los empresarios antioqueños.

Ideario y praxis en torno a la cuestión social

En 1890, en su calidad de miembro de la Sociedad de San Vicente de Paúl de Medellín, Restrepo pronunció un discurso que resumió su pensamiento sobre la cuestión social, inspirado por supuesto en la caridad cristiana. Recordemos que aquella institución fue fundada por lo más selecto del empresariado *paisa*, el cual empezaba a revelar una política social orientada a la redención de las familias más humildes de la capital antioqueña, por medio de obras materiales y educación práctica y moral. En 1891, Carlos E. Restrepo fue elegido presidente de dicha sociedad y bajo su gestión se hizo la primera entrega de veinte casas para familias de escasos recursos.

En el discurso leído por Restrepo ante dicha sociedad se pueden observar los propósitos de esta institución: educar y morigerar, mediante acciones de caridad, a los

⁴ *Ibidem*, p. 38 y ss.

proletarios, evitando de esta manera convulsiones sociales como las vividas por Europa en la segunda mitad del siglo XIX, conocidas por los fundadores de la Sociedad San Vicente a través de la prensa⁵. No es casual que estas acciones tempranas fueran contemporáneas de los incipientes procesos de proletarización que experimentaba el departamento de Antioquia. Las propuestas de Carlos E., expresadas en el discurso en cuestión, son bien concretas: enseñar al hijo del pueblo a ennoblecerse con el trabajo, educar a los niños en “vocaciones honradas” y enseñarles las “vías de la fortuna”⁶.

La vinculación de nuestro personaje a la Sociedad de San Vicente de Paúl perduró por toda su vida. En 1905 volvió a pronunciar un discurso para sus integrantes, en el cual es visible un cambio de mirada sobre el tema social. El remedio que propone para la miseria y la ignorancia consiste en “una limosna de verdad y otra limosna de industria”. En esta ocasión Restrepo se mostró enemigo de la “limosna material”, que fomenta la ociosidad y es perjudicial para quien la recibe, y propone dedicar los esfuerzos de la sociedad a tres proyectos: las escuelas nocturnas, los talleres de niños desamparados y el Externado Industrial para Niñas sin Fortuna. La intencionalidad es clara: formar para el trabajo a los futuros obreros y artesanos que empezaba a demandar el proceso de industrialización y fomentar entre ellos el valor de la independencia económica⁷.

Todo el discurso de Carlos E. Restrepo en torno a la solución del conflicto social pasaba por la enseñanza a obreros y artesanos de ciertos valores propios del proyecto regional *paisa*, cuyos hilos de continuidad fueron estructurados durante el siglo XIX por Mariano Ospina Rodríguez, Pedro Justo Berrío, Fidel Cano, Marceliano Vélez y el mismo Rafael Uribe Uribe: el ideal de lo práctico, el *ethos* empresarial, la ética del trabajo y la independencia económica. A éstos, nuestro personaje y sus amigos republicanos, quisieron añadir un proyecto de civilización laico, con ciudadanos útiles, capaces de valerse por sí mismos y participar activamente en la vida económica en calidad de pequeños empresarios. Civilización que busca introducir cierta racionalidad en el orden social, la estructura económica, la actividad política y la cultura; racionalidad que es propia de la mesa del hombre de negocios, como asegura Schumpeter.

Funcionario público, periodista y editor

Años atrás, Restrepo había empezado su carrera de funcionario público ocupando de manera consecutiva los puestos de secretario de juzgado, juez superior del Cir-

⁵ Beneficencia de Antioquia (1984), pp. 131 y 132

⁶ *Ibidem*, p. 132.

⁷ *Ibidem*, p. 138.

cuito de Medellín, inspector de Instrucción Pública de la Provincia del Centro en 1888 y, a fines de 1898, el de secretario de Gobierno de Antioquia, durante la gobernación de Juan Pablo Arango⁸. Todos ellos sin dejar de cultivar su vena periodística, creando, en 1886, su propio medio de expresión política, *El Impulso*⁹.

En 1887 empezó a liderar el Casino Literario¹⁰, tertulia que durante cuatro años aglutinó a los jóvenes escritores Tomás Carrasquilla y Francisco de Paula Rendón, así como a escritores consagrados y hombres de ciencia como Manuel Uribe Ángel, Camilo Botero Guerra, Pedro Nel Ospina y Efe Gómez⁹. Al respecto, el historiador Fernando Molina Londoño asegura, de forma atinada, que la actividad desarrollada al interior de esta tertulia enriqueció los horizontes culturales de Antioquia, “mediante la lectura, la crítica literaria y la creación de condiciones para pensar y escribir sobre Antioquia y sus expresiones, con miras al desarrollo de una propuesta estética regional con carácter universal, en arte y literatura”¹⁰. Fueron Carrasquilla y Rendón quienes mostraron que en la sociedad y la cultura antioqueña sí había materia narrativa. Lo cierto es que en este aspecto como en los relacionados con su labor social o cívica, es posible percibir rasgos de un proyecto regional, del cual Restrepo fue uno de sus representantes.

En compañía de José Joaquín Hoyos, Carlos E. Restrepo inició la publicación, a fines de 1897, del periódico *La Unión*, a través del cual procuró el acercamiento de las dos fracciones en que estaba dividido el partido conservador¹¹. El mismo año trabajó junto a Carrasquilla en el periódico literario *El Montañés*. Entre el 25 de abril y el 22 de octubre de 1899 dirigió 134 números de *El Correo de Antioquia*¹², periódico conservador en el cual empezó a expresar sus ideas republicanas, tratando de encontrar puntos de acuerdo entre los partidos con el fin de evitar la confrontación que se hacía cada vez más inminente. Posteriormente sería director y fundador de los periódicos *Vida Nueva* y *La República*¹³. En 1916 fundó y editó, en compañía de Antonio J. Cano, la revista *Colombia*, que llegó a su número 300 en 1923—cuando se convirtió en diario—y desde la cual siguió pregonando su ideario republicano¹⁴. Es posible observar en esta afición periodística, literaria y publicitaria un frente de acción empresarial, ligado a una propuesta cultural y política. Pero no fue con la publicación de periódicos que Restrepo se dio a conocer como empresario.

⁸ Mejía Robledo (1951), p. 151.

⁹ Uribe de Hincapié (1998), p. 204.

¹⁰ Molina (1999).

¹¹ García (1939), p. 17.

¹² *Ibidem*, p. 18.

¹³ Mejía Robledo (1951), p. 152.

¹⁴ Molina (1999).

Los primeros pasos en el comercio de importación

En 1890, Carlos E. Restrepo representaba una casa extranjera en Medellín. Así lo testimonia un cruce de cartas que mantuvo con los señores J. C. Louis Babin Frises & Cía., de Burdeos. Los contactos con esta empresa comercial empezaron luego de una visita a Medellín de su agente viajero Florian Zumuther y, desde ese momento, Restrepo empezó a figurar como importador de licores, productos de papelería y libros¹⁵. Algunos apartes de una carta, fechada el 22 de septiembre de 1891, nos permiten inferir que nuestro comerciante se encontraba satisfecho con las condiciones bajo las cuales administraba la agencia de los señores Babin Frises & Cía., que actuaba fundamentalmente como distribuidora de licores importados para las diferentes localidades antioqueñas¹⁶.

Al parecer, la relación comercial con esta casa tuvo algunas interrupciones debidas a las condiciones desfavorables que en algunos años trataron de imponerle a Restrepo. Por esta razón, de nuevo en 1897 encontramos a J. C. Louis Babin Frises & Cía., por intermedio de su agente viajero Florian Zumuther, tratando de convencer a Carlos E. Restrepo para que vuelva a encargarse de su agencia en Medellín. La respuesta de Restrepo fue en los siguientes términos: “Los buenos conceptos que tengo de la honorable casa de Us. y el deseo que me anima de servirles de alguna utilidad, me hicieron aceptar con mucho gusto el encargo”¹⁷. En esta ocasión, el comerciante *paisa* se dio el lujo de imponerle ciertas condiciones a la casa francesa, logrando “las condiciones más ventajosas que eran posibles para los introductores antioqueños”¹⁸. No podía faltar ese sentido del gremio que caracterizó a los comerciantes medellinenses y que años después daría lugar a la creación de la Cámara de Comercio.

Pero Carlos E. Restrepo no sólo representaba casas extranjeras sino a casas de comercio de Medellín, como la de Gutiérrez Toro & Cía., que en 1894, con motivo de uno de sus frecuentes viajes de negocios a Bogotá, le entregó una carta de poder pleno que le permitiera adelantar gestiones y tomar las decisiones que estimara convenientes para los intereses de la casa comercial¹⁹.

Accionista y administrador de la primera industria textil antioqueña

Ya tuvimos la ocasión de mencionar la labor cumplida por Restrepo en la Sociedad San Vicente de Paúl, institución pionera de la industria textil antioqueña, donde

¹⁵ Archivo Carlos E. Restrepo (ACER), Biblioteca Central de la Universidad de Antioquia, Correspondencia Enviada (CE), caja 1, documento 32, f. 48.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ ACER, CE, caja 1, documento 29, f. 41.

¹⁸ ACER, CE, caja 1, documento 38, f. 62.

¹⁹ ACER, Correspondencia Recibida (CR), caja 3, documento 39, f. 79.

85 niños aprendieron a tejer bajo la orientación del doctor. Manuel Vicente de la Roche. En 1897, con motivo de la Exposición Industrial de aquél año, Carlos E. fue designado por el gobernador, como miembro organizador del Departamento de Agricultura y Fibras Textiles, tarea que aceptó gustoso²⁰.

Por esta razón, no es de extrañar que Carlos E. Restrepo haya tenido parte activa en la fundación de la primera industria textil moderna establecida en Antioquia. La historiografía económica ha registrado con algún detalle el acontecimiento. En 1899, en un salón del Club del Comercio, el doctor Germán Jaramillo Villa, quien había regresado a la ciudad después de trabajar como obrero en plantas textiles europeas, presentó ante un grupo de empresarios el proyecto de montaje de una industria textilera en la capital antioqueña. Entre los asistentes se encontraban: Carlos E. Restrepo, Pedro Nel Ospina, Eduardo Vásquez Jaramillo, Mariano Ospina, Camilo C. Ricardo y Emilio Restrepo Callejas, Manuel J. Álvarez Carrasquilla y Pascual Gutiérrez²¹.

Visión para aprovechar las oportunidades y el anhelo de industrialización, acariciado tantos años por la elite regional, permiten entender la participación de Carlos E. en esta empresa. Se sabe que casi de inmediato este grupo de inversionistas se embarcó en el proyecto de establecer una fábrica de hilados y tejidos, y para ello pusieron a la venta las acciones de la compañía a \$1.000 (papel moneda) cada una. Se decidió empezar la construcción de la fábrica en jurisdicción de Hatoviejo (Bello) para aprovechar las espectaculares caídas de agua existentes en dicha fracción del municipio y se hicieron los estudios para solicitar la maquinaria a Europa²².

La empresa fue interrumpida por la guerra de los Mil Días, en la cual Restrepo participó al lado de los ejércitos del régimen conservador y en la que perdió la vida su joven hermano Eliseo. Carlos E. alcanzó el grado de general, como jefe de estado mayor y comandante de una de las divisiones que realizó la campaña de la costa atlántica, bajo las órdenes del general Pedro Nel Ospina²³. Pero tanto él como su socio, el general Ospina, fueron testigos de la depreciación del capital reunido para la empresa textil por la devaluación que experimentó el papel moneda. Todo era cuestión de esperar a que llegaran tiempos de paz.

En 1902, la idea fue retomada por el mismo grupo de accionistas, bajo la razón social de Compañía Antioqueña de Tejidos, con un capital de \$600.000 (papel moneda), que resultó insuficiente ante las fluctuaciones de la tasa de cambio y la inflación provocada por la emisión de dinero de curso forzoso impuesta por el gobierno para financiar

²⁰ ACER, CE, caja 1, documento 23, f. 29.

²¹ Payne (1986), p. 133.

²² Brew (1977), p. 397.

²³ García (1939), p. 18.

la guerra. Un episodio poco conocido de esta experiencia industrial es que el primer gerente de la empresa fue Carlos E. Restrepo, quien a través de la prensa local publicó, en 1903, un aviso invitando a los agricultores antioqueños de tierras templadas y cálidas a cultivar algodón, con el fin de abastecer a la nueva textilera, asegurando lo sencillo del cultivo y con la promesa de comprar toda la producción. Recomendaba sembrar la especie conocida con el nombre de bogotano o de riñón “que dio mejores resultados en Inglaterra”²⁴.

La estrategia era innovadora, sin duda. Producir localmente el algodón, evitando importar la materia prima para los tejidos, generando ingresos a los agricultores, y una complementariedad entre los procesos industriales y las labores del campo. Muy seguramente en esos términos había planteado Carlos E. su proyecto en la Exposición Industrial de 1897, y que trataba el tema “agricultura y fibras textiles”, acorde con su interés por contribuir al desarrollo industrial de la región y combatir la pobreza del campesinado de las zonas ardientes del departamento. Pero, a pesar de sus buenas intenciones, el algodón no afluyó con la cantidad y la calidad esperada a las bodegas de la compañía. De ahí que se optara por mezclar el algodón nacional, de fibra corta, con el extranjero, de fibra larga²⁵.

Sin embargo, los problemas no sólo pasaron por el abastecimiento de algodón. Los costos de la construcción de la fábrica y de la maquinaria solicitada a Inglaterra agotaron los recursos, conduciendo a una nueva capitalización. Luego, la maquinaria presentó demoras inesperadas en su transporte, debido al paso a lomo de mula por La Quebra, e innumerables averías a los aparatos, haciéndose necesarias algunas reparaciones, contratadas con el fundidor y mecánico Pedro Velilla, propietario de los Talleres y Fundición de Robledo²⁶. A esto se sumaron las nuevas fluctuaciones en la tasa de cambio, que implicó una pérdida considerable de dinero, la reestructuración de la sociedad y, finalmente, la creación de una nueva compañía bajo otra razón social, aunque el grueso de los inversionistas mantuvo su vinculación al proyecto.

La nueva sociedad era la Compañía de Tejidos de Medellín, que quedó como propietaria de los terrenos en Bello y de la maquinaria comprada en Manchester por Pedro Nel Ospina y reparada en los Talleres de Robledo. Tenía un capital inicial de \$40.000 (pesos oro) y contó entre sus primeros administradores a Pedro Nel Ospina y Emilio Restrepo Callejas, principales accionistas²⁷. Con la capitalización, la nueva dirección y la situación de mayor estabilidad que empezó a experimentar el país, esta industria

²⁴ *El Comercio* (1903), No 79, mayo 26.

²⁵ Idea sugerida por el sociólogo César Hurtado Orozco.

²⁶ Payne (1986), p. 133.

²⁷ Brew (1977), p. 398.

textil despegó en firme. En 1905 empleaba 150 obreros y contaba con 102 telares y 2.670 husos²⁸; en 1910 contaba con 400 trabajadores y producía 8.000 yardas de tela por día²⁹.

En la nueva compañía, al momento de su constitución en 1905, Carlos E. Restrepo y Cía. poseía el 9,26% del capital inicial y se mantuvo en ese porcentaje por varias décadas³⁰. Analizando la participación de los diferentes accionistas, Restrepo estaba en el quinto lugar y ocupaba un puesto como consejero en las juntas directivas de la Compañía de Tejidos de Medellín entre 1905 y 1910³¹. En 1907, escribe al nuevo gerente, Emilio Restrepo Callejas, afirmando: "Asistí a casi todas las reuniones de la Junta Directiva de la Compañía Antioqueña de Tejidos, en mi carácter de Consejero, en el tiempo en que el Sr. Pedro Nel Ospina desempeñaba la Gerencia de la Compañía"³².

El papel de Restrepo en la junta directiva no se reducía a una asistencia pasiva, sino que incluía una labor de consejería en diferentes campos, como la cumplida en 1907, con motivo de los problemas ocasionados por un insecto en los cultivos de algodón del departamento impulsados por la textilera. Carlos E. envió unas muestras del insecto a su amigo Tomás Carrasquilla, quien era autor de *Monografía sobre el algodón y se encontraba en Bogotá desempeñando un alto cargo en el gobierno*. Empero, la respuesta de éste fue negativa ya que el insecto no pudo ser identificado, entre otras, por el mal estado en que llegaron las muestras³³.

¿De dónde procedía el capital invertido por Carlos E. en aquella industria? Es difícil saberlo con certeza, ya que las fuentes de ingresos del doctor Restrepo eran muy variadas, entre ellas la herencia paterna, protocolizada en 1901, que como ya vimos, incluía algunas acciones de minas, \$3.183 en dinero contante y una finca por valor de \$3.000 situada en el paraje la Quebrada Arriba del municipio de Andes; otra posible fuente sería la sociedad conyugal, a la cual aportó su señora \$4.602. Una última fuente de ingresos era, sin duda, su Librería Restrepo, de la cual trataremos enseguida. Sin embargo, es más probable que el capital invertido por Restrepo en la Compañía de Tejidos procedió de la herencia paterna, cifra muy aproximada a la cantidad suscrita en la empresa textilera —cerca de \$4.000 oro—, un ingreso líquido de carácter extraordinario. Pero lo importante no es tanto la procedencia del dinero, sino la utilización que Restrepo hizo de éste, conservando un patrón de diversificación empresarial. Por otra parte, el hecho de que Carlos E. hubiera podido dedicar este dinero al sector industrial demuestra la estabilidad de sus negocios comerciales.

²⁸ Brew (1977), p. 398.

²⁹ Payne (1986), p. 134.

³⁰ Botero Herrera (1984), p. 61.

³¹ Brew (1977), p. 398.

³² ACER, CR, caja 2, documento 33, f. 33.

³³ ACER, CR, caja 2, documento 11, f. 11.

Uno de los comerciantes más acreditados de Medellín

Tiene razón Schumpeter al decir que la función empresarial puede estar ahogada en otras actividades y que esto suele ocurrir especialmente en “aquellos casos humildes”³⁴, afirmación que en parte puede aplicarse a Carlos E. Restrepo, un empresario promedio, relativamente exitoso, sin los niveles de acumulación de un Pepe Sierra o de un Alejandro Echavarría, pero que sabía moverse entre su casa comercial y su vida de político, abogado, publicista y educador. Restrepo es un ejemplo del empresario político, que debido al regular nivel de sus negocios, puede asumir el papel de líder gremial y vocero de los intereses de un sector, el comercial en este caso. Sin embargo, siguiendo de nuevo a Schumpeter, en esas otras actividades o esferas de acción sale a relucir la capacidad de articulación del empresario, cuya lógica racionalizadora apunta a la construcción de un determinado tipo de sociedad, “un cierto tipo de civilización”, y sobre todo a la formación de “un cierto estado de la opinión pública”, para lo cual es indispensable imprimir el sello de la actividad empresarial sobre el organismo social³⁵.

En el caso concreto de Carlos E. Restrepo se puede observar que su condición de empresario atraviesa los diversos campos de su actividad y no naufraga en las turbulentas aguas del activismo político o gremial. Al contrario, esa función cultural y política articula y retroalimenta la *praxis* empresarial, estableciendo vínculos indisolubles entre el hombre privado y el hombre público. Aquél, anónimo, moviéndose a oscuras entre su mesa de negocios, sus amigos y su hogar; éste, reconocido orador, general y administrador público, en medio de sus copartidarios y colaboradores de despacho, tratando de incidir en los rumbos del Estado y en la opinión pública. A fin de cuentas, los negocios comerciales de Carlos E. Restrepo no reñían con sus aficiones literarias ni con su actividad política, como se verá en las siguientes páginas.

En 1902, sus negocios empiezan a presentar una dinámica inusitada, ya que a su tradicional papel como agente de casas extranjeras, sumó la fundación de su Librería Restrepo, en compañía de Manuel María y Luis María Escobar. Esta empresa se caracterizó por mantener bien informada a su clientela de las adquisiciones y novedades literarias que semanalmente llegaban al almacén. Un rastreo aleatorio de la prensa de aquél año permite observar que además de textos religiosos, manuales escolares y literatura universal, en aquél lugar se encontraba de todo. Veamos:

Restrepo R. & Cía. Han establecido la Librería Restrepo, almacén de útiles de escritorio, negocios de importación y exportación y Agencia comercial y administrativa, en uno de los hermosos locales que acaban de construirse en el

³⁴ Schumpeter (1966), p. 260-261

³⁵ *Ibidem*, p. 270.

edificio Duque, calle Carabobo. Tienen ya, y siguen recibiendo por cada correo, un buen surtido de libros y útiles de escritorio. Gerente, Carlos E. Restrepo³⁶.

Este aviso que fue la presentación en público de la Librería Restrepo, precedió una avalancha de propaganda comercial, a través del periódico *El Comercio*. En esto, como en las demás actividades de nuestro personaje, se refleja su visión empresarial, ya que era consciente de los cambios experimentados por la ciudad de Medellín; había un público moderno, lector de periódicos (una veintena) y aficionado a la literatura, sobre todo francesa y española. La estrategia publicitaria de la librería a través de la prensa llegó a ser considerada de tal importancia para el desarrollo de la empresa, que su gerente decidió publicar su propio periódico, denominado *Librería Restrepo*. Circuló desde 1903 y se le regalaba a quien lo solicitara en su local del Edificio Duque.

Esta estrategia no debe pasar inadvertida. Se trata nada menos que del primer paso hacia otra fuente de ingresos: los impresos, que luego convertirá a la librería en una prestigiosa imprenta. La recepción del periódico, que contó con un tiraje inicial de 1.500 ejemplares, fue bastante favorable y muchos profesionales y casas de comercio empezaron a publicar sus avisos en él. Como un gancho para los posibles lectores del medio, la publicidad estaba amenizada con materiales literarios “cortos e interesantes”³⁷. En este medio, de publicación irregular, se publicó el Directorio Telegráfico de Medellín³⁸ para que sirviera como fuente de consulta a los comerciantes.

En pocos meses, la librería se había posicionado en el mercado local, el cual era competido con otras casas comerciales como: Almacén de París, Manuel J. Álvarez & Cía., Tobón & Gaviria, Próspero e Isaac Tobón, Juan B. Henao, Leocadio María Arango e Hijos y J. A. Gaviria³⁹. Estas empresas, dedicadas como la Librería Restrepo a la importación y exportación, ante la fuerte competencia que significó la apertura de ésta y el éxito logrado por la calidad y variedad de las introducciones de Carlos E. Restrepo en el ramo de papelería, útiles de escritorio para oficina y literatura, se vieron obligadas a especializarse en otros productos, como harina, telas, loza, tapices, herramientas, fósforos, cigarrillos, artículos de lujo, dinamita y otros productos de quincallería.

En cambio, la Librería Restrepo ofrecía a través de la prensa local y de su periódico, los productos de su especialidad: papelería y útiles de escritorio –tintas, copiadores de cartas, borradores, cuadernos, cortapapeles, pisapapeles, goma, lápices y lapiceros, libros de cuentas, papel de oficio, reglas, tizas y pizarras, etc.–, muebles y elementos

³⁶ *El Comercio* (1902), No 8, agosto 7, p. 2.

³⁷ *El Comercio* (1903), No 104, agosto 18, p. 2.

³⁸ *El Comercio* (1903), No 118, octubre 10, p. 2.

³⁹ *El Comercio* (1903), No. 35, febrero 13, p. 2.

de oficina —estantes portátiles, registradores Soennecken y Schnellhetter, máquinas para encuadernar, escritorios, teléfonos, etc.— y regalos —cuadros heliograbados, agua-fuertes, oleografías, cuadros tejidos en seda, terracotas, porcelanas, cuadros de plata alemana, álbumes para fotografías, postales, carteras, billeteras, camándulas, cepillos, llaveros, juguetes, etc.—⁴⁰. Con base en los anteriores productos, este almacén atendía al más abigarrado conjunto social: estudiantes universitarios, tenedores de libros, amas de casa, abogados, pintores, profesores y maestras de educación básica y secundaria⁴¹.

Durante la época de Navidad y año nuevo, la Librería Restrepo atendía la temporada con “tarjetas y registros de fantasía, muy lujosos, para menú, año nuevo, regalos etc.” En 1903 incursionó en el ramo del arte, constituyéndose en el almacén que tenía la exclusividad de exponer y vender las obras de Francisco Antonio Cano, el maestro pintor más importante de la época en Antioquia⁴². Otras innovaciones de la librería fueron la compra y venta de libros usados⁴³ y la suscripción a periódicos extranjeros⁴⁴. Algunas informaciones dispersas en su correspondencia y en la publicidad permiten observar que no sólo abastecía el mercado de la capital antioqueña, sino que muy pronto extendió su área de acción a otros municipios, contando para ello con agencias en las principales localidades del departamento⁴⁵.

En el ramo de los libros, Restrepo ofrecía a su clientela textos escolares para secundaria y universidad y literatura. Dentro del primer tipo, se encontraban textos de gramática, retórica, religión, aritmética, geografía, contabilidad, comercio, historia sagrada, códigos de comercio y códigos civiles⁴⁶. En cuanto a literatura, el abanico incluía un sinnúmero de autores, entre los cuales estaban los más importantes poetas y narradores latinoamericanos y europeos, predominando los franceses⁴⁷.

El prestigio de la Librería Restrepo no sólo procedía de la variedad y calidad de los productos que tenía a disposición, sino de la reconocida trayectoria intelectual de su gerente, que llegó a constituirse en prenda de garantía para su clientela. En torno a

⁴⁰ *El Comercio* (1902), Nos. 11 a 19; *Librería Restrepo* (1905), No 11, marzo 15, p. 3.

⁴¹ *El Comercio* (1902), No 22, noviembre 13, p. 3.

⁴² *El Comercio* (1903), No 35, febrero 13, p. 3.

⁴³ *El Comercio* (1903), No 94, julio 11, p. 3.

⁴⁴ *Librería Restrepo* (1905), No 11, marzo 15, p. 3.

⁴⁵ *El Comercio* (1903), No. 100, julio 30, p. 2.

⁴⁶ *El Comercio* (1903), No. 73, abril 30, p. 2.

⁴⁷ “[...] Galdós, Pereda, Valera, Palacio Valdés, Pardo Bazán, Vital Aza, S. Delgado, D’Amicis, D’Anunzio, Sienkiewicz, Rostand, Verlaine, Los Margueritte, Desmoulins, Bambille, Diex, Heredia, Lecompte de L’Isle, Mistral, Suelly, Prudhomme, Prevogt, Daudet, Lemaitre, Coppée, Ibsen, etc., etc. y Nuevos libros místicos de oraciones y espirituales de fondo sólido y pasta lujosa”. *El Comercio* (1902), No. 11, agosto 28.

la librería, además, se gestó un movimiento cultural de gran impacto en la ciudad durante la primera década del siglo xx. Sus importaciones de libros, esperadas con fruición por el público lector de Medellín, permitieron la divulgación de un abanico bastante amplio de autores, cuyas traducciones y comentarios alimentaban las revistas literarias y periódicos, especialmente *El Montañés*, *Lectura y Arte*, *La Miscelánea* y *Alpha*. El mismo Carlos E. Restrepo fue autor de una buena cantidad de colaboraciones escritas a dichos medios, entre las que sobresale su ensayo dedicado a la obra *Cyrano de Bergerac*, de Edmund Rostand, en la que dejó traslucir su norma del justo medio: “Ni clásicos, ni románticos, ni antiguos ni modernos”⁴⁸.

La afición de Carlos E. por las letras y el periodismo formó parte de sus actividades también en aquellos años. Entre 1904 y 1905 fundó y dirigió, en compañía del general Mariano Ospina Vásquez, el periódico *Vida Nueva*, del cual aparecieron 50 números⁴⁹. No sólo para hablar de asuntos literarios y políticos empuñó la pluma. Eriéndose como el decano de los comerciantes de Medellín, Carlos E. Restrepo publicó, en 1905, un texto que es expresión fiel de su código de honor comercial y que ilustra en torno al *ethos* que trataba de encarnar. La publicación a que nos referimos, impresa en *Librería Restrepo*, estuvo motivada por una noticia recibida desde Nueva York, según la cual, la buena opinión que se tenía de los antioqueños en aquella ciudad se había visto menguada por los litigios judiciales a que habían recurrido algunos paisas para salir ganando en negocios, donde el único documento había sido la palabra. El corresponsal que había informado a Carlos E. remataba así: “el crédito que por tantos años gozó ese comercio está completamente desvencijado y se derrumba”⁵⁰. Las opiniones que despertó en Carlos E. Restrepo tal información son del siguiente tenor:

La antigua e hidalga usanza “de la sabida y buena fe guardada” se ha trocado por las formas casuísticas de la ley curtidas y manejadas para no cumplir lo que a conciencia se prometió. Este ardid infeliz propio de pueblos degenerados puede ser útil para derrotar a un cliente, engañar a un juez y no pagar lo debido; pero nunca servirá para responder al reclamo de la propia conciencia y para fundar el crédito comercial. Es este crédito algo así como la honra en la mujer; de nada vale que se le absuelva oficialmente si queda condenada por la opinión pública. El crédito es sutil pero fuerte; intangible pero real, lo crea y lo sostiene la propia honra; la ley ni lo quita ni lo da: puede ésta desconocerlo y existe;

⁴⁸ García, Julio César (1939), p. 22.

⁴⁹ *Ibidem*, p. 23.

⁵⁰ *Librería Restrepo* (1905), No 11, 15 de marzo, p. 1.

puede decretarlo y ser nulo. El crédito es el único triunfo efectivo de los hombres honrados contra los bribones; es el desquite de la Justicia Divina contra las trapacerías de covachuela. Y si no que presente uno de nuestros comerciantes fraudulentos la sentencia en que ha triunfado a ver si con ella consigue un céntimo en el exterior; en compensación que se aduzcan hasta documentos oficiales en contra de nuestros negociantes honrados a ver si se les cierran los créditos que tienen a su disposición. Mucho ha perdido nuestro comercio más en crédito que en dinero, aún es tiempo de recuperarlo pero nunca con sofismas legales que para el caso lejos de servir dañan, sino “dando a Dios lo que es de Dios y a César lo que es del César” como el honor lo dicte no como los rúbulas lo inventen⁵¹.

Esta será una regla de oro para nuestro personaje. Por eso, cuando en 1912 a su amigo Adolfo Held se le presentaron algunos problemas con una remisión de sombreros en la aduana de Nueva York, Carlos E. Restrepo le recomendó llegar a un arreglo antes que iniciar un litigio. A lo que Held respondió: “Tiene Ud. completa razón en cuanto al arreglo con la Aduana de New York en el asunto de sombreros. Un proverbio alemán dice: ‘más vale un mal arreglo que un pleito pingüe’”. Sin embargo, el alemán no opinaba lo mismo en cuanto a los caimanes del río madre: “la próxima vez me llevaré un rifle para mi viaje en el río Magdalena y mataré a mi gusto a los enemigos de los peces”⁵².

Los contactos internacionales de la Librería Restrepo abarcaron casas comerciales inglesas, francesas, norteamericanas y alemanas, por medio de las cuales adquiriría las últimas novedades literarias y de papelería. Pero quizás una de las labores que mayores beneficios económicos pudieron reportarle a esta empresa fueron las exportaciones, ocupando el papel de intermediaria entre los comerciantes de café de los municipios antioqueños y los compradores internacionales de este producto. De esta forma, Carlos E. estableció relaciones comerciales con Adolfo Held, propietario de una extensa red de comercio de café y productos tropicales de Centro y Sur América. Para informar a sus clientes sobre este campo de acción de la librería, en su periódico apareció el siguiente anuncio:

A Held. Casa principal en Bremen; sucursal en New York. Importación. Exportación. Se está abriendo un muestrario muy completo de mercancías ale-

⁵¹ Librería Restrepo (1905), No. 11, 15 de marzo, p. 1.

⁵² ACER, CR, caja 29, documento 94, f. 208.

manas y americanas. Condiciones excepcionalmente ventajosas. Agencia: Edificio Duque, a cargo de Carlos E. Restrepo⁵³.

Ya tuve ocasión de referirme con detalle a estos negocios⁵⁴, motivo por el cual sólo me limitaré a asegurar que en la primera década del siglo xx, los negocios realizados por A. Held con la Librería Restrepo, bajo la gerencia de Carlos E., convirtieron al alemán en uno de los principales exportadores de café, sino el mayor. Todavía en 1915 ocupaba el tercer lugar entre los exportadores de café colombiano y debe tenerse en cuenta que ya le había hecho mucho daño la competencia ejercida por algunos comerciantes antioqueños, que se desplazaron a Nueva York con el fin de evitar intermediarios. El primer lugar era ocupado por Alejandro Ángel & Co., seguido de G. Amsinck & Co., mientras que otra sociedad comercial antioqueña ocupaba un modesto cuarto lugar, después de A. Held⁵⁵.

El tamaño de los negocios que llevaba a cabo la Librería Restrepo con esta casa de comercio queda ilustrado en un denuncia practicado por su gerente ante el alcalde municipal en 1907, en el que reconoce ser agente y representante de A. Held, motivo por el cual administraba un muestrario que ocupaba cinco locales en el tercer piso del Edificio Duque⁵⁶. Otro elemento que nos permite medir la magnitud de los negocios que manejaba Carlos E. Restrepo en representación de A. Held, nos lo ofrecen los amplios poderes otorgados a aquél por el comerciante alemán, en 1904, por intermedio de su agente en Colombia, Otto Pottber⁵⁷. En virtud de este poder, Carlos E. realizaba por sí, o por medio de sus agentes en otras localidades de Antioquia y de la zona cafetera, compras de café, venta de productos extranjeros, extendía créditos a empresarios del sector agropecuario y comercial, entre otros negocios⁵⁸.

El regreso a la actividad política

En 1908, cuando su labor directiva y administrativa había dado sus frutos en la Librería Restrepo, prefirió marginarse de la gerencia del negocio, aunque conservando sus acciones y realizando labores de consejería y acompañamiento al nuevo ge-

⁵³ *Librería Restrepo* (1905), op. cit., p. 3.

⁵⁴ Véase: García Estrada, Rodrigo de J. (1993), p. 63-87

⁵⁵ *Boletín Comercial* (1915), No. 26-28, serie III, enero - marzo, p. 600.

⁵⁶ ACER, CE, caja 2, documento 58, f. 58.

⁵⁷ Notaría Primera de Barranquilla (1904), escritura 488, noviembre 19.

⁵⁸ Véase las siguientes escrituras de la Notaría Primera de Medellín en Archivo Histórico de Antioquia (AHA): 834, junio 28 de 1909, f. 3.072; 564, abril 18 de 1910, f. 1347v; 1.039, julio 6 de 1910, f. 2.494.

rente, Jorge Escobar Chavarriaga, hijo de su socio Luis María Escobar. Desde entonces, nuestro personaje dedicó la mayor parte del tiempo a la actividad política, de la cual se había retirado por sus múltiples negocios. Su regreso era sin duda motivado por la demanda de sus copartidarios republicanos que veían en él no sólo a su líder, sino al ideólogo y empresario, fiel representante de sus intereses de grupo. Recordemos que ese liderazgo se remontaba a su papel como organizador, en 1903, de las Juntas Patrióticas, y luego en las Juntas de Conciliación para unificar a liberales y conservadores antioqueños⁵⁹.

No podemos olvidar que desde 1907, la oposición de los sectores comerciales y políticos antioqueños al quinquenio de Reyes había ocasionado una crisis política, y que en marzo de 1908, los comerciantes, banqueros e industriales de Medellín, en número cercano a 250, encabezados por Carlos E. Restrepo y la familia Ospina, expresaron el rechazo de liberales y conservadores locales al general Reyes, quien respondió con la prisión de algunos agitadores, entre ellos el empresario Gonzalo Mejía⁶⁰. El movimiento republicano, que surgió de la coalición liberal-conservadora entre los comerciantes de Medellín, llegó a agrupar importantes políticos de otras regiones del país, que protocolizaron la nueva fuerza política el 13 de marzo de 1909, incluyendo, entre otros, a: José Vicente Concha, Miguel Abadía Méndez, Nicolás Esguerra, Benjamín Herrera, Eduardo Santos y Enrique Olaya Herrera⁶¹.

No deja de sorprender, sin embargo, la manera como se refirieron sus adversarios al nuevo mandatario de los colombianos. Para algunos “una figura de poca proyección nacional”, para otros “un periodista de provincia que apenas había ocupado un puesto secundario en Antioquia y asistido al Congreso de 1909”⁶². Otros más anotaron a manera de censura, lo que más bien podría ser un elogio, que Carlos E. Restrepo comenzó su carrera política como presidente de la República⁶³. Este tipo de alusiones, más allá de lo anecdótico, permiten preguntarse por los mecanismos que llevaron a Restrepo a la primera magistratura y revelan el desconocimiento de sus actividades en el sector privado. En cambio, cuando bosquejamos el panorama de su vida económica entendemos el porqué y el cómo de su elección. El historiador Fernando Correa Uribe ha mostrado cómo, en 1909, Carlos E. Restrepo y sus amigos se valieron no sólo de una intensa actividad organizativa en la mayoría de municipios del

⁵⁹ Plazas (1993), p. 175.

⁶⁰ Melo (1989), p. 218.

⁶¹ Aguilera (1999), p. 5.

⁶² Arizmendi (1989), p. 205.

⁶³ García (1939), p. 25.

país, sino de una extensa red comercial que abarcaba la casi totalidad de las localidades antioqueñas, para establecer las juntas que le permitieron al republicanismo participar con éxito en las elecciones para Senado y Cámara⁶⁴.

Un comerciante, que por sus características de liderazgo dentro del gremio comercial y por sus éxitos empresariales, llegó a convertirse en un fiel representante de los intereses de su grupo social, y el acompañamiento que el empresariado antioqueño brindó en bloque a su corta carrera política, aprovechando los nexos comerciales con otras regiones del país, permiten encontrar una respuesta satisfactoria a la pregunta arriba señalada⁶⁵. El fenómeno de liderazgo que rodea la vida de este hombre tiene sustento cuando observamos su paso por la Cámara de Comercio de Medellín.

De líder comercial a primer mandatario de la República

La primera cámara de comercio creada en el país fue la de Bogotá (1878) por iniciativa de un grupo de comerciantes. La de Medellín fue creada por el gobernador Benito Uribe Gómez, quien reunió una junta preparatoria, en cumplimiento del Decreto ejecutivo No 949 de 28 de noviembre de 1904, expedido por el presidente Rafael Reyes. El 23 de enero del año siguiente se reunieron, en el salón de la Asamblea Departamental, un grupo aproximado de treinta comerciantes, entre los que destacaban: Carlos E. Restrepo, Luis María Escobar, Luis María Botero, Harold B. Meyerheim, William Gordon, Jorge Bachmann, Jorge Rodríguez, Enrique y Alejandro Echavarría, Alberto Ángel, Ricardo Olano, Maximiliano Correa, Agapito Betancur y Emilio Restrepo Callejas⁶⁶.

En la primera junta directiva, Carlos E. Restrepo ocupó un modesto puesto como suplente, renuente, seguramente, a descuidar sus agobiadoras actividades al frente de su librería, ya que la elección de la junta no estaba en relación con la importancia del comerciante. Recordemos que el artículo tercero del Decreto establecía como requisito para ser elegido miembro de la Cámara, ser comerciante reconocido conforme al Código de Comercio y haber ejercido la profesión en Colombia, con buen crédito, durante tres años por lo menos⁶⁷.

En 1909, cuando Carlos E. Restrepo se había “liberado” un poco de sus actividades como gerente de la librería, asumió con mayor ahínco su papel de líder político de los comerciantes medellinenses, motivo por el cual fue elegido presidente de la

⁶⁴ Correa (1996), p. 121, se encuentra una lista de los agentes comerciales que conformaban dicha red.

⁶⁵ *Ibidem*, pp. 118 y ss.

⁶⁶ Cámara de Comercio de Medellín (1979), p. 11.

⁶⁷ *Ibidem*, p. 16.

Cámara de Comercio de Medellín⁶⁸. Su gestión al frente de la institución le permitió contar con el voto de sus colegas para su reelección en 1910, es decir, que Carlos E. Restrepo pasó de la presidencia de la Cámara de Comercio de Medellín a la Presidencia de la República.

La participación accionaria de Carlos E. Restrepo en la Librería Restrepo seguía intacta, ya que sólo había renunciado a la gerencia. Con el fin de anticiparse a las suspicacias de sus enemigos políticos, quienes podrían utilizar sus vínculos con el sector privado y las estrechas relaciones con el comercio de Medellín en sus campañas de desprestigio, Carlos E. Restrepo, antes de asumir la presidencia, liquidó sus negocios en la Librería Restrepo, pagó sus deudas y traspasó los poderes que le había otorgado Adolfo Held a otros comerciantes amigos suyos.

El 20 de julio de 1910, cinco días después de ser elegido presidente, instituye mandatario de todos sus negocios a su hermano Nicanor, “para todos los negocios del poderdante, sean de la clase y naturaleza que fueren, de comercio, agricultura, ganadería, minería, fabriles, y al mismo tiempo le da poder general con libre administración”⁶⁹. En una carta de 1911 le escribe a su hermano:

Ya sabes que tienes mi aprobación anticipada por todo lo que hagas con el dinero que me corresponde por la liquidación de la agencia y de la librería. Sobre esta última se me ocurre preguntarte en qué forma y tiempos calculas que se me pagará el capital que tengo allí más las utilidades de que me habías dado cuenta. [Firmado] Carlos E.⁷⁰

Días antes de posesionarse, el presidente cedió además su poder general sobre los negocios de A. Held en toda la República, a Luis M. Escobar, ex socio suyo en la Librería Restrepo⁷¹. Y, como para no dejar dudas, entre el 13 y el 23 de agosto de 1910, realizó giros por un valor de \$84.550, a través de la casa de Camacho Roldán & Tamayo, a favor de sus acreedores en otras ciudades del país⁷². Estos desembolsos dejaron algo maltrechas las finanzas del mandatario republicano, quien, por varios años, dependió económicamente de su sueldo como presidente, motivo por el cual tendría serias dificultades para volver a su vida de comerciante, como se verá luego.

En 1911, su hermano Nicanor le informa sobre la manera como había manejado su dinero, procurando ganarle algo de intereses. Dicha carta permite apreciar las

⁶⁸ Cámara de Comercio de Medellín (1979), p. 18.

⁶⁹ AHA, Notaría Primera, escritura 1092, f. 2623v.

⁷⁰ Citada en Álvarez Morales (1996), p. 38.

⁷¹ AHA, Notaría Primera, escritura 1098, f. 2637v.

⁷² ACER, CE, caja 4, documento 5, f. 8.

múltiples posibilidades de inversión, los bajos niveles de rentabilidad y la inseguridad que inspiraba el mercado local:

Ahí he ido recibiendo las sumas mandadas y hoy te mando el extractico con lápiz de lo que tengo tuyo en mi poder; notarás que hay la sumita de 500 pesos, al 12 por ciento, que di a una firma buena, con seis meses de plazo; dos cantidades de \$3.693 y \$4.231, al 10, con término fijo corto; y otra de \$5.178 que te tengo en la Droguería, en depósito disponible, al 5% (los bonos pagan apenas el 3) para ver en qué la invertimos. Has de saber que da mucho miedo poner dinero en personas o en empresas, cuando es ajeno, porque no hay cosa que le parezca a uno segura. En poder de los Escobares debes tener alguna cosa⁷³.

Lo cierto es que Carlos E. Restrepo, al asumir la Presidencia de la República, logró, hasta cierto punto, introducir una serie de reformas que alejaron por muchos años del escenario político nacional el peligro de una nueva confrontación militar entre conservadores y liberales. Para esto, incluyó en su gabinete a tres liberales, se mostró neutral en asuntos políticos, favoreció el nombramiento de alcaldes liberales e intentó la modernización del sistema electoral por medio de un proyecto de ley que estableciera un censo electoral permanente, el secreto del voto y el sistema de representación proporcional, aunque solamente logró la supresión del ejercicio del voto por parte de militares y policías⁷⁴.

Existe en la historiografía nacional un consenso en el sentido de que durante su mandato se saneó y manejó correctamente las finanzas estatales, corrigiendo el desequilibrio fiscal provocado por el gobierno de Reyes, con el fin de pagar oportunamente la deuda externa e interna. Su plan de austeridad le ocasionó la animadversión del Congreso, ya que vetó reiteradamente sus leyes de gastos. Canceló los auxilios a empresas y detuvo grandes proyectos de obras públicas. Según Jorge Orlando Melo, a pesar de los vínculos del presidente con los industriales antioqueños, su gobierno redujo las tarifas proteccionistas, de dónde algunos han concluido cierto librecambismo⁷⁵.

Marco Palacios, por el contrario, considera que el liberalismo económico de Restrepo era de carácter selectivo; en 1913, mediante un nuevo arancel de aduanas, elevó los impuestos de importación de la ropa hecha y de las máquinas de coser para forta-

⁷³ Citada en Álvarez Morales (1996), p. 39.

⁷⁴ Melo (1989), p. 228.

⁷⁵ *Ibidem*, p. 229.

lecer la naciente industria textil antioqueña⁷⁶. Por otra parte, Alberto Mayor Mora observa que la Ley 117 de 1913, a la que se refiere Palacios, sólo confirmó las tarifas anteriores que facilitaban la importación de hilazas extranjeras, beneficiando no sólo a las industrias textiles antioqueñas, sino a la de Tejidos Obregón en Barranquilla y a dos empresas de tejidos de lana bogotanas, La Magdalena y Paños Colombia⁷⁷.

Apoyado en la estabilidad económica del país propiciada por el auge cafetero, el gobierno de Carlos E. Restrepo adoptó otras medidas que apuntaban a la modernización del Estado colombiano y a la creación de un ambiente favorable para los negocios y la naciente industria: adoptó el patrón oro como una medida reguladora de la circulación monetaria; fomentó la construcción de vías ferroviarias en el país, en especial los Ferrocarriles de Amagá y del Pacífico; buscó la autonomía del Estado frente al poder eclesiástico; expidió los códigos Fiscal, de Régimen Político y Municipal y Contencioso Administrativo; fortaleció la Policía Nacional aumentando el número de unidades; estableció el servicio militar obligatorio e inició la preparación profesional de los oficiales, mediante la contratación de una misión militar chilena⁷⁸.

Entretanto, los ex socios y amigos del presidente continuaron al frente de la Librería Restrepo, sobre la base de la consolidación lograda por aquél. La librería estuvo a la cabeza de este tipo de establecimientos en Medellín por muchos años, entrando a competir en el campo de la producción tipográfica con la compra de una maquinaria alemana, de tecnología avanzada, que le permitió editar libros, tarjetas, rayar papel e imprimir todo tipo de formatos en papelería de oficina. Esta sección llegó a ser independiente, bajo el nombre de Imprenta Editorial, y su primer director fue el señor Carlos Vélez M⁷⁹.

La lenta y tortuosa recuperación de los negocios

Luego de ocupar la Presidencia de la República, Carlos E. Restrepo volvió a sus negocios, aunque, según lo indican las fuentes, no tuvo el mismo éxito de épocas anteriores. Una explicación a su fracaso futuro se encuentra en la pérdida de contacto con sus proveedores y clientes, así como en la descapitalización que significó liquidar todas sus cuentas en el momento de posesionarse. Sin embargo, con base en su bien lograda reputación intentó recuperar su posición como comerciante, logrando ocupar altos cargos en juntas directivas de agremiaciones y empresas y constituyéndose en socio de múltiples proyectos industriales, financieros y comerciales.

⁷⁶ Palacios (1995), p. 96.

⁷⁷ Mayor (1986), p. 324.

⁷⁸ Aguilera (1999); Arizmendi (1989); Melo (1989); Plazas (1993), pp. 175-177.

⁷⁹ Ochoa (1984), p. 288.

El 17 de abril de 1914, unos meses antes de concluir su presidencia, Restrepo recibe una carta de su ex socio y amigo Adolfo Held, en la que se queja de la reducción en sus negocios con Antioquia, ocasionada por el establecimiento en Nueva York de algunos exportadores antioqueños de café, los mismos que antes le “confiaban en gran escala sus consignaciones”. Held le propone a Restrepo volver a encargarse de su agencia de importación y exportación en Medellín, con el aliciente que podría representar para éste “volver a edificar un negocio bien remunerable”. La comisión que le propone, del 20%, no era despreciable y, como para que la propuesta fuera más atractiva, le ofreció un puesto como revisor en el Banco Alemán Antioqueño⁸⁰.

El negocio en verdad no era malo. Pero muchos obstáculos se interpusieron entre Carlos E. Restrepo y su amigo alemán. Entre otros, no había mayores posibilidades de éxito en una hipotética competencia con los exportadores antioqueños de café establecidos en Nueva York, máxime con el disgusto despertado en un sector del comercio antioqueño —ligado al Banco de Sucre— con motivo de la creación del Banco Alemán Antioqueño, del cual era presidente Adolfo Held. Tampoco puede pasar inadvertida la desavenencia que se presentó entre Held y Nicanor Restrepo, ante la negativa del germano a asegurar sus pedidos en la Compañía General de Seguros, de la cual era fundador y gerente el hermano de Carlos E. Incluso, podría afirmarse que los asomos de nacionalismo y antisemitismo que empezó a evidenciar Held en su correspondencia pudo influir en la negativa a entrar de nuevo en negocios con éste.

De todas maneras, los negocios del presidente siguieron su curso bajo la dirección de su hermano Nicanor, quien aprovechó sus nexos con el comercio y la industria medellinense para tratar de acrecentar la fortuna de aquél. No debemos olvidar tampoco que Carlos E. conservó, aún durante el tiempo de su presidencia, las acciones que tenía en la Compañía de Tejidos de Medellín, que representaban el 9,9% del total accionario. Además, bajo los buenos oficios de su hermano Nicanor, en marzo de 1914, se hizo socio fundador de la Compañía Telefónica de Medellín S. A., tomando para ello 80 acciones sobre un total de 6.000, equivalentes a \$60.000⁸¹.

En 1917, Carlos E. ocupó la gerencia e inspección general de la Compañía de Instalaciones Eléctricas de Medellín, según lo informa en una carta enviada a Simón Araujo, quien residía en Bogotá, en la que además le comenta su propósito de fundar “una sólida compañía en comandita con socios muy respetables”, nada menos que Alejandro Echavarría, Escobar & Cía. y Gabriel Posada, algunos de los empresarios más fuertes de Antioquia. El proyecto consistía en crear una agencia que se ocupara

⁸⁰ ACER, CR, caja 40, documento 65, f. 140.

⁸¹ AHA, Notaría Primera, escritura 567.

de asuntos grandes con el exterior, como representación directa de grandes fábricas, introducción de capitales para empresas de consideración y asuntos bancarios, entre otros. Sin embargo, consciente de que el ambiente creado por la primera guerra mundial no era el propicio, Restrepo, quien esperaba abrir sucursales en las principales ciudades del país, aprovechaba el tiempo haciendo propaganda a la nueva sociedad entre el comercio de la ciudad, mientras llegaba la paz a Europa y Norteamérica. El capital de la nueva empresa ascendía a dos millones de pesos, con una participación proporcional y bajo la administración de Carlos E.⁸²

A través de su revista *Colombia*, Carlos E. Restrepo intentó recuperar su imagen de comerciante, con la colaboración de viejos amigos como Gonzalo Mejía, quien publicó una nota informativa sobre la nueva empresa. Decía que la nueva sociedad contaría con un capital de \$200.000 oro y con el crédito que significa la administración de Carlos E., quien era conocido y respetado en Europa y Norte América⁸³.

La nueva sociedad comercial se protocolizó el 23 de noviembre de 1917 en la Notaría Primera de Medellín, bajo la razón social Restrepo & Cía., con el capital anunciado por Mejía⁸⁴. De inmediato, Carlos E. Restrepo, su gerente, empezó actividades informando a sus amigos, antiguos socios y casas comerciales del mundo sobre la creación de su compañía. Uno de los primeros en ser informado fue su escudero de tantas batallas, tanto políticas como comerciales, don Tomás O. Eastman, a quien de paso le pidió su intermediación ante el gerente del Banco de Bogotá para que le otorgara a su firma el manejo de las comisiones con el comercio de Medellín⁸⁵. Se trataba nada menos que innovar en el campo de los créditos, constituyendo a Restrepo & Cía. en agencia del Banco de Bogotá.

Una carta similar le envió al empresario vallecaucano Phanor J. Eder, quien se encontraba en Nueva York, proponiéndole negocios un tanto diferentes. Entre otras cosas, le dice a Eder que su compañía esperaba extender su radio de acción a toda Colombia y servir de intermediario entre los capitalistas, industriales y fabricantes americanos, y los consumidores y compradores nacionales. Restrepo esperaba aprovechar el prestigio que tenía Eder en el National City Bank, con el fin de que le concedieran la representación de este tipo de negocios para Colombia. Plantea también otro negocio que es el siguiente:

⁸² ACER, CE, caja 20, documento 264, f. 99.

⁸³ *Revista Colombia* (1917), No. 84-85, vol. II, diciembre 19, p. 332.

⁸⁴ AHA, Notaría Primera, tomo 523, escritura 2469.

⁸⁵ ACER, CE, caja 16, documento 658, f. 367, Medellín, noviembre 24 de 1917.

Sé que hay grandes casas tostadoras de café que compran el grano a comisionistas de esa plaza, naturalmente a precio muy recargado con el paso por las manos de comisionistas; sería un buen negocio para esas casas tostadoras que mi Agencia hiciera las compras por cuenta de ellas y mediante una mínima comisión; dados los colaboradores con que cuento aquí, esas compras se harían a los precios más bajos; a como consiguen el café las casas aquí lo exportan para luego venderlo con recargo a los tostadores⁸⁶.

En otra carta, dirigida a R. G. Dun & Cía. de Nueva York, Carlos E. Restrepo vuelve a referirse a su interés por convertir su casa en una agencia de fábricas americanas, evitando los sobrecostos que significaban la intermediación de los comisionistas y poniendo en relación directa al productor americano con el consumidor colombiano⁸⁷. En esta ocasión, Restrepo saca a relucir su hoja de vida con el fin de ganar la confianza de la fábrica norteamericana, quedando en evidencia de nuevo la articulación existente, en algunos empresarios, entre actividades económicas y política:

Las funciones que desempeñé cuando fui presidente de Colombia, al crédito que en ello pueda haber adquirido, y del que pueden hablar a Us. los ex-ministros Du Bois y Thompson, representantes de esa República ante Colombia y la oficina de las repúblicas sudamericanas establecidas en Washington bajo la dirección del Sr. Barret, más las referencias comerciales que estén al alcance de Us. quizá los pongan en capacidad de responder a las referencias que se les soliciten con respecto a nuestra casa y en especial a su Gerente, que lo es su atentísimo y seguro servidor, Carlos E. Restrepo⁸⁸.

Pocos días después, Restrepo se dirige al gerente del National City Bank manifestando sus deseos de adquirir la representación de fábricas americanas productoras de alambre, hierro, locomotoras y otros bienes manufacturados de gran demanda en Colombia. Le plantea también las bondades del servicio que podría establecer como agente de tostadoras americanas, abaratando ciertos costos. Solicita, por tanto, el apoyo del alto empleado con el fin de que le facilite la información referente a la sección del encargada del fomento de las relaciones con países suramericanos, para empezar, a través de ésta, relaciones con fábricas e instituciones⁸⁹.

⁸⁶ ACER, CE, caja 16, documento 660, f. 369, Medellín, noviembre 24 de 1917.

⁸⁷ ACER, CE, caja 16, documento 659, f. 368, Medellín, noviembre 25 de 1917.

⁸⁸ *Ibidem*.

⁸⁹ ACER, CE, caja 16, documento 662, f. 373, Medellín, noviembre 26 de 1917.

En una carta dirigida a Francisco Restrepo Plata en Londres, el ex presidente define las líneas finales de su proyecto comercial. La idea consistía en tener la representación de una “fuerte compañía de seguros”, contando para ello con algunos ofrecimientos de “unos amigos pudientes” que estaban a punto de cancelar sus pólizas con otras compañías⁹⁰.

En noviembre de 1917, por primera y tal vez única vez, en una carta enviada a Gabriel Camacho, se mostrará arrepentido del manejo que hizo de sus asuntos privados por entregarse a la causa pública:

“A Dios rogando y con el mazo dando”: como la bendita presidencia, entre otras averías, me causó la de desorientarme en mis negocios, tengo que rehacer mis finanzas personales, a las que atendí tan mal en aquel puesto, a diferencia de muchos de mis colegas en el manejo de los hombres y de los fondos públicos⁹¹.

La recuperación de su posición comercial no fue fácil y es verdad que sus negocios no volvieron a tener el dinamismo de otros tiempos, entre otras razones, porque se presentaron algunas dificultades con la competencia que, según la opinión de su amigo Simón Araujo y compartida por él, se habían encargado de bloquear su despegue. Una de las que explican esta situación adversa debió ser su proyecto de acabar con la intermediación ejercida por las casas de comisiones en Estados Unidos. Su idea, aunque innovadora, pudo generar resistencias, incluso entre los comerciantes de Medellín, que derivaban sus ganancias de las transacciones con los comisionistas en aquel país. No obstante nuestro comerciante se muestra optimista y asegura que “todos los tropiezos han pasado y se han convertido en ventajas porque hoy aún se ha recomendado de modo especial esta Agencia por instituciones como el National City Bank”⁹².

Por informaciones diversas, procedentes de su archivo personal, podemos decir que Carlos E. Restrepo logró tomar un nuevo aire económico en 1918. Por segundo año consecutivo fue elegido gerente de la Compañía de Instalaciones Eléctricas por la asamblea general de accionistas, lo que significaba un voto de confianza en sus capacidades administrativas⁹³. Su buen crédito y sus buenos amigos le permitieron dis-

⁹⁰ ACER, CE, caja 16, documento 664, f. 378, Medellín, noviembre 27 de 1917.

⁹¹ ACER, CE, caja 16, documento 667, f. 383, Medellín, noviembre 28 de 1917.

⁹² ACER, CE, caja 21, documento 60, f. 74, Medellín, mayo 29 de 1918.

⁹³ ACER, CE, caja 17, documento 92, f. 44, Medellín, febrero 6 de 1918.

frutar de una nueva prórroga por seis meses en el pago de su préstamo por \$3.500 (oro inglés amonedado) a favor del Banco Alemán Antioqueño⁹⁴.

Pero los fracasos se siguieron uno tras otro. A fines de 1918 realizó un viaje de negocios a Nueva York con el fin de adelantar gestiones relacionadas con su casa comercial, entre otras, para concretarse con un señor a quien se refiere en las cartas como Mister Van Horne, interesado en que Carlos E. Restrepo & Cía. fuera representante de sus empresas en Colombia. Mientras permanecía en aquella ciudad, Restrepo tuvo noticias de su amigo C. A. Urueta desde Washington, según las cuales Van Horne daba por hecho el negocio e, incluso, la suscripción de acciones de la compañía⁹⁵.

Un nuevo revés vino a principios de 1919 con la paz de Versalles, ya que Van Horne seguía renuente a protocolizar la representación en Colombia con Carlos E. Restrepo, motivo por el cual éste llegó a decir: "Respecto a Mr. Van Horne, no le creo ni en los reumatismos: yo no he recibido nada de él, y poca gana que tengo". Otro de los negocios en los que incursionó la nueva firma fue la exportación de café, con la prestigiosa casa de Vicente Villa, pero debido a la caída del precio del grano las remisiones realizadas no dejaron ninguna ganancia⁹⁶. Una situación similar se presentó con los negocios bancarios de Carlos E. Restrepo & Cía., debido a que aún no ofrecía respaldo suficiente comparado con los bancos tradicionales de la ciudad. Con este motivo escribió a Camilo Carrizosa, empleado del Banco Hispanoamericano de Madrid (España), el 4 de enero de 1919. Se queja de su predilección por el Banco de Sucre para el cobro de letras en la capital antioqueña y de no acusar recibo de las remesas enviadas por Restrepo⁹⁷.

El empeño de Carlos E. Restrepo por mantenerse en pie es sorprendente y permite observar con mayor claridad su dimensión empresarial. En junio de 1919, la junta directiva del Banco López, por sugerencia de Alfonso Robledo, le ofreció el puesto de gerente de la sucursal que dicha institución pensaba establecer en la capital antioqueña, pero Carlos E. prefería seguir luchando por su propio negocio antes que convertirse en un simple empleado:

Si yo resolviera aceptarlo, tendría que dedicar todo mi tiempo y mis energías a ese establecimiento, y cerrar mi Agencia, de la cual soy el único y posible gestor, dada la formación y dado el personal de la Sociedad, y aunque en dicha

⁹⁴ ACER, CE, caja 17, documento 33, f. 81, Medellín, junio 4 de 1918.

⁹⁵ ACER, CE, caja 18, documento 139, f. 227, Nueva York, agosto 23 de 1918.

⁹⁶ ACER, CE, caja 21, documento 141, f. 160, Medellín, enero 4 de 1919.

⁹⁷ ACER, CE, caja 21, documento 139, f. 158, Medellín, enero 4 de 1919.

Agencia no me estoy volviendo rico, ni mucho menos, todavía no me resuelvo a terminar la vida ganándome un sueldo, por crecido que sea, y prefiero correr los [ilegible] de la Agencia, que pueden ser buenos, como dicen, en un próximo futuro⁹⁸.

En el mes de enero de 1919, el doctor Restrepo se hizo socio fundador de la Compañía Colombiana de Tabaco (Coltabaco) adquiriendo el 10% de las acciones, empresa que contaba entre sus socios a: Bernardo Mora, Luis Restrepo M., Gabriel Hernández, Lisandro Ochoa y Basilio Uribe⁹⁹. Su ingreso en esta compañía le ocasionó algunos conflictos con empresarios barranquilleros que se oponían al establecimiento en su ciudad de una fábrica de cigarrillos de Coltabaco con asesoría técnica cubana. Gracias a los buenos oficios de su amigo Isaac Martínez, se enteró de la campaña de desprestigio promovida por los barranquilleros contra él y contra la Colombiana del Tabaco. Los artífices de tal campaña habían sido los comerciantes Palma, Gerlein y Emilianí de dicha ciudad, quienes tenían en la importación de tabaco uno de sus mejores negocios¹⁰⁰.

La declaración de guerra por parte de los empresarios costeños trajo a la memoria de Carlos E. Restrepo sus años como general en la campaña de la costa atlántica, y por eso enfiló sus mejores baterías. Restrepo escribió a su amigo Esteban Jaramillo, ministro del Tesoro, comentándole que:

[...] en Barranquilla se me ha insultado de lo lindo porque soy socio de una compañía de tabaco, y porque hice un contrato con una casa de La Habana, para elaborar aquí, con obreros colombianos, lo que se ha estado elaborando por allá sin que en ello tengan ganancia los nuestros¹⁰¹.

En la misma misiva, Restrepo lo invita a tomar medidas frente a sus adversarios barranquilleros, de quienes, con base en documentación que tenía a la mano, albergaba algunas sospechas sobre fraudes al erario público.

Según informa a Jaramillo, el señor Ángel M. Palma, en sociedad con el administrador de Aduana de Barranquilla y “de un Sr. Consuegra” habían defraudado el impuesto de aduanas, y tanto éste como los demás distribuidores de tabaco de aquella

⁹⁸ ACER, CE, caja 21, documento 309, f. 344, Medellín, junio 4 de 1919.

⁹⁹ Botero Herrera (1984), p. 81.

¹⁰⁰ ACER, CE, caja 18, documento 93, f. 161, Barranquilla, marzo 22 de 1919.

¹⁰¹ ACER, CE, caja 21, documento 246, f. 274, Medellín, abril 9 de 1919.

ciudad estaban perjudicando la renta de consumo al no fijar las respectivas estampillas a los cigarrillos. La carta concluye: "Como sé que Ud. tiene los pantalones donde deben estar, le digo esto, que no quisiera llevar a la prensa"¹⁰².

Con el propósito de aplacar la inquietud que pudieron generar en la opinión pública las acusaciones de que fue objeto en los periódicos barranquilleros *El Día* y *El Tiempo*, Carlos E. Restrepo se decidió a responder con un artículo en su revista *Colombia*, a cuya lectura remitimos por razones de espacio¹⁰³. En su correspondencia privada se encuentra otra defensa escrita por él mismo, con el fin de publicarla en medios barranquilleros, en la que aclara que su papel en dicho negocio se remitió a integrar, en calidad de apoderado, una comisión enviada por la Compañía Colombiana de Tabaco a La Habana, para celebrar un contrato con los señores Henry Clay & Bock Co., que permita manufacturar los cigarrillos de la marca La Legitimidad, uno de los más demandados en el mercado nacional. Por último aclara que sólo tenía una mínima parte en dicha compañía y que "no maneja ni manejará la C. C. de T. como Gerente, como administrador ni como nada"¹⁰⁴.

No se sabe si para evitar más suspicacias, por motivos económicos o por ambos, el 7 de junio de 1919, Carlos E. Restrepo cedió mil de sus acciones en Coltabaco a la casa de Alejandro Echavarría & Hijos¹⁰⁵.

Ya para el año de 1920, el doctor Restrepo había declinado en sus aspiraciones de establecer negocios en grande, llegando a la conclusión de que la extensión de agencias a otras ciudades presentaba demasiadas dificultades, ya que "por lo general las casas extranjeras prefieren tener representantes directos en cada localidad de importancia", pero también por los problemas ocasionados en el comercio exterior por la situación económica internacional generada por la posguerra¹⁰⁶. De ahí que haya decidido restringir sus negocios a Medellín, ocupar algunos puestos en juntas directivas de empresas, administrar negocios a otros y representar los intereses del comercio de Medellín como lo había hecho en anteriores oportunidades.

En 1922, Carlos E. empezó a entablar relaciones con la casa H. C. Bock de Hamburgo, por mediación de su hermano Nicanor, quien en dicho año realizó un viaje a Europa, pasando por algunas ciudades alemanas¹⁰⁷. Los negocios realizados entre la casa germana y la agencia de Carlos E. Restrepo, aunque no fueron comparables con

¹⁰² ACER, CE, caja 21, documento 309, f. 344, Medellín, junio 4 de 1919.

¹⁰³ *Colombia* (1919), No. 151, vol. IV, mayo 21, p. 1-2.

¹⁰⁴ ACER, CE, caja 21, documento 242, f. 267.

¹⁰⁵ ACER, CE, caja 21, documento 314, f. 350.

¹⁰⁶ ACER, CE, caja 21 A, documento 311, f. 349, Medellín, abril 29 de 1920.

¹⁰⁷ ACER, CR, caja 54, documento 226, f. 386, París, junio 28 de 1922.

los realizados entre éste y A. Held, tuvieron cierta regularidad que permite entender la donación de \$100, entregada por Conrado Bock, agente viajero de aquélla, para la construcción del hospital San Vicente de Paúl. Al mismo tiempo, la casa comercial gestionaba ante la casa Bock un crédito hipotecario solicitado por el doctor Mariano Ospina Pérez¹⁰⁸ y se iniciaba en el ramo de la papelería, como en las viejas épocas, anunciando en los medios locales los productos que importaba: papeles de colgadura, libros místicos y óleos para artistas marca Pelican¹⁰⁹.

Las relaciones con la casa H. C. Bock, en muchos aspectos, recuerda las mantenidas por el comerciante antioqueño con Adolfo Held. Incluía, por ejemplo, el intercambio de referencias comerciales —y el tráfico de influencias—, como la otorgada por Carlos E. Restrepo al señor Conrado Bock para facilitar sus conexiones con el mercado de la ciudad de Lima (Perú), aprovechando su amistad con el señor Fabio Lozano: “De modo especial y encarecido me permito recomendarle al Sr. Don Conrado Bock, que se halla actualmente en esa ciudad, que es muy respetado amigo mío y persona digna de toda clase de consideraciones”¹¹⁰.

En 1927, luego de varias reformas sufridas por la sociedad de Carlos E. Restrepo & Cía, se hizo la definitiva reforma de estatutos, quedando nuestro personaje como único propietario de la casa comercial. Al respecto informó al amable componedor, señor Guillermo Johnson, que estaba de acuerdo con “el estado de la liquidación de la antigua casa en comandita de C. E. Restrepo & Cía.,” para lo cual había dado la orden de hacer la correspondiente repartición a cada uno de los socios¹¹¹.

Los próximos años de vida de la sociedad comercial estuvieron dedicados a diversos tipos de asuntos, entre ellos: la representación de casas comerciales extranjeras, negocios bancarios esporádicos y cobro de letras; la importación de productos de papelería, farmacéuticos y maquinaria de imprenta; y la exportación de café. De nuevo, en 1926, volvió a rechazar una lucrativa oferta laboral como gerente de la sucursal del Banco de Colombia en Medellín, argumentando que sus labores como representante del Banco Hipotecario de Colombia se lo impedían¹¹².

Epílogo

Muchos otros aspectos quedan por analizar, entre ellos su liderazgo en la creación de la Unión Comercial, en 1920, que se constituyó en un grupo de presión, incluso

¹⁰⁸ ACER, CE, caja 25, documento 345, f. 384, Medellín, noviembre 14 de 1924

¹⁰⁹ *La Revista* (1925), No. 21, jueves 25 de, p. 6 y 17.

¹¹⁰ ACER, CE, caja 28, documento 144, f. 175, Medellín, mayo 1 de 1926.

¹¹¹ ACER, CE, caja 28, documento 165, f. 203, Medellín, mayo 27 de 1926.

¹¹² ACER, CE, caja 29, documento 46, f. 60, Medellín, diciembre 1 de 1926

más fuerte que la Cámara de Comercio de Medellín. Lo cierto es que en el seno de esta agremiación comercial alternativa, Carlos E. Restrepo fue quien propuso a los hombres de negocios de Antioquia no recibir transacciones en ninguna moneda de papel que no estuviera sólidamente respaldada en oro¹¹³.

También hemos dejado de lado la gestión desempeñada como gerente de la Naviera Colombiana entre 1920 y 1926, compañía de navegación fluvial en el río Magdalena¹¹⁴. Al final de su gerencia escribió a su amigo Simón Araujo, en Bogotá:

Estoy muy cansado con la lucha que precisamente hace seis años vengo sosteniendo en la Naviera Colombiana, de que soy su gerente, lucha imposible con el gobierno, con las otras empresas de navegación, con el río, con la clientela y con muchos de los empleados y que no quiero lidiar más, por lo cual he resuelto definitivamente separarme de la Gerencia desde que se me reemplace, lo que estoy procurando sea en la próxima Asamblea General que se reúne dentro de tres días. Con mis negocios personales creo tener lo suficiente¹¹⁵.

Las múltiples gerencias desarrolladas por Carlos E. Restrepo y el liderazgo al frente de las agremiaciones y grupos de presión de comerciantes son muestra clara de las dotes empresariales de este personaje. Por eso no es de extrañar que el Primer Congreso Cafetero, reunido en Medellín el 21 de junio de 1927, lo haya elegido como presidente. Desde allí contribuyó a definir las líneas fundamentales de defensa de los intereses de los cultivadores y exportadores del grano, que luego dieron como resultado la creación de la Federación Nacional de Cafeteros¹¹⁶.

Tampoco es casual que en 1929, la Sociedad Colombo Alemana de Transportes Aéreos (Scadta), con residencia en Barranquilla, lo eligiera vocal de la junta administrativa de la compañía, siendo reelegido por tres años consecutivos¹¹⁷. Él había prestado durante toda su vida importantes servicios a los intereses comerciales y diplomáticos de la nación alemana.

En la última etapa de su vida, volvió a la actividad política para apoyar la candidatura de la Concentración Nacional, encabezada por su antiguo copartidario de la Unión Republicana, el doctor Enrique Olaya Herrera, quien ocupó la Presidencia de la República entre 1930 y 1934. Carlos E. ocupó el Ministerio de Gobierno durante el

¹¹³ *Colombia* (1920), No. 229, año v, diciembre 15, p. 281.

¹¹⁴ ACER, CE, caja 21A, documento 273, f. 311, Medellín, marzo 25 de 1920.

¹¹⁵ ACER, CE, caja 28, documento 25, f. 28, Medellín, febrero 24 de 1926.

¹¹⁶ Morales (1990), p. 50.

¹¹⁷ ACER, CE, caja 29B, documento 250, f. 364; CE, caja 33, documento 127, f. 110.

primer año de gobierno y luego, en 1933, viajó al Vaticano para encargarse de la embajada de Colombia ante la Santa Sede. Falleció en su ciudad natal el 6 de julio de 1937.

El derrumbe de los negocios de Carlos E. Restrepo se puede percibir en la hipoteca que se vio obligado a otorgar, el 28 de abril de 1931, a favor del Banco Alemán Antioqueño, sobre una finca situada en el municipio de Fredonia, denominada La Soledad, como única manera de saldar las cuentas con la entidad crediticia¹¹⁸. La finca había sido adquirida por compra al señor Mariano Ospina Vásquez en 1915. En agosto de 1932, ante el tamaño de la deuda adquirida, Carlos E. Restrepo se vio obligado a vender al Banco Alemán Antioqueño, como forma de pago, la citada finca que incluía además “ciento noventa y ocho (198) novillos, de los llamados de ‘Ayapel’, un toro cebú, tres bueyes, cuatro vacas con sus crías, dos vacas, dos terneros, cinco novillos, cuatro bestias y unos pavos”. La venta ascendió a \$ 39.500¹¹⁹, suma a la que se elevaban por entonces sus deudas. No obstante, el testamento del doctor Restrepo, protocolizado unos días antes de morir, permite observar un saldo de \$95.000 a favor de sus herederos. Las pérdidas generadas por la liquidación de la sociedad colectiva C. E. Restrepo & Cía. sólo llegaron a \$1.773,73, una cifra pequeña¹²⁰.

Conclusiones

Luego de este breve recorrido por la vida de Carlos E. Restrepo, es innegable la utilidad de la propuesta teórica de Joseph Schumpeter con su invitación a mirar integralmente al empresario, atendiendo a su faceta económica sin descuidar el escenario social e histórico en el cual se desarrolló, así como sus esquemas de valores, su participación en política y actitudes frente al Estado, la Iglesia y la guerra. De lo anterior se puede concluir que en la figura histórica de Restrepo se encuentran reunidas un conjunto de características que permiten definirlo como un tipo especial de empresario: político y líder gremial. Perteneciente a una familia de fuerte tradición comercial, inició su aprendizaje del mundo de los negocios en la oficina de su padre, obtuvo su independencia económica ocupando algunos cargos públicos de menor importancia e iniciando una intensa actividad editorial, publicando sus propios periódicos literarios y políticos. Respaldo en el prestigio familiar empezó negocios modestos en la importación de licores, papelería y libros, hasta lograr la fama personal que le permitió fundar su propia casa comercial, la Librería Restrepo, desde la cual desempeñaba además la administración de la agencia de Adolfo Held, uno de los

¹¹⁸ AHA, Notaría Segunda, escritura 988, abril 28 de 1931, f. 2127.

¹¹⁹ AHA, Notaría Segunda, escritura 1464, agosto 10 de 1932, f. 3555.

¹²⁰ AHA, Notaría Tercera, tomo 3045, escritura 706, abril 12 de 1938.

mayores exportadores del café colombiano. Muy pronto inició el proceso de diversificación de inversiones, adquiriendo acciones en la primera industria textil antioqueña, la Compañía Antioqueña de Tejidos, en la Compañía Telefónica de Medellín y en la Compañía Colombiana de Tabaco.

Luego de su paso por la Presidencia de la República, que dejó maltrechos sus negocios, Carlos E. Restrepo intentó rehacer su vida de empresario, formando la sociedad Restrepo & Cía., pero muy diversas situaciones, que pasaban por la situación internacional y por el rechazo de los demás comerciantes a su temeraria y ambiciosa propuesta —que implicaba reemplazar a los comisionistas locales e internacionales— le impidieron lograr el éxito obtenido con anterioridad en su Librería Restrepo. No obstante, sus dotes como administrador, demostradas desde su gerencia en la Compañía Antioqueña de Tejidos, le permitieron ocupar altos cargos directivos en empresas como la Compañía de Instalaciones Eléctricas y en la Naviera Colombiana, presidir el Primer Congreso Cafetero del país y rechazar dos lucrativas ofertas del Banco López y del Banco de Colombia. Además formó parte de las juntas directivas del Banco Alemán Antioqueño y de la Sociedad Colombo Alemana de Transportes Aéreos (Scadta), por mencionar sólo las más importantes.

Todas las anteriores actividades del ámbito privado, realizadas por el distinguido hombre público, que eran hasta ahora desconocidas por nuestra historiografía, nos permiten enmarcar mejor su accionar político, gremial y cultural. Sin duda, la faceta más recurrente y que define mejor a Carlos E. Restrepo fue la de hombre de negocios. Recordemos que Restrepo, excepto durante los períodos como congresista y presidente (1908-1914) y como ministro de Gobierno y embajador ante la Santa Sede (1930-1934), estuvo alejado de la política activa.

Por lo tanto, se puede concluir que Restrepo es la expresión de un sector del empresariado *paisa*, comprometido con un proyecto social, político, educativo y cultural, de inspiración regional, que impregnó en cierta medida a la nación durante las tres primeras décadas del siglo xx, con el propósito de conducir a ésta por la senda de la modernización y de unas condiciones políticas más propicias para los negocios. Restrepo fue además el líder gremial de los comerciantes, quienes veían en él a un fiel representante de sus intereses. Por este motivo fue protagonista de la creación de organismos que actuaron como grupos de presión ante el Estado, entre ellos la Cámara de Comercio de Medellín y la Unión Comercial. Por último, Carlos E. fue líder cultural y educativo de la región antioqueña por sus publicaciones periódicas, sus tertulias y su labor como educador y rector de la Universidad de Antioquia.

De otro lado, el ascenso a la presidencia de este personaje, luego de una estrecha decisión en el seno de la Asamblea Nacional, refleja un cambio de actitud por parte de la dirigencia antioqueña, que durante el siglo xix se había mostrado renuente a

participar en política, y que en la coyuntura de comienzos del nuevo siglo guardaba la esperanza de imponer algunas reformas en el modelo de desarrollo del Estado colombiano, mediante la descentralización fiscal, la economía de libre empresa y la separación de las tres ramas del poder público. Restrepo era el representante del empresariado antioqueño, que luego de una acumulación rápida en la minería de oro, el comercio y la caficultura, había logrado una incipiente industrialización y se apresaba a tomar las riendas del poder con el propósito de favorecer su actividad económica.

Ahora, si comparamos a nuestro personaje con otros empresarios contemporáneos que fueron estudiados por Carlos Dávila, para los casos de Bogotá y el Valle del Cauca, en su libro *El empresariado colombiano: una perspectiva histórica*, se encuentran muchas similitudes¹²¹. Empresarios como Nemesio Camacho, Miguel Samper Agudelo, Pedro A. López, Santiago Eder, Modesto Cabal y Hernando Caicedo se caracterizaron por ser los líderes empresariales de ciertas familias, cuya acumulación originaria estuvo en el comercio de importación y exportación. Fueron personajes en los que hubo además una tendencia pronunciada a la diversificación de inversiones, a una complementariedad entre agricultura, ganadería e industria; gozaron de buen crédito en el sector financiero internacional y se convirtieron en agentes decisivos del manejo económico del incipiente Estado, participando activamente en política y ocupando altos cargos públicos¹²².

Fuentes

Archivo Carlos E. Restrepo (1890-1937): Correspondencia Enviada y Recibida, Biblioteca Central de la Universidad de Antioquia, Medellín.

Archivo Histórico de Antioquia (1890-1930): Notaría Primera de Medellín.

Boletín Comercial (1915): Medellín.

Colombia (1917): Medellín.

El Comercio (1902-1903): Medellín.

La Revista (1955): Medellín.

Librería Restrepo (1903-1905): Medellín.

Notaría Primera de Barranquilla, 1904.

¹²¹ Dávila (1986a).

¹²² *Ibidem*, pp. 78-81.

**Ricardo Olano Estrada (1874-1947):
un empresario antioqueño de la primera
mitad del siglo XX**

Fernando Botero Herrera

*Universidad Nacional de Colombia
(Sede Medellín)*



Edificio Olano

Fernando Botero Herrera

Es profesor titular de la Universidad Nacional de Colombia, sede Medellín, departamento de historia. Obtuvo el doctorado en economía del desarrollo en la Universidad de Ciencias Sociales de Grenoble (Francia); es sociólogo de la Universidad Javeriana. Autor de los libros *La industrialización en Antioquia: génesis y consolidación, 1900-1930*; *Urabá: Colonización, violencia y crisis del Estado* (1985); *Medellín: Historia urbana y juego de intereses 1890-1950* (1996); *Andi: 50 años, 1944-1994* (1994); *El café en el desarrollo de Antioquia. Visión histórica y acción gremial* (2000); y es coautor de *El mercado de fuerza de trabajo en la zona bananera de Urabá* (1981) y *Una mirada al pasado una visión de futuro. Empresas públicas de Medellín. 45 años.* (2000).

¿Qué tengo que olvidar? Nada absolutamente. Ninguna acción de mi vida me atormenta; no estoy arrepentido de nada de lo que hice, al contrario me dio Dios una vida dichosa. Trabajé intensamente, gané y perdí dinero y aún me queda fortuna suficiente para mis últimos años. Luché por ideales que en parte vi realizados. Prediqué una doctrina de civismo. No hice mal a nadie. Gocé del aprecio general de mis conciudadanos. Recibí la Cruz de Boyacá y la medalla de civismo. Vida no estamos en paz, te debo mucho.

RICARDO OLANO, *Memorias*.

Visitamos en Frankfurt la Casa de Goethe [...] y la del fundador de la dinastía de los Rothschild, nido de donde volaron a toda Europa esas águilas victoriosas. Confieso ingenuamente que yo tocaba los hierros de los viejos balcones, la madera de los muebles imaginando que algo del espíritu que difundió en esa casa el genio de los negocios y de las riquezas, entrara en mis venas. Y para completar mi ingenua manía compré ese día un par de baúles y les hice marcar con una estrella roja que era el emblema de los Rothschild.

RICARDO OLANO, *Memorias*.

Introducción*

No es frecuente en nuestro medio contar con diarios o memorias minuciosas de los hombres de negocios. En el caso de la región antioqueña, uno de los nichos más favorables en Colombia para la gestación de empresarios y sin duda la comarca que más tempranamente logró en el país el “despegue” económico –*Take-off*, en la célebre metáfora del economista Rostow– de un núcleo significativo de industrias manufactureras de bienes de consumo durante la primera mitad del siglo xx, por fortuna, se pudo disponer para el presente estudio de las memorias llevadas a lo largo de su vida

* Quiero agradecer especialmente a la historiadora Carolina Gil por su valiosa ayuda en la revisión minuciosa del archivo de Ricardo Olano y a la Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales donde reposa dicho documento. Igualmente al profesor Carlos Dávila de la Universidad de los Andes por su apoyo “logístico” y por contagiarme su entusiasmo para abordar este estudio.

por un empresario que podría considerarse como un “tipo ideal” weberiano del capitalista antioqueño, que vivió entre el final del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX.

Durante este lapso de tiempo, la ciudad realizó un gran esfuerzo para adaptarse a las nuevas necesidades y al ritmo más acelerado que el proceso de industrialización en marcha en la región demandaba. Las necesidades surgidas del crecimiento de la población en Medellín –la cual se duplicó entre 1905 y 1928 y se triplicó entre este último año y mediados del siglo– exigían un gran esfuerzo para desarrollar los servicios públicos y satisfacer las necesidades de vivienda de la nueva población obrera.

Ricardo Olano no nació con la cuchara de plata en la boca; era de origen pueblerino, con escasa pero eficaz educación formal y con una gran imaginación para aprovechar las oportunidades que la región y el país brindaban en ese momento para los negocios. Sorprende por su gran audacia para pensar en grande e ilustra una mentalidad típica de la región, que buscó con pasión y tenacidad el lucro más que el culto a los abolengos o el prestigio social derivado de la gran propiedad de las haciendas, escasas en Antioquia, en un contexto social y económico todavía muy atrasado, pero que convirtieron a la región en la capital económica del país, al menos durante la primera mitad del siglo XX.

Este empresario utilizó métodos racionales y modernos tales como la aplicación de sistemas de contabilidad propios del comercio a otras actividades económicas tales como la minería. Introdujo mano de obra asalariada para la búsqueda y extracción del oro y, por supuesto, para la implantación de empresas fabriles que se desarrollaron en esta región en la primera mitad del siglo XX. Su fábrica de fósforos fue una de las primeras en escala relativamente grande y desde su creación buscó capturar un mercado más allá del puramente regional.

La fortuna inicial de la familia Olano, que Ricardo desde muy joven ayudó a amasar a su padre, provino de la minería del oro y del comercio. Sus principales actividades económicas siguieron una vía muy común en Antioquia y por esto lo consideramos un “prototipo” del capitalismo antioqueño: minería de oro y comercio en las zonas mineras. Luego, cuando obtuvieron un excedente mayor, el comercio se realizó en mayor escala y ya no en la periferia regional sino en el marco de la plaza de Medellín, lugar central. Después se transformó en inversionista pionero en la fundación de las primeras industrias, en negocios relacionados con la finca raíz, las urbanizaciones, el transporte urbano moderno y la importación y distribución de mercancías a través de sucesivas *casas comerciales familiares* a lo largo de su ciclo vital. Complementariamente, su actividad privada se combinó con una activa vida pública –común en esta primera generación de empresarios– de hombre cívico a través de la dirección y liderazgo de la activa Sociedad de Mejoras Públicas de Medellín, creada a finales del siglo

XIX (1899) y alguna participación en la política del lado del Partido Liberal, más que todo como miembro del Concejo municipal de su ciudad de residencia –Medellín, capital regional–, que por esta época estuvo controlado y orientado por empresarios y hombres de negocios que proyectaron a este ente político más como un “gerente de la ciudad”, en su concepción instrumental y pragmática del manejo del Estado y sin dejar de lado sus intereses privados.

Ricardo Olano es un personaje único y singular, pero no excepcional. Con este perfil o muy semejante se puede fácilmente encontrar un grupo representativo de miembros de la elite regional, que no se diferencia notablemente. Así pues, representa un caso típico del empresario pionero antioqueño y una oportunidad para aproximarnos a la historia de su formación, a partir de un protagonista de carne y hueso que sirve de pretexto para recrear los mecanismos de acumulación de capital regional. También permite entender la experiencia a partir de la cual aquellos empresarios vivieron el proceso de modernización y de industrialización de la región en aquella época, que se convirtió sin duda en el principal centro fabril de Colombia, e igualmente para comprender la emergencia de su mentalidad capitalista y de la representación que tuvieron de la situación que les tocó vivir.

Origen pueblerino y primeros años

Ricardo Olano nació en Yolombó, zona minera al nordeste de Antioquia, en una casa situada en la calle del Retiro, al pie de la plaza vieja. Fue bautizado en la iglesia de dicho lugar. Sus primeros estudios los realizó en Santo Domingo, situado al sur de la anterior población pero en tierras frías, en donde asistió al colegio público en el que obtuvo inicialmente alguna educación primaria básica, aunque escasa.

En 1883, su familia se traslada a la ciudad de Rionegro –al oriente de Medellín y en cercanías de dicha ciudad–, en donde prosigue sus estudios en la escuela anexa a la Escuela Normal. Pero a finales del año siguiente su familia regresa a Yolombó y en 1885 estalla la guerra civil, que será adversa al Partido Liberal en todo el país. Como su padre era miembro de dicho partido, en una región dominada por el Partido Conservador, según recordará su hijo: “fué perseguido y apresado. Se le envió a Medellín, [...] donde fue puesto en libertad y regresó a Yolombó”¹. No obstante continuaron las hostilidades contra él, motivo por el cual tuvo que esconderse durante este tiempo.

A partir de este momento, según su propio testimonio y a pesar de que todavía era un niño de once años, tuvo la necesidad de asistir a su padre en los negocios. Estos consistían en una tienda de mercancías y en asuntos relacionados con la renta de

¹ *Memorias de Ricardo Olano*, pp. 16-17.

licores, haciendo remesas a Medellín y a Santo Domingo. Por propia iniciativa, a pesar de su tierna edad, emprende un pequeño negocio en la plaza de mercado del pueblo, que según él fue su primer “fracaso” económico:

Por aquellos tiempos resolví negociar por mi propia cuenta, y los días de mercado vendía en la plaza bajo un toldo sal de mar, cacao y tabaco. Pero no prosperó el negocio porque mi vecino Francisco Ramírez tenía cojida [sic] toda la clientela².

En 1886, su padre lo lleva al municipio de Amalfi para que prosiguiera su educación con don Leonidas Ospina, quien le completa toda la educación formal que recibiría en su vida y que merece recordarse con cierto detalle y en sus propias palabras:

Notable institutor, tenía en su casa, como internos, cuatro o cinco discípulos que con dos o tres externos, formábamos todo el colegio. Yo tenía entonces doce años. Permanecí en Amalfi solamente seis meses; pero en este corto tiempo aprendí bastante. En geografía e historia hice buenos progresos. Aprendí a leer bien y avance estudios de aritmética, gramática castellana (inclusive la ortografía de Marroquín), filosofía e inglés [...] también teníamos clase de retórica³.

Aparte de los negocios mencionados su padre poseía una finca, La Esmeralda, que además le servía de refugio para ocultarse cuando era perseguido por razones políticas. Además, le ayudaba a su padre en las minas de oro de Doñana, lo cual resulta bien interesante y explica la residencia de la familia en Yolombó, así como el *origen del dinero líquido o capital* para invertir en el comercio o para incrementar su escala, camino muy frecuente en la acumulación de estas fortunas antioqueñas.

En 1886, su padre había formado una compañía o sociedad de comercio con un señor de Marinilla domiciliado en la ciudad de Rionegro, por lo que de nuevo la familia se tuvo que desplazar a esa población con el fin de trabajar en la nueva casa comercial denominada Gómez R. & Olano:

Los negocios de la Compañía [...] eran de comercio, de remate de rentas [por lo general de licores, los que han sido desde la época colonial hasta nuestros días estancos o monopolios fiscales de los departamentos] y muy principalmente de importación de cacao del departamento del Cauca. Este último

² *Memorias*. Ortografía original.

³ *Ibidem*, pp. 19-20.

lo hacían en grande escala con buenas utilidades hasta que una gran baja [de precios] a fines de 1887 les dio una pérdida de consideración que hizo liquidar la casa. El pasivo fue cubierto completamente pero no quedó a la compañía sino las haciendas de Doñana y la Esmeralda situadas en Yolombó. Para administrarlas más cerca mi padre se trasladó con su familia a Santo Domingo y más tarde compró a su socio lo que le correspondía en las firmas, quedando así de su exclusiva propiedad⁴.

La escuela formal recibida y el ambiente familiar de comercio y negocios de minería, así como la *permanente movilidad geográfica* de la familia iban completando la educación de nuestro empresario. Ya al cumplir los quince años su padre lo había llevado de viaje a Medellín y él dejó consignadas en su diario las impresiones que le dejó el paseo en coche para conocer algunos sitios de interés de la ciudad, como la casa de Juan Uribe en Guayaquil, “que era entonces lo más hermoso que se mostraba a los viajeros”⁵.

El riesgo de ruina era algo que flotaba permanente en la vida cotidiana de los negocios y que repercutía inevitablemente en la vida familiar. Cuando se perdía, se volvía a comenzar, hasta que, como se relató anteriormente, el padre logró asumir las pérdidas y comprar al socio su parte, probablemente gracias a las minas de oro, a donde siempre volvían en las épocas de crisis en busca de liquidez y suerte para proseguir la vida comercial, como se verá más adelante.

Matrimonio e inicio de su vida activa

En 1892, Ricardo Olano se comprometió en matrimonio con Matilde Moreno, con quien casó dos años después, en 1894, cuando apenas estaba por cumplir los veinte años. Su única hermana, Clementina, contrajo matrimonio con Enrique Moreno, hermano a su vez de su esposa, es decir su doble cuñado. Con él fundó, por los años de 1891 o 1892, la Casa Moreno & Olano, que tenía su local en la plaza de Santo Domingo, “una tienda de mercadería”:

Sobre la puerta había un letrero que decía en francés: “*Au bon merche*” [en vez de “*Au bon marché*”, o sea barato], que había sido puesto por un anterior ocupante y que la gente no entendía. Era completamente inhábil para los negocios⁶.

⁴ *Memorias*, p. 21.

⁵ *Ibidem*, p. 14.

⁶ *Ibidem*, pp. 3-6. La casa comercial de E. Moreno e Hijos, que años después Ricardo Olano visitará en París y a la cual se refiere en varias ocasiones, según sus palabras constituía “el *ren-*

Oro y comercio

En un viaje que realizó a Medellín, en compañía de su cuñado Francisco Luis Moreno⁷, conoció el almacén de Fernando Restrepo e Hijos –comerciantes, banqueros y futuros empresarios textiles–. Cuando Olano quiso comprar algunas mercancías, su cuñado le dijo a Emilio Restrepo, uno de los dueños, que él lo recomendaba como digno de crédito, a lo cual el comerciante replicó que solamente le otorgaría un crédito si el mismo Moreno le servía de fiador. A pesar del trato áspero y poco cordial con los clientes, y según el diario “completamente anticomercial” porque “no es un favor lo que hace una casa de comercio vendiéndole mercancías a un cliente”, le compró a esta casa comercial “una buena factura”, la cual pagó en el mes siguiente, antes de que se venciera el plazo, “descontándola” por esta razón. En la caja, al momento del pago, lo atendió Ricardo Restrepo, otro de los socios, que:

[...] me preguntó si nosotros vendíamos barras de oro y como yo le contesté afirmativamente me propuso que se las dejara todos los meses, ofreciéndome pagarnos un medio por ciento sobre el precio fijado por la Junta de Banqueros [quienes, a falta de un banco central por esos años, fijaban la tasa de cambio] y anticiparnos dinero en el curso del mes si necesitábamos⁸.

dez vous” o lugar de encuentro de los antioqueños en dicha ciudad, pertenecía a su antiguo socio y doble cuñado Enrique, con el que mantendría las mejores relaciones durante toda su vida (*Ibidem*, p. 166). Consultar Botero (1996), p. 240. Esta familia Moreno acumulará una importante fortuna y tendrá relaciones de parentesco con familias que luego serán muy ricas, como la familia De Bedout a partir del comercio y de una tipografía que luego se convertirá en casa editorial. Véase Botero (1984), p. 88.

⁷ En sus memorias refiere el viaje con su otro cuñado a comprar mercancías y “para seguir sus huellas”. Francisco Luis Moreno, cuñado de Ricardo Olano, acumuló una importante fortuna y aparece como accionista de la Cervecería Unión y miembro de su junta directiva en 1930, además como comerciante de la plaza de Berrío, importador al por mayor de “mercancía seca” y cacharrería, y sucesores de Moreno y Cía. con negocios de ganado y banca. En 1925 aparece como miembro de la junta directiva de Tejidos Rosellón y uno de sus principales accionistas, en calidad de socio administrador de F. L. Moreno y Cía., sociedad regular colectiva de comercio. En 1931 aparece en la junta directiva de la Manufactura Nacional de Sombreros (1914), de la cual había sido uno de los socios fundadores. En 1926, cuando se liquidó el Banco de Sucre, figuraba entre sus principales accionistas. Con motivo del incendio del parque Berrío en 1921, esta firma tuvo pérdidas por valor de \$225.188 en mercancías que estaban aseguradas. Véase Botero (1984) p. 79 y 121. La casa F. L. Moreno y Cía. aparece entre las empresas fundadoras del Banco Industrial Colombiano y de Suramericana de Seguros en 1944. Véase Álvarez (1999), pp. 471 y 472.

⁸ *Memorias*, pp. 10-11.

Esta nueva red de intercambios fue de gran utilidad para Olano cuando se radicaron con su familia en Medellín:

Si yo me hubiera enojado con la seca negativa de Don Emilio, como lo hubiera hecho cualquier antioqueño de “calzones”, no habría vuelto a esa casa y por consiguiente mi amistad con ella sería imposible y no hubiera podido aprovechar más tarde el crédito que ella nos otorgó, para hacer negocios de importancia y provecho para nuestra casa⁹.

Según recuerda Olano, todo el oro de Antioquia era enviado a Medellín los días 10 y 12 de cada mes, y se llamaba la semana de la remesa. El precio lo fijaba, como se dijo anteriormente, una junta de banqueros ;“y era aceptada incondicionalmente por todos los dueños del oro”!¹⁰.

A finales del siglo XIX, los reducidos recursos disponibles por don Juan Olano, padre de Ricardo, lo obligaron a intentar extraer oro de sus minas de Doñana en la desembocadura de la quebrada del mismo nombre al río San Bartolomé. De esta manera pudo percatarse de la riqueza de las minas. Como de allí para arriba continuaban las minas de Gabriel Lalinde Hermanos & Cía., que formaban un solo cuerpo con las de Doñana, su padre se propuso adquirirlas. Envío a Medellín a su hijo Ricardo, quien logró un contrato para arrendarlas, noticia que alegró mucho a su padre, pues tenía fincadas allí sus esperanzas y que con una “visión del porvenir [o al menos conforme al optimista imaginario regional] me dijo: “*Este negocio es el principio de nuestra fortuna*”¹¹.

Enseguida, el padre de Olano consiguió un crédito “a interés” con don Rodolfo Moreno “para trabajar esa mina” y se dirigió a emprender los trabajos, con tan mala fortuna que al poco tiempo enfermó de paludismo y tuvo que regresar en camilla a Santo Domingo. “Estuvo gravísimo, de muerte. Perdió el conocimiento y la voz durante varios días”¹².

Una vez recuperada el habla, pidió a su hijo Ricardo que se desplazara a la mina con la misión de ver cómo iban los trabajos. Cuando arribó al lugar donde estaban los peones, en un día lluvioso, se encontró con su tío José M. Olano, director del trabajo, que le manifestó de manera perentoria: “Lo estaba aguardando para que usted

⁹ *Memorias*, p. 10.

¹⁰ *Ibidem*, pp. 10-11.

¹¹ *Ibidem*, p. 7. Subrayado nuestro.

¹² *Ibidem*.

vea con sus propios ojos que la mina no tiene oro, y poder suspender los trabajos con su autorización”¹³.

La toma de riesgos y la innovación

La decisión inmediata fue suspender los trabajos en la mina y regresar a donde el padre enfermo. No obstante, aquí comienza la historia del empresario Ricardo Olano, quien no por las primeras dificultades iba a dar su brazo a torcer. Por el contrario, asumiría nuevos riesgos y buscaría nuevos procedimientos para resolver los problemas presentados. La nueva idea que tuvo, narrada en sus propias palabras fue la siguiente:

Hay en la hacienda multitud de casas pajizas donde viven mujeres, casi todas de raza negra que encuentran en el río su subsistencia sacando de las arenas el oro, que cambian por víveres en la misma hacienda. Casi todas las mujeres vinieron esa noche a preguntar por la salud de mi padre. Viéndolas juntas se me ocurrió una idea: ¿Por qué no contratarlas a jornal y formar una cuadrilla de zabullidoras [zambullidoras] para establecer trabajos formales en el río, con una buena organización? Pensé el asunto un momento mientras conversaba con ellas en el amplio corredor de la casa. Les propuse el negocio y aceptaron. Al otro día organicé el trabajo con veinticinco mujeres.

Las zabullidoras [sic] se meten al río casi desnudas, apenas con un saco abierto y un pedazo de tela llamada paruma que se envuelven en las caderas. Con una gran batea escarban las arenas del fondo¹⁴.

Una vez emprendida la faena, al terminar el primer día de labores, Olano pesó el oro obtenido y calculó como buen comerciante los gastos realizados y concluyó que había una pequeña pérdida, situación que continuó igual los siguientes tres o cuatro días, hasta cuando felizmente lograron encontrar una rica veta: “una cinta perfectamente formada, y que esa cinta continuaba en la orilla, bajo la tierra [cinta es una capa de aluvión donde se concentra el oro]”¹⁵.

De común acuerdo con su tío, procedieron a abrir trabajos en la vega y mantuvieron el *trabajo asalariado de las negras* zambullidoras que resultaba al parecer una novedad. De esta manera, a los pocos días sacaron la primera libra de oro y luego dos... Al final del mes de julio relata Olano, regresó a Santo Domingo “llevando a mi padre

¹³ *Memorias*, p. 7-9

¹⁴ *Ibidem*, p. 9.

¹⁵ *Ibidem*.

veinticuatro libras de oro [o sea doce kilos y medio] y dejando las minas perfectamente establecidas”¹⁶.

Obsérvese que fue usual que las zambullidoras cambiaran el oro por víveres en la misma hacienda, de forma que la producción de oro pasaba así a los bolsillos de los comerciantes. Por esto se les llamó “rescatantes” de oro, oficio común en Antioquia y la vía típica para hacer fortuna en las zonas mineras. Como anota el historiador Frank Safford:

Seguramente los mazamorreros [mineros independientes que obtienen con su trabajo apenas para la “mazamorra” o comida típica de subsistencia] no se volvieron ricos; tal vez también la gran mayoría de las empresas de minas perdieron, o no ganaron mucho. Los que sí ganaron fueron los comerciantes –los “rescatantes” de Medellín y Rionegro– que proveyeron las regiones mineras con los artículos de consumo¹⁷.

Mientras tanto, los médicos recomendaron a don Juan Olano, ya aliviado de su enfermedad, dejar el clima frío de Santo Domingo y “salir a temperar a tierra caliente”, motivo por el cual decidió enviar a su hijo Ricardo a la ciudad de Medellín, con el objeto de comprar una casa para radicarse en esta ciudad, lo cual se realizó en diciembre de 1896. Poco tiempo después, a mediados de 1897, don Juan, en un viaje de paso para las minas, les pidió a Ricardo y a Enrique Moreno, que aún permanecían en Santo Domingo, que fueran arreglando los negocios “para venirnos a trabajar y a vivir en Medellín”¹⁸.

¹⁶ *Memorias*, p. 10. Según Safford, no fue corriente el trabajo de los antioqueños (blancos) como peones en la minería, considerado socialmente inferior –oficios desempeñados por los indígenas primero, luego los esclavos negros y finalmente sus descendientes–, sino que las fortunas se hicieron por lo común a través del comercio con las zonas mineras –“rescatantes, como pequeños empresarios en la minería o gracias al descubrimiento afortunado de una rica mina. Safford (1977), pp. 80 y 85. De acuerdo con las descripciones realizadas por Camilo A. Echeverry y Manuel Uribe Ángel acerca de las zambullidoras en 1856: “Lo más particular es que, aunque ese es uno de los trabajos duros de la minería, se ha quedado, como por tácito convenio en manos de las mujeres. Las robustas y valerosas negras de Antioquia son capaces de competir ventajosamente en ése y otros ejercicios, con más de un hombre á quien no haya dado la naturaleza una constitución muy fuerte”. De otra parte, los autores aludidos sostuvieron que “el gremio de zambullidores es esencialmente nómada”. Citado por Restrepo (1979), pp. 205 y 206. La novedad del trabajo organizado por Olano radicó en “asalariar” dicho personal, que normalmente trabajaba de manera independiente e itinerante.

¹⁷ Safford (1977), p. 105.

¹⁸ *Memorias*, p. 12.

En 1898, cuando tenía 24 años, Ricardo Olano, su familia y su socio Enrique Moreno se desplazaron a Medellín y fundaron con don Juan Olano la casa de comercio Juan E. Olano & Hijos, que tuvo una duración de dieciséis años, desde 1898 hasta diciembre de 1914, cuando se liquidó. La casa ocupó durante toda su existencia un almacén localizado en el marco de la plaza de Berrío, en el costado sur, lugar central del comercio en esta ciudad y prueba de la movilidad social ascendente de los que hacían fortuna en las zonas mineras.

Al respecto, resulta interesante reproducir dos anécdotas de cuando esta familia llegó a Medellín, porque ilustran la reacción defensiva de los comerciantes radicados allí frente a los recién llegados. Algunos parientes de la familia Olano, que ya vivían en la ciudad, les manifestaron que cometían un gravísimo error estableciéndose allí porque:

[...] el tiempo está malísimo [...] ustedes no conocen la clientela, no tienen conocimientos de los pedidos, etc. Y en esas condiciones entran a luchar desventajosísimamente con las antiguas y riquísimas casas de comercio, sobre todo en estos tiempos tan malos para los negocios, sería mejor que aguardaran tiempos mejores¹⁹.

Pablo de Bedout, otro pariente de su mujer ya un poco anciano, los visitaba con frecuencia en el almacén. Si veía que no se vendía, afirmaba: “Malo muy malo, sin ventas no hay negocio”. Por el contrario, si observaba que había movimiento y buenas ventas, decía a su vez: “Malo están fiando mucho”²⁰.

Según Ricardo Olano, que representa la mentalidad del comerciante nuevo que buscaba abrirse camino en la capital, ellos contaban con la juventud, el optimismo

[...] y nuestro firme propósito de prosperar [...] Esto prueba que los ancianos generalmente ven en cada caso solamente un lado de la cuestión y es el lado malo. Hay que aceptar con muchas reservas el pesimismo que traen los años. Con pesimismo no se va a ninguna parte. El triunfo es de los optimistas, de los que ven el lado bueno de las cosas, de los que tienen audacia e iniciativas fundadas en algo real²¹.

¹⁹ *Memorias*, p. 12 y 13.

²⁰ *Ibidem*.

²¹ *Ibidem*, p. 13.

Por ese entonces, el comercio descansaba en buena parte en mercancías importadas abastecidas por casas extranjeras o por sus representantes que tenían sus agencias en Medellín:

Estudí los muestrarios de Steintal & Co., a cargo de Mr. William Gordon, de Kissing & Mollman, a cargo de don Carlos Bimberg y de L. Fourquez & Co., a cargo de don Victor Azam. Llegó Enrique y juntos hicimos varios pedidos a dichas casas [...] Y compramos en la plaza varios lotes de mercancías para surtirlo. Compramos a las siguientes casas: Lalinde & Mejía, Echavarría & Cía., Jacinto Arango, José María Botero Pardo y Manuel María Vélez y Cía. Abrimos el almacén en febrero de 1898 y la primera factura la vendimos al señor Carlos Cadavid de Santo Domingo²².

Al parecer, como puede inferirse de esta información, los contactos con sus pueblos de origen —en este caso Santo Domingo— continuaban funcionando como redes de gran importancia para abastecer a los comerciantes de dichos pueblos desde Medellín. Algunas de las casas comerciales aludidas anteriormente eran algo así como las “grandes ligas” del comercio en Medellín y con ellos siempre tuvo Olano nexos comerciales. A pesar de que él nunca logró amasar una gran fortuna como hubiera querido, mantuvo buenas relaciones con ellos a lo largo de toda su vida comercial y fueron también su dolor de cabeza en las épocas de crisis, pues casi de manera permanente estuvo en deuda con ellos.

No obstante, Olano llegó a gozar de una gran reputación y aceptación social, en buena parte debido a su activa vida pública y porque toda su vida se dedicó a “predicar” —como gustaba decir— el civismo o “espíritu público” a través de la influyente Sociedad de Mejoras Públicas de Medellín²³. Una prueba de su ascenso social fue el

²² *Memorias*, p. 13.

²³ En las biografías de los académicos de número de la Academia Antioqueña de Historia fallecidos entre 1903 y 1978 se afirma acerca de Ricardo Olano, miembro de dicha Academia: “En Colombia no se ha dado el caso de una vida dedicada con mayor fervor al culto de todas aquellas virtudes que convierten al ciudadano en un activo instrumento de progreso, en una célula viviente de bienandanza social, como fue la vida de don Ricardo Olano [...] puede decirse que en Medellín no hay obra cívica y urbanística que no haya sido motivo de su preocupación. En todas aquellas obras de infraestructura de la ciudad ha quedado el sello de su actividad cívica. [...] Fue condecorado por el Gobierno de Colombia con la cruz de Boyacá y la s. m. p. le otorgó la Medalla Cívica”. Véase Academia Antioqueña de Historia (1979), pp. 167 y 168.

matrimonio de sus hijas con miembros de las familias Echavarría Olózaga y Ángel Santamaría, y el de uno de sus hijos, que se casó en París con una Obregón Pochet de Barranquilla, pertenecientes el primero y la última a la elite económica e industrial. A su vez, Olano se preocupó por educar y cultivar a sus hijos, llevando a cinco de ellos, en 1915, a estudiar durante un tiempo a Estados Unidos²⁴.

Aunque la Casa de Moreno y Olano vendió todas las mercancías con que habían surtido el almacén en sus inicios, se les presentó enseguida el problema de liquidez: “Como habíamos invertido todos nuestros fondos en comprar letras para el pago de los pedidos y para comprar el surtido con que abrimos el almacén, se nos presentó el problema de surtirlo de nuevo”²⁵.

En este punto, Olano nos permite conocer una clave de los negocios de comercio de entonces, la importancia de la compra al contado o en dinero efectivo –y de ahí la necesidad de disponer de dinero líquido a todo momento– para obtener descuentos. Al adquirir mercancías a crédito para surtir el almacén y a su vez vender al público con los mismos sistemas de plazos –como era usual– que les concedían a ellos, “la utilidad que se obtenía era insignificante”. En “ese momento de incertidumbre” se encontraban, cuando lo llamó Ricardo Restrepo, de la casa Fernando Restrepo & Hijos,

²⁴ Cfr. *Memorias*, p. 143. Juan Olano había conocido a su futura esposa, hija de Gregorio Obregón (barranquillero) en un viaje que realizó a París, según cuenta su padre. La casa comercial Evaristo Obregón y Cía. fue la fundadora de la fábrica Tejidos Obregón en Barranquilla en 1910, que sería aún en 1924 la más grande del país y que para 1914 contaba con 600 trabajadores. Gregorio Obregón Arjona, hijo del anterior, organizó la campaña presidencial de Eduardo Santos en Barranquilla y luego fue nombrado embajador en Francia por el presidente Santos una vez electo. El padre de Gregorio Obregón murió en París en 1910, año de la fundación de la empresa textilera. Véase Solano y Conde (1993), p. 81; Rodríguez y Restrepo (1988), donde puede consultarse una descripción de las actividades económicas y políticas de esta acaudalada familia que se había desplazado en cabeza de Evaristo Obregón –tal vez el empresario más dinámico que tuvo Barranquilla a finales del siglo XIX y comienzos del XX– desde Santa Marta a Barranquilla en los años sesenta del siglo XIX.

Es interesante observar el alto grado de cosmopolitismo que existía ya entre las elites y la relativa indiferencia por el origen regional en sus alianzas matrimoniales. La visión del mundo que favorecían los viajes tenía efectos en la mentalidad provinciana. En este sentido, Olano anota que él fue durante cierto tiempo muy regionalista, pero luego de conocer mundo y de algunas bromas que al respecto le hiciera un ingeniero francés que conoció en el retorno de uno de sus viajes al exterior, decidió, según confiesa: “Desde este momento comencé a curarme de la ridícula manía del regionalismo, que mis posteriores viajes por varias regiones del país, han destruido por completo”, *Memorias*, p. 34. Subrayado nuestro.

²⁵ *Memorias*, pp. 12-13.

para que escogiera un “lote muy variado” de mercancías, el cual le ofrecía “en consignación, en condiciones ventajosas”²⁶.

Esta solución fue la mejor pues les permitió, además de surtir el almacén, conservar el capital que tenían disponible en oro y protegerse “durante las espantosas fluctuaciones del cambio que tuvieron después”, con motivo de la guerra de los Mil Días con que cerró el siglo XIX. Los riesgos de arruinarse en todo momento eran grandes y había que tener presentes muchos factores además de las intermitentes e intempestivas guerras civiles. La fórmula de Olano y sus socios para minimizar los riesgos fue la siguiente:

En efecto procurábamos mantener balanceado lo que nos debían a nosotros con lo que debíamos a Fernando Restrepo & Hijos, y el sobrante lo teníamos en oro. El demérito del papel moneda, no afectó pues, nuestro capital en oro, y salimos ilesos de la espantosa crisis que redujo a la nada tantos capitales²⁷.

El final del siglo XIX y los albores del siguiente, con las grandes fluctuaciones de la tasa de cambio, provocaron grandes especulaciones en Medellín y muchas quiebras. De ello, Olano comenta:

Se estableció entre los negociantes un argot especial, cuyas palabras no recuerdo. Solamente tengo presente que a las barras de oro la llamaban marrañas, Los negocios mas comunes eran los de ventas a plazo de letras, barras, etc. “para entregar y pagar”. No existía entonces el objeto vendido y por consiguiente no lo recibía el comprador al vencerse el plazo. Simplemente se liquidaba y pagaba la diferencia que existiera el día del vencimiento entre el valor de ese día y el del día en que se hizo el negocio. Era pues una mera especulación. Los negociantes para cubrir sus pérdidas, solicitaban dinero a préstamo y así el interés fue subiendo hasta que llegó al increíble tipo del 10% mensual en depósito disponible²⁸.

Como resultado de estos negocios y del influjo del papel moneda, vino la crisis de 1904 durante la cual quebraron los bancos Popular, del Progreso y de los Mineros; así como las casa de Pablo E. Villegas & Cía., Antonio M. Giraldo & Hijos; Indalecio

²⁶ *Memorias*, p. 13.

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ *Ibidem*, p. 36.

Gómez y Eusebio Vélez. El Banco de Colombia suspendió su agencia en Medellín con grandes pérdidas²⁹. Olano no solamente no participó en estas especulaciones sino que, por el contrario, siempre las miró con gran desconfianza, a pesar de que su familia negociaba regularmente con barras de oro y la fortuna de su padre estuvo siempre unida a la minería de oro³⁰.

La fundación de la fábrica de fósforos

En 1907, Ricardo Olano compró el terreno en donde construiría su casa de campo Chipre, en el sector del Poblado al sur de Medellín, lugar entonces destinado a fincas de recreo de los ricos de Medellín y hoy incorporado a la ciudad como un elegante barrio de la ciudad. En una tarde lluviosa, cuando estaba a punto de terminar su casa, se puso a mirar algunas revistas francesas –*Revue de deux mondes*– y luego de leerlas casi en su totalidad sólo le faltaba un artículo acerca de las industrias insalubres, pero según él, como no paraba de llover “y no tenía otra cosa que hacer, comencé a leer el artículo”. A medida que avanzó en su lectura fue aumentando su interés, pues se trataba nada menos que de la fabricación de fósforos. La casa comercial de Juan E. Olano e Hijos importaba fósforos en gran escala, producto que pagaba altos derechos de aduana, y la revista afirmaba que su producción resultaba muy económica y sencilla. Desde este momento pensó en establecer una fábrica de fósforos en Medellín³¹.

Luego de estudiar en sus enciclopedias todo lo que pudo acerca del asunto y de informarse con el administrador de Hacienda Pública acerca del monto de los derechos de aduana y el volumen de las importaciones de fósforos, pudo concluir que el negocio era factible y “daba buena margen para la fabricación en el país”. Le faltaba

²⁹ *Memorias*, p. 36.

³⁰ Una anécdota que recuenta Olano es de gran importancia para confirmar una vez más la raigambre minera de la fortuna de esta familia y la función de ahorro y de liquidez inmediata que representaba el oro. Con motivo de la guerra de los Mil Días, con la que termina el siglo XIX, y los percances que tuvo la construcción del ferrocarril de Antioquia por los mismos años, el comercio se paralizó. Al encontrarse prácticamente sin oficio, resolvió utilizar “unas pequeñas barras de oro que de sus minas me había regalado mi padre” y emprendió un viaje a Estados Unidos, que luego resolvió extenderlo a Europa: “En esos tiempos la gente salía poco de Colombia y el viaje de una persona al Viejo Mundo era un acontecimiento parroquial”. Su travesía tenía también como propósito comprar mercancía: “En Colombia ardía la guerra y yo compraba impasible. Nuestra casa aunque pequeña y nueva, tenía créditos muy bien cimantados”. *Ibidem*, p. 18.

³¹ La casa comercial de Juan E. Olano e Hijos ofrecía: “Vino tinto superior, emulsión de Scott, pesas para pesar oro, fósforos de muchas clases, palas inglesa y alemanas, calzado para señoras y niños y relojes”. Véase Botero (1984), p. 96.

solamente abordar el problema legal y pudo constatar que se trataba de un monopolio estatal: el gobierno permitía su introducción al país “bajo fuertes derechos” e inclusive su fabricación, pero se reservaba el derecho de tomar para sí las fábricas cuando lo estimara conveniente, indemnizando al propietario con el pago de los costos que ésta le hubiere causado, lo cual era un claro desestímulo para emprender este tipo de empresas. Como en ese momento estaba en la presidencia el general Rafael Reyes, que según Olano “era muy amigo de los industriales y que tenía facultades extraordinarias, ví que podía intentarse con el gobierno un arreglo que garantizara la vida de la fábrica por largos años”³².

De otra parte, Olano había conocido en Nueva York al general Reyes en viaje que había realizado en 1902 a Estados Unidos y Europa, lo cual resultaba muy provechoso para obtener un privilegio de parte del Estado como fue usual en la época. En consecuencia, luego de realizar lo que hoy podríamos denominar un estudio de factibilidad, que él confiesa haber realizado “en la reserva más absoluta” –¡mentalidad típica del comerciante antioqueño!–, le comunicó la idea a su padre y a su cuñado, sus socios en la casa comercial. Cuando obtuvo su consentimiento les propuso su apoyo para realizar un viaje a Bogotá con el fin de entrevistarse con el presidente Reyes y, si todo salía bien, proseguir a Europa para comprar la fábrica. Así se procedió y el primero de marzo de 1908 partió rumbo a esa ciudad. Sus amigos lo recomendaron en Bogotá y el lobby antioqueño funcionó eficazmente: un telegrama del general Marceliano Vélez fue muy efectivo, pues el presidente envió su edecán a saludarlo al Hotel Meyer. Luego de obtener una audiencia y de exponerle claramente los motivos del viaje, el general Reyes, según él:

[...] encontró razonables y justas mis peticiones y me dijo que las hiciera en forma de contrato de acuerdo con el Ministro de Hacienda, Dn. Baldomero Sanín Cano [antioqueño, paisano de Olano] y que él haría aprobar dicho contrato en el Consejo de Ministros³³.

Este *modus operandi* deja ver claramente la importancia de las relaciones sociales –y en esto los viajes al exterior contaban mucho– y de la política para lograr las concesiones de parte del Estado, aunque es necesario aclarar que el apoyo de los antioqueños mencionados al proyecto de Olano no tenía nada que ver con su filiación política, que era contraria a la del presidente Reyes y a la de los paisanos que le ayudaron. Pero sí contaba la solidaridad regional y el espíritu comercial que unía a los antioqueños

³² *Memorias*, p. 43.

³³ *Ibidem*, p. 44.

por fuera de su región como si fueran un clan, así como la intención de Reyes de promover la industria nacional³⁴.

En síntesis, luego de algunos días de intensas actividades para la elaboración y ajuste del contrato: “En veinte días terminé mi negocio y los amigos que conocían las demoras que para todo hay en Bogotá y se admiraron de ello”³⁵.

El día 12 de abril salió de Bogotá rumbo a Puerto Berrío –puerto en el río Magdalena que comunica con el mar–, en donde lo esperaba su esposa para zarpar vía Barranquilla hacia Francia. Una vez allí inició sus indagaciones para informarse de todas las compañías fosforeras de Europa “y supe que casi todas formaban una especie de trust”³⁶.

El diario deja claro que conocía bien la situación de las fábricas de fósforos en Inglaterra, Francia, España, Italia, Bélgica y Alemania. Y con el fin de concretar de establecer la primera fábrica de fósforos en Colombia, se comunicó con sus agentes en Londres, Schloss Brothers, que lo pusieron en contacto con la firma Bryant & May.

En Europa sostuvo una conversación con el general Pedro Nel Ospina –futuro presidente de Colombia e hijo del ex presidente e ideólogo conservador Mariano Ospina Rodríguez– que con sus parientes Vásquez Jaramillo había fundado la primera fábrica textil moderna en Antioquia y que había fracasado en el primer intento. Éste, que pasaba vacaciones en Suiza, le manifestó que no se había interesado en la fabricación de cerillas porque en todo el mundo se estaban produciendo y consumiendo los “fósforos de palo”. No obstante, Olano se inclinó hacia la producción de las primeras y, finalmente, estas fueron las que se impusieron en el país hasta nuestros días.

Enseguida viaja a Londres y se reúne con uno de los gerentes de Bryant & May, a

³⁴ Safford anota de manera aguda: “Considerando el poder económico de los antioqueños, su bien conocida agresividad en los negocios y su marcada lealtad al clan (fuera de Antioquia), no es sorprendente que los otros colombianos llegaran a considerarlos explotadores. Los tildaban de judíos por resentimiento del poder de los antioqueños, y no tanto por una conciencia clara de su propia superioridad”, Safford (1977), p. 113. El mismo Olano, refiriéndose en sus memorias a los escoceses anotó: “los escoceses tienen fama de ser más judíos que los antioqueños”, *Memorias*, pp. 207 y 208. Y en otra parte anota, refiriéndose al ambiente de los negocios y a la falta de hombres que asumieran riesgos y fueran constantes y tenaces en sus empresas, como Gonzalo Mejía que acababa de llegar con su “nuevo deslizador lux”, el tercero que ensayaba para la navegación en nuestros ríos: “en este medio desfalleciente y tímido de 1% y de la rebatina coneja y judía”. *Ibidem*, p. 207. Olano le deseaba a su amigo Gonzalo “el triunfo soñado y numerosos dólares”, lo que muestra una vez más su mentalidad de empresario innovador, en vez de la del negociante “pegado” al mostrador, que resulta conservador y rutinario.

³⁵ *Memorias*, p. 44.

³⁶ *Ibidem*, pp. 44-48.

quien le propone dos alternativas: formar una compañía en la cual ellos pondrían el capital y los conocimientos técnicos y él aportaría el trabajo suyo y el contrato con el gobierno o que ellos montaran la fábrica y suministraran los técnicos, corriendo todos los costos por su cuenta, incluida “una fuerte comisión”.

El gerente manifestó su entusiasmo por la primera propuesta y se comprometió a reunir el consejo de su compañía. Pero luego de darle muchas esperanzas, le escribieron a Zurich manifestando que la casa Bryant & May había resuelto no realizar el negocio. El argumento era que el negocio descansaba en un contrato con el gobierno colombiano y, una vez saliera Reyes de la presidencia, la incertidumbre con los gobiernos que le sucedieran era grande. Olano agrega que, desgraciadamente, por esos días “habían llegado a Europa cables anunciando algunos trastornos políticos en Colombia”³⁷.

Después de intentar infructuosamente de visitar algunas fábricas de fósforos en Turín, Irún y Madrid, en las cuales luego de recibirlo muy amablemente “se negaban en absoluto” a dejarlo “conocer las fábricas”, decidió escribir desde Zurich a Víctor Sperling, conocido suyo en Leipzig, para proponerle el negocio. Cuando comenzaba, según él, a sentir cierto desánimo, recibió una “satisfactoria contestación”.

El negocio de los fósforos era un asunto que Olano había estudiado en detalle y acerca del cual, según su propio testimonio, podía responder con precisión cuál era el consumo en Colombia y en Antioquia, cuál el costo de las materias primas en Medellín, los derechos de aduana y el valor de fletes fluviales y terrestres en toda la República. También conocía el costo de los fósforos introducidos de Italia, la temperatura, el estado higrométrico del aire en Medellín y los costos de la mano de obra, empaques, combustible, materias primas que se producían en el país.

El negocio se concluyó de la manera siguiente: Sperling se comprometía a abrir una cuenta especial —es decir un crédito— para maquinaria y materias primas “en las mismas condiciones de la de mercancías, pero con plazos más largos. Él se encargaba de estudiar el montaje, conseguir técnicos, en fin, ocuparse de todo”.

Luego de comprar unos buenos “lotes de mercancías” en Leipzig, Hamburgo y Bremen, que demuestran como la actividad comercial continuaba paralelamente con la metamorfosis de comerciante a industrial, se dirigió a Bruselas a la casa Mariotte & Cía., fabricantes de fósforos, para los cuales llevaba algunas cartas de recomendación de casas y bancos de París. Una vez más, el gerente lo recibió cordialmente pero se negó a dejarlo conocer la fábrica. Al respecto, Olano comentaba: “parece que todas las fábricas europeas tienen cierto compromiso en este sentido”³⁸.

³⁷ *Memorias*, p. 57.

³⁸ *Ibidem*, p. 61.

De regreso a París y luego de un corto paseo a Fontainebleau, se dirige a la ciudad de Tours para hablar con Cauche, un antiguo fabricante de fósforos, el cual le suministró “muchas instrucciones que me fueron de gran utilidad desde ese día”. Desde allí parte a Londres, a una exposición franco-inglesa y, en seguida, siguió hacia Manchester, en donde compró mercancías a casas de viejos amigos suyos, tales como Steinthal & Co., Stadelbauer, Fred J. Jackson & Co. y Schloss Brothers, utilizando un procedimiento que describe en su diario: “Acostumbraba yo pedir muestras de cada artículo de los que iba a comprar a todas las casas con que tenía negocios. Las juntaba, clasificaba y estudiaba muy bien en mi salón y así hice selecciones especiales que me dieron buen resultado”³⁹.

Mientras tanto, prosiguieron las gestiones para la compra de la maquinaria para la fábrica de fósforos. Algunas máquinas principales, como las cortadoras, se compraron en Marsella a los señores Muzzard, quienes trataron también sin éxito de conseguir el permiso para visitar la fábrica de ese lugar. Con el objeto de encontrarse con Arturo Friedrisch en Marsella y tener la cita con Mariano-Brell de Barcelona, antiguo fabricante de fósforos y con el cual se habían adelantado algunas conversaciones para montar la fábrica de Medellín, Olano tomó el tren en París rumbo a Marsella. Allí, aprovechando la ausencia por motivo de vacaciones del director y mediante “una buena propina” dada al contraamaestre, logró al fin ingresar a una fábrica de fósforos y realizar todo un “moderno” espionaje industrial: “Dos días pasé en la fábrica y pude entonces tomar nota de las máquinas necesarias de su funcionamiento, de las fórmulas químicas, de todo el proceso de fabricación, etc.”⁴⁰.

Luego de adquirir las máquinas cortadoras, volvió a París, en donde realizó las últimas compras, se embarcó rumbo Nueva York, donde pasó algunos días, y regresó a Colombia vía Kingston, en “donde pasaron un día junto con Pedro Nel Ospina, Dn. Eduardo Vásquez, Arturo Botero y Eduardo Barriga que venían de París”⁴¹.

Todas estas redes y conexiones sociales y políticas, permitidas gracias a los viajes al exterior, tenían una gran importancia y resultaban una buena inversión para los negocios, además de las ventajas culturales y sociales que implicaban para él y sus hijos, como se pudo constatar con el privilegio obtenido de parte del gobierno de Reyes y con el futuro de los hijos de Olano.

³⁹ *Memorias*, p. 63.

⁴⁰ *Ibidem*. Este mismo procedimiento lo aplicaba Olano cuando realizaba sus viajes al exterior para cerciorarse en Puerto Berrío, mediando una buena “propina” a los guardias, de cuáles eran las mercancías abundantes en bodega y de cuáles había escasez, con el objeto de realizar sus compras en el exterior en conformidad con esta situación.

⁴¹ *Ibidem*, p. 65.

A su regreso a Medellín, en pleno proceso de expansión económica, logró vender fácilmente las mercancías adquiridas y “Sobre todo las finas, las vendí rápidamente porque justamente estaban estableciendo grandes almacenes de modas, El Salón Rojo, El Buen Tono, etc., que nos compraron grandes lotes”⁴².

Entre los productos que anota haber comprado, vale la pena destacar las “compras de confecciones” –abrigos y vestidos para señora y para niños, blusas, etc.–. Merece subrayarse cómo la actividad comercial proseguía todo el tiempo como el eje de los negocios y cómo, en gran medida, las industrias en las que se pensó en Antioquia constituían la continuación del comercio con productos que ya conocían y con los que estaban familiarizados. Se trataba casi siempre de una “sustitución de importaciones”; como fue frecuente en América Latina. En el caso antioqueño, se aprovechaban las redes comerciales de distribución establecidas, de tiempo atrás, a través de sus diligentes casas comerciales de tipo familiar y de sus almacenes conocidos y probados por su clientela⁴³.

Para la instalación de la fábrica en Medellín se alquiló –y luego se compró– el antiguo local de la trilladora de café de la familia Echavarría y se aprovecharon los fletes baratos del ferrocarril para la introducción de maquinaria y materias primas que tenían como finalidad promover la formación de industrias nuevas en el país.

Además, Olano trajo de Europa a un antiguo fabricante de fósforos, el catalán Mariano Borell y se contrató al mecánico Roberto Tisnés, uno de los pocos que había en la ciudad, con quien se “firmó un documento mediante el cual se comprometía a no revelar los secretos de montaje y fabricación, ni a trabajar en fábricas similares en el país, compromiso que violó algunos años más tarde montando varias fábricas de fósforos”⁴⁴.

De acuerdo con el historiador inglés Roger Brew, la Compañía de Fósforos Olano fue fundada en 1908 y, aparte de fósforos, revivió la producción en gran escala de velas esteáricas, pero su verdadero negocio fueron los fósforos. Para 1916 tenía un capital de \$500.000 en acciones y empleaba 65 mujeres y 15 hombres. El contrato con el gobierno asignaba a la casa comercial Juan E. Olano e Hijos *la producción de fósforos para abastecer a los departamentos de Antioquia, Caldas y Valle*. Se les otorgaban exenciones de impuestos aduaneros durante dos años para la introducción de maquinaria y materias primas importadas y se mantendrían la proporción de los impuestos

⁴² *Memorias*, p. 65-67.

⁴³ Botero (1984), pp. 50 y ss.

⁴⁴ *Memorias*, p. 67.

existentes que gravaban la importación de fósforos y los de fabricación nacional por un período de 25 años⁴⁵.

Ricardo Olano se puso al frente del montaje de la fábrica y logró ponerla en funcionamiento sin mayores tropiezos. Al principio utilizaba como fuerza motriz una rueda de carpintería, pero al poco tiempo se importó un motor de vapor americano que alimentaba la caldera. Como directoras y supervisoras de las obreras colocó, como luego será usual dado el predominio del personal femenino en las fábricas, a dos parientas suyas “que me acompañaron y sirvieron largos años”⁴⁶.

La fábrica se inauguró en 1909, para lo cual se invitaron al gobernador, a los peiodistas, a algunos amigos y se ofreció una copa de champaña. Según Olano: “No había en Medellín entonces ninguna chimenea de fábrica que manchara el quieto cielo con una columna de humo, la nuestra fue la primera, si se exceptúa el Sacatín o fábrica de aguardiente de la Calle de San Juan”⁴⁷.

La introducción de los métodos modernos de contabilidad no deja lugar a dudas acerca de la mentalidad capitalista y la racionalidad que le imprimieron los comerciantes al proceso de industrialización y que será una clave importante para entender el éxito logrado:

Desde el primer momento establecí en la fábrica un sistema de contabilidad y de estadística especiales, tan buenos que no tuve que cambiarlos con el desarrollo de los negocios. Tenía cuadros para todo (producción, consumo, movimiento de agencia, gasto de materias primas, gasto de producción, etc. etc.) de ellos resultaba cada mes una idea exacta del movimiento de la fábrica y de las utilidades⁴⁸.

En 1909 daba empleo a 54 niñas y a otras familias bajo la forma de trabajo a domicilio “que pueden trabajar en virtud de contratos especiales en sus casas mismas”⁴⁹.

⁴⁵ Brew (1977), p. 350. Subrayado nuestro. Ospina Vásquez (1987), p. 407. Según este autor, al caer el régimen de Reyes, la mayor parte de los privilegios y concesiones concedidas se vinieron abajo, pero aún así su política proteccionista fue decisiva para la industrialización del país. El proteccionismo es relativo en el caso colombiano porque en muchos casos se anula por el cambio frecuente en las reglas del juego por parte de los diferentes gobiernos.

⁴⁶ *Memorias*, p. 67-69.

⁴⁷ *Ibidem*, p. 67.

⁴⁸ *Ibidem*, p. 69.

⁴⁹ Botero (1984), p. 97. Al parecer, el trabajo a domicilio fue más importante de lo que se ha creído en la primera fase de industrialización, pues en 1916 ya se hablaba de unas cien familias que vivían de pegar cajas y láminas contra apenas cinco familias en 1909.

Los buenos resultados obtenidos, añadidos a la producción de velas y a un ánimo de optimizar los recursos “para aprovechar local, dirección, vapor sobrante, etc.”, lo llevaron a la decisión de fundar otra fábrica en Cali. La experiencia obtenida le mostró que solamente necesitaban importar una parte de la maquinaria, pues otras piezas se podían fabricar con facilidad en el país. En corto tiempo, Olano dirigió personalmente los trabajos e inauguró la fábrica de Cali el 20 de julio 1911, dejando bajo su dirección a Francisco Farley y a Carlos Merizalde y como agentes para la venta a Ortiz & Cía.

En enero de 1915, luego de haber liquidado en el año anterior la casa comercial que tenían con su padre y cuñado, por decisión del primero de retirarse, inició negocios de comercio por su propia cuenta en un almacén localizado en Medellín, en cercanías del atrio de la catedral⁵⁰.

Como desapareció el monopolio que el gobierno tenía sobre la producción de fósforos y los privilegios de Reyes no llegaron a su término porque los nuevos gobiernos los hicieron caer, se creó en Medellín la fábrica de fósforos de T. M. Jaramillo, la cual, en 1916, tenía un capital de \$200.000 y 50 obreros⁵¹. Esta fábrica, según Olano, fue fundada por el abuelo del mecánico Tisnés, que había aprendido el “*savoir faire*” y había incumplido el compromiso de no hacer competencia a la fábrica de Olano. Introdujo un mayor número de fósforos por caja para competirle: “Así las de ‘gran lujo’ que tenían 100, les pusieron 180. Yo entonces les puse 210”⁵².

Olano, como empresario cabal, no se limitó a defenderse pasivamente, sino que estableció en 1912 una rifa “del cuarto de millón”, es decir 250.000 papel moneda, que equivalían a \$2.500 pesos oro: “Esta fue la primera rifa que se estableció en Antioquia y quizá en Colombia para hacer propaganda a productos industriales”.

El resultado fue un premio de \$1.000 que ganó un albañil, cuya foto fue publicada en la revista *Progreso*. El efecto “fue un golpe casi mortal para la fábrica Jaramillo que siguió sosteniéndose difícilmente”⁵³.

Al final, tanto la fábrica de Jaramillo como otra que creó de nuevo Tisnés con un señor Arcila terminaron al borde de la quiebra y fueron adquiridas por la Fábrica de Fósforos Olano, que pasó a dominar exclusivamente el mercado.

La disolución de la casa Juan E. Olano e Hijos llevó a la idea de convertir la fábrica de fósforos en una empresa anónima. Este proceso, que se llamó en la época “la

⁵⁰ *Memorias*, p. 109.

⁵¹ Brew (1977), p. 350.

⁵² *Memorias*, pp. 84 y ss.

⁵³ *Ibidem*, p. 84.

flotantización” de las empresas, de la cual fue pionera en Medellín y ejemplo que siguieron muchas otras, sin duda fortaleció el capitalismo antioqueño, pero también favoreció la concentración del capital y la pérdida de control por parte de las familias fundadoras y su relevo por “las grandes ligas” que tenían capitales mayores⁵⁴:

No había en Medellín, experiencia en negocios de flotantización y nuestra fábrica fue la primera que lo hizo [...] El 13 de febrero de 1914 reuní en el salón de “Progreso” situado en el lugar que hoy ocupa el edificio Hernández a algunos capitalistas y hombres de negocios⁵⁵.

La “flotantización” de la fábrica de fósforos, una vez fijado el valor de la empresa, logró un mayor número de suscriptores de acciones que aquellas ofrecidas, por lo que hubo necesidad de reducir proporcionalmente las demandas. La nueva junta directiva nombró como gerente a Ricardo Olano y miembros a Ramón A. Restrepo y a don Luis Restrepo Mesa. El valor suscrito por los accionistas, de acuerdo con el cual se procedió a firmar la escritura de constitución de la empresa, ascendió a \$500.000. Esta suma era considerable para la época, si se tiene en cuenta que la flotantización de la Compañía Colombiana de Tejidos –una de las más grandes entonces– de propiedad de Alejandro Echavarría & Hijos –que siguió a la de fósforos y para lo cual solicitaron la ayuda de Ricardo Olano– fue avaluada inicialmente en \$450.000. Al final quedó en \$475.000 y se convirtió en uno de los futuros bastiones y símbolos de la industria antioqueña⁵⁶.

Por discrepancias reiteradas con la junta directiva por el nombramiento de un administrador al que le fue dando cada vez mayores atribuciones y finalmente y por la destitución de uno de los empleados que había acompañado a Olano desde la fundación de la fábrica, don Ricardo decidió renunciar a la gerencia. Al poco tiempo, en 1918, vendió todas sus acciones y las de sus hijos, “quedando así separado en todo sentido de la compañía que fundé con tantos esfuerzos, y así termina la historia de mi actuación en la fundación y desarrollo de la Compañía Nacional de fósforos Olano”⁵⁷.

Antes de la fundación de la fosforería, algunos intentos pioneros por establecer algunas industrias manufactureras –como la fábrica de tejidos de Bello por parte de las familias Ospina Vásquez y Vásquez Jaramillo, y la de cerveza en Itagüí– fracasaron en el primer intento por diferentes razones. El éxito de la empresa de fósforos de

⁵⁴ Véase algunas anotaciones sobre la concentración industrial en Botero (1984), pp. 119-129.

⁵⁵ *Memorias*, p. 77.

⁵⁶ Véase también Ospina Vásquez (1987), p. 467, quien confirma la información.

⁵⁷ *Ibidem*.

Olano tuvo, según él, un efecto benéfico para el impulso de la industria fabril en Antioquia: “El éxito de mi empresa despertó un gran entusiasmo por las industrias, y puedo decir que muchas de las que se establecieron después, se deben al influjo directo de mi fábrica”⁵⁸.

Aunque no fue la única, si fue de las pioneras, y el fracaso de las primeras fábricas de tejidos y de cerveza respaldadas por capitalistas poderosos como los Vásquez y los Ospina Vásquez se puede confirmar en autores muy respetados⁵⁹.

Negocios urbanos y nexos entre lo público y lo privado

Yo creo en el Progreso de Medellín y por consiguiente en la valorización de sus terrenos.

RICARDO OLANO, *Memorias*.

En otro trabajo⁶⁰ he mostrado con cierto detalle las actividades de Ricardo Olano como empresario urbano, activo líder cívico, presidente en varias oportunidades y gran gestor de la Sociedad de Mejoras Públicas de Medellín creada en 1899, impulsor y promotor del barrio El Prado –primer suburbio elegante para la burguesía–, constructor en los años veinte del primer edificio para oficinas y locales que tuvo ascensor en la ciudad –en el corazón de la ciudad, el parque de Berrío–⁶¹, presidente de la Cámara de Comercio de Medellín en 1911 –cuando el anterior, Carlos E. Restrepo, fue elegido a la presidencia de la República–, concejal de la ciudad en varias oportunidades, fundador de la primera compañía antioqueña de autobuses –importados de Alemania– que tuvo la ciudad, activo comerciante y hombre público que recibió varias distinciones –Cruz de Boyacá, medalla cívica, miembro honorario de la Sociedad de Ornato y Embellecimiento de Bogotá y de las similares de Barranquilla y Cali– por su labor en el fomento de un espíritu cívico entre sus compatriotas y su labor en varios frentes en el campo del urbanismo⁶².

⁵⁸ *Memorias*, p. 83 y 84.

⁵⁹ Ospina Vásquez (1987), pp. 410 y 411; Brew (1977), pp. 341 y 397.

⁶⁰ Cfr. Botero (1996).

⁶¹ El edificio constaba de cuatro plantas, con tres grandes locales en la parte inferior y treinta oficinas en los pisos superiores. Botero (1984), p. 97.

⁶² Ricardo Olano realizó una labor pionera en el campo del urbanismo y viajó a congresos en París y México. En Washington observó el mapa de crecimiento futuro de la ciudad, idea que trajo para que en Medellín se realizara un Plan del Medellín Futuro y un plano regulador, para lo cual organizó un concurso a través de la Sociedad de Mejoras Públicas. Mantu-

Las relaciones entre lo público y lo privado, así como sus fronteras, se encuentran bien ilustradas en el diario de Olano y recrean muy bien la situación de la época, confirmada con otras fuentes. En sus memorias suele anotar como compra a menudo terrenos en ciertos lugares con miras a su valorización, gracias a la privilegiada información obtenida por sus posiciones como miembro del Concejo de la ciudad o a través de su liderazgo en la influyente y bien informada Sociedad de Mejoras Públicas, que estuvo tan ligada a todas las grandes obras de transformación de la ciudad. Así, por ejemplo, anota la compra de terrenos en determinados sitios porque por allí pasaría el tranvía en los próximos años o porque hacia allá crecería la ciudad o se trazarían las vías principales. En alguna ocasión se discutió un asunto importante en el Concejo de Medellín y a la hora de votar, un edil anotó que él votaría negativamente porque tenía intereses involucrados en ese asunto. Olano replicó, y esta fue su fórmula reiterada, que él también tenía allí propiedades, pero en cambio votaría a favor ya que lo que era bueno para la ciudad había que apoyarlo independientemente de si los empresarios ganaban o perdían dinero⁶³. Obviamente siempre buscó ganar dinero y a menudo utilizó, como todos los miembros de la elite, su influencia para que el poder público emprendiera obras o mejoras que valorizaron sus actividades económicas –por ejemplo, la pavimentación de la calle Palacé que iba al barrio El Prado, una de sus obras favoritas– o los exonerara, durante cinco años, de varios impuestos y del pago de los servicios públicos en la construcción de un hotel, que el Estado consideró como obra de “interés público”. En ese caso, se estaba realizando un estupendo negocio, que lesionó los intereses de los 26 propietarios iniciales del terreno, que ocupaba una manzana que sería luego una de las más importantes de la ciudad. Lo que importaba, según lo expresó Olano, era el hecho de dotar a la ciudad con uno de los hoteles más hermosos y modernos del país:

Hace dos días, [...] [año de 1945], se inauguró o mejor dicho, comenzó a prestar sus servicios el Hotel Nutibara. Todo Medellín ha ido a conocerlo y es opinión unánime de que es muy bueno. Es pues un alto elemento de progreso para la ciudad de Medellín⁶⁴.

Adicionalmente se anotaba con lujo de detalles los kilos de cemento, los metros de tela y todos los demás insumos producidos para su ejecución por las industrias de

vo contactos con diferentes urbanistas e invitó a Medellín al austriaco Karl Brunner, quien realizó importantes obras en Bogotá, como el diseño de la avenida Caracas.

⁶³ Véase Botero (1996), p. 80 y ss.

⁶⁴ *Ibidem*, p. 74.

Medellín en *Progreso*, el órgano de prensa de la Sociedad de Mejoras Públicas que informó al público de todas las actividades que emprendió esta benemérita sociedad controlada por la elite⁶⁵.

Pero no solamente Olano era de esta opinión, pues al ser presidente durante un buen tiempo la Sociedad de Mejoras Públicas (1918-1926), su opinión representó la de la elite de comienzos del siglo xx. Según Jorge Restrepo Uribe, otro destacado dirigente de la misma sociedad, alcalde de Medellín, director de la Oficina de Valorización Municipal y gerente de importantes empresas de la región, don Ricardo Olano, según su testimonio:

[...] fue como un presidente honorario y vitalicio de la sociedad [de Mejoras Públicas], pues su labor activa fue de muchos años. Fue el precursor del Plano Regulador de Medellín, para lo cual hizo elaborar el “Plano del Medellín futuro”, dictó conferencias y escribió muchos artículos al respecto. Promovió la traída del técnico Dr. Karl Brunner a dictar conferencias sobre este tema⁶⁶.

El mismo Restrepo Uribe, quién también fue presidente de la Sociedad de Mejoras Públicas entre 1935 y 1940 e ingeniero muy conocido de la escuela de minas, se refería también a la obra del hotel Nutibara como “la cristalización de este fantástico proyecto” que iba “a transformar radicalmente el Centro de Medellín” y en otro lugar, escribió que la construcción de la “plazuela Nutibara” aledaña al hotel –que por supuesto valorizaba enormemente el lugar hasta entonces “antiestético, antihigiénico, sembrado de cañaverales, rastrojos y demás plantas” según el mismo Restrepo– “Indudablemente [...] cambió la fisonomía de pueblo que tenía Medellín con su parque de Berrío al centro y las calles angostas en cuadrícula como todos los pueblos de Antioquia y aún del país”⁶⁷.

De otra parte, no se encontraron pruebas de que utilizaran los dineros públicos para enriquecerse ilícitamente o casos de abierta corrupción, tan frecuentes en el final del siglo xx. A la postre, la “buena conciencia” de esta elite se expresa claramente por el mismo Olano, al consignar en su diario algunas críticas a sus acciones, dando muestras de buen humor, al decir que “una persona de alguna notoriedad refiriéndose a mis actividades en urbanismo y en favor del progreso de Medellín decía que ‘urbanismo es una calle que va a propiedades de D. Ricardo Olano’ ”⁶⁸. Comenta, a

⁶⁵ Restrepo Uribe (1981), p. 274.

⁶⁶ *Ibidem*, p. 186.

⁶⁷ Véase *Ibidem* y Botero (1996), p. 68.

⁶⁸ Botero (1996), p. 80.

renglón seguido, que este tipo de comentarios era normal y que esto sucedía siempre que se realizaba acciones para la ciudad. Tampoco se encontraron indicios u opiniones de otros miembros de la elite que manifestaran desacuerdos de fondo con las opiniones de Olano, salvo las narradas por él mismo. Por el contrario, los diarios y documentos de la época se refieren a Olano como un “hombre cívico”, “progresista” que realizó muchas obras beneficiosas para la ciudad y fustigan a los que él denominaba “hombres estorbo”, que eran aquellos que a veces –por egoísmo o ignorancia–, inclusive contra sus propios intereses, se oponían al desarrollo y progreso de la ciudad⁶⁹.

La manera como sorteó la crisis y su quiebra en 1920, así como la manera en que asumió la quiebra de su hijo Germán en 1930, ilustra claramente que se trata de un comerciante que nunca abandonó esta actividad durante su vida activa y que siempre volvió a ella cuando perdía su capital, para iniciar de nuevo su acumulación a través de las ventas por comisión.

Su activa vida comercial, a pesar de que nunca logró su aspiración de amasar una gran fortuna –por los azares inherentes a la primera mitad del siglo xx, las guerras civiles internas al finalizar el siglo xix, las crisis económica en los años 20 y 30, las guerras mundiales del 14 y del 39, además de las crisis internas, las contingencias políticas en Colombia y las condiciones adversas para una acumulación rápida y acelerada–, demuestran que lejos de ser un rentista fue un actor económico que afrontó todo el tiempo los riesgos, tuvo una conducta racional al tratar todo el tiempo de minimizarlos, gracias al estudio previo de cada actividad que fuera a emprender y a la utilización y análisis de la contabilidad en todos sus negocios. Sus continuos viajes a Estados Unidos y a Europa, así como su permanencia por largos períodos en dichos lugares y el continuo trato con los agentes de las casas comerciales extranjeras en Colombia y en el exterior, lo mantuvieron al corriente de lo que ocurría en el mundo. Muestran, también, un nivel de apertura grande para la época en relación con el exterior, en donde se desenvolvió con indudable cosmopolitismo, a pesar de su poca educación formal. Esto le permitió contar con el apoyo de una red de casas comerciales antioqueñas localizadas en Nueva York y París, así como de otras redes y contactos con aquellas

⁶⁹ Véase Ospina, que afirma de Olano “Ricardo Olano, acaso el hombre más estrechamente unido al movimiento cívico y al progreso urbano de Medellín en su tiempo [...]”. Ospina (1966), p. 443. Véase también del mismo autor referencias a Olano por su activa participación en el desarrollo de la ciudad en pp. 89, 93, 140, 209, 273 y 442-444. La Medalla de Civismo se le otorgó a Ricardo Olano: “por significar el civismo nacional, por sus desvelos por el urbanismo y su idea del Plano Regulador para Medellín”. Restrepo Uribe (1981), p. 187. Para los considerados hombres-estorbo y la manera como Olano los estigmatizaba, ver Botero (1996), p. 119.

casas extranjeras que tenían negocios permanentes en Medellín y con otras que conoció a través de sus viajes⁷⁰.

El crédito del que gozó y la confianza que le brindaron sus proveedores, gracias a la permanente actividad comercial y al pago oportuno y disciplinado en los buenos y en los malos tiempos, sugieren, como lo han señalado varios estudios, que cierta ética “puritana” de los negocios desarrollada en Antioquia por estos años no era algo inventado por los libros de Max Weber ni exclusivo del protestantismo de estirpe calvinista, sino que parte del éxito radicaba en la conservación de la estima, del buen nombre y de la confianza del público. Por lo general, esta estima estaba ligada a una vida frugal, austera y bien ordenada.

La diversidad de sus activos y el giro al final de su vida hacia los bienes raíces –en 1938, el 92,4% de sus bienes estaba invertido en finca raíz, en líneas generales casas y lotes sin edificar, ya que vendió rápidamente a su yerno las fincas de carácter rural heredadas de su padre–, tanto como el alejamiento de las actividades de riesgo, demuestra que al final del ciclo de la vida activa, en el año de 1937 a los 63 años de edad, diez años antes de su muerte, buscó inversiones seguras y abandonó la actividad de riesgo para pasar a disfrutar de una vejez tranquila, segura y sin sobresaltos:

He cerrado mi oficina en el edificio Olano, y trasladé mi escritorio, libros, etc., a mi casa del Prado. Efectivamente ya no tengo negocios y para administrar las casas y lotes no necesito oficina en el sector comercial. No tengo la intención de hacer más negocios en adelante, solos de administración de mis bienes. Terminó pues, mi vida comercial⁷¹.

Conclusiones

Vilfredo Pareto, el conocido economista y sociólogo italiano teórico de las elites y de lo que llamó la circulación de las mismas, sostuvo que toda sociedad siempre cuenta con dos tipos de éstas en el campo económico, los “rentistas” y los “especuladores”: “Los rentistas son esencialmente hombres que perciben ingresos fijos, en tanto que los especuladores [quizás fuera mejor traducirlo por *empresarios*] persiguen siempre mayores beneficios y corren mayores riesgos”⁷². Las sociedades necesitarían de am-

⁷⁰ En total, Olano visitó a Europa en siete ocasiones –Francia, Inglaterra, Alemania, España, Suiza, Bélgica–; en Estados Unidos estuvo en ocho ocasiones y permaneció en Nueva York 18 meses cuando su hijo fue cónsul en esa ciudad. Aparte de estos viajes estuvo en Canadá, México, Centroamérica, Santo Domingo, Cuba, Jamaica y Ecuador.

⁷¹ *Memorias*, p. 72.

⁷² Burke (1996), pp. 32-33.

bos grupos, pues si solamente existieran rentistas se estancarían y si sólo hubiera empresarios, el riesgo sería muy alto y la sociedad se asemejaría a un casino o estaría siempre al borde del caos. Según Pareto, los períodos de crecimiento económico favorecerían a los empresarios y los de crisis a los rentistas, lográndose así un equilibrio⁷³.

Si aplicamos este esquema conceptual a nuestro personaje Ricardo Olano, este sería más un empresario que un rentista, pues siempre estuvo a lo largo de su vida buscando nuevas maneras y métodos para enriquecerse. Todo el tiempo estuvo asumiendo riesgos y aprovechando las oportunidades que le brindaron el crecimiento de la ciudad, de la región y del país para introducir nuevos negocios, construir edificios más modernos y rentables y nuevas urbanizaciones para la burguesía fuera del casco urbano antiguo y comprar y vender tierras urbanas en función del crecimiento futuro de la ciudad. Esto le dio alcances más amplios al comercio y pudo incrementar su escala, para lo cual viajó al exterior tanto a Europa como a los Estados Unidos e inclusive a Cuba y Barranquilla. Conoció los nuevos barrios modernos, que le fueron de gran utilidad para proyectar el barrio El Prado en Medellín. Finalmente, logró transformarse en industrial al montar la primera fábrica de fósforos y de velas que tuvo el país, además de la primera que se abrió al público por el sistema de acciones –“flotantización”– y la primera empresa de buses que tuvo la ciudad. Ésta fracasó, en parte, por el estado aún precario de las vías públicas, de los acueductos en tubería de arcilla y de los puentes, que le causarían más de un dolor de cabeza.

El resultado final de sus negocios no fue muy exitoso en términos de las grandes fortunas que se hicieron en la región, aunque quedó lo suficiente para pasar tranquilo el resto de sus días. Los avatares de su vida ilustran las difíciles condiciones para la acumulación de capital para una fortuna mediana, que había amasado con su padre en los pueblos mineros y que siguió la vía clásica de acumulación en Antioquia: oro, comercio, industria y, yo subrayaría, el negocio urbano o vinculado a las oportunidades varias que ofreció el crecimiento de la ciudad para ganar dinero.

La combinación original entre los negocios privados y la activa vida pública de Olano, ilustran bien las características de esta elite modernizadora de comienzos del siglo xx, que tuvo un buen nivel de apertura externa y sus ojos puestos en los modelos foráneos de desarrollo, al principio europeos, y luego, a medida que el siglo avanza, en los de Estados Unidos.

Finalmente, si se recuerda que Olano y su padre procedían de un pueblo minero y que lograron asimilarse a la elite de Medellín realizando buenas alianzas matrimoniales para sus hijos e hijas y un reconocimiento social y político a sus acciones por el

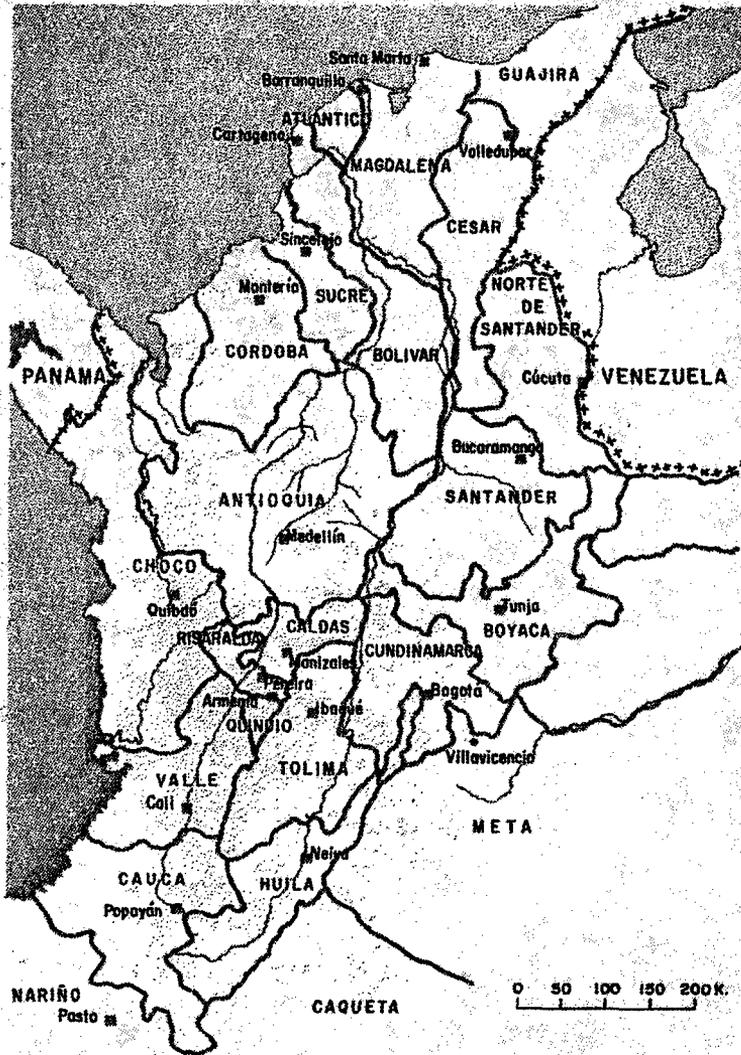
⁷³ *Ibidem.*

bien de su ciudad, su región y del país, el caso analizado resulta en términos de movilidad social ascendente y de honor social un modelo exitoso que ayuda a entender el comportamiento de un tipo de capitalista mediano que acumula en los pueblos mineros y que logra ascender socialmente aprovechando una mayor apertura de la sociedad antioqueña al hombre con iniciativa y, finalmente, ser aceptado por la elite, convirtiéndose él y su familia en parte de ella. No es gratuito que su hijo Germán fuera cónsul en Nueva York, fundador del Club Campestre de Medellín y recibiera, como su padre, los honores de la sociedad –luego de su muerte trágica –ocurrida a mediados de los años treinta, en su condición de pionero de la aviación militar en Colombia– al concederle la Medalla de Civismo de la Sociedad de Mejoras Públicas de Medellín y recordar su memoria al dar su nombre a la base aérea militar de Palanquero en La Dorada, Caldas.

Fuentes

Memorias de Ricardo Olano Estrada (1874-1947): tomos I al V, Archivo Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales, Medellín.

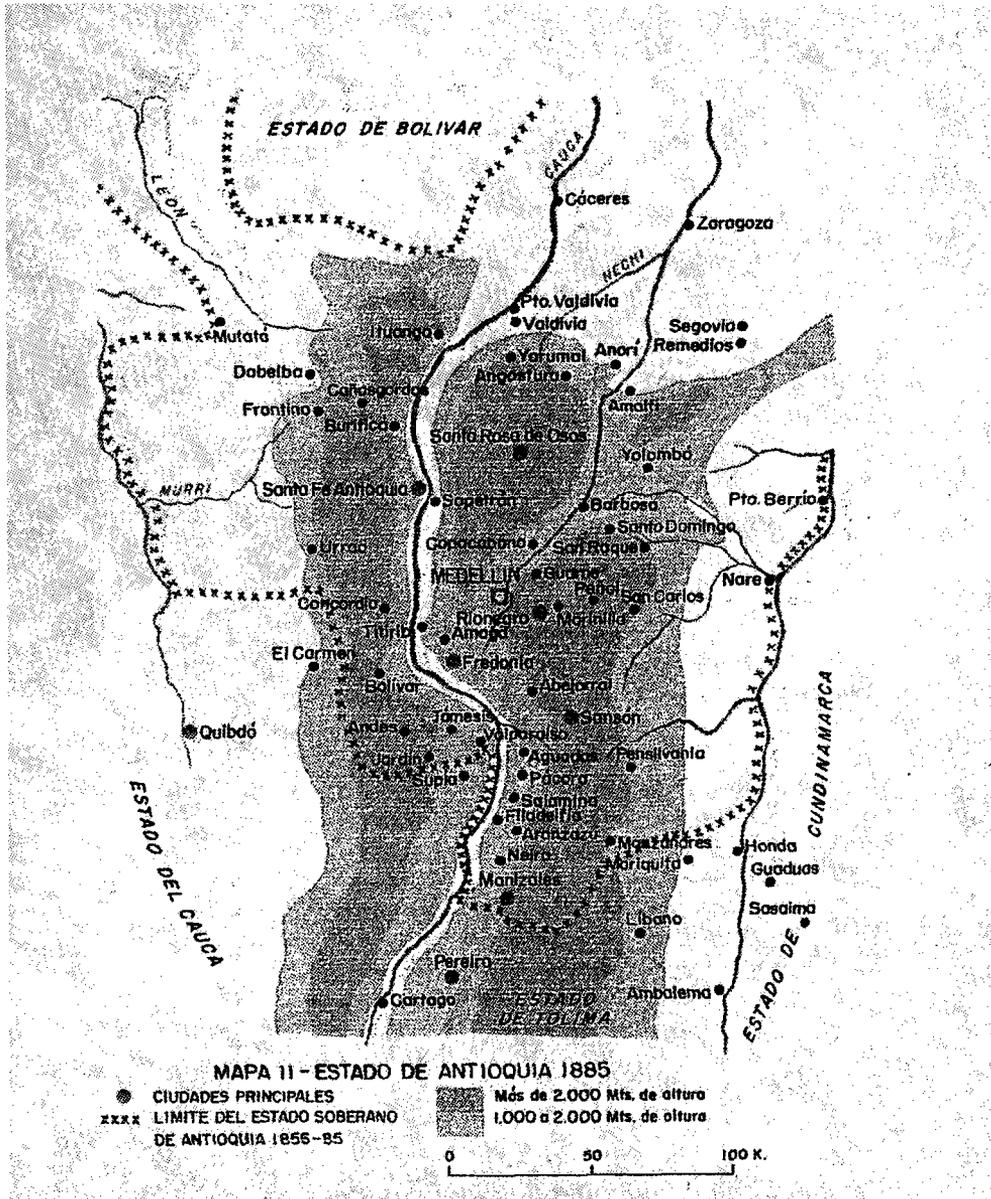
Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales: Archivo de fuentes primarias, Medellín.



MAPA I - COLOMBIA CENTRAL Y OCCIDENTAL

— LIMITES DE LOS DEPARTAMENTOS MODERNOS
* CAPITALES DE LOS DEPARTAMENTOS

FUENTE: Roger Brew. El Desarrollo Económico de Antioquia desde La Independencia hasta 1920. Bogotá, Banco de la República 1977.



FUENTE: Roger Brew. El Desarrollo Económico de Antioquia desde La Independencia hasta 1920. Bogotá, Banco de la República 1977.



**Barranquilla hanseática:
el caso de un empresario alemán**

Adolfo Meisel Roca
Joaquín Vilorio de La Hoz

*Banco de la República
(Cartagena)*



Celebración en Barranquilla del cincuentenario de la firma A. Held, 1936. Aparecen en la primera fila, de izquierda a derecha: Walter Held (hijo de Adolfo), una empleada de Halda, Adolfo K. Held (sobrino de Adolfo), Paula (viuda de A. Held), Carlos Bray (jamaiquino, empleado de confianza), Elli Koch (esposa de Walter) y Emil Prüfert (socio de A. Held). Foto cortesía de Beatrice Oeding Kuethe.

Adolfo Meisel Roca

Es gerente del Banco de la República en Cartagena de Indias. Obtuvo el Ph.D. y el M.S. en economía en la Universidad de Illinois, el M.Phil en sociología en la Universidad de Yale y es economista de la Universidad de los Andes. Autor del libro *Regiones, ciudades y crecimiento económico en Colombia* (2002); y coautor de *¿Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla? y otro ensayos de historia económica de la Costa Caribe* (1993). Editor de *Historia económica y social del Caribe Colombiano* (1994) y de *Experiencias exportadoras del Caribe colombiano* (2002). Coeditor de *Cartagena de Indias y su historia* (1998), *El rezago de la Costa Caribe Colombiana* (1999) y *Cartagena de Indias en el siglo XIX* (2002).

Joaquín Viloria de la Hoz

Es investigador regional de estudios económicos del Banco de la República, sucursal Cartagena. Obtuvo la maestría en gestión y políticas públicas en la Universidad de Chile y la maestría en planificación y administración del desarrollo regional en la Universidad de los Andes. Es economista de la Universidad Externado de Colombia. Es autor de los libros *Banco de la República en Cartagena, 1923-1929* (1998); *Banco de la República en Barranquilla, 1923-1951* (2000) y *El edificio del Banco de la República en Cartagena: construcción, ampliación y restauración, 1927-2001* (2001).

La bonanza tabacalera que tuvo Colombia a partir de la década de 1850 impulsó la llegada de casas comerciales y agencias de navegación alemanas a Barranquilla, lo que significó un impulso al comercio y a la migración desde Alemania¹. En las últimas décadas del siglo XIX, las firmas de mayor actividad económica en Barranquilla fueron alemanas, destacándose las de J. Helm, O. Berne, Hoenisberg & Wessels, Müller & Siefken, Hollman & Merkel, Aepli & Eberbach y Gieseken & Held, entre otras².

En el presente trabajo estudiaremos la experiencia empresarial de Adolfo Held en Colombia y en especial en la Costa Caribe. En la medida en que Held fue uno de los comerciantes alemanes más activos de los que se radicaron en Barranquilla en las últimas décadas del siglo XIX, su caso ilustra muchas facetas de la actividad empresarial de los alemanes en la historia económica de esta región del país.

Adolfo Held llegó por primera vez a Barranquilla en 1880 como empleado de una firma alemana. En 1886 fundó una sociedad con el comerciante alemán Luis Gieseken y en 1894 se separó de éste e inscribió en Bremen su propia firma, bajo la razón social de A. Held & Cía.

Held creó una de las primeras cadenas de almacenes en Colombia, con presencia en más de diez ciudades; fundó en la Costa Caribe una hacienda ganadera de casi 21.000 hectáreas y 11.000 cabezas de ganado, a donde llegó el primer toro cebú a Colombia en 1914; durante algunos años, antes de la primera guerra mundial, despachó cerca del 35% de las exportaciones de tabaco del Carmen, así como café procedente de Antioquia y Caldas. Además, fue uno de los fundadores y el primer presidente del Banco Alemán Antioqueño –más tarde conocido como Banco Comercial Antioqueño– y accionista del Banco del Atlántico. Incursionó también en el negocio del transporte fluvial y en la importación y exportación de una amplia gama de productos que comercializaba en Colombia y en Alemania. Por todas esas actividades comerciales, se puede afirmar que Adolfo Held fue uno de los empresarios extranjeros más influyentes en Colombia a finales del siglo XIX y comienzos del XX.

Pese a la importancia empresarial de Held en Colombia, no hay muchas investigaciones que estudien sus iniciativas comerciales en el país y en el exterior. Sólo dos ensayos contienen una amplia información sobre el personaje objeto de estudio: uno está dedicado a los negocios de Held en el departamento de Antioquia³ y el otro es un

¹ García Estrada (1993), p. 63-64.

² *El Comercio* (1917), diciembre 12, p. 1; Espriella (1993), pp. 50-51.

³ García Estrada (1993).

recuento histórico de los primeros cincuenta años de la firma, escrito por uno de sus socios⁴. Otros documentos consultados contienen información fragmentaria, aunque valiosa, pero no existe un trabajo que aborde sus distintas facetas como empresario. Por lo anterior, el propósito de este ensayo es presentar de manera detallada los resultados de una amplia investigación sobre la historia empresarial de la casa A. Held en Colombia y en el exterior. Aunque el estudio está centrado en el período 1880-1927, trae información adicional del desarrollo de la firma hasta completar un siglo de su historia.

Barranquilla en la segunda mitad del siglo XIX

Al finalizar el periodo colonial, Barranquilla era una aldea de unos 3.000 habitantes, poblada por humildes agricultores, pescadores y artesanos. A partir de 1870, y como resultado de la inauguración del ferrocarril Sabanilla-Barranquilla, estos últimos puertos se convirtieron en el principal punto de entrada de los productos de importación⁵.

El auge del puerto fluvial de Barranquilla y de Sabanilla, su vecino puerto marítimo, se reflejó en un rápido crecimiento de la población. Ya para el censo de 1843, Barranquilla había superado a Santa Marta en cuanto al número de habitantes y en la década de 1860 sobrepasó a Cartagena, convirtiéndose en la principal ciudad del Caribe colombiano (véase cuadro 17.1).

Año	Barranquilla	Cartagena	Santa Marta
1835	5.359	11.929	5.929
1843	5.651	10.145	4.411
1851	6.114	9.896	4.340
1871	11.595	8.603	5.742
1905	40.111	9.681	9.568

FUENTE: Meisel (1993), p. 14.

El despegue comercial de Barranquilla ocurrió en la década de 1850, en parte como resultado del impulso de las exportaciones colombianas de tabaco, y en particular de

⁴ Prüfert (1936).

⁵ Nichols (1973), p. 291; Vergara y Velasco (1974), tomo III, p. 889.

las de la zona de El Carmen de Bolívar. Su ascenso al lugar de principal puerto para las exportaciones se reflejó en una acelerada expansión de su población, como se evidencia en el hecho de que entre 1851 y 1871, ésta creció a una tasa anual promedio de 3,2%.

Entre 1871 y 1938, Barranquilla fue la ciudad colombiana con la más alta tasa de crecimiento económico y demográfico. Su población aumentó en ese período al 3,8% anual, algo nunca visto hasta ese momento en la historia demográfica del país. Todo ello atrajo un gran número de comerciantes de otras regiones de la Costa Caribe—como los Obregón, Vengoechea, Echeverría, Noguera y Abello de Santa Marta, o como los Aycardi, de la Espriella, Baena y Lascano, de Cartagena⁶—. En comparación con otras ciudades colombianas, Barranquilla recibió un influjo considerable de extranjeros en el siglo XIX y comienzos del XX, especialmente entre 1871 y 1929, en un país donde la inmigración fue mínima.

En 1875 vivían en la ciudad un total de 375 extranjeros⁷. Aunque sólo representaban el 1,9% de la población total, en la vida económica del pequeño puerto, y especialmente en el comercio exterior, cumplían un papel vital. Ello es evidente, por ejemplo, en el hecho de que entre las 211 compañías y personas que tuvieron que pagar impuestos provinciales en 1878, había 72 extranjeras, que contribuyeron con el 50% de los recaudos totales⁸.

En la segunda mitad del siglo XIX, el grupo empresarial que dominó la marcha de los negocios en Barranquilla fue el de los alemanes. En el censo de población de 1875 sólo aparecen 26 alemanes, o sea el 8,5% de los extranjeros, pero por el volumen de sus negocios ocupaban el primer lugar. Sin embargo, el mayor número de extranjeros asentados en Barranquilla en 1875 eran ciudadanos holandeses. Casi todos eran judíos sefardíes que habían empezado a llegar en la década de 1840 desde Curazao y otras islas del Caribe. Se destacaron dentro de este grupo familias de comerciantes como los Senior, Salas, Álvarez-Correa, Cortissoz, De Sola, López Penha, Sourdis y Heilbron, que están estrechamente ligadas a la historia empresarial de la ciudad.

En la última década del siglo, para el cónsul inglés en Barranquilla, el predominio de los alemanes en la actividad económica local era evidente:

La mayoría de los comerciantes de Barranquilla son de nacionalidad alemana, como se mencionó en mi informe de 1896. Ellos prácticamente dirigen el comercio aquí, ya que no sólo extienden sus operaciones a las poblaciones de la zona, sino que son a la vez agentes para las casas comerciales del interior⁹.

⁶ Posada Carbó (1987), p. 85; Conde (1997), tomo I, p. 67.

⁷ Rodríguez y Restrepo (1988), p. 158.

⁸ *Ibidem*.

⁹ *Parliamentary Papers* (1899).

La fuerte influencia alemana en Barranquilla entre finales del siglo XIX y la primera guerra mundial no fue exclusivamente comercial, sino que se hizo sentir también en la vida social y cultural del puerto. Los alemanes se integraron con los otros extranjeros y con los colombianos. Muchos terminaron radicándose del todo en la ciudad, dejando amplia descendencia como lo muestran los casos de Wilhem Gerdt, Maurice Siefken, George Strauss, Luis Gieseken, August Strunz, Julio Hoenisberg, y el mismo Adolfo Held, quienes se casaron o se unieron con colombianas y criaron sus familias en Barranquilla.

En 1892, entre los 154 socios del Club Barranquilla, muchos eran extranjeros: alemanes, judíos sefardíes, norteamericanos, ingleses, italianos, franceses. Sin embargo, el mayor número de socios extranjeros eran los alemanes: un total de 23, o sea el 14,9% del total de los socios¹⁰.

Aunque los alemanes participaban con los colombianos y con los extranjeros en el Club Barranquilla, también tenían uno propio, que se fundó en 1885 por iniciativa de August Strunz, cónsul austro-húngaro¹¹. Luego, en 1904, se fundó el Club Alemán, que funcionó hasta la segunda guerra mundial. Allí se celebraban las fiestas colombianas y también las alemanas. Por ejemplo, durante los carnavales, al igual que en otros clubes de la ciudad, se organizaban bailes¹². Sin embargo, desde mediados de la década de 1930, se empezaron a realizar reuniones de los simpatizantes del Partido Nacional Socialista y el despliegue de los símbolos de esa organización se volvió cotidiano en los eventos del Club Alemán, como consta en muchas fotografías de la época¹³. Todo ello contribuyó a su clausura al comienzo de la segunda guerra mundial.

Un aporte importante a la vida cultural de Barranquilla fue la fundación en 1912 del Deutsche Schule (Colegio Alemán) y su *kindergarten*, donde se educaban los hijos de alemanes, sus descendientes y muchos otros colombianos¹⁴. Al igual que el club, el colegio también fue clausurado durante la segunda guerra mundial.

Hay que destacar que la mayor parte de los alemanes que se asentaron en Barranquilla, entre mediados del siglo XIX y comienzos de la primera guerra mundial, eran

¹⁰ Sojo (1942), pp. 9-10.

¹¹ Espriella (1993), p. 50.

¹² Ya desde fines del siglo XIX, los miembros de la comunidad alemana tomaba parte en los carnavales. En 1936, Prüfert escribió que en ese período, los alemanes "participaban también en las fiestas que se celebraban en Barranquilla. En esa época, se festejaba el carnaval con mas entusiasmo que hoy en día, esto lo sabemos todos por boca de la generación anterior". Prüfert (1936), p. 10.

¹³ Galvis y Donadio (1986), pp. 201-204.

¹⁴ Espriella (1993), p. 53.

oriundos de Bremen, como Martin Wessels, Wilhem Gerdts, Luis Gieseken, o tuvieron su entrenamiento comercial allí, como Adolfo Held.

El tabaco fue uno de los nexos principales entre el puerto de Bremen y Barranquilla. En el siglo XIX, Bremen fue muy importante en el comercio exterior de Europa. Para Colombia resultaron cruciales los nexos con ese puerto ya que allí se exportó la mayor parte del tabaco colombiano en las últimas décadas del siglo XIX.

Desde la década de 1850, cuando el país empezó a exportar tabaco en cantidades significativas, la mayor parte se envió directamente a Bremen. En esas exportaciones jugó un papel cada vez más importante el tabaco de El Carmen de Bolívar. Como veremos, muchos de los alemanes que emigraron a esta región y Barranquilla eran oriundos de Bremen¹⁵. En cierta forma, el tabaco generó una migración en cadena¹⁶.

Antecedentes

Adolfo Held nació el 7 de septiembre de 1859 en Höxter, Alemania. En la escuela secundaria, Adolfo mostró su talento en el dominio de los idiomas –hablaba también inglés, francés y español– y una inclinación natural por los negocios.

A los 18 años se trasladó a Bremen, en donde inició su larga carrera empresarial. Su más valiosa experiencia como aprendiz fue en la afamada firma tabacalera Dieckmann & Hackstroh. Desde esa temprana edad, empezó a familiarizar con el comercio internacional, en especial la importación de tabaco y otros productos tropicales. Después de su período de aprendizaje en Dieckmann & Hackstroh, Adolfo Held consiguió un empleo en la firma alemana Müller, Siefken & Cía., de Barranquilla, por recomendación de Martin Wessels, comerciante de Bremen, quien tenía vínculos con ella.

Wessels se estableció en Barranquilla en la década de 1860, asociándose en un principio con el empresario francés Danouille y, en 1868, con el alemán Julio Hoenisberg¹⁷. La nueva firma, denominada Hoenisberg, Wessels & Cía., no sólo construyó el ferrocarril Barranquilla-Sabanilla entre 1868 y 1870, sino que además fue propietaria de algunos vapores en el río Magdalena. Fue una de las más poderosas en la década de los setenta, pero tuvo que liquidarse en 1875 por algunos “problemas políticos” en que se vio envuelto Wessels¹⁸.

¹⁵ Prüfert dice que en la década de 1860 en Barranquilla, “se había constituido una pequeña colonia de Bremen y desde aquel entonces tenía el predominio del comercio colombiano con Alemania”. Prüfert (1936), p. 7. La mayoría de estos inmigrantes alemanes practicaban la religión luterana.

¹⁶ Cabe destacar que en el siglo XIX el puerto continental europeo en el cual más emigrantes hacia América se embarcaron fue Bremen. Hoerder y Knauf (1992).

¹⁷ Rodríguez y Restrepo (1988), p. 160.

¹⁸ Prüfert (1936), p. 7. Traducción de Carmen Cepeda.

Durante los seis años que estuvo empleado en Müller, Siefken & Cía., Held trabajó en diversas actividades como la administración, las exportaciones, el trabajo del puerto y las visitas a los vapores fluviales, y realizó largos viajes a diferentes poblaciones del país para concretar negocios o recaudar cuentas pendientes con la firma.

Una revolución antinuñista, ocurrida entre enero y agosto de 1885, afectó los intereses económicos de Wessels y de otras empresas de navegación fluvial. En enero de 1885, los revolucionarios liberales, al mando del general Ricardo Gaitán Obeso, se tomaron la ciudad de Barranquilla y procedieron a confiscar o inmovilizar los vapores que trabajaban en el río Magdalena. En esa revolución, varios barcos quedaron averiados o inservibles, como el *Medellín (Once de Febrero)* y el *Bismarck*.

La revolución de 1885 también afectó de manera considerable los intereses económicos de la firma Müller, Siefken & Cía. La confiscación de sus vapores *Anita*, *Murillo* y *Barranquilla* originó un descenso pronunciado de su actividad comercial, lo que obligó a que uno de los socios, Martín Wessels, viajara desde Alemania, en ese año, para estudiar alternativas de salvamento de la empresa. Ante la crítica situación financiera, Wessels decidió liquidar la empresa en 1886, para lo cual nombró como albacea al joven Adolfo Held.

La casa comercial Gieseken & Held

En 1886, los jóvenes alemanes Luis Gieseken y Adolfo Held crearon la sociedad Gieseken & Held, por un tiempo de cinco años prorrogable por el plazo que estipularan los socios¹⁹. Actuaban como importadores de productos alemanes y exportadores de productos colombianos. Recibían en consignación la mercancía y la comercializaban al detal en sus almacenes, organizados por departamentos: telas, ferretería, licores, conservas, loza y cristalería, farmacia y granos²⁰.

Gieseken y Held fueron definidos como comerciantes “enérgicos y hábiles”, que innovaron en lo administrativo y comercial a partir de la falta de recursos económicos. La escasez de capital obligó a la firma a no trabajar con el sistema de compras a plazos y sólo se vendía al contado y a precios muy bajos. Un editorial de la *Revista de Gieseken & Held* afirmaba:

¹⁹ Luis Gieseken llegó a Barranquilla el 7 de agosto de 1883, procedente de Alemania. En 1891 fundó en Bremen la firma H. Schutte, Gieseken & Cía. “para establecer relaciones mercantiles con Colombia”. Se casó en 1892 con Paulina Conde, de origen samario. El 1 de marzo de 1907 estableció en Nueva York una sucursal de la casa de Bremen. Gieseken prosperó durante el gobierno del general Reyes, quien le dio el monopolio de la navegación por el río Magdalena a la Empresa de Navegación de Luis Gieseken, *Almanaque de los hechos colombianos 1921-1922*, p. 123.

²⁰ Rodríguez y Restrepo (1988), p. 167.

La lucha por la competencia que nosotros hemos realizado hasta la fecha y la cual continuaremos realizando con precios bajos contra el comercio de esta ciudad, es posible mediante el hecho de que gozamos de muchas ventajas en el extranjero debido a nuestras compras de gran tamaño. Mediante el sistema introducido por nosotros de vender barato, nos ha sido posible solucionar el gran problema con el cual ha tenido que luchar el comercio de esta ciudad, esto es, la venta al contado²¹.

Los productos importados por Gieseken y Held se almacenaban en una gran bodega ubicada en Barranquilla, desde donde se distribuía a las otras poblaciones donde la firma tenía sucursales o clientes, como Bogotá, Medellín, Manizales, Rionegro, Honda, Magangué o Bucaramanga. Contrario a la costumbre del comercio colombiano de vender a crédito, su conducta innovadora los llevó a aplicar la alternativa de “vender barato pero en efectivo” o, en el peor de los casos, vender a plazos muy reducidos. La excepción a esta regla de oro la constituyeron los créditos que Adolfo Held le ofreció personalmente al comerciante antioqueño Manuel María Escobar. De ahí surgió una fuerte amistad entre Held y un grupo de influyentes comerciantes antioqueños.

Hacia 1890, Adolfo Held efectuó un viaje a Medellín, en compañía de su cliente y amigo Manuel María Escobar, para estudiar las posibilidades de ampliar los negocios al mercado antioqueño. Por intermedio del señor Escobar, Held se relacionó con el reconocido empresario y político antioqueño Carlos E. Restrepo, quien más tarde se convertiría en director de la agencia de A. Held en Medellín y sería presidente de la República de 1910 a 1914²².

Gieseken & Held incursionó en el negocio de la navegación fluvial con su propio capital, al adquirir dos vapores, los *Gieseken & Held* No. 1 y No. 2. En julio de 1890 se convirtieron en concesionarios exclusivos de la Lotería de Bolívar para los departamentos de la costa caribe²³. La firma fue propietaria y editora del periódico *El Anunciado*, así como agente de diversas compañías bancarias y de seguro del exterior. A pesar de su éxito comercial, fue liquidada por sus socios en febrero de 1892.

La independencia comercial: el comisionista A. Held y los Almacenes Helda

En 1891, antes de disolverse la compañía Gieseken & Held, Luis Gieseken y Adolfo Held participaron en la conformación de una nueva sociedad, H. Schütte, Gieseken

²¹ *Revista de Gieseken & Held*, marzo 24 de 1889, citado por Prüfert (1936), p. 16.

²² García Estrada (1993), p. 67.

²³ *El Porvenir* (1892), marzo 6.

& Co., con sede principal en Bremen, de la que también era socio Hermann G. Schütte. La idea original fue de Gieseken, y su propósito fue redondear un negocio en doble vía: ser exportadores de productos colombianos a través de la casa Gieseken & Held y, a su vez, convertirse en exportadores de productos alemanes y ganarse la comisión que se le pagaba a estos, por conducto de H. Schütte, Gieseken & Co.

Adolfo Held se retiró de la sociedad que tenía constituida con Luis Gieseken en Barranquilla y se trasladó a Bremen en 1892 para vincularse como socio de la nueva casa comercial. Durante esta época de permanencia en Bremen, Adolfo Held se casó con Paula Mauritz, de cuya unión nacieron seis hijos, cinco mujeres y un hombre²⁴.

Held permaneció escasamente dos años y medio en la sociedad H. Schütte, Gieseken & Co., desde 1891 hasta principios de 1894. El 6 de marzo de 1894 se inscribió en el registro mercantil del Tribunal del Comercio de Bremen como comerciante individual y único propietario de la casa A. Held, con un capital propio de 100.000 marcos²⁵.

Las necesidades financieras de la firma las cubría Held con créditos de banqueros privados, ingleses en muchos casos, y con participaciones de sociedades en comandita (véase cuadro 17.2)²⁶. La inestabilidad o ruptura de las asociaciones que constituyó Held se explican en parte por su férreo carácter: “era un hombre acostumbrado desde joven a imponerse, sin importar cómo ni dónde tenía que ser”²⁷.

Desde los inicios de la nueva casa comercial, en 1894, Adolfo Held eligió a la ciudad de Barranquilla como sede principal de sus negocios en Colombia. Desde allí se orientaron los negocios y se hizo el manejo de otras sucursales, pero todas las agencias, incluida la de Barranquilla, tenían que rendir cuentas directa o indirectamente a la casa matriz en Bremen.

Held supo escoger muy bien a sus colaboradores y socios, pero si se presentaba algún problema entre ellos, prescindía de sus servicios. Contó entre sus amigos colombianos con personas muy influyentes, como Carlos E. Restrepo, su agente en Medellín entre 1904 y 1908. A partir de 1908, Restrepo se dedicó de tiempo completo a su campaña para la Presidencia de la República. Cuando Carlos E. Restrepo asumió la presidencia en 1910, dijo sobre Held “se convirtió en una personalidad muy influyente en la Presidencia por su labor de consejería, realizada mediante una profusa correspondencia confidencial”²⁸.

²⁴ Adolfo y Paula se casaron en marzo de 1893. El único hijo varón de este matrimonio, Walter, nació en Bremen en 1907 y en 1999 vivía en Bogotá.

²⁵ Prüfert (1936), p. 13. Traducción de Carmen Cepeda.

²⁶ García Estrada (1993), p. 68.

²⁷ Prüfert (1936), p. 55. Traducción de Carmen Cepeda.

²⁸ García Estrada (1993), p. 67.

Cuadro 17.2. Socios de la firma A. Held y sus condiciones legales, 1894-1951

Socio	Fecha ingreso	Fecha retiro	Condiciones legales	Comentario
Adolfo Held	06-03-1894 01-07-1895 31-12-1910 01-01-1925	08-10-1927	Comerciante individual Sociedad comandataria Comerciante individual Sociedad mercante abierta	Único propietario Sociedad compartida Único propietario Sociedad compartida
Friedrich Möller	01-07-1895	31-12-1910	Sociedad comandataria	Comandatario
Camilo A. Schrader	01-01-1897	01-01-1903	Sociedad abierta y comandataria	Socio con responsabilidad personal
Gustav Welcke	01-01-1901 01-01-1905	01-01-1905 31-12-1910	Ibíd. Sociedad en comandita	Ibíd. Fallece G. Welcke
Leopold Engelhardt & Biermann	01-01-1903	29-02-1908	Ibíd.	Comandatario
Peter F. Thiermann	01-04-1904	31-12-1907	Ibíd.	Ibíd.
Adolfo Bollmeyer	01-01-1925	1951	Sociedad mercantil abierta	Gerente de la sociedad A. Held en 1933
Jacob Köster	01-01-1925	03-12-1933	Ibíd.	Murió en 1933
Emil Prüfert	01-01-1925	1942	Ibíd.	Dirigente del Partido Nazi en Colombia
Paula Mauritz	08-10-1927	¿?	Ibíd.	Viuda de A. Held
Walter Held	1936	1951	Ibíd.	Hijo de A. Held

FUENTE: Notaría Segunda de Barranquilla (1933), escritura No. 473, junio 6; Archivo Personal de Guillermo Oeding (APGO); Prüfert (1936).

Por el contrario, durante el cuatrienio de Carlos E. Restrepo como presidente (1910-1914), los dirigentes de la costa caribe sintieron que los intereses de la región no se tomaban en cuenta por la administración central. Este hecho avivó la llama del regionalismo costeño. Al decir de Posada Carbó: “Los sentimientos anticlericales, junto con el resentimiento contra la administración del presidente Carlos E. Restrepo, allanaron el camino para el [...] resurgimiento del regionalismo”²⁹.

Durante la administración Restrepo se ampliaron y consolidaron los negocios de Adolfo Held en Colombia: fundó la ganadería Jesús del Río en el municipio de Zambrano, Bolívar (1911) y el Banco Alemán Antioqueño (1912) y se incrementaron sus exportaciones de café y tabaco. Además, en 1912, el presidente Restrepo nombró a Held cónsul de Colombia en Bremen, cargo que desempeñó hasta su muerte, en 1927.

Hasta 1914, Held trabajó sólo como comisionista de importación y exportación con agencias propias en Colombia, en las que vendía productos alemanes y de otros orígenes, lo que le representaba, por lo general, una comisión del 5% y podía ofrecer a los compradores colombianos seis meses de plazo.

²⁹ Posada Carbó (1998), pp. 406 y 407.

Con el inicio de la primera guerra mundial en 1914, la economía de Bremen entró en un periodo de crisis y estancamiento, sus actividades portuarias y de comercio exterior se vieron severamente restringidas y los negocios de la casa Held se afectaron en forma drástica.

La preocupación de Held por la crisis económica y política alemana después de la guerra se hizo evidente en su correspondencia con Carlos E. Restrepo. Por ejemplo, en una infortunadamente premonitoria carta del 15 de julio de 1921, Held le manifestó a Restrepo:

Francia está buscando por todos los medios posibles el dominio de las mejores hulleras alemanas: el Sarre y el Ruhr. Además, por medio de su vasallo Polonia quiere arrebatararnos las hulleras de la alta Silesia. Es la tendencia del capital internacional de los judíos la de hacerse a todas estas riquezas y lo grave es que la mayor parte de los hombres no quiere verlo. En la guerra pasada todas las naciones han sufrido, las unas mas y las otras menos: los únicos que han ganado son los judíos repartidos por el orbe y entrelazados entre si íntimamente. No tienen vínculos con las naciones donde se hospedan y las naciones no son para ellos sino medios de que valerse para obtener el dominio absoluto sobre todas las riquezas... Aquí las cosas aparentemente han mejorado, pero en el fondo la situación esta desesperada. Las llamadas "sanciones" de los enemigos por un lado, el peso de las indemnizaciones, el peligro de perder partes importantísimas de nuestro suelo patrio hacen que no pueda haber una reacción favorable de nuestra vida económica. Quiera Dios que a nuestros enemigos les entre la razón por alguna parte, de lo contrario vamos irremediablemente hacia el abismo, ¡adonde nos llevaremos al resto de Europa!³⁰.

Una vez concluida la guerra, los negocios se empezaron a restablecer sólo a principios de 1920, pero la inflación que comenzó a experimentar la economía alemana hacía en extremo difícil calcular los precios de los productos que se recibían en consignación y los que se vendían. Este problema lo llevó a entender que no era recomendable seguir trabajando como comisionista o consignatario, sino que debía crear sucursales que comercializaran su propia mercancía.

³⁰ ACER, Carta de Adolfo Held a Carlos E. Restrepo, julio 15 de 1921. Habría que recordar que Held llevo a Barranquilla en 1880 ayudado por el comerciante judío de Bremen Martin Wessels. Además, había participado en muchos negocios tanto con judíos alemanes como sefardíes, como por ejemplo en el Banco del Atlántico. Aunque el anti-semitismo estaba presente en Alemania antes de 1914, como fuerza política no tuvo ninguna posibilidad de éxito sino después de la guerra, Bracher (1970).

Emil Prüfert, encargado en 1920 de reorganizar los negocios de la casa A. Held en Colombia, planteó un dilema: “Muy pronto nos encontramos ante el interrogante, ¿comisionado o comerciante con dinero propio?”³¹. Prüfert se inclinaba por la segunda opción, toda vez que la primera era cada vez más competida y complicada. Esto dio pie a que la firma abriera en Manizales su primer negocio con mercancías propias (1920), denominado Almacén Helda; en 1921 se abrió el de Barranquilla, y pronto siguieron los de Cali (1923), Pereira (1924), Buenaventura (1927), Girardot (1929) y Cartagena³².

Helda fue uno de los primeros almacenes de cadena que funcionaron en Colombia y tal vez el principal importador de láminas de zinc a principios del siglo xx. Estas láminas, marcadas con el nombre del almacén importador, se utilizaban en la construcción de los secadores de café al sol. Esto dio origen para que en la zona cafetera colombiana se le diera el nombre de “heldas” a los secadores, denominación que todavía se conserva³³.

Los Almacenes Helda nacieron como ferretería y más tarde se convirtieron en representantes de las empresas alemanas Humboldt-Deutz Motores S. A., Siemens y Robert Bosch, ampliando de esta manera su mercado en Colombia.

En 1939, al estallar la segunda guerra mundial, los intereses de los empresarios alemanes, italianos y japoneses fueron incluidos en una “lista negra” elaborada por los gobiernos de Inglaterra y Estados Unidos. La guerra impidió continuar exportando a Europa, así que los negocios de la casa Held se vieron reducidos considerablemente, pero se mantuvieron hasta 1944. Cuando los alemanes fueron concentrados en un campo de detención en Fusagasugá por orden del gobierno colombiano, la firma se vio en la necesidad de liquidar los Almacenes Helda de todo el país, con excepción del de Barranquilla.

Tabaco del Carmen

Durante el auge exportador tabacalero de la segunda mitad del siglo xix, Bremen fue el mercado más importante para el tabaco de El Carmen³⁴. La comercialización

³¹ Prüfert (1936), p. 49.

³² Helda (1961).

³³ Chalarca (1998), p. 64.

³⁴ Los municipios de Bolívar que tuvieron producción de tabaco a finales del siglo xix fueron: El Carmen de Bolívar, San Juan Nepomuceno, San Jacinto, El Guamo, Córdoba (Tetón), Ovejas, Sincé, Morroa, Corozal, Colosó, Sampués, Calamar, Mahates, Morales y San Andrés de Sotavento, véase Ocampo (1984), p. 243.

de la hoja estuvo concentrada en firmas extranjeras, siendo una de las primeras la casa inglesa Powles, Gower y Cía., domiciliada en Barranquilla³⁵.

El auge del tabaco de El Carmen atrajo algunos comerciantes extranjeros, que se dedicaron a la compra y exportación de la hoja. Uno de esos extranjeros fue el alemán Juan Federico Hollman, a quien en 1878 se le tenía como uno de los principales comerciantes de Barranquilla a través de su firma Hollman & Merkel³⁶. En las décadas de los ochenta y noventa, Hollman se asoció con otros alemanes para comercializar en Europa el *tabaco del Carmen*. Otras firmas extranjeras activas en el comercio del tabaco en la zona fueron Wehdeking, Focke, Held, Giesecken-Ringe, Antonio Volpe, Salvador Frieri, O'Berne, entre otros³⁷. Estas firmas y apoderados extranjeros, en su mayoría alemanes, se dedicaron por más de tres décadas a exportar tabaco al mercado de Alemania.

En Barranquilla se recibían los zurrones³⁸ de tabaco procedentes de El Carmen, y de ahí se embarcaban con destino al puerto de Bremen. A mediados de la década de 1870, las exportaciones oscilaron entre 85.000 y 90.000 zurrones anuales, siendo el principal mercado Alemania, seguido por Holanda y Francia³⁹. En estos últimos años, la casa A. Held logró exportar 25.000 bultos por año (aproximadamente 1.500.000 kg), por lo que participó con cerca del 35% de las exportaciones totales de tabaco del Carmen⁴⁰.

Hasta la década de 1920, las pacas de tabaco de exportación, que pesaban entre 50 y 70 kg, se empacaban en cuero de ganado. Para la misma época, los zurrones de tabaco se transportaban en recuas de mulas desde El Carmen hasta el río Magdalena, donde se embarcaban en vapores que lo llevaban a Barranquilla. Con la construcción de

³⁵ Archivo Histórico de Cartagena de Indias (AHC), Notaría Única del Carmen de Bolívar, Escritura No. 47, julio 5 de 1859, f. 148-151.

³⁶ Rodríguez y Restrepo (1988), p. 159.

³⁷ Cada una de estas firmas contaba en El Carmen con sus apoderados, destacándose entre ellos los nombres de Juan Federico Nobmann, Juan Federico Hollman, August Hans Herzog, Otto Pottberg, Carlos Meisel Haase, Wilhelm Dohm, Walter Stubbs e Isaac Deulofeut. AHC, Notaría Única del Carmen de Bolívar, escrituras No. 11 de 1885; 6, 8, 26, 30 de 1887; 56, 93 de 1888; 27 de 1891; 25, 94 de 1893; 11, 15, de 1895; 83, 106, de 1896; 25, 95, de 1898; 156 de 1899; 36 de 1901; 198 de 1905; Archivo Histórico del Atlántico (AHA), Notaría Primera de Barranquilla, Escritura No. 171 de 1884.

³⁸ Zurrón (del vasco *zorro* que significa saco): se entiende como cualquier bolsa de cuero, véase Real Academia Española (1984). El tabaco exportado a Europa se empacaba en bolsas de cuero denominadas zurrones. En Colombia el peso del zurrón variaba entre 45 y 71 kg, véase Ocampo, José Antonio (1984), pp. 232 y 233.

³⁹ Posada (1998), pp. 89 y 92.

⁴⁰ Prüfert (1936), p. 25. Traducción de Carmen Cepeda.

carreteables, la llegada de los camiones cubiertos y el encarecimiento del cuero, a finales de esa década se sustituyó el zurrón por el empaque de fique.

En 1947, las exportaciones de tabaco a Europa se empezaron a normalizar, lo que llevó a un aumento de la producción en la región. Este resurgir motivó a Walter Held, el hijo de Adolfo Held, a contratar una persona dedicada exclusivamente al negocio del tabaco. Es así como en 1954, Walter contrató al alemán Hans Kuhlmann, de Bremen, para que le gerenciara la factoría tabacalera que tenía en El Carmen de Bolívar, actividad que Kuhlmann desempeñó hasta 1981⁴¹.

La mayor rentabilidad del tabaco de El Carmen estuvo en la exportación y no en su cultivo. Tanto Held como las otras firmas extranjeras estuvieron dedicadas sólo a la compra y la exportación y el cultivo lo dejaron en manos de los “cosecheros” o campesinos de la zona. De todas formas, el cultivo del tabaco integró un amplio mercado en la región caribe, del que hicieron parte exportadores, *corredores* o intermediarios, cosecheros y otros comerciantes.

La navegación fluvial

La relación de A. Held con la navegación fluvial se remonta a los primeros años de su permanencia en Barranquilla, cuando trabajaba con Müller, Siefken & Co.

Gieseken & Held se vinculó de manera directa al desarrollo de la navegación fluvial por el río Magdalena y sus afluentes: la firma encargó a un astillero de Pittsburgh la construcción de un vapor, que el ingeniero alemán Arthur Stegmann trajo a Colombia en 1891. Tanto el *Gieseken & Held No. 1* como el *Gieseken & Held No. 2*, le permitieron a la firma transportar sus mercancías desde Barranquilla hasta los puertos del bajo Magdalena y del interior. Cuando Gieseken & Held hizo sus primeras incursiones en la navegación fluvial, había nueve empresas de navegación fluvial en el bajo Magdalena y un total de 30 vapores.

En 1902, después de la guerra de los Mil Días, Adolfo Held y Arthur Stegmann constituyeron la Empresa Hanseática de Vapores, de la que el alemán Heinrich Lindemeyer también fue colaborador:

El momento fue extraordinariamente favorable para una nueva empresa transportadora. A causa de la revolución muchos barcos estaban deteriorados, no se habían efectuado nuevas construcciones de barcos y sobre todo, se había acumulado en el interior del país una gran cantidad de café, la que se encontraba a la espera de ser transportada⁴².

⁴¹ Entrevista con Hans Kuhlmann, Cartagena, diciembre 5 de 1998.

⁴² Prüfert (1936), p. 29. Traducción de Carmen Cepeda.

Además de la Empresa Hanseática de Vapores, en 1905 navegaban por el Magdalena la Empresa Alemana de Navegación de Luis Gieseken, la de Bartolomé Martínez Bossio, la Compañía Colombiana de Transporte, la de Federico Pérez Rosa y la Compañía Internacional del Magdalena. Todas estas empresas en su conjunto sumaban 36 barcos y 40 planchones, con una capacidad de carga de 20.000 toneladas aproximadamente⁴³.

La Empresa Hanseática de Vapores crecía y con ella la presencia y las utilidades de la firma A. Held en Colombia, pero se acercaban tiempos difíciles:

Este floreciente negocio sufrió un fuerte golpe, debido al monopolio del transporte fluvial introducido en 1907 por el gobierno de Rafael Reyes... La idea fundamental en estos monopolios era sencillamente transferir la explotación de los monopolios a algunos grupos en los cuales el Presidente personalmente participaba⁴⁴.

Ya desde 1906 se observaba el fenómeno de concentración en las empresas fluviales: en ese año, inversionistas ingleses compraron la Compañía Fluvial de Cartagena, la Cartagena-Magdalena Railroad Co., la empresa B. Martínez Bossio y la Cía. Internacional del Magdalena y crearon la Magdalena River Steamboat Company. Esta empresa pasó a ser propietaria de quince vapores y veinte botes para remolque y disponía de una capacidad de 4.600 toneladas⁴⁵.

La estrategia concentradora de los ingleses fue respondida de la misma forma por un grupo de inversionistas alemanes, liderados por Luis Gieseken, quienes entre 1907 y 1908 reunieron en una sola firma a la Empresa Alemana de Navegación, la Compañía Colombiana de Transporte, la Empresa Hanseática de Vapores y otra compañía menor. La Empresa de Gieseken, como se le denominaba popularmente, concentró 21 vapores y 29 botes para remolque, con una capacidad para 6.000 toneladas, pasando a ser la naviera más grande de Colombia. Cabe señalar que, en aquellos tiempos, Luis Gieseken fue colaborador y socio del presidente Rafael Reyes.

Al duopolio inglés-alemán de navegación fluvial le surgió competencia con la Compañía Antioqueña de Transportes y con otras empresas más pequeñas. Así, por ejemplo, en septiembre de 1908, los alemanes Adolfo Held, Heinrich Lindemeyer, Peter Stegmann y Ferdinand Wiese, registraron la nueva Empresa Hanseática, Lindemeyer, Wiese & Co. Además del transporte fluvial, la Hanseática incursionó en el negocio de

⁴³ Poveda (1998), p. 180.

⁴⁴ Prüfert (1936), pp. 31 y 32. Traducción de Carmen Cepeda.

⁴⁵ Poveda (1998), p. 182.

mercancías, la industria –fábrica de jabones y velas– y la agricultura con las haciendas cafeteras Las Nubes y Masinga, en la Sierra Nevada de Santa Marta⁴⁶.

La gran empresa de navegación fluvial que Gieseken conformó en 1907 durante la administración del general Reyes, desapareció siete años después:

La primera guerra mundial marcó el principio de la decadencia de la influencia alemana. En 1914 la Magdalena River Steamboat Company tomó posesión de las propiedades de Gieseken y adquirió varias compañías menores para crear la Colombian Railway and Navigation Company Ltd.⁴⁷.

La pequeña empresa de Held, Lindemeyer –quien se retiró en 1919– y Weise sobrevivió al duopolio impulsado por Reyes y a la primera guerra mundial, pues se encuentran referencias de esa firma incluso hasta el año 1928. Para la casa A. Held tener sus propios vapores en un país donde el transporte de carga y de pasajeros se adelantaba mayoritariamente por vía fluvial, le representó fletes más económicos y la seguridad del transporte de sus mercancías.

Sucursales en Estados Unidos

La casa Held creó las filiales de Nueva York en 1903, Houston en 1911 y Nueva Orleans en 1912. Con estas filiales, A. Held podía recibir en consignación y poner a disposición del mercado norteamericano el café colombiano, así como vender productos americanos de consumo general en sus almacenes de toda Colombia.

Aunque la primera guerra mundial trajo en principio problemas financieros a la sucursal de la casa Held en Nueva York, las ventas de arroz permitieron a la firma sobreponerse a la crisis. A. Held – Departamento de Arroz nació en 1907 como una dependencia de la sucursal de Nueva York, ocupándose en principio de la importación de arroz quebrado con destino a la industria cervecera. Como era su costumbre comercial, el negocio lo hacía en doble vía: importaba arroz quebrado y exportaba arroz de mesa americano a Europa y Latinoamérica. Esta circunstancia llevó a que la casa Held abriera sucursales en las zonas arroceras de Estados Unidos, como fue el caso de Houston y Nueva Orleans.

El año 1916 fue el de más ventas y utilidades en el negocio del arroz, pero en noviembre de 1917 el gobierno de Estados Unidos, que le había declarado la guerra a Alemania, procedió a la confiscación de los bienes de los alemanes. En esas confisca-

⁴⁶ Archivo Histórico del Banco de la República (AHBR), Fondo de Estabilización, correspondencia, junio 8 de 1946; Galvis y Donadio (1986), pp. 268 y 269.

⁴⁷ Nichols (1973), p. 190.

ciones cayeron las sucursales de A. Held en Nueva York, Houston y Nueva Orleans. Después de la primera guerra, las circunstancias cambiaron por completo para los negocios de Adolfo Held, por lo que mantener una filial en Nueva York se consideró poco apropiado.

Ganadería Jesús del Río

Para la casa A. Held, la ganadería nació como actividad comercial en forma accidental: cuando algunos de sus clientes y cultivadores de tabaco no pudieron cancelarles los avances en dinero, estos no dudaron en tomar los potreros y solares que los deudores habían colocado como garantía de pago. El éxito comercial de Adolfo Held en actividades como la compra y exportación de tabaco lo acercaron geográficamente a El Carmen, Magangué, Zambrano e incluso Montería, en donde pudo conocer sobre el terreno el potencial ganadero de la zona. Entendió que la ganadería podía ser de alta rentabilidad, si se le aplicaban conceptos modernos de administración y mercadeo. De esta manera y con el paso del tiempo, Held se hizo dueño de terrenos discontinuos en una extensa área entre los ríos Magdalena y Sinú⁴⁸.

Adolfo Held y Augusto Tietjen iniciaron en 1909 lo que se llamó A. Held-Ramo Ganadería en el corregimiento de Jesús del Río, municipio de Zambrano, departamento de Bolívar⁴⁹. Los potreros aislados se fueron agrupando y la propiedad se fue ensanchando con el paso de los años, convirtiéndose en una gran empresa ganadera.

En 1914 se construyó la primera casa señorial de la Hacienda Jesús del Río, conocida como La Casa Negra, utilizada para la administración de la ganadería en el primer piso y para vivienda de los directivos solteros en el segundo piso. Alrededor de La Casa Negra se fueron construyendo otras viviendas para trabajadores vinculados laboralmente a la ganadería, lo que dio origen a una pequeña aldea en Jesús del Río, con todas las comodidades de la época⁵⁰.

Dueño Held de una porción significativa de tierra sobre la margen izquierda del río Magdalena, no se conformó con la calidad de los ganados criollos de la Costa Caribe. Por esa razón, Held y Tietjen viajaron a Alemania a finales de 1913, donde entraron en contacto con un ganadero alemán radicado en Brasil, quien les informó sobre las ventajas del "vigor híbrido como punto fundamental del éxito de los cruces de los

⁴⁸ Prüfert (1936), p. 29.

⁴⁹ Tietjen (1939), pp. 336 y 337.

⁵⁰ En esta casa habitaron las familias alemanas Tietjen, Held, Traeger, Oeding y Ossen, y las colombianas Merlano y Cohen. Otros alemanes que trabajaron en Jesús del Río fueron Haeckermann, Ribbentrop, Mantell, Boecker, Harms, Duckwitz, Meyer, Moissel y Sick, véase Oeding Arroyo (1989), pp. 120, 153 y 161.

ganados nativos con el cebú⁵¹. Convencido de las ventajas del ganado cebú, Held encargó a la casa Carl Hagenbeck de Hamburgo la importación desde la India de un toro de esa raza, que sería el primero en llegar a Colombia.

También en la actividad ganadera Adolfo Held mostró su capacidad de innovación, el manejo de riesgo y su visión empresarial de largo plazo, a partir de la introducción del ganado cebú a Colombia y el cruce con el ganado criollo. La casa ganadera A. Held inició en 1914 el cruce de toros cebú con vacas criollas, logrando que la cría perdiera la agresividad de origen cebú, la jiba se atenuara, la precocidad se conservara, se ganara en rusticidad, resistencia a las enfermedades, a largas jornadas a pie, a la falta de agua y bajara la mortalidad con respecto al *criollo*⁵². Así mismo, el cebú es un ganado precoz que a los dos años logra su desarrollo, mientras el criollo sólo lo alcanzaba a los cuatro años.

Durante el período 1915-1938, el ganado de Jesús del Río se comercializó en más de 70 poblaciones de Colombia, siendo los mayores mercados Medellín, Bucaramanga, Arjona, Honda y Barranquilla (véase cuadro 17.3)⁵³. Los departamentos que concentraron la mayor demanda por ganado fueron Bolívar, Santander, Antioquia, Tolima y Atlántico.

Jesús del Río vendía su ganado a cerca de 450 ganaderos, que se encontraban extendidos en más de 70 poblaciones y doce departamentos. Los ganaderos de los tres departamentos costeros⁵⁴ compraron el 44% de los terneros nacidos en la hacienda durante el período de estudio, los que luego debieron comercializar mayoritariamente en ciudades del interior del país como Medellín, Manizales y Bucaramanga, o tal vez utilizaron para incrementar el porcentaje de sangre cebú en sus hatos.

En términos económicos, la introducción del cebú le reportó grandes beneficios a la ganadería colombiana: mientras los novillos de ceba del ganado criollo estaban para matadero entre los cinco y los seis años de edad, los mestizos con cebú iban al matadero, como mínimo, 18 meses antes. En cuanto a rendimientos netos, el criollo no excedía del 48% sobre el peso vivo, mientras el cruzado con cebú daba rendimientos que oscilaban entre el 60 y 62%, de acuerdo con las estadísticas de los mataderos de Medellín y Bucaramanga⁵⁵.

⁵¹ Asociación Colombiana de Criadores de Ganado Cebú (1952), p. 13.

⁵² Contraloría General de la República (1942), pp. 308 y 309; Oeding Horst (1963).

⁵³ Banco de la República, Base de datos construida con información de la Hacienda Jesús del Río, APGO y Archivo de la Familia Oeding Kuethe (АФОК). En la base de datos hay información de 6.230 terneros, pero sólo 2.296 tenían la edad de venta.

⁵⁴ Atlántico, Bolívar y Magdalena. Bolívar comprendía los departamentos de Córdoba y Sucre; Magdalena, al Cesar y La Guajira.

⁵⁵ Asociación Colombiana de Criadores de Ganado Cebú (1952), p. 15.

Cuadro 17.3. Demanda por ganado de la Hacienda Jesús del Río: las veinte ciudades de mayor participación, 1915-1938	
Ciudad	Participación (%)
Medellín	13,10
Bucaramanga	10,93
Arjona	9,09
Honda	6,76
Barranquilla	6,47
San Gil	5,66
Sincelejo	3,40
Mompox	3,27
Socorro	2,81
Carmen	2,69
Cali	2,52
Armero	2,10
Manizales	2,01
Cartagena	1,91
Bogotá	1,81
Corozal	1,71
San Jacinto	1,68
Magangué	1,59
San Vicente de Chucurí	1,55
Barrancabermeja	1,52
Subtotal	82,60
Resto (50 poblaciones)	17,40

FUENTE: Banco de la República, Sucursal Cartagena, base de datos construida con información histórica de la hacienda Jesús del Río, APGO y AFOK.

El auge del cebú en Colombia se vio interrumpido en 1932, cuando el gobierno nacional prohibió la importación de dicho ganado, argumentando que la raza era portadora de enfermedades peligrosas. La restricción se extendió hasta 1939, año en que se abrieron nuevamente las puertas del país para ejemplares de esa raza.

La ganadería de Jesús del Río estuvo siempre bajo la administración directa de personal alemán, siendo el primero Augusto Tietjen, de 1909 a 1932⁵⁶. En esta época se hablaba de “la disciplina de Mr. Tietjen”, por la mística que le imprimía a su trabajo y

⁵⁶ En 1932 Tietjen compró a la casa A. Held-Ramo Ganadería las haciendas La Esmeralda, El Garzal y La Inteligencia, ubicadas en el municipio de Mompox (Bolívar) y se llevó consigo al también alemán Wilhelm Haeckermann.

que les exigía a sus colaboradores. En 1913 llegó a Jesús del Río otro alemán, Hans Traeger, quien se convirtió en el hombre de confianza de Tietjen. En 1932, Traeger quedó gerenciando la ganadería y llegó Wilhelm Oeding Horst como su colaborador, quien sustituía al gerente durante sus largas ausencias.

Los gerentes alemanes estuvieron asistidos por dos colombianos de su confianza, Felipe María Merlano, jefe de potreros y compra de ganado, y Juan Aníbal Cohen, oficinista, encargado de la contabilidad y pagaduría de la hacienda. Merlano y Cohen fueron de los pocos colombianos en tener cargos de responsabilidad en la ganadería de Jesús del Río, antes de la década de 1940.

Tanto en la ganadería como en las otras actividades comerciales de Adolfo Held, el *management* de sus empresas estuvo en manos de personal alemán, a pesar de que en Colombia se presentó una relativa profesionalización de la administración a partir de la década de 1920. Held y Tietjen sabían que al tener una estadística completa en Jesús del Río, se facilitaban las labores de administración y planeación, de ahí los registros pormenorizados que se llevaban con respecto a la compra y venta de ganado, nacimientos, potrero del ternero, vacas paridas, sementales, porcentaje de sangre cebú, nombre del comprador y destino del ganado. Para el presente trabajo se logró recuperar la información para 6.230 terneros y 1.009 vacas de la Hacienda Jesús del Río, entre 1915 y 1942⁵⁷.

La negociación con la casa A. Held para comprar ganado era ágil: se hacía el pedido por telégrafo, se consignaba el dinero en una cuenta de la empresa o se cancelaba el valor a los representantes que la casa tenía en diferentes ciudades del país. En las operaciones comerciales, el telégrafo era un servicio fundamental y sus mensajes eran de tal seriedad que se asumían casi como un documento notarial.

Además del telégrafo, la hacienda contaba con servicio telefónico entre los administradores, las diferentes dependencias y los capataces, lo que permitía una permanente comunicación entre toda la organización. Así mismo, se llevaba un detallado registro de lluvias para saber cual era su comportamiento durante los diferentes meses del año⁵⁸.

Hacia la década de 1930, el ganado de Jesús del Río se clasificaba en tres categorías: el ganado de primera se despachaba a la plaza de Medellín, siguiendo la ruta Jesús del Río-Puerto Berrío. Por lo general, en Medellín compraban novillos gordos de cinco años. El ganado que le seguía en calidad –de segunda– se desembarcaba en La Dorada y se dirigía básicamente al mercado de Manizales y, en menor cantidad, a Bogotá y

⁵⁷ Esta información fue suministrada muy amablemente por la familia Oeding: Guillermo, Kethe y Beatrice.

⁵⁸ Entrevista con Guillermo Oeding Arroyo, Cartagena, noviembre 28 de 1998.

Cali. El ganado de inferior calidad –la vaca vieja y el toruno o toro que se capaba viejo– era demandado por la plaza de Bucaramanga. La ganadería de Jesús del Río mantenía sus representantes en las distintas ciudades del país y eran ellos quienes se encargaban de negociar y girar los cheques directamente a la casa A. Held.

La Hacienda Jesús del Río fue, por muchos años, la mayor despensa de ganado costeño negociado en el interior del país. Más tarde otras ganaderías se fueron consolidando en la región, como por ejemplo las ubicadas en las cercanías de Sincelejo, que despachaban su ganado hacia el interior por el puerto de Magangué.

Entre 1909 y 1936, la casa Held desarrolló una de las haciendas ganaderas más extensas y prósperas de la Costa Caribe colombiana, con uno de los mayores hatos de la región y con una administración muy efectiva. En 1936, la extensión de la hacienda llegó a 20.706 hectáreas, distribuidas en 147 potreros, con cerca 10.000 cabezas de ganado de engorde y 1.000 ejemplares de cebú y otras razas⁵⁹.

Año	Extensión en hectáreas	No. de cabezas	Hectáreas por cabeza
1936	20.706	11.000	1,88
1952	18.000	7.500	2,40

FUENTE: Prüfert (1936), p. 41, traducción de Carmen Cepeda; Asociación Colombiana de Criadores de Ganado Cebú (1952), p. 14.

Después de la segunda guerra mundial, los alemanes, italianos y japoneses tuvieron que pagar al gobierno colombiano una “cuota de indemnización de guerra” equivalente al 30% de la totalidad del patrimonio que tenían en el país. En 1952, luego de pagar la “cuota de guerra” de 4.500 hectáreas de tierra y 150 novillos, Jesús del Río todavía tenía cerca de 18.000 hectáreas y 7.500 cabezas de ganado⁶⁰.

En resumen, Held y Tietjen importaron el primer semental cebú a Colombia y fue tal el avance de esta raza en el país, que ochenta años después por lo menos el 90% del inventario bovino del país tenía sangre cebú. Jesús del Río fue en su momento una de las haciendas ganaderas más extensas del Caribe colombiano, con uno de los ma-

⁵⁹ Departamento de Bolívar (1928), p. 326; AHC; Prüfert (1936), traducción de 61 Botero, María Mercedes (s. f.), Anexo 1. El Banco del Atlántico se fundó en Medellín pero para funcionar en Barranquilla. Carmen Cepeda; APGO, Plano de la Hacienda Jesús del Río, levantado, calculado y dibujado en 1936 por el ingeniero italiano Luis Barachi.

⁶⁰ Asociación Colombiana de Criadores de Ganado Cebú (1952), p. 14.

yores hatos de la región y con una administración muy efectiva, lo que la convierte en un buen ejemplo sobre el carácter empresarial de la ganadería en la región Caribe.

El Banco Alemán Antioqueño

Antes de ser socio fundador del Banco Alemán Antioqueño en 1912, Adolfo Held ya había participado como accionista del Banco del Atlántico.

Al momento de la fundación del Banco del Atlántico en 1901, todos los socios eran antioqueños⁶¹; sin embargo, en el momento de su liquidación en 1911, estaban vinculados algunos alemanes de Barranquilla como Adolfo Held, Schutte, Gieseken y Cía. y Víctor Sperling, empresarios de la comunidad sefardita de la misma ciudad como Moisés de Sola, Jacob Cortisoz, y varios ocañeros, como Jácome Niz & Cía. y Maria Roca Niz de Brokate⁶².

Entre 1910 y 1927, uno de los negocios a que Adolfo Held se dedicó con más empeño fue a la fundación del Banco Alemán Antioqueño, en socio con otros empresarios de Bremen y de Medellín. En la correspondencia de 1910 entre el presidente Carlos E. Restrepo y Adolfo Held, se expresa el interés por fundar un banco en Medellín con participación de capital extranjero⁶³.

La constitución del Banco Alemán Antioqueño ocurrió el 5 de octubre de 1912, en Bremen. El capital inicial de 750.000 pesos oro fue suscrito en un 75% por socios alemanes –Adolfo Held, Schutte, Bunneman y Cía., Carl F. Plump y Cía. y E. C. Weyhausen– y en un 25% por socios antioqueños –Alejandro Echavarría e Hijo, Manuel María Escobar, Jorge Rodríguez e Isaac Restrepo–⁶⁴.

Durante el período 1912-1942, este banco se distinguió por tener personal alemán entre sus principales socios y directores y por su negativa a involucrarse en actividades especulativas de alta rentabilidad en el corto plazo.

Las directrices e intervenciones de los socios alemanes, especialmente de Adolfo Held, mantuvieron una orientación ortodoxa en la conducción de los negocios del Banco Alemán Antioqueño. El banco estaba bastante bien manejado y prosperó como

⁶¹ Botero (s.f.), Anexo 1. El Banco del Atlántico se fundó en Medellín pero para funcionar en Barranquilla

⁶² AHA, Notaría Segunda de Barranquilla, registro No. 821, Liquidación del Banco del Atlántico, octubre 25 de 1911. El gerente del Banco del Atlántico en el momento de la liquidación era Moisés de Sola.

⁶³ García Estrada (1993), p. 76.

⁶⁴ Botero (s. f.), pp. 26-27. Como habíamos anotado, tanto Alejandro Echavarría como Manuel María Escobar fueron socios del Banco Atlántico, en la cual también participo Adolfo Held.

Cuadro 17.5 Principales accionistas del Banco del Atlántico, 1911	
Nombre accionista	Número de acciones
Pedro Pérez	752
Luis M. Botero e Hijos	650
Adolfo Held	314
Moisés de Sola	140
Alejandro Echavarría	130
Juan B. Roncallo	128
Victor Sperling	88
Camilo Restrepo	85
Henry de Sola	75
Ángel Jesurum	75
Manuel Julián Alzamora	60
Jacob Cortisoz y Cía.	60
Schutte, Gieseken y Cía.	45
Jácome Niz y Cía.	30
Subtotal	2.632
Otros socios	1.181
Total	3.813

FUENTE: AHA, Notaría Segunda de Barranquilla, registro

resultado de ello. En 1925, por ejemplo, era el tercer banco más importante del país, de acuerdo con el valor de los depósitos a la vista y a término -sólo lo superaban el Banco de Colombia y el Royal Bank of Canada-⁶⁵. En ese año, los depósitos en el Banco Alemán Antioqueño representaban el 12,9% de los depósitos en el sistema bancario nacional.

Cuando en 1942 el gobierno colombiano colocó bajo administración fiduciaria los bienes de los alemanes en Colombia, la totalidad de las acciones del Banco Alemán Antioqueño quedaron en poder de empresarios colombianos y se cambió el nombre por el de Banco Comercial Antioqueño. El cambio de accionistas y directivas, así como la inicial inclusión del banco en la “lista negra” norteamericana, originó en esta institución una drástica reducción de sus transacciones financieras durante el período de la guerra⁶⁶.

⁶⁵ Meisel (1990), p. 159.

⁶⁶ Echavarría (1946), pp. 365-366; Echavarría, Juan Fernando (1991).

La segunda guerra mundial y el final de la Hacienda Jesús del Río

Después de la muerte de Adolfo Held –ocurrida en Bremen en 1927–, continuaron al frente de la casa comercial en Colombia Emil Prüfert –socio de la casa matriz en Bremen, desde 1925–, Adolfo K. Held –sobrino de Adolfo “el viejo”–, Augusto Tietjen y Hans Traeger, entre otros. Con respecto a su hijo Walter, Adolfo Held dejó instrucciones precisas: una vez finalizara su aprendizaje en las oficinas de A. Held en Bremen, Londres y Nueva York, debía incorporarse a la firma y fijar su residencia en Barranquilla. En tal sentido, Walter se desempeñó como apoderado de la firma en Bremen hasta 1934, año en que se trasladó a Barranquilla, y dos años más tarde se convirtió en socio de la casa comercial A. Held.

Aparentemente, Emil Prüfert combinaba su actividad comercial como socio de la casa Held con labores a favor del gobierno nazi de Alemania⁶⁷. Prüfert estableció en Barranquilla la sede del partido nazi en Colombia y ejerció su jefatura desde antes de 1936 hasta 1942, año en que fue expulsado por el gobierno colombiano y tuvo que regresar a Alemania.

El inicio de la segunda guerra mundial marcó el período de mayores dificultades económicas para la casa Held. Después de la guerra, ni las actividades de la casa ni la de los alemanes en Colombia volverían a ser tan importantes. Con el inicio mismo del conflicto en 1939, se suspendieron los suministros de mercancías por parte de Estados Unidos y de los países europeos en guerra con Alemania. Ello ocurrió como resultado de la inclusión de la casa en la llamada “lista negra” de Inglaterra y Estados Unidos⁶⁸.

La “lista negra” contenía los nombres de empresas de ciudadanos de los países del Eje o de personas de otras nacionalidades que simpatizaban con dichos países. Al ser incluidas en esta lista, las empresas de alemanes e italianos residentes en Colombia se vieron abocadas a la quiebra o, en el mejor de los casos, a una drástica restricción en el nivel de sus negocios⁶⁹. En ese período, Walter Held fue confinado

⁶⁷ Tal vez esta situación fue lo que llevó a que el gobierno norteamericano desconfiara de las actividades comerciales de la casa Held. En una publicación de corte periodístico aparecida en los Estados Unidos se dice que en Colombia “alemanes que aparentemente no tienen ninguna fuente de ingreso conocida, han estado comprando tierras a lo largo del oleoducto de la Tropical Oil Company [...] Algunas de esas compras se hicieron a nombre de la conocida firma alemana Helda”, Fernández (1942), p. 263.

⁶⁸ Helda (1961).

⁶⁹ A través de la tradición oral de los alemanes de Barranquilla y sus descendientes, uno de los autores de este ensayo conoció la angustia con la cual muchos ciudadanos colombianos hijos de alemanes se enfrentaron a la posibilidad de ser incluidos en la lista de las empresas vetadas por Estados Unidos.

en Fusagasugá, junto con otros alemanes, quedando W. Oeding al frente de la ganadería Jesús del Río.

En 1942, cuando Colombia rompió relaciones diplomáticas con los países del Eje –Alemania, Italia y Japón–, se designó al Instituto de Fomento Industrial (IFI) y a la Federación Nacional de Cafeteros como administradores fiduciarios de los bienes que poseyeran en Colombia los ciudadanos de esos países⁷⁰. Luego, el Decreto 1723 de 1944 determinó que el Fondo de Estabilización del Banco de la República sería el único administrador fiduciario de todos los bienes que tuvieran en Colombia los ciudadanos de los países del Eje.

Colombia se declaró en estado de guerra contra Alemania el 26 de noviembre de 1943 y, en julio de 1944, el gobierno ordenó la expropiación de los bienes pertenecientes a los alemanes que se encontraran en administración fiduciaria, para cubrir el pago de indemnizaciones y reparaciones de guerra. A febrero de 1948, el Fondo de Estabilización había logrado reunir por dicho concepto cerca de \$12.400.000 y faltaban por recaudar cerca de \$5.000.000. Para la misma fecha, se habían presentado ante el fondo 384 reclamaciones de particulares colombianos por perjuicios sufridos en sus personas o en sus bienes, cuyo monto ascendía aproximadamente a \$ 11.520.000⁷¹.

El Fondo de Estabilización administró fiduciariamente más de 2.500 propiedades de ciudadanos alemanes, 1.500 de italianos y japoneses, así como aquellas pertenecientes a los ciudadanos o empresas de los países ocupados por Alemania y sus aliados durante la segunda guerra mundial. En la Costa Caribe, el Fondo de Estabilización administró los bienes de unos 550 ciudadanos de los países del Eje, quienes estaban radicados mayoritariamente en Barranquilla y diferentes poblaciones de los departamentos del Magdalena, Bolívar, Atlántico o en el exterior.

De los 550 registros de la administración fiduciaria, en Barranquilla estaban domiciliados la mayoría (353)⁷², y los otros estaban dispersos en Ciénaga (10), Cartagena

⁶⁹ A través de la tradición oral de los alemanes de Barranquilla y sus descendientes, uno de los autores de este ensayo conoció la angustia con la cual muchos ciudadanos colombianos hijos de alemanes se enfrentaron a la posibilidad de ser incluidos en la lista de las empresas vetadas por Estados Unidos.

⁷⁰ Gómez Arrubla (1983), p. 101.

⁷¹ AHBR, “Memorandum para el Ministro de Hacienda y Crédito Público”, Bogotá, febrero 23 de 1948.

⁷² De acuerdo con una lista de ciudadanos de países del Eje elaborada por el Fondo de Estabilización, en Barranquilla había 185 alemanes, italianos y japoneses en enero de 1944. En el mismo memorando, el gerente de la sucursal Barranquilla considera que el número podía estar subestimado, por lo que solicitaba mayor información.

(9), Pueblobello (8) y Santa Marta (8), en otras poblaciones de la región (37), y en lugares no identificados (125) (véase Cuadro 17.6). La mayoría de extranjeros que tenían sus bienes en administración fiduciaria eran ciudadanos italianos (259) y alemanes (213), seguidos en menor cuantía por japoneses (3), franceses (3), colombianos (2), y un austriaco, un griego, un húngaro y otros de nacionalidad no establecida⁷³.

Cuadro 17. 6. Lugar de residencia y número de extranjeros con sus bienes en administración fiduciaria

Lugar de residencia	No. de residentes	Lugar de residencia	No. de residentes
Barranquilla	353	Soledad	2
Italia	10	Carmen de Bolívar	1
Ciénaga	10	Chiriguaná	1
Cartagena	9	El Retiro	1
Santa Marta	8	Fundación	1
Pueblo Bello	8	Mompós	1
Valledupar	4	República del Líbano	1
Alemania	3	San Sebastián	1
Magangué	3	Sincé	1
Aracataca	2	Sincelejo	1
Codazzi	2	Sin información	125
Jesús del Río	2	Total	550

FUENTE: AHBR, Bogotá y Barranquilla, diferentes documentos.

Para eludir la administración fiduciaria, algunos ciudadanos oriundos de los países del Eje arrendaron sus propiedades a colombianos, lo que con el tiempo derivó en problemas entre las partes o en sospechas del administrador fiduciario. Otro caso fue el de las relaciones entre la Casa Held y el Fondo de Estabilización de la Sucursal Barranquilla. Hacia 1940, en plena segunda guerra mundial, la firma alemana A. Held cambió su razón social y pasó a denominarse Almacenes Helda. A este último se le asignó un elevado cupo de crédito, el más alto reconocido por el Banco de la República en Barranquilla (\$500.000) hasta ese momento⁷⁴. En relación con un negocio de ga-

⁷³ Vilorio (2000), pp. 62 y 63.

⁷⁴ AHBR, Barranquilla, Junta directiva del Banco de la República, sucursal Barranquilla, Acta No. 247, junio de 1940.

nado entre la Ganadería Jesús del Río y la firma Lacorazza Hermanos, preguntaba el gerente de Barranquilla a la oficina principal:

Como se presume que serán periódicas las operaciones de consideración con la Ganadería Held, que no nos merece entera confianza por su posición equívoca respecto a la nacionalidad, que ha logrado sustraerla del régimen fiduciario, les rogamos informarnos si para lo sucesivo [...] debemos exigir que previamente sean consultadas con nosotros⁷⁵.

Semanas después, el Ministerio de Hacienda y Crédito Público sometió al régimen de Administración Fiduciaria todos los bienes de la firma Almacenes Helda Ltda.

Carlos Bray, encargado de la oficina de Helda en Barranquilla, argumentaba que no podía ofrecer información toda vez que este Almacén había desaparecido, y en su reemplazo se creó la Compañía Comercial y Ganadera Ltda., cuyos socios eran José Arturo Andrade, con un aporte de \$95.000, Miguel Soto Agudelo, \$ 5.000 y Juan Anibal Cohen, con su aporte industrial. El aporte de Andrade se componía de \$10.000 en efectivo y \$85.000 en que los socios estimaron el valor del interés social que este tenía en los Almacenes Helda en liquidación⁷⁶. Estas operaciones de Helda fueron vistas con desconfianza por el Fondo de Estabilización, al considerar que se trataba de manio- bras para evadir la administración fiduciaria, creando una sociedad cuyos socios fue- ran colombianos.

Una vez terminada la guerra, la Ley 39 de 1945 facultó al Fondo para que liquidara y cobrara a cada empresa alemana su cuota de indemnización por los daños que Ale- mania le había causado a Colombia y a sus ciudadanos durante el estado de belige- rancia⁷⁷. De las 1.200 liquidaciones efectuadas entre abril de 1946 y junio de 1948, 115 correspondieron a ciudadanos alemanes residenciados en la Costa Caribe, de los cuales 104 vivían en Barranquilla. El patrimonio total de estos 115 alemanes ascendía a \$8.520.182 y la liquidación de las cuotas para el pago de las indemnizaciones era de \$1.210.994. Los capitales más elevados estaban en manos de Walter Held (\$3.717.031), Sosico S. A. (\$2.809.445) y Augusto Tietjen, antiguo empleado de la casa A. Held (\$321.814); las mayores cuotas de indemnización debieron pagarlas Sosico (\$753.713), Walter Held (\$225.136) y el Colegio Alemán de Barranquilla (\$76.611).

Se debe destacar que las dos firmas con mayor patrimonio en Barranquilla al con- cluir la guerra, estaban relacionadas con intereses de la casa A. Held de Bremen: Walter

⁷⁵ AHBR, Bogotá, Correspondencia recibida, agosto 18 de 1944.

⁷⁶ AHBR, Bogotá, Correspondencia recibida de Barranquilla, octubre 6 de 1944.

⁷⁷ Banco de la República (1948), p. 120.

Held y Sosico S. A. En efecto, en octubre de 1944 el Ministerio de Hacienda y Crédito Público declaró sujeto al régimen de administración fiduciaria todos los bienes que en Colombia figuraran como de propiedad de Sosico S. A., al comprobar que esta firma no tenía el carácter de compañía suiza como lo afirmaba, toda vez que su capital fue aportado mayoritariamente por la “Casa A. Held de Bremen, sociedad alemana, domiciliada en Alemania y vinculada a intereses del Reich Alemán”⁷⁸.

El Ministerio pudo comprobar que los bienes de Sosico en Colombia estaban constituidos únicamente por un pagaré a su orden suscrito inicialmente por un valor de \$2.164.795,87 –suma que representaba el interés de Sosico en los Almacenes Helda– y por unos certificados de oro físico del Banco de la República, valorados en \$21.000. En 1948, el patrimonio conjunto de Walter Held y Sosico S. A. (\$6.526.476) representaba cerca del 77% de los bienes contabilizados por el Fondo de Estabilización a los alemanes en Barranquilla y sus cuotas de indemnización (\$978.849), el 81% del total.

La segunda guerra mundial y el pago de la indemnización que debió cancelar Walter Held por sus empresas en Colombia, llevó a una reducción superior al 50% de su patrimonio en sólo diez años, entre 1939 y 1949.

La gran Hacienda de Jesús del Río empezó a fraccionarse con el pago de la cuota de indemnización en 1949. Luego, en 1951, ese proceso continuó con la repartición de los activos de la firma A. Held de Bremen, entre los socios y herederos⁷⁹. La ganadería de Adolfo Held llegó a su final en 1963, cuando Walter Held decidió vender la hacienda La Esperanza, con su ganado seleccionado⁸⁰. En ese año se cerró un capítulo de más de medio siglo de presencia alemana en la ganadería de la Costa Caribe y de Colombia, iniciado en 1909 por Adolfo Held y Augusto Tietjen en las haciendas de Jesús del Río, La Esmeralda y La Esperanza, a lo largo del río Magdalena, entre los departamentos de Bolívar y Magdalena.

Los últimos años de Held

En 1936 uno de los socios de la firma A. Held escribió: “Lo que nos depara el futuro, no lo sabemos. Estos cincuenta años transcurridos se encuentran casi directamente

⁷⁸ AHRB, Bogotá, “Fondo de Estabilización - Administraciones Fiduciarias - Aforos”, Liquidación No. 277, diciembre 10 de 1946.

⁷⁹ La distribución de la herencia de Adolfo Held generó dos sociedades: Ganadería Jesús del Río Ltda., constituida en diciembre de 1952 por las hijas de Held radicadas en Alemania, y Held & Compañía Ltda., fundada en 1955 por Walter Held y sus hijos Miguel y Andrés.

⁸⁰ Una vez vendidas las haciendas Jesús del Río y La Esperanza por la familia Held en 1956 y 1963, respectivamente, el único alemán que permaneció en la zona de Zambrano con el negocio de la ganadería fue Wilhelm Oeding Horst, quien estuvo hasta 1968. Luego su viuda, Kethe Kuethe de Oeding, se puso al frente de la ganadería hasta principios de la década de 1990.

bajo la personalidad de Adolf Held⁸¹. Esta frase es de Emil Prüfert, socio de A. Held radicado en Barranquilla y uno de los dirigentes del partido nazi en Colombia en los años treinta. Tres años después estalló la segunda guerra mundial y las propiedades de los alemanes en Colombia fueron confiscadas o puestas bajo administración fiduciaria. Al concluir el conflicto mundial, las propiedades de la casa comercial se mantenían indivisibles bajo la razón social A. Held de Bremen. La indivisibilidad del patrimonio fue posible gracias a que Adolfo Held introdujo en su testamento una restricción: sus propiedades no se podían distribuir antes de 1947, esto es, 20 años después de su muerte, ocurrida en 1927⁸².

El emporio económico construido por Adolfo Held en Colombia desde 1886, no sólo se vio minado por los efectos de la guerra y con la indemnización, sino además por la distribución de las propiedades entre socios y herederos ocurrida en 1951. A mediados de esa década, las hijas de Adolfo Held ya habían vendido su parte correspondiente a la hacienda Jesús del Río, pero en cambio su hijo Walter continuaba con la tradición del Almacén Helda en Barranquilla y la ganadería con la Hacienda La Esperanza, incrementaba sus exportaciones de tabaco e incursionaba en el cultivo de algodón.

El camino de la desintegración continuó y en 1963 Walter vendió la Hacienda La Esperanza. A finales de esa década liquidó en Barranquilla el último Almacén Helda y en 1981 vendió su factoría de tabaco ubicada en El Carmen de Bolívar. Después de 95 años, Walter Held vendía el último de los negocios del emporio empresarial iniciado por su padre en 1886.

Cuando en 1936 Prüfert se preguntaba por el futuro de una organización que cumplía cincuenta años, no podía imaginarse que 45 años después la firma A. Held desaparecería por completo de la vida empresarial de Colombia y Alemania.

Conclusiones

En Adolfo Held encontramos un empresario de finales del siglo XIX y principios del XX, con una conducta económica altamente diversificada. Esta diversificación se puede explicar por diversas razones: disminución del riesgo de la inversión –“no colocar todos los huevos en una misma canasta”–, aprovechamiento de las oportunidades comerciales ofrecidas o encontradas en una determinada región –v. gr. la ganadería a orillas del río Magdalena–, ante la imposibilidad o dificultad de crecer en la activi-

⁸¹ Prüfert (1936), p. 55. Traducción de Carmen Cepeda.

⁸² Entrevista con Kethe Kuethe, viuda de Wilhelm Oeding, Barranquilla, diciembre 28 de 1998.

dad inicial o principal –exportaciones e importaciones–; y como una búsqueda de la racionalidad económica, al explotar las “economías de alcance” (*scope*).

La diversificación en los negocios de Held también se puede explicar por la complementariedad entre algunas de sus actividades. Tal es el caso del negocio de exportación e importación, con el transporte fluvial y la cadena de almacenes que instaló en las principales ciudades del país.

La conducta innovadora de Adolfo Held se encuentra tanto en sus prácticas comerciales como en su actividad ganadera. El hecho de “vender barato pero en efectivo” o de introducir el ganado cebú por primera vez a Colombia, le generó ventajas sobre sus competidores, así como amplios beneficios económicos. En cuanto a la administración de sus negocios, Held centralizó las decisiones más importantes por casi medio siglo y dejó en manos de administradores alemanes –algunos de los cuales eran sus familiares– la ejecución y cuidado de sus inversiones.

La vida empresarial de Adolfo Held en Colombia (1880-1927) coincide en buena medida con la enorme expansión de la economía alemana entre 1870 y 1914. También fue un período en que Alemania aportó un enorme contingente de emigrantes al Nuevo Mundo. Entre 1870 y 1910 más de 3.600.000 alemanes emigraron a otros continentes, en particular a América⁸³. Los principales puertos de embarque de esos emigrantes fueron Bremen y Hamburgo, que como se ha visto en este trabajo estuvieron muy ligados a Barranquilla⁸⁴.

El tabaco y Bremen parecen haber sido la clave para las interrelaciones comerciales de la Costa Caribe con Alemania en esa época. Como Bremen era el principal puerto tabacalero de Europa durante la segunda mitad del siglo XIX y gran parte del XX, los comerciantes de esa ciudad hanseática desarrollaron un gran interés por el tabaco producido en la zona de El Carmen de Bolívar. Se generó, en consecuencia, una pequeña migración en cadena, hasta el punto de que casi todos los alemanes que llegaron al Caribe colombiano entre finales del siglo XIX y la década de 1910 eran de Bremen o habían trabajado allí, y practicaban la religión Luterana.

Aunque el comercio del tabaco fue lo que atrajo a la mayoría de los alemanes, estos pronto se expandieron al comercio de importación y exportación de todo tipo de productos, la navegación por el río Magdalena, la banca, la ganadería y la aviación.

⁸³ Borchardt (1973), p. 123.

⁸⁴ Entre 1870 y 1906, Barranquilla estuvo conectada con Hamburgo por medio de los barcos de la Hamburg Amerika Linie, representada localmente por Aepli, Eberbach y Cía., y por los barcos de la firma naviera de Bremen Lloyd Norddeutscher, representada por Mueller, Siefken y Cía., véase Rodríguez y Restrepo (1988), pp. 156 y 157.

Los inmigrantes alemanes aportaron su talento empresarial, sus experiencias administrativas y financieras, sus conexiones con los mercados europeos, su formación técnica y algo de capital. Ello redundó en una influencia positiva para el desarrollo económico de Barranquilla y de la Costa Caribe. Incluso, cabe resaltar que la presencia de un número no despreciable de empresarios alemanes y de otros países europeos en la región Caribe en el período estudiado, ayuda a poner en duda el mito de que el rezago de la región en el siglo xx es el resultado de la falta de capacidad empresarial de sus elites y, en general, de la existencia de una cultura costeña poco funcional para el desarrollo.

A este respecto, vale la pena señalar la experiencia de empresarios extranjeros y de otras regiones colombianas en el ramo de la ganadería. Los casos de haciendas como Jesús del Río de la familia alemana Held, La Esmeralda de la familia alemana Tietjen y Martha Magdalena de la familia antioqueña Ospina, ilustran que muchas de las características de la ganadería costeña, como la falta de un rápido crecimiento de la productividad en el largo plazo y la inexistencia de una inserción estable en el mercado mundial, están dadas en gran medida por las limitaciones agroecológicas que restringen a este sector en las zonas tropicales al nivel del mar, y no por la mentalidad “poco empresarial” que se le atribuye a los ganaderos de la región.

Pero tal vez la principal ventaja de estudiar en detalle la experiencia empresarial en Colombia de Adolfo Held, es que sirve para ilustrar en un caso individual la honda huella que dejaron los alemanes en el Caribe colombiano, y en especial en Barranquilla, que siempre tendrá algo de ciudad hanseática.

Cuadro 17.7. Comparación de sucesos históricos relevantes, 1857-1981

Año	Contexto	Adolfo Held
1857	Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre la Nueva Granada y las ciudades hanseáticas de Lübeck, Bremen y Hamburgo.	
1859 1860 ? 1867 1870/71 1870 1871 1868/75 1875 1877/79 1879/80	Sociedad Danouille y Wessels, establecida en Barranquilla. Se creó la Confederación Alemana del Norte; Bismarck, fue el principal impulsor. Guerra franco-prusiana En diciembre nació el Imperio Alemán, siendo Bismarck su primer canciller. El 18 de enero se efectuó, en la Sala de los Espejos de Versalles, la proclamación formal del Imperio Alemán. La Sociedad Hoenigsberg, Wessels & Co. construyó el ferrocarril Barranquilla-Sabanilla. Wessels apoyó financieramente una sublevación en el Magdalena. Después disolvió su firma, fundó la Müller, Siefken & Co. y tuvo que irse de Colombia.	El 7 de septiembre nació Adolfo Held, en la población de Höxter, Alemania. En este período, la familia Held vivió en diferentes poblaciones alemanas como Wildungen, Corbach, Liebenwerda y Luckau. Se trasladó a Bremen y entró como aprendiz en la firma tabacalera Dieckmann & Hackstroh. Servicio militar en Bremen.
1880 1885 1886	Martin Wessels se encuentra en Alemania. Revolución liberal contra Núñez. Confiscan los vapores de Müller, Siefken M,S&Co.) Se liquida M,S&Co.	Wessels recomendó a Held ante Müller, Siefken & Co. para trabajar en Barranquilla. Held llegó el 11 de diciembre. Held sigue trabajando en la firma Müller, Siefken & Co. Se funda la firma Gieseken & Held.
1891 1892 1894 1899	Se crea la firma Schütte, Gieseken & Co. con sede en Bremen. Gieseken, Ringe & Co. Inicio de la guerra de los Mil Días. De nuevo, confiscación de vapores.	Held participa en Schütte & Gieseken hasta 1894. Se disuelve la sociedad Gieseken & Held. El 6 de marzo nace en Bremen la firma A. Held.
1902 1903 1904/08	Finalizó la guerra de los Mil Días. Gobierno del general R. Reyes. Monopolio del transporte fluvial	Se creó la Empresa Hanseática de Vapores. Sucursal de Nueva York. Carlos E. Restrepo, agente Medellín.

1907 1908 1909		La empresa de Gieseken compra la Hanseática. Empresa Hanseática, Lindemeyer, Wiese y Co. Primeros predios de Jesús del Río.
1900/10 1910/14 1911 1912 1914	Se introduce la variedad de tabaco cubita, por el ganadero y tabacalero José María Pizarro, de Ovejas. Carlos E. Restrepo, residente de la República. Estalla la primera guerra mundial	Held fue consejero del presidente Restrepo. Exportó hasta 25.000 bultos de tabaco/año, 35% del total regional. Inicio formal de la Ganadería Jesús del Río, en Zambrano. Fundador y primer presidente del Banco Alemán Antioqueño. Llega el primer toro cebú a Jesús del Río, procedente de la India.
1918 1920 1929/32 1932/39	Fin de la guerra Gran Depresión. En Colombia se prohibió la importación de ganado cebú.	Primer Almacén Held, en Manizales; siguieron Los de Barranquilla, Cali, Pereira, Buenaventura, Girardot, Cartagena.
1939/45 1944/49 1949	Segunda guerra mundial	Liquidación de los Almacenes Helda, menos el de Barranquilla. Walter Held fue confinado en Fusagasugá. Fideicomiso bienes de A. Held. Cuota de indemnización de guerra: 30% del total del patrimonio.
1951 1953/57 1954	Dictadura del general Gustavo Rojas Pinilla.	Repartición de los activos entre socios y herederos de Held. Alcides Brú, amigo personal del general Rojas, compró Jesús del Río en 1956. Contratado el alemán Hans Kuhlmann, experto en tabaco. Trabajó con W. Held hasta 1981.
1963 1970/81		Walter Held vendió la Hacienda La Esperanza. Fin de la ganadería Held. El fin de un emporio: se liquidó el Almacén Helda de Barranquilla y se vendió la factoría de tabaco ubicada en El Carmen de Bolívar.

Fuentes

Archivo Histórico de Cartagena de Indias: Protocolos notariales de El Carmen de Bolívar (1859-1910) y archivo de prensa regional, Cartagena.

Archivo Histórico del Atlántico: Protocolos notariales de Barranquilla, varios años.

Archivo Histórico del Banco de la República: Fondo de Estabilización (1942-1949), Bogotá.

Archivo de Carlos E. Restrepo: Correspondencia recibida, Universidad de Antioquia, Medellín, varios años.

Archivo Personal de Guillermo Oeding: Correspondencia, Protocolos notariales y estadísticas de la Hacienda Jesús del Río, Cartagena.

Archivo de la Familia Oeding Kuethe: Estadísticas de la Hacienda Jesús del Río, Barranquilla.

Biblioteca Bartolomé Calvo: archivo microfilmado de prensa regional, Cartagena.

El Comercio (1917): año XIV, No. 2.616, Barranquilla, 12 de diciembre.

El Porvenir (1892): Cartagena, marzo 6 de 1892.

**Las redes familiares y el comercio
en Cartagena: el caso de
Rafael del Castillo & Compañía.
(1861-1960)**

María Teresa Ripoll Echeverría



De pie:
Carlos y Ramón del Castillo
de la Espriella

Sentados:
María Teresa, Rafael y Cristina
del Castillo de la Espriella (1920)

María Teresa Ripoll Echeverría

Es investigadora asociada al departamento de investigaciones regionales de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, seccional del Caribe. Obtuvo el grado de historiadora en la Universidad de Cartagena. Es coautora del libro *Desarrollo industrial y cultura empresarial en Cartagena. La Andian National Corporation y la Refinería de Mamonal, 1920-2000* (2000).

Las casas de comercio que surgieron en Colombia en la segunda mitad del siglo XIX presentan más similitudes que diferencias regionales¹. Fueron generalmente asociaciones articuladas alrededor de la parentela; vinculadas al comercio exterior mediante la importación de textiles y alimentos, y la coyuntural exportación de “frutos del país”, oro y platino. Eran negociantes propensos a la diversificación en sus inversiones, obligados por la inestabilidad económica e institucional del país en el siglo XIX. Estos comerciantes invertían en las oportunidades que se les presentaran y su radio de acción estaba sujeto a un mercado regional que en algunos casos alcanzaba a expandirse a una red de agentes nacionales. Generalmente, los comerciantes capitalistas controlaban el crédito en la ciudad capital en donde se asentaban y las operaciones bancarias de cambio de moneda, compra y venta de libranzas y giros al exterior, así como la exportación de oro y platino. Las inversiones más atractivas del capital mercantil al finalizar el siglo XIX fueron las compañías de navegación, los bienes raíces, la tierra, la minería, la ganadería y la incipiente banca. La siguiente generación, que les relevó a finales del siglo, diversificó aun más sus actividades complementándola en algunos casos con inversiones industriales.

Este artículo trata sobre la actividad económica desarrollada por la casa comercial de Rafael del Castillo & Cía. en el lapso de dos generaciones, resaltando la importancia que tuvo la familia en la formación y expansión de los negocios en el siglo XIX. Ilustra la manera como hicieron negocios los comerciantes capitalistas en Cartagena, así como también la lógica en sus inversiones y los cambios operados en el manejo de la casa con el cambio administrativo en la siguiente generación. Se ha destacado no sólo la marcha de los negocios, sino también el contexto familiar y local, por la importancia que tuvieron las redes de parentesco en las iniciativas económicas de ese período.

Una primera parte analiza la gestión del fundador de la casa de comercio a partir de 1861, cuando este decide ampliar la oferta de su tienda, coincidiendo con un período de crecimiento económico del comercio exterior colombiano. Una segunda sección comprende los cambios operados en esta casa al ser asumida su dirección por la siguiente generación, los Del Castillo de la Espriella, cuando los negocios experimentaron una importante expansión con el establecimiento de una sucursal en Nueva York como casa matriz de sus importaciones en Colombia y sus exportaciones a

¹ Dávila (1996).

otros países. Abarca también el resultado de sus operaciones bursátiles en los años veinte y treinta en la lonja de Nueva York.

La principal fuente primaria que se ha utilizado ha sido el archivo de contabilidad de Rafael del Castillo & Cía. que contiene los diarios y mayores desde la ampliación de la tienda de telas, en noviembre de 1861, hasta los libros contables de 1960: cien años de actividad comercial anotados en 95 volúmenes que la familia Del Castillo ha donado al Banco de la República, sucursal Cartagena, en 1998.

El de Rafael del Castillo & Cía. es, sin lugar a dudas, el archivo histórico empresarial más importante existente en la costa caribe colombiana hasta el presente, y tal vez uno de los más importantes del país por el amplio horizonte temporal que abarca y por el estado de conservación en que se encuentra. Está formado por 95 volúmenes: 47 jornales o diarios, 25 libros del mayor, 22 libros de caja y un libro de inventarios y balances, en los cuales fue llevada la contabilidad de esta casa comercial en un siglo de actividad económica, desde 1861 hasta 1960. La mayoría de los volúmenes son libros para contabilidad manufacturados por la casa John Bingham & Co. de Nueva York, fuertemente protegidos por tapas de cartón prensado, forrados en cuero de cabritilla y marcados en los lomos especialmente para Rafael del Castillo. Los diarios o jornales contienen el movimiento cotidiano del negocio; los mayores son auxiliares del diario en los que se llevaba por separado cada una de las cuentas. Los libros de caja no aparecen en este archivo sino en la década de 1940; para entonces los textos contables son editados en forma más sencilla y práctica por la tipografía de los Talleres Mogollón, en Cartagena.

Una de las principales dificultades afrontadas en la lectura de estos libros fue la distinta acepción de la terminología contable de entonces a la que se conoce hoy, así como los métodos empíricos en el manejo de las cuentas. La contabilidad en el siglo XIX en Colombia fue, por lo general, un ejercicio permanente de cuadre de cajas y de cuentas, mensual o trimestral, que no contenía balances generales de resultados; es por lo tanto difícil construir series de datos con base a sus estados financieros que permitan una rápida evaluación anual del estado de los negocios. Sin embargo, la detallada relación de las cuentas es una excelente fuente para conocer información sobre las redes mercantiles, el crédito, las operaciones bancarias y monetarias, las exportaciones e importaciones, así como los principales cambios operados dentro de la empresa en un siglo.

La segunda fuente primaria de importancia que se ha utilizado ha sido el informe rendido por el señor George D. Gaskin, contador y auditor público, a petición de los tres hermanos Del Castillo de la Espriella, sobre el estado financiero de Rafael del Castillo & Co. en octubre de 1932. Gaskin trabajó en la sucursal de Nueva York con la colaboración del contador de la casa en Cartagena, el señor Arrázola.

El informe de Gaskin comprende un análisis financiero de la corporación en los diez meses corridos entre enero y octubre de 1932. Su auditoría incluyó una revisión de los libros contables entre 1913-1932, así como un resumen de las cuentas particulares de los cinco socios, para ese mismo período. El señor Gaskin continuó prestando sus servicios de auditoría a la sociedad comercial en los siguientes años, elaborando balances sobre los estados financieros de la casa para los años de la década del treinta.

Finaliza este artículo con información acerca de los cambios ocurridos dentro de la gestión comercial de los descendientes de Rafael del Castillo del Castillo en la década de 1940, cuando una nueva política de sustitución de importaciones en el país y la segunda guerra mundial, les obligó a dar un giro en sus negocios entrando la compañía en una nueva etapa: la de la producción harinera, negocio en que ha perdurado hasta nuestros días.

La formación de la red familiar

El examen de los diversos estudios de caso de empresarios colombianos sugiere que la familia fue la base de una estructura económica particular que alcanzó su máximo desarrollo en el siglo XIX. La extensión de la familia por lazos consanguíneos o por enlaces matrimoniales fue el principal vehículo para la formación de algo parecido a una moderna corporación económica, como una estrategia para mantener cohesionado el capital². Una mirada sobre la familia Del Castillo a lo largo de varias generaciones permite distinguir la importancia de las conexiones familiares en la evolución de sus negocios, a partir de mediados del siglo XIX.

El caso de la familia Del Castillo tiene especial interés por ser un caso de permanencia secular de una familia en la actividad comercial y empresarial, que perdura hasta el presente. La genealogía de los Del Castillo tiene su tronco en Cartagena con el arribo, a mediados del siglo XVIII, del capitán alicantino Nicolás del Castillo Hoyos, destinado a esta plaza como capitán de infantería y comandante del batallón de pardos de Cartagena. Al igual que un gran número de los inmigrantes españoles del período, el capitán Del Castillo contrajo matrimonio en esta ciudad, en 1776, con la cartagenera Manuela de Rada y la Torre, emparentada por la familia materna con los condes de Santa Cruz de la Torre³, de cuya unión nacieron cinco varones y dos mujeres⁴.

² Sobre la importancia de las alianzas de familia en la formación empresarial en América Latina véase Balmori, Voss, Wortman (1990). Los autores plantean que la familia fue el vehículo para la formación de algo parecido a una corporación, fue la antecesora de la corporación económica. P. 29.

³ Acerca los Del Castillo y Rada, véase Restrepo Lince (1993); Jiménez (1950); Lecompte (1977).

⁴ La temprana desaparición de sus padres, en 1786, dejó a los Del Castillo y Rada en ma-

Los Del Castillo y Rada, primera generación de esta familia en Cartagena, se distinguieron en el ámbito nacional por haber tomado parte activa en la guerra de independencia y en la organización de la nueva república. En efecto, de los hijos del matrimonio se destaca José María del Castillo y Rada, (1776-1835), reconocido principalmente por su labor como secretario de Hacienda durante la Gran Colombia y como el primer organizador del sistema fiscal del naciente Estado⁵. En la guerra de independencia el brigadier Manuel del Castillo y Rada (1792-1816), como jefe militar de la plaza, le tocó dirigir la defensa durante el sitio que le impuso el general español Pablo Morillo, siendo uno de los mártires fusilados por éste en febrero de 1816. Rafael del Castillo y Rada (s. f.-1852) participó también del lado patriota en la deposición del gobernador español en 1810. Carlos (s.f.) y Nicolás del Castillo y Rada (1778-1834), de quienes descende el fundador de la casa de comercio, fueron enviados muy jóvenes a España, en donde abrazaron la carrera militar. Regresaron a Cartagena después de la revolución independentista. Carlos se casó con la panameña María Ramona Madrigal, con quien tuvo una hija, María Dolores. A la edad de 24 años, María Dolores se casó con su tío Nicolás, quien le aventajaba en veintisiete años, de cuya unión nació, en 1830, Rafael del Castillo del Castillo, el fundador de la casa de comercio.

Rafael del Castillo del Castillo contaba con treinta años de edad cuando, en 1861, decidió ampliar su tienda en la ciudad de Cartagena y aventurar su capital importando una buena cantidad de telas desde las Antillas. Es así como a mediados de octubre se embarcó en una de las goletas que tocaban el puerto con destino final la isla de Saint Thomas, que para entonces era una colonia danesa, con el objeto de adquirir un buen surtido de telas. Escogió una variedad de muselinas, bengalas, zarazas, calicó, driles, coletas, linos y olanes, facturando mercancías por un total de \$8.428,26 “pesos fuertes” de once proveedores diferentes. Gastó \$201 “fuertes” en el viaje, \$230 “fuertes” en fletes, dinero que al cambio del 30% sumó una inversión total de \$9.093,49 pesos, con lo cual, cumplido su propósito, regresó a Cartagena. De ese dinero sólo \$80 eran ahorros propios; el resto había sido tomado prestado en la ciudad para ser amortizado en cómodas sumas mensuales⁶.

Al viajar a las Antillas en busca de mercancías extranjeras, telas británicas principalmente, Rafael del Castillo estaba siguiendo una larga tradición de los comercian-

nos de su tío materno Antonio de Narváez y la Torre; tres de los hijos, Rafael, Nicolás y Carlos, serían enviados a Alicante a casa de la familia paterna, mientras que José María y Manuel entrarían a estudiar al Seminario San Carlos de Borromeo en Cartagena: Lecompte, op. cit.

⁵ Un estudio acerca su importancia política en Bell Lemus (1985).

⁶ Los primeros proveedores en St. Thomas fueron: Jos Levy & Son, De Sola M., M. M. Monsanto, Osorio Wright, Brisco McDugal, Ellis Dunlop, O. Berquest & Co., J. y F. Prieto, Petersen y Riefkol, Rocafolo Fontana y Vicente Piccioni.

tes neogranadinos que se remontaba a los últimos años del período colonial, cuando el comercio trasatlántico con España había colapsado, dando lugar a un intenso contrabando con las colonias europeas en las Antillas y Estados Unidos. Durante las guerras de independencia, hasta promediar el siglo XIX, el comercio de importación de la Nueva Granada se hacía a través de las Antillas, especialmente con Jamaica, y en menor grado con Saint Thomas y Curazao. Este patrón cambió después de 1860, cuando se establecieron contactos directos con las casas de comercio europeas, especialmente con las británicas, y Estados Unidos empezó a tomar una mayor participación en este comercio⁷.

La creciente preocupación de los gobernantes de la segunda mitad del siglo por insertar al país a las redes del comercio mundial favoreció los intereses de los comerciantes colombianos. Los gobiernos de este período experimentarían un crecimiento constante en el comercio exterior a pesar de lo coyuntural de nuestro comercio exportador. Este crecimiento alcanzaría su punto más alto en la década del setenta, debido al aumento creciente en las importaciones de textiles, cuyos precios mundiales habían bajado sensiblemente⁸.

Una mirada detenida a los primeros libros de contabilidad de su tienda nos muestra la imagen de un comerciante dedicado y laborioso, metódico y escrupuloso en sus anotaciones, quien al final de la jornada diaria pasaba del libretín-borrador al diario principal cada operación realizada, en riguroso orden cronológico y perfecta caligrafía, expresando detalladamente el carácter y las circunstancias de cada asiento: allí están anotados los artículos recibidos, la relación de todo lo despachado, los pagos semanales de su clientela, las operaciones de crédito, las letras adquiridas y las remesas giradas al exterior, los gastos personales y los artículos tomados en la tienda para el consumo familiar. Además del jornal diario llevaba también un libro mayor, que actualizaba cada mes y que no era más que un auxiliar de sus registros, en el que recogía el estado de cada una de las cuentas separadamente. Generalmente hacía un balance mensual, que no era otra cosa que un cuadro de cuentas⁹. Esta rutinaria actividad la llevó a cabo

⁷ Ocampo, (1984); Bell Lemus (1991); MacFarlane (1997).

⁸ Ocampo (1984), pp. 149 y 158.

⁹ Durante la segunda mitad del siglo XIX, y por lo menos hasta 1915, no se había introducido al país métodos contables eficientes, y la rudimentaria contabilidad que se usaba, llamada "sistema italiano" o "de partida doble", no permitía obtener una idea clara del estado del negocio y exigía, además, una detallada anotación de todas las operaciones mercantiles, por lo que los comerciantes con frecuencia se atrasaban en sus registros contables. La Cámara de Comercio de Cartagena nombró en 1917 una comisión, encabezada por Carlos del Castillo de la E., para que conjuntamente con la Cámara de Comercio de Medellín se elaborara un proyecto de ley para reformar la legislación del código de comercio vigente sobre normas de con-

por espacio de treinta años, hasta 1891, en que sus hijos mayores le relevaron en la tenencia de los libros.

Para finales de 1861, momento en que amplió su tienda, Cartagena atravesaba uno de sus períodos de mayor depresión económica y demográfica del siglo XIX. Su población, de aproximadamente diez mil habitantes, había disminuido constantemente desde la guerra de independencia y se encontraba aún recogida habitando dentro del perímetro amurallado. Era la ciudad evocada por Luis Carlos López en una de sus poesías: "Más ya pasó, ciudad amurallada, tu edad de folletín. Las carabelas se fueron para siempre de tus radas. Ya no viene el aceite en botijuelas"¹⁰. Como casi todas las ciudades para entonces en Colombia, Cartagena era una urbe sin servicios públicos: mal iluminada con lámparas de aceite, abastecida por aguas de lluvia, con calles y plazas sucias y sin adoquinar, y con un puerto que había perdido su liderazgo colonial. Su comercio exterior era francamente pobre, a juzgar por las cifras recaudadas en las aduanas, inferior diez veces a la recaudada por el puerto de Santa Marta, y se resentía de la competencia que empezaba a presentarle también Sabanilla¹¹.

No obstante lo reducido del mercado, la tienda de telas de Rafael prosperó rápidamente. Inicialmente sus principales clientas fueron mujeres, tal vez costureras, o revendedoras, quienes obtenían crédito por seis meses o un año, de acuerdo al monto de las facturas, amortizándolo mensualmente. En poco tiempo, Del Castillo había establecido además una red comercial regional, abasteciendo a los tenderos de los pueblos así como a comerciantes itinerantes que iban de pueblo en pueblo visitando

tabilidad. Este proyecto fue presentado al Congreso (*Gaceta Comercial*, 1917-1919, Cartagena). Solo hasta 1917, la Escuela de Minas de Medellín dictó un curso especial de "contabilidad industrial" dentro de su programa de lecciones de economía. Este curso nació como una necesidad del Ferrocarril de Antioquia de contar con una herramienta más eficaz para la obtención de valores más precisos y de datos de índole estadística. Las nuevas técnicas contables empleadas en el Ferrocarril de Antioquia pasaron más tarde a ser usadas en otras oficinas públicas y, hacia los años veinte, a empresas privadas. Para mayor información, véase el trabajo de Mayor (1997), pp. 71, 116, 118 y 121. Una historia de la contabilidad en Colombia en Gracia (1994).

Todas las referencias sobre la tienda de Rafael del Castillo provienen de la revisión del archivo contable de Rafael del Castillo y Cía. Su método y su estilo de vida son reflejados en los jornales de 1861-1890, especialmente. Era tan escrupuloso en sus anotaciones, que en un detallado asiento revela que ha vendido la cabellera de su esposa Teresa, que había guardado desde su muerte, para ayudarse a pagar un mausoleo: véase en el Diario de 1874-75 el asiento de octubre 21 de 1874, en el que anota una entrada por \$80, "parte del valor de una tumba hecha con el pelo de Teresita".

¹⁰ "A mi ciudad nativa" por Luis Carlos López.

¹¹ Véase los recaudos de aduana de los tres puertos caribeños en 1865-66 en Nichols (1973), p. 291.

regularmente una clientela. Se trataba de telas baratas y finas de algodón¹² que se expendían en las poblaciones a orillas de la bahía, como Bocachica, Barú y Pasacaballos, así como al interior de la provincia en las poblaciones de Turbaco, Arjona, San Estanislao (Arenal), Calamar, Magangué, Sincelejo, Tolú, Lorica, Cereté, Colosó y Sahagún, y por las riberas del río Atrato hasta Quibdó. Un lustro más tarde, la tienda de Rafael había ampliado su oferta de artículos; además de las telas allí se podía adquirir víveres, especias, artículos de ferretería, sombrillas de seda y botines, vestidos y sombreros, y otras novedades venidas principalmente de Londres, París y Nueva York.

Distintos miembros de la familia de Rafael del Castillo tomaron parte en sus negocios: Rafael abastecía de licores importados la tienda que administraba su madre, María Dolores, que contaba con una gran variedad de rones, vinos secos y dulces, brandy, coñac, ginebra, champaña, vinos catalanes, cerveza y otros. Su familia política, los De la Espriella, de antigua tradición comercial, estaría presente en más de una de sus iniciativas¹³. Sobresalen las alianzas con sus cuñados, socios suyos en varios negocios: Así, por ejemplo, Justo de la Espriella Navarro, fue uno de sus proveedores de mercancías desde Estados Unidos, mercancía que para entonces consistía principalmente en víveres, como barriles de harina, cuñetes de azúcar, tarros de mantequilla, jamones y tabaco de Virginia y especias. Justo de la Espriella desde muy joven vivía en Nueva York; allí se había casado con Catalina Riensch, originaria de Hamburgo. Es muy probable que el crédito que obtuvo años más tarde con la casa Riensch de Hamburgo estuviese vinculado con este parentesco. En la década de 1860 su cuñado Justo se encontraba asociado en Nueva York en un negocio de comisiones bajo el nombre de Muñoz & Espriella, y mientras vivió allí fue la entidad que utilizó Rafael del Castillo en sus giros y letras a las casas proveedoras en el exterior. Estas remesas, que inicialmente habían sido hechas a los proveedores de Saint Thomas, en muy corto tiempo aparecen en sus libros dirigidas directamente a casas de comercio en Nueva York, Londres, Manchester y París, a través de su intermediario, la casa Muñoz y Espriella, desde Nueva York.

¹² Son más de veinte clases de telas las que vende Del Castillo, algunas con nombres que denuncian su lejana procedencia en el tiempo, como las “muselinas” que derivan su nombre de su antigua fabricación en Mosul (Irak), o las “bengalas”, originarias de la India, o la “madapolan” que tomó su nombre de la antigua ciudad de Madapollán en el Indostán, donde se fabricaron estos géneros por primera vez.

¹³ Su esposa Teresa era la tercera de los ocho hijos nacidos en el matrimonio de José María de la Espriella Díaz y Teresa Navarro. Los De la Espriella, fueron comerciantes asentados en Cartagena desde fines del xviii: Hilario de la Espriella de Lavandera y Juan de la Espriella Arguelles se encontraban en la lista de los comerciantes del Consulado de Comercio de Cartagena en 1795 (Archivo genealógico de Celedonio Piñeres de la Espriella.)

Los primeros excedentes de su tienda los emplearía Del Castillo en montar un alambique para destilar aguardiente en compañía de José María de la Espriella Navarro, otro de sus cuñados, en la vecina población de Turbaco. La destilación de licores era una actividad muy generalizada en ese entonces. El cultivo de la caña de azúcar estaba muy extendido en la región y era común ver en las pequeñas fincas cercanas a Cartagena trapiches rústicos con los conocidos fuegos abiertos, llamados trenes jamaquinos, en los que se fabricaban melazas para vender a los dueños de alambiques que proliferaban aun dentro del antiguo recinto amurallado de la ciudad. En este negocio, Del Castillo seguramente aspiraba a surtir aún más la tienda de licores que administraba su madre. En marzo de 1878 invirtió en un nuevo alambique para destilar 200 litros diarios, que montó en compañía de sus medio hermanos Republicano y Salvador Gutiérrez de Piñeres¹⁴. Republicano se encargó de comercializar estos licores en la provincia. Es probable que las melazas para destilar y refinar provinieran del Ingenio de María que para entonces tenían los hermanos Stevenson en las cercanías de Cartagena.

El crédito externo y las comisiones

En la década de 1870, Del Castillo se vio en la necesidad de contar con un mayor crédito externo para su negocio importador, por lo que, en compañía de otros miembros de la familia de su esposa, Enrique, Gabriel y Bernardo de la Espriella Navarro, inició un negocio de exportación que anotó en su diario como “especulación de frutos del país”. Este consistía en acumular en el puerto envíos que le hacía Enrique –y otros proveedores– de zurrónes de tabaco desde las sabanas de Bolívar y bloques de caucho enviados por Gabriel y Bernardo desde Quibdó por el río Atrato. Una vez reunida una cantidad suficiente, el tabaco y el caucho eran empacados y avaluados para ser remitidos a una casa de comercio en Hamburgo, la casa Riensch & Held, o a una filial de ésta en Manchester, la casa Riensch am Ende.

Este negocio de “exportación de frutos del país” se inició en julio de 1873¹⁵, cuando Riensch & Held le concedió a Del Castillo un crédito por £2.000, a cargo de Riensch am Ende de Manchester, para ser cubiertos en tabaco o en caucho en seis meses. Los

¹⁴ María Dolores del Castillo, su madre, viuda en 1834, contrajo segundas nupcias en 1838 con Salvador Gutiérrez de Piñeres: genealogías del archivo de Celedonio Piñeres de la Espriella.

¹⁵ Véase en el *Jornal* de enero 1873 a febrero de 1874, el asiento de julio 31 de 1873, p. 113, a cargo de Riensch & Held que explica: “Por las siguientes libranzas jiradas en la fecha a 90 días vista en uso del crédito que me concedieron dichos señores con su carta tres de abril último por 2.000 libras las cuales según el tenor de dicha cuenta se expidieron a cargo de los señores Riensch am Ende & Co. De Manchester para ser cubiertas con frutos lo más tarde dentro de seis meses de su fecha”.

precios con los que eran consignados para Europa los “frutos del país” eran “precios de aproximación”, y tan sólo unos meses más tarde, después de haber sido colocados en el mercado europeo, obtenía la casa de Cartagena los precios reales de la transacción. Así, por ejemplo, en una ocasión se enviaron 53 zurrone de tabaco a un precio estipulado en \$998,40 pesos oro; meses más tarde vemos en sus asientos contables que el precio real de venta del tabaco en Europa fue de \$922,89, por lo que en esa ocasión la ganancia esperada disminuyó en \$75,50. Otras veces, los envíos de “frutos” arrojaban un producido mayor del esperado. Hemos constatado cómo, de un total de 5.200 kilos de caucho exportado en distintas fechas del año de 1874, se produjo una ganancia líquida de \$2.810,45 pesos oro el 2 de julio de 1875¹⁶.

Eran estas transacciones de pequeñas cantidades de tabaco y caucho, modestas si se quiere y que tardaban meses en dar un resultado, importantes para el crédito externo de Del Castillo. Los montos del crédito podían estar fijados en proporción al valor acordado de las exportaciones o en función del volumen de la carga exportada. Las cantidades de caucho exportadas, por ejemplo, eran avaladas según su peso y su limpieza: el caucho limpio y prensado en bloques en 1875 tenía un valor de 46 centavos oro el kilo, y la mitad de su valor si contenía impurezas¹⁷. Este negocio, aunque dependía de los precios variables del mercado y de la buena fe de sus socios, fue lo suficientemente conveniente para la casa de comercio porque le permitió a Del Castillo contar con un fluido crédito externo para compra de mercancías en épocas de escasez de numerario y de capitales.

Aunque para la década del setenta, Cartagena había sido desplazada por Sabanilla como principal puerto exportador del país, sus recaudos de aduana mostraron una tendencia al alza que se vio mejorada entre los años de 1879-1888, en que el Canal del Dique permaneció navegable¹⁸. Los informes del agente consular Edmund Smith señalaban que en 1880 el comercio con Estados Unidos había aumentado en un 30%¹⁹. Además, como ha sido anotado previamente por otros historiadores, el comercio interno y externo de Cartagena no dependía exclusivamente de la navegabilidad del

¹⁶ Véase el Diario de septiembre 1874 a diciembre de 1875, el asiento de julio 2 de 1875.

¹⁷ Exportaciones de caucho y tabaco en asientos del Diario de 1874-75; el caucho era enviado prensado en bloques y empacado en sacos de fique, consignado a Riensch & Held, de Hamburgo; consignaba tabaco a H. H. Meier de Bremen. Otro asiento que muestra el crédito concedido a Del Castillo es el asiento de marzo 27 de 1875, en el que anota el envío de 1.437 kilos de caucho consignados a Riensch am Ende “para tener su producto a la orden de Riensch & Held de Hamburgo”. Cinco meses más tarde vemos que fueron vendidos por \$817,67.

¹⁸ Nichols (1973), p. 144. El Canal del Dique permitía el acceso al puerto de Cartagena desde el río Magdalena, entonces única vía de la costa hacia el interior del país.

¹⁹ Citado por Nichols (1933), p. 144.

dique sino también del comercio de cabotaje a través de los ríos Sinú y Atrato²⁰. Desde Quibdó, Del Castillo no sólo recibía el caucho enviado por sus cuñados, sino también con alguna frecuencia oro en polvo, de parte de los hermanos Ferrer, con el encargo de remitirlo a casas extranjeras o de negociarlo con los primeros bancos que se establecieron entonces en la región, como fueron el Banco de Cartagena, el primer Banco de Bolívar y el Banco de Barranquilla. Este comercio de frutos—tabaco, caucho, taguas, oro en polvo— se mantuvo en mayor o menor grado a lo largo del siglo.

Comerciaba también con su capacidad de adquirir libranzas o letras de pago provenientes de otras plazas, libranzas que a veces negociaba con otros comerciantes necesitados y en otras adquiría para abonar en sus cuentas de mercancías importadas. Estas libranzas eran generalmente pagaderas a los tres meses a cargo de muy diversas casas de comercio o entidades bancarias europeas o de Nueva York. Las letras de cambio fueron el sistema de pagos que caracterizó el comercio exterior europeo en este período. Estos documentos se vendían en un mercado libre a los importadores en el mercado local, quienes las adquirían de acuerdo al monto de sus importaciones para remitirlas al exterior a sus proveedores²¹.

Sus negocios en este periodo fueron lo suficientemente exitosos como para permitirle, al finalizar la década del setenta, enviar a sus hijos mayores, Rafael y Carlos, a continuar sus estudios en Estados Unidos. Para entonces su primera esposa, Teresa de la Espriella Navarro, había fallecido, dejándole cinco hijos: Nicolás —que murió adolescente—, Rafael C., Carlos, Cristina y María Teresa. Es frecuente observar en el siglo XIX casamientos seguidos dentro de una misma familia, como una forma de mantener cohesionado el capital y los negocios, y también para contar con la apropiada atención de los hijos, tal y como ocurrió en este caso, pues Rafael dos años más tarde contrajo segundas nupcias con su cuñada, Josefa de la Espriella Navarro. Josefa aportó al matrimonio una dote de \$16.196 pesos oro, y el incremento en el número de hijos: José María, que murió a los seis años de edad, y Ramón.

A partir de 1880, Rafael del Castillo consideró una inversión apropiada la de finca raíz, tal vez motivado por la inestabilidad en materia monetaria. Estas especulaciones serían frecuentes en los años siguientes, particularmente en casas y en terrenos situados en la cercanía de la ciudad. A fines de los años setenta adquirió tres casas: dos en

²⁰ Véase el trabajo de González (1997); Molina (1998); Meisel (1999b). Meisel considera que el auge del comercio de cabotaje entre Cartagena y las regiones de los ríos Atrato y Sinú, a fines del siglo XIX, como uno de los procesos “dinamizadores de la economía de Cartagena”, entre otras razones por las ventajas geográficas con que contaba Cartagena sobre Barranquilla para la navegación al golfo de Urabá y al golfo de Morrosquillo.

²¹ Ocampo (1984), p. 176.

el recinto amurallado y una en el corregimiento del Pié de la Popa, en las afueras del recinto amurallado. En 1887, Rafael del Castillo compró parte de una tradicional hacienda localizada a unos doce kilómetros de la ciudad. El precio pagado a Juan Torres fue de \$1.400. La compra de esta hacienda no obedecía, sin embargo, a una vocación ganadera de su parte sino más bien a la oportunidad que esta adquisición representaba para especular con su precio. Su localización presentaba ventajas apreciables para quien estuviera involucrado en el negocio de exportación ganadera, por ser tierras en las que se podía cebar ganados antes de su embarque sin sufrir pérdidas de peso debido a su localización próxima al puerto en la bahía de Cartagena. Un año después de esta compra, Del Castillo negoció con los Vélez Danies, fuertes exportadores de ganado en pié, parte de la hacienda, denominada Hacienda San Pedro, por la suma de \$6.000²²; seis años más tarde (1894) negoció con estos empresarios ganaderos otros terrenos de esta misma propiedad por la suma de \$16.000. En esta transacción²³ aceptó como pago parcial una propiedad situada en las afueras de la ciudad, que se valorizó rápidamente por hallarse en el paso obligado del ferrocarril Cartagena-Calamar que inició sus operaciones en 1894.

Al iniciarse la década de 1891, Rafael del Castillo, quien contaba entonces con sesenta años de edad, decidió reorganizar la casa de comercio e incluir en ésta a sus dos hijos mayores, Rafael C. y Carlos, quienes para entonces habían regresado de completar sus estudios en Estados Unidos. Rafael decidió entonces delegar un poco las tareas mercantiles y dedicarse más tiempo al disfrute de sus rentas. En los estatutos de la reorganización de la compañía, que pasaría a llamarse de Rafael del Castillo y Cía., se estableció que desde ese momento los libros de contabilidad y demás negocios de la compañía fueran llevados por los dos hijos mayores, reservándose el padre el manejo de la caja y la correspondencia de la casa. Se establecieron los salarios para los tres socios y la proporción en la que cada uno participaría en las utilidades anuales de la compañía²⁴.

²² Archivo Histórico de Cartagena, Protocolo No. 85, marzo 1888.

²³ Véase el Jornal de 1891-1894.

²⁴ Archivo Histórico de Cartagena, Protocolo No. 187, mayo 29 de 1891. La compañía estableció en sus estatutos que las utilidades se repartirán todos los años en la siguiente proporción: el 5% para Carlos, y el remanente, dividido en cien unidades, correspondía un 70% para Rafael padre, y el restante 30% para el primogénito Rafael C. Se estableció que el salario del padre sería de \$200 mensuales, \$150 el de Rafael C. y \$50 el de Carlos. En los privilegios otorgados al primogénito se percibe la mentalidad patriarcal del jefe de familia, así como también en el hecho de que las hijas mujeres, María Teresa y Cristina, fuesen excluidas de toda participación en la compañía amiliar.

Cambio de siglo y el relevo generacional

Durante las dos últimas décadas de su vida, Rafael del Castillo va a dedicarse, como un buen burgués, a mejorar su calidad de vida. Los bienes raíces que hasta entonces había adquirido no entraron a formar parte del capital de la compañía, lo que le permitía recibir una renta mensual en arriendos de \$370, además del salario mensual de \$200 estipulado para él. Es para esos años en que hace un gasto cuantioso de \$21,500 en remodelar su vivienda familiar en la calle de Baloco: las dos casas contiguas que poseía en esa calle las convierte en una casa grande, en la que hace instalar un sistema de bombeo que le provee de agua corriente y otras comodidades. Encarga nuevos muebles al exterior, que incluyen una nevera, un retrato al óleo de su primera esposa, un coche y un arnés. Se hace socio con sus hijos mayores del recién fundado Club Cartagena, y su hijo menor, Ramón, es enviado a Inglaterra a continuar sus estudios.

Para entonces varios de sus hijos se han casado ampliando el círculo familiar: Rafael C. con la norteamericana Sarah Crawford; María Teresa, con Enrique L. Román Polanco, importante político conservador local, cuñado del presidente Rafael Núñez, y quien ocupara en cuatro ocasiones la gobernación del departamento; Cristina, después de enviudar, se casó con Lino de León. Carlos permanecería soltero y sin descendencia a lo largo de su vida.

En enero de 1902, Ramón, hijo del segundo matrimonio, entró a formar parte de la compañía²⁵. Se había casado con la cartagenera Josefina Stevenson Pasos, quien fuera también comerciante, lo que señala una innovación en el rol tradicionalmente asignado a la mujer en esta sociedad tradicional. Josefina, a lo largo de su vida, mantuvo su propio almacén de artículos para el hogar, importados a través de la compañía familiar²⁶. Su hijo mayor, Nicolás, también comerciante, admitió muchos años después que había heredado de su madre el secreto placer de abrir personalmente las cajas recién llegadas del extranjero para sentir el olor fragante de la mercancía nueva²⁷.

En los años del cambio de siglo sobresale en la contabilidad de Rafael del Castillo & Cía. los ingresos que obtiene la casa por concepto de negocios relacionados con la bonanza de exportación de ganado en pie, exportación que fue un importante gene-

²⁵ Archivo de Rafael del Castillo & Cía., escritura No. 33, enero de 1902. Se hizo una nueva distribución de los beneficios y pérdidas anuales de la compañía de la manera siguiente: 35% para Rafael padre, 30% para Rafael C., 20% para Carlos y 15% para Ramón.

²⁶ Josefina Stevenson Pasos era hija de Juan C. Stevenson y Josefa (Pepita) Pasos. Era una tienda de artículos de lujo, adornos, cristalería y otros que le enviaba su madre residiendo en París. La mercancía era importada a través de Rafael del Castillo & Cía. (Conversación con Clara Restrepo de Del Castillo).

²⁷ Nicolás del Castillo Stevenson, "Elogio de mi padre", *El Periódico*, septiembre 8 de 1996, Cartagena.

rador de capital en toda la región. Sin ser ganaderos o terratenientes, los Del Castillo aprovecharon la coyuntura de la bonanza exportadora principalmente como comisionistas en el transporte de ganado en pie hacia Cuba, lo que motivó el traslado de uno de los hijos a La Habana por unos años. Ello muestra una vez más la participación que tuvieron otros agentes en este negocio, fuera de los dueños del ganado y de la tierra²⁸. En sus libros contables puede comprobarse el resultado de esta nueva actividad. En el estado de pérdidas y ganancias de la compañía en 1905, se observa que los mayores rubros o ingresos, después de los obtenidos en venta de mercancías, son los que arrojan los negocios de ganado, aproximadamente un 27% de los ingresos totales de ese año.

La casa Del Castillo participó en la exportación ganadera en dos formas: Una consistió en la reventa de ganados, lo que hacía reuniendo lotes de novillos comprados a menores precios en el interior del departamento para venderlo más adelante a las casas exportadoras de más éxito en Bolívar. También fue comisionista en el transporte ganadero. Con los barcos de la compañía de W. D. Munson, que Del Castillo representaba en Cartagena, transportaba ganado hacia La Habana. Las ganancias de Del Castillo consistían en una comisión de 1,5% “por desembolso”, es decir, por asumir los gastos de embarque, y además \$50 por cada embarque. Uno de los exilados voluntarios en La Habana en 1904 fue Rafael del Castillo de la Espriella, con el objeto de atender personalmente esta demanda²⁹. Durante la guerra civil de los Mil Días (1899-1902), estos barcos transportaron armas para el gobierno, con la mediación de Del Castillo y Cía., quien prestó el dinero al gobierno para ser cancelado en derechos de importación³⁰.

Un segundo cambio visible en su contabilidad de este período es la creciente participación de los inmigrantes sirios y libaneses en sus transacciones comerciales. Es sobresaliente en sus asientos de principios del siglo xx la participación de esta nueva clientela, quienes desde finales del siglo xix había comenzado a asentarse en los pueblos de la costa. Sus intercambios más frecuentes fueron con aquellos asentados en Cartagena, Quibdó, Sincelejo y Lorica: allí aparecen constantemente en sus asientos apellidos de clara ascendencia siria o libanesa, como Marún, Chagui, Meluk, Malluk,

²⁸ Véase Posada Carbó (1996), pp. 79-85.

²⁹ Para entonces vivían en La Habana, en donde habían montado sucursales de sus casas de comercio: Fernando Vélez Danies, Antonio Martínez Recuero, José María Pizarro (exportador de tabaco), José Félix Fuenmayor (empresario barranquillero), entre otros. Sobre las bonanzas exportadoras de ganado en pie desde el Departamento de Bolívar, véase Ocampo, José Antonio, op. cit., pp. 369-375; también Posada Carbó (1998).

³⁰ Archivo contable de Rafael del Castillo & Cía.

Rumié, Abuchar, Bechara, Cajale, Haydar, Fadul, Jattin, Amin, Morad, Jadad, Zurek, Ambrad, Chaljub, Chamí, Eljach y muchos otros. Su relación comercial con estos inmigrantes varía entre proveerlos de mercancías o prestarle servicios, como consignaciones en el exterior, giros o cambios de moneda.

La mayoría de los inmigrantes sirio-libaneses que llegaron a Colombia a la vuelta del siglo se establecieron inicialmente en Cartagena, Barranquilla y pueblos de la costa³¹. Para 1910, los sirios y libaneses habían establecido una extensa red comercial entre Quibdó y Cartagena, basada principalmente en la explotación de los recursos en las regiones próximas al río Atrato, particularmente en la explotación del caucho, maderas, oro y platino, artículos que fueron los mayores responsables de este circuito comercial³². La colonia sirio-libanesa asentada en Cartagena en 1910 fue calculada en 554 inmigrantes por el consulado americano³³.

Para esos primeros años del siglo y debido a la gran inestabilidad del cambio del papel moneda en relación al oro, la contabilidad de la casa se tornó “ilegible”, imposible de comparar, llegando a ser tal, según palabras de don Rafael, “que era perfectamente imposible conocer por ella el verdadero estado de los negocios”. Por este motivo resolvieron prescindir de ella de los últimos años y hacer un balance general el 31 de marzo de 1903, y partiendo de ese resultado y acogiéndose a la ley 33 de 1903 sobre régimen monetario, abrieron nuevamente sus libros contables bajo la base fija de moneda de oro³⁴. En los libros de la compañía, correspondiente al período contable de abril de 1904 a octubre de 1905, las utilidades repartidas, en oro americano, fueron de \$58.656,56 pesos oro.

En las dos primeras décadas del siglo xx se observa cómo el reducido grupo de capitalistas cartageneros, entre quienes se encontraba Rafael del Castillo, actuaron como un grupo monolítico apoyándose accionariamente en todas las iniciativas industriales que crearon en esos años, considerados la época dorada de Cartagena. Rafael del Castillo y Cia. se había consolidado como una de las principales casas importadoras de la ciudad, junto con Pombo Hermanos. Era el segundo mayor accionista en la Car-

³¹ Véase Fawcett (1991), p. 13.

³² Véase González (1998).

³³ Fawcett (1991).

³⁴ La cotización del peso colombiano pasó de \$37 pesos por dólar en 1886, año en que se consagró bajo el gobierno de Rafael Núñez el régimen de papel moneda, a cerca de \$400 pesos por dólar en octubre de 1899, cuando se inicia la guerra civil. Al finalizar la guerra en 1903, el cambio era de \$9.800 pesos por dólar. La Ley 59 de 1905 estableció la adopción del peso oro; se creó el Banco Central de Colombia con el objeto de efectuar la conversión del papel moneda por moneda metálica: Gaviria (1964); Ibáñez (1990).

tagena Oil Refining Company, primera refinería de petróleo que se estableció en el país, creada bajo la iniciativa de Diego Martínez Camargo en 1908, y que se fundó con una capacidad de refinación de 400 barriles de crudo diario, importado desde Estados Unidos. En el montaje y búsqueda de proveedores del petróleo, esta empresa contó con la asesoría que prestó, desde Nueva York Rafael del Castillo de la Espriella. Fueron accionistas de la Colombia Sugar Co., compañía responsable de la creación en 1908 del ingenio azucarero Central Colombia, bajo la iniciativa de los empresarios ganaderos Carlos y Fernando Vélez Daníes. Con los Vélez Daníes se relacionaría Del Castillo en otras iniciativas, como en la fundación de un astillero montado en 1891, en el que participó suministrando todos los materiales de construcción, y en el transporte fluvial, como socios –en compañía de Pombo Hermanos– de la Compañía Fluvial de Cartagena. Estuvo entre los socios fundadores de la Compañía Colombiana de Extractos Tánicos, que se estableció en Cartagena en 1911 para la obtención de ácido tánico, un producto que tenía un mercado entre los fabricantes de zapatos en el exterior³⁵. También estuvo entre los accionistas en la fábrica de hielo y de la Cervecería Cartagena, esta última en asocio con los hermanos Vélez.

Operadores portuarios y agentes navieros

Durante la última década del siglo XIX, las condiciones del puerto de Cartagena mejoraron notablemente gracias a la ejecución de algunas obras de adecuación de parte del gobierno en asocio con capital norteamericano: La Cartagena Terminal Improvement había inaugurado en 1893 el nuevo muelle de la Machina, sobre la bahía de las Animas, un año antes de que se pusiera en servicio el tramo férreo entre Cartagena y el puerto fluvial de Calamar, en 1894. Estas medidas conjuntas incrementaron el transporte de carga por la vía de Cartagena. Ante la necesidad de contar con una flota fluvial propia se constituyó en 1897 la Compañía Fluvial de Cartagena³⁶, en la que tomaron parte como accionistas los capitalistas cartageneros Vélez Daníes & Cía.,

³⁵ Para mayor información acerca de la Cartagena Oil Refining Co. y el ingenio Central Colombia, véanse los trabajos de Ripoll (1998) y (1999). Sobre la creación de la Compañía Colombiana de Extractos Tánicos he recogido la información contenida en *El Porvenir*, abril 27 de 1911 y marzo 13 de 1916. Esta industria, concebida bajo la iniciativa del italiano Calixto Giordanengo, con una inversión inicial de \$150.000, tenía por objeto la obtención del ácido tánico, material importante en la fabricación de tinturas para el cuero. El tanino era obtenido de la corteza del mangle, en una proporción de una tonelada de tanino por cuatro toneladas de mangle; su producto neto era vendido en Nueva York a 50 dólares la tonelada. Se puede concluir que era una industria muy depredadora conociendo hoy las cualidades que tienen los bosques de mangle.

³⁶ Véase Nichols (1973), p. 79.

Pombo Hermanos y Rafael del Castillo & Cía. Desde el muelle de la Machina, la mercancía era conducida por una carrilera de 1,5 km hasta la estación del ferrocarril Cartagena-Calamar, en donde los vapores de la Compañía Fluvial se encargaban de moverla hacia el interior del país. Cuando sobrevino la guerra de los Mil Días, la Compañía Fluvial de Cartagena contaba con 10 vapores y otras embarcaciones menores. En 1905 se anunciaba como una empresa exitosa con una capacidad de carga entre 2.000 y 2.700 toneladas mensuales³⁷. En 1906, esta compañía fue adquirida por la Magdalena River Steamboat Co., un consorcio inglés, sin que ello significara el fin de la asociación de los cartageneros pues continuaron operando como Empresa de Navegación del Dique hasta 1934, en que se llevó a cabo su liquidación, sobre lo cual me referiré mas adelante³⁸. En el momento de su liquidación contaban con seis vapores, diez planchones y cuatro bodegas a orilla del Magdalena: en Calamar, Puerto Berrío, La Dorada y Honda. Su capacidad transportadora era de 2.537 toneladas. Rafael del Castillo & Cía., sin embargo, conservó en su haber social cuatro vapores, once planchones y las bodegas, en copropiedad con otros comerciantes³⁹. Finalmente, los buques fueron aportados a la Naviera Colombiana a cambio de acciones y efectivo.

El muelle de la Machina, unido al ferrocarril Cartagena Calamar, proveyó a Cartagena de un corredor de carga ágil, eficiente y que obviaba parcialmente las dificultades que se presentaban en la navegación por la vía del Canal del Dique. Los comerciantes capitalistas asentados en Cartagena se convirtieron en operadores portuarios, como comisionistas en el recibo y despacho de mercancías, en el transporte de éstas hacia el interior del país y como agentes navieros de compañías extranjeras. Rafael del Castillo & Cía. fue representante en el puerto de las compañías W. D. Munson, United Fruit Company, Compagnie Generale Transatlantique y Royal Dutch W. I. Mail, y en 1935 de Elders & Fyffes Ltd.⁴⁰, así como de firmas de seguros terrestres y marítimos.

³⁷ En el primer Directorio General de Medellín, citado en Poveda, (1998), p. 181.

³⁸ Archivo de Rafael del Castillo & Cía., "División de bienes comunes entre Rafael del Castillo & Cía, y Fernando Vélez Danies", escritura 376, noviembre 28 de 1934, Notaría 2, Cartagena; "División de bienes con Pombo Hermanos", escritura 354, noviembre 14 de 1934, Notaría 2, Cartagena; Protocolo 378, noviembre 29 de 1934, Notaría 2, en *Revista de Comercio*, No. 104, enero de 1935, Cámara de Comercio de Cartagena.

³⁹ En el inventario y avalúo de los bienes de Carlos del Castillo de la Espriella (muerto en 1937) encontramos dentro del haber social de Rafael del Castillo & Cía. los vapores y las bodegas mencionadas, de las cuales Ramón heredó la mitad del derecho de dominio: "Decreto de posesión efectiva de la herencia dictado en el juicio de sucesión testamentaria de Carlos del Castillo a favor del único y universal heredero don Ramón del Castillo, Cartagena, septiembre 5, 1938", Archivo de Rafael del Castillo & Cía.

⁴⁰ Anuncios de propaganda en la prensa de la época o asientos contables por ganancias

Igualmente embarcaban mercancías para el interior del país en su propia flotilla, en asocio de Camacho Roldán y Tamayo en Bogotá, por valor de \$4 la tonelada. Las nuevas instalaciones con que contaba el puerto fueron provechosas para la actividad comercial de estos cartageneros.

En junio de 1908 murió Rafael del Castillo del Castillo. El capital declarado que dejó para repartir entre sus hijos fue de \$126.223,52. Su casa en la calle de Baloco la dejó a su esposa Josefa, y a sus hijas mujeres, una casa a cada una⁴¹. Los tres hijos varones constituyeron una nueva sociedad con la misma razón social Rafael del Castillo & Cía., en condiciones similares a las que venía operando la casa. En los estatutos se estableció que las utilidades y pérdidas de la compañía serían repartidas en partes iguales⁴². Rafael C., el hijo mayor, para entonces se había radicado con su familia en Nueva York. Tuvo dos hijos con Sarah: Rafael y Harold. Su residencia en Nueva York motivaría un giro en los negocios de Rafael del Castillo & Cía. en la segunda década del siglo.

Rafael del Castillo & Co., No. 16 Beaver Street, Manhattan

Una de las principales innovaciones que introdujo la segunda generación en los negocios de Rafael del Castillo & Cía. consistió la creación de una sucursal en la ciudad de Nueva York a partir de 1912. A la cabeza de ésta estuvo Rafael del Castillo de la Espriella, con la participación de sus dos hijos, Rafael del Castillo Crawford, (1887-1963), y Harold del Castillo Crawford, (1890-1970), como tesorero y secretario de la sociedad respectivamente. Este hecho va a permitir a la compañía la ampliación de sus redes comerciales hacia el interior del país y a otros destinos en Centroamérica y el Caribe.

El establecimiento de la casa sucursal en Nueva York tuvo lugar en un período de gran expansión financiera en Estados Unidos que se intensificó en los años de la posguerra, especialmente a partir de 1922. Esta se caracterizó por altos índices de crecimiento en el sector de la construcción y fue impulsada por el rápido desarrollo tecnológico experimentado, especialmente, en el ramo automotor, en la explotación de petróleo y caucho, en el sector eléctrico y en los transportes en general⁴³. Un ren-

como agentes navieros de estas compañías son las fuentes de información. Acerca de Elders & Fyffes Ltd., véase la *Revista de Comercio*, No. 104, enero de 1935, Cámara de Comercio de Cartagena. Allí dice que son agentes para Cartagena y que esta línea ofrece servicio quincenal de pasajeros a Inglaterra y al Havre en vapores de 6.000 toneladas, a £50 el pasaje.

⁴¹ Archivo Histórico de Cartagena (AHC), Juicio de sucesión de Rafael del Castillo, Protocolo No. 7, 1909.

⁴² AHC, Protocolo No. 754, diciembre 21 de 1909.

⁴³ Echavarría (1989), p. 104.

glón muy importante de este “boom” económico fue la producción automotriz, que a finales de los años veinte alcanzó a ser tan grande como la que experimentó ese país en los años cincuenta⁴⁴. La sucursal de Rafael del Castillo & Cía. en Nueva York estuvo muy activa durante este período, tanto en el comercio de exportación automotriz como en la compra y venta de acciones y bonos en la bolsa de Nueva York.

La principal función de la casa Del Castillo en Nueva York fue la de ser la proveedora de mercancías, alimentos y automóviles a distintas casas comerciales en Colombia y en el exterior. En sus oficinas en Nueva York, la compañía llegó a tener alrededor de 75 empleados en la nómina⁴⁵. Con el establecimiento de esta casa matriz, Rafael del Castillo & Cía. amplió su red comercial en el interior del país, especialmente en las ciudades de Medellín y Bogotá, y también en Ibagué, Manizales, Cúcuta, Cali, Barranquilla y Santa Marta, sin descuidar los mercados regionales del Sinú, Sabanas de Bolívar y los márgenes del río Atrato. Otros destinos en Centroamérica y el Caribe fueron Panamá, Cuba, San Salvador, Santo Domingo, Haití, Puerto Rico y las Antillas británicas⁴⁶. La firma estableció oficinas y agentes en Venezuela, Ecuador y las Filipinas⁴⁷.

Uno de los principales artículos de exportación de la filial norteamericana en los años veinte fueron los automóviles y los camiones de marcas Cole, De Soto, Plymouth y Chrysler —y tal vez otras—, así como todos sus repuestos y llantas. Los autos eran enviados con un empleado de la casa hasta el lugar de su destino; años después, Harold relató a su hijo cómo había tenido que hacer el viaje a Colombia para entregar automóviles más de una vez. Recordaba especialmente una entrega en Ibagué: el automóvil hizo el viaje en planchón por el Magdalena hasta Beltrán, en donde había sido desempacado y conducido por Harold hasta Ibagué. El viaje de regreso lo había hecho a caballo y como lo encontraba peligroso, tomaba la precaución de viajar armado⁴⁸.

⁴⁴ Johnson, Paul (1999), p. 730.

⁴⁵ Correspondencia personal de la autora con Rafael del Castillo Baher, nieto de Rafael del Castillo de la Espriella.

⁴⁶ Informe rendido por G. D. Gaskin acerca de las cuentas por cobrar de la compañía, en Colombia y en el exterior, en octubre de 1932.

⁴⁷ Correspondencia con Rafael del Castillo Baher.

⁴⁸ Correspondencia de la autora con David del Castillo Moore, hijo de Harold del Castillo Crawford, a quien debo todos los datos genealógicos sobre los descendientes de Rafael del Castillo de la E. y Sarah Crawford. Harold del Castillo Crawford (1890-1970) se casó en 1917 con Helen Farrar (1896-1979), con quien tuvo seis hijos. En 1935 se casó en segundas nupcias con Elizabeth Moore (1904-1993), con quien tuvo dos hijos. Según testimonio de David, hijo del segundo matrimonio, su padre abandonó la compañía después de la “Gran Depresión” para mudarse a Houston, Texas, en donde entró a trabajar con la Great American Life Insurance Company. En los años cuarenta pasó a trabajar en Franklin Life Insurance Co., mudándose

Las condiciones internas de la economía colombiana entre 1910-1928, por otro lado, favorecieron el negocio importador. Éstas fueron jalonadas por una mayor inversión pública del Estado, tendiente a mejorar las condiciones del transporte interno, especialmente en las zonas cafeteras, al ampliarse la red vial y la férrea. El mejoramiento en las condiciones del transporte interno, unida a una rápida urbanización y al crecimiento sostenido de la economía cafetera de exportación, dieron lugar a una mayor capacidad al comercio importador⁴⁹, y por ende favorecieron la línea de exportación de automóviles que había elegido la filial de los Del Castillo en Nueva York.

En el año de 1913, las casas de Cartagena y Nueva York iniciaron sus operaciones abriendo una cuenta conjunta. El valor del inventario de mercancías anotado en el Diario de 1913 fue de \$245.507,55. El capital asignado a cada uno de los socios para esa fecha era: Rafael del Castillo \$100.371,86; Carlos del Castillo \$114.409,90; Ramón del Castillo \$81.437,21 Además la compañía contaba con otros valores tales como lotes en Long Island (Nueva York) y acciones en diversas compañías: en una cervecería en Trinidad, en la Compañía General de Seguros, en la Compañía Colombiana de Extractos Tánicos y en la Compañía Colombiana de Fósforos. Los saldos en sus cuentas corrientes mostraban un activo de \$135.094, en cuentas corrientes extranjeras, \$155.842,27 en cuentas corrientes del país y \$70.049 en cuentas corrientes locales. Para entonces habían invertido la suma de \$26.434 en la construcción de un edificio al estilo neoclásico en el centro de la ciudad, para la sede de sus oficinas en Cartagena.

En 1917 tuvo lugar una reorganización de la compañía⁵⁰. En los estatutos se estableció que todos los socios participarían en su administración, responsabilidad que podían delegar entre sí y en sus descendientes. Se estableció el reparto anual de las utilidades o pérdidas; los socios podrían retirar, por medio de cuotas mensuales, sumas que serían imputadas a la cuenta particular de cada uno. Al finalizar el año contable de 1918, el capital de la compañía fue de \$361.262,34 dólares, dividido en la siguiente forma entre los socios:

Rafael del Castillo: \$104.721,03 dólares
Carlos del Castillo: \$104.720,97 dólares
Ramón del Castillo: \$104.095,96 dólares
Harold del Castillo C.: \$23.862,19 dólares
Rafael del Castillo C.: \$23.862,19 dólares

con su extensa familia a Albuquerque, Nuevo México, y continuó trabajando en seguros hasta el fin de sus días con notable éxito.

⁴⁹ Bejarano (1989), pp. 55-58.

⁵⁰ Archivo de Rafael del Castillo & Co., Protocolo No. 276, mayo 22 de 1917, Cartagena.

Esta compañía subsistió hasta el 30 de junio de 1925, cuando se liquidó para establecer la Rafael del Castillo & Corporation. La compañía había adquirido un edificio de cinco pisos en Manhattan, en el número 16 de Beaver St., el cual entró a formar parte de la corporación. El capital de la compañía, cuando se liquidó en 1925 para establecer la Rafael del Castillo & Corporation, ascendió a 500.000 dólares, suma que se formó con el capital inicial de los socios, cuyos aportes fueron el 1 de julio de 1925:

Rafael del Castillo de la Espriella: \$67.431,73 dólares
Carlos del Castillo de la Espriella: \$185.635,80 dólares
Ramón del Castillo de la Espriella: \$161.862,72 dólares
Rafael del Castillo Crawford: \$51.222,62 dólares
Harold del Castillo Crawford: \$10.914,80 dólares
Rafael del Castillo & Co. goodwill: \$22.932,23 dólares
Total: \$500.000 dólares

Con la inclusión de la última suma estimada por el valor del buen nombre de la compañía, resultó un total de \$500.000 dólares el capital inicial de la corporación que se creó en julio de 1925⁵¹.

En 1926, Nicolás del Castillo Stevenson, hijo mayor de Ramón, fue invitado a ser socio de la compañía, en igualdad de condiciones, es decir con derecho a un 25% de las utilidades y pérdidas de la compañía, como recompensa por haber encabezado una importación de arroz desde Siam, que resultó un éxito para la casa⁵². Entre 1926-1932, Nicolás formó parte de la compañía; su retiro en 1932 fue motivado “por la gravedad de la crisis mundial que se atraviesa”⁵³. Nicolás se independizó del negocio de la familia al abrir su propio almacén de importaciones en Cartagena, el Almacén Americano, que durante más de cincuenta años se dedicó a vender artículos de ferretería y otras novedades norteamericanas, como máquinas de hacer helado con hielo y sal, lámparas “como una luna llena”, neveras Kelvinator y hasta automóviles. Nicolás del Castillo Stevenson trabajó por más de cincuenta años en el comercio al frente del Almacén Americano⁵⁴.

⁵¹ Sobre todo lo relativo a la sucursal en Nueva York y a la Rafael del Castillo & Co., me he basado en el extenso informe que rindió por encargo de la casa de Cartagena el contador y auditor norteamericano George D. Gaskin, con la colaboración del contador de la casa en Cartagena, el señor Arrázola. Este análisis financiero de la compañía, entregado en enero de 1933, abarcó desde el año de 1914 hasta octubre de 1932. Archivo de la empresa.

⁵² Nicolás del Castillo Mathieu, “Elogio de mi padre”, *El Periódico*, septiembre 8 de 1996.

⁵³ AHC, Protocolo No 232, mayo 4 de 1926; Protocolo No. 331, septiembre 27 de 1932, Notaría 2.

⁵⁴ Fenalco (Federación Nacional de Comerciantes) le concedió el premio del Mercurio de

Una visión del desempeño de Rafael del Castillo & Co. entre 1913-1932 la he resumido en el Cuadro 18.1 y en la Gráfica 18.1, englobando las cifras por concepto de ventas de mercancías con las cifras resultantes de operaciones bursátiles.

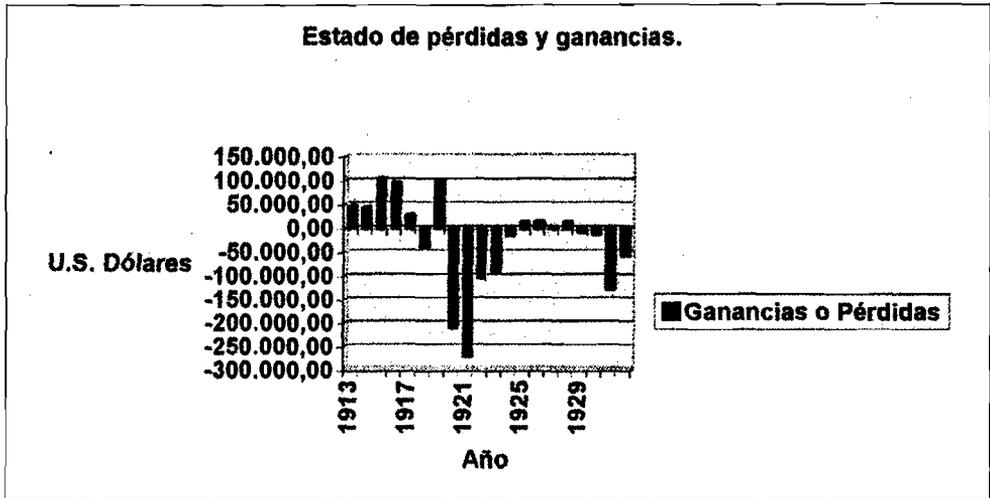
Según estos datos, las principales ganancias de la compañía ocurrieron entre 1913-1918, en los cuales el capital se incrementó especialmente por el concepto de venta de mercancías. Entre 1920-1922 se observa una caída en los ingresos que arroja un saldo negativo. Este descenso está señalado en el balance como un saldo negativo en ventas brutas. Estas últimas descendieron de \$581.117 dólares en 1919, a un saldo negativo de \$139.527,87 dólares en 1921. En ello se reflejaba la crisis mundial experimentada en 1920-1921, de la que sólo vino a reanimarse la economía en 1923. Esta crisis internacional sorprendió a Colombia con una congestión en los transportes internos debido al

Años	Pérdidas y ganancias (dólares)
1913	44.587,99
1914	41.510,22
1915	103.064,08
1916	93.932,15
1917	26.287,69
1918	-39.951,75
1919	97.941,48
1920	-210.466,32
1921	-272.568,84
1922	-103.604,52
1923	-93.000,60
1924	-15.397,50
1925	10.629,79
1926	11.685,21
1927	1.554,16
1928	11.479,82
1929	-9.269,67
1930	-12.600,65
1931	-126.936,24
1932	-57.608,27

FUENTE: "Estado de entradas, ganancias y pérdidas de 1913-1932", Informe contable presentado por G. D. Gaskin, archivo de la compañía.

Oro a Nicolás del Castillo Stevenson el 30 de agosto de 1996. En palabras de agradecimiento por ello, su hijo, Nicolás del Castillo Mathieu, escribió "Elogio de mi padre", publicado por *El Periódico*, septiembre 8 de 1996, Cartagena.

Gráfico 18.1. Estado financiero de Rafael del Castillo & Co., 1913-1932.



FUENTE: "Estado de entradas y ganancias y pérdidas de 1913-1932", Informe contable presentado por G. D. Gaskin, archivo de la empresa.

aumento en el volumen de importaciones que recargó el movimiento de carga⁵⁵. Los ingresos por venta de mercancías se recuperaron entre 1926-1928, pero no en las cantidades anteriores a 1920, para alcanzar un punto crítico en medio de la crisis de 1932, en que descendieron a \$1.159,24 dólares.

Las pérdidas señaladas en el Cuadro 18.1 para el año 1931-1932 estuvieron acentuadas por la caída en los dividendos y los valores de los papeles en la bolsa de Nueva York, en los que la casa había invertido en la década anterior, y también por la cartera morosa de la compañía. Esta última era, para 1932, de cien mil dólares, en cuentas locales y extranjeras, cuentas de las cuales la mitad eran consideradas irre recuperables, el 32% de dudoso recaudo y sólo el 17% eran viables o buenas, es decir, recuperables eventualmente. Entre éstas se contaban las acciones que la sucursal de Cartagena tenía invertidas en algunas compañías cartageneras, como eran la Cervecería Cartagena, la Colombia Sugar Co., la Compañía Fluvial y las Empresas Públicas Municipales, paradójicamente de las pocas que entonces fueron consideradas viables.

En Colombia, la Gran Recesión comenzó a sentirse a partir del segundo semestre de 1929, con el descenso en los precios de las cotizaciones del café en la bolsa de Nueva York. Los banqueros colombianos restringieron el crédito bancario hasta 1932, agravando la iliquidez de los particulares y con ello la demanda por bienes y servicios. La

⁵⁵ Tovar Z. (1989), p. 48-49.

caída en los precios externo e interno del café, unido a la disminución del crédito interno, contribuyeron en Colombia a la depresión de la actividad comercial y, como consecuencia, la disminución de las importaciones y las exportaciones fue especialmente intensa⁵⁶.

La expansión industrial norteamericana en los años veinte, como es bien conocido, estuvo acompañada por un aumento en el volumen y el precio de los papeles bursátiles, lo que produjo una verdadera "orgía especulativa", por el crecimiento continuo de los intereses anuales, proporcionando una rápida forma de ganar dinero⁵⁷.

La casa Del Castillo en Nueva York estuvo muy activa en la compra de acciones y bonos entre 1914-1932. La compañía obtuvo buenos dividendos en las operaciones bursátiles hasta 1930, puesto que incluso en 1929 logró los más altos dividendos de todo el período para desplomarse al año siguiente, como queda indicado en el Cuadro 18.2 y la Gráfica 18.2.

Para diciembre de 1932, Rafael del Castillo & Co. atravesaba por un período crítico producto de la crisis financiera mundial. Tenía en los bancos extranjeros la suma de \$3.922,69 dólares; la pérdida en valores bursátiles en los diez meses corridos de enero a octubre de 1932 era de \$50.000 dólares. Sus deudas ascendían a \$170.000 dólares. La pérdida neta de la corporación en acciones para diciembre de 1932 fue de \$118.364,42 dólares, al añadirsele la pérdida por desvalorización de las acciones no negociadas hasta esa fecha, suma que el señor Gaskin estimó en su estudio en \$73.843,14 dólares.

Una medida de las dificultades que afrontaba ese año la corporación fue la propuesta que escribió Rafael del Castillo de la E., como importador y exportador, al gobierno de Estados Unidos, sobre la moratoria de la deuda externa de ese país. Su plan, expuesto en Nueva York ante un grupo de líderes políticos y financieros en el otoño de 1931 y enviada al presidente Hoover y a varios senadores y congresistas norteamericanos, recomendaba no conceder a los países acreedores de las deudas de guerra una moratoria mayor de cinco años; esta medida, en su opinión, conllevaría al restablecimiento del comercio exterior a más corto plazo, comercio que se encontraba totalmente paralizado⁵⁸.

En marzo de 1932, la corporación experimentó una capitalización de \$200.000 dólares, a través de una reducción del capital invertido en acciones⁵⁹. Sin embargo,

⁵⁶ Sobre los efectos de la crisis mundial en Colombia, véase Posada (1977).

⁵⁷ Echavarría (1989).

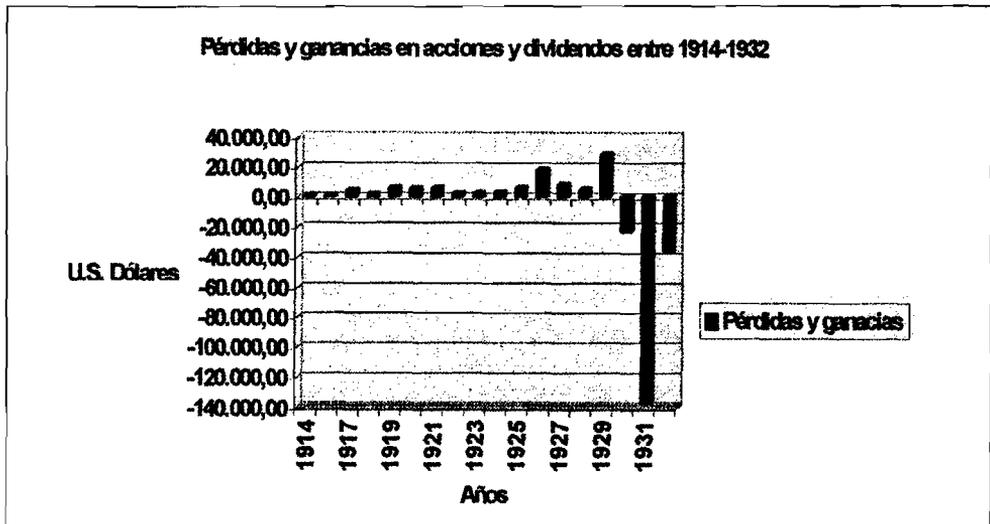
⁵⁸ *The New York Times*, abril 16 de 1932, proporcionado por Martha Burns, nieta de Harold del Castillo Crawford y Helen Farrar.

⁵⁹ Balance general para octubre 31 de 1931; exhibit 1 y 1ª del informe del contador Gaskin, archivo de la empresa.

Cuadro 18.2. P. y G. en operaciones bursátiles de Rafael del Castillo & Co., 1914-1932.	
Año	Pérdidas y ganancias
1914	345
1915	852,65
1917	4.159,75
1918	1.061,75
1919	5.845,75
1920	5.459,14
1921	5.620,70
1922	1.854,58
1923	1.961,58
1924	2.876,85
1925	5.892,35
1926	17.695,52
1927	8.314,66
1928	4.809,08
1929	28.304,12
1930	-22.473,11
1931	-136.795,82
1932	-36.116,87

FUENTE: "Estado demostrativo de entradas por concepto de acciones y bonos 1914-1932", Informe de G. D. Gaskin, archivo de la compañía (1916 no aparece en el original).

Gráfica 18.2. Pérdidas y ganancias en operaciones bursátiles de Rafael del Castillo & Co., 1914-1932



FUENTE: "Estado demostrativo de entradas por concepto de acciones y bonos 1914-1932", Informe de G. D. Gaskin, archivo de la compañía.

este superávit no fue suficiente para su recuperación, y para octubre de 1932, el déficit neto de Rafael del Castillo & Co. fue de \$8.774,18 dólares, debido a que desde la creación del superávit en marzo hasta octubre de ese año, la corporación experimentó nuevas pérdidas que se cargaron contra el superávit anterior⁶⁰.

En acciones y bonos de compañías norteamericanas, la corporación tenía invertidos, para el 31 de octubre de 1932, la suma de \$103.044,53 dólares; sin embargo, su valor efectivo en el mercado, basado en la cotización de éstas en diciembre de 1932, fue mucho menor, de \$79.692,80 dólares, por lo que la pérdida experimentada por la corporación en los diez meses que terminaron en octubre de 1932 en los valores retenidos había sido de \$36.116,87 dólares.

Otra fuente de entradas de la corporación fue el edificio que Del Castillo había adquirido en el número 16 de Beaver Street, en Manhattan, Nueva York. Por arriendos devengaba una importante suma que le había permitido su eficiente administración. Sin embargo, las condiciones del mercado de bienes raíces en 1932, en Nueva York, se encontraba igualmente afectada por la recesión que había paralizado la construcción y contraído la demanda de arrendatarios de tal forma que de la oferta ocupacional que existía sólo había demanda para un 25-50%⁶¹. Las rentas del edificio habían sido rebajadas drásticamente para hacer frente a la competencia, lo que disminuyó sensiblemente las utilidades por este concepto. El estado de pérdidas y ganancias del balance que presentaba el edificio en diciembre de 1932 era el de unas utilidades de \$723,57 dólares, diferencia entre los gastos de operación del edificio y las entradas representadas en arriendos, que para entonces eran de \$30.567,22 dólares. El valor que había sido asignado al edificio Del Castillo en los libros, habida cuenta de las anteriores consideraciones, había sido de \$324.969 dólares, suma a la que hubo que restarle una hipoteca pendiente por \$190.000 dólares, por lo que su valor aproximado en los libros y balances descendió en 1932 a \$261.000 dólares.

Además de las anteriores pérdidas, la corporación debió asumir el pago de un préstamo por \$40.148,41 dólares contraído con el Bank of America Association y transferido al National City Bank cuando esta última institución absorbió a la anterior. El saldo efectivo que debía en 1932 era de \$30.147,76 dólares, sin incluir los intereses acumulados⁶².

Finalmente, el resumen del estado general de la corporación del 31 de octubre de 1932 señalaba lo incierto de los valores consignados en los libros, debido a que éstos

⁶⁰ Balance General para octubre 31 de 1931; exhibit 1 y 1ª del informe del contador Gaskin, archivo de la empresa.

⁶¹ *Ibidem*.

⁶² *Ibidem*.

cambiaban permanentemente y diferían notablemente de los valores reales del mercado para la fecha, siendo ésta una de las principales dificultades que tuvo el contador y auditor al presentar sus consideraciones finales. El concepto del señor Gaskin acerca del estado real de la corporación para diciembre de 1932 fue que aunque el valor total de los activos en los libros era de \$520.300,11 dólares, éste en realidad era solamente de \$157.418 dólares, suma que representaba el *activo libre*, después de descontar el préstamo al National City Bank. Como el pasivo neto a acreedores ascendía a \$183.455 dólares y el activo neto realizable llegaba solamente a \$157.418 dólares, el déficit aparente a los acreedores era de \$26.036,99 dólares. Y resumía así el señor Gaskin el estado financiero de la corporación: “En otras palabras, si todos los valores que representan el activo fueran a realizarse, se podría pagar aproximadamente el 85% de las cuentas pendientes a todos los acreedores”.

Rafael del Castillo & Co., en la década de los años treinta, continuó tratando de salvar sus inversiones en papeles en la bolsa neoyorquina (véase Cuadro 18.3). Entre marzo de 1933 y diciembre de 1934, las operaciones bursátiles de la compañía, efectuadas a través de la firma de corredores Clark Childs and Keech, arrojaron una pérdida neta de \$1.561,33 dólares, de un capital invertido de \$16.497,49.

En el año de 1935, de un capital de \$20.000 dólares invertido en acciones y bonos, la compañía obtuvo unas utilidades netas de \$8.075,87 dólares, es decir, un rendimiento de aproximadamente el 40% del capital invertido.

Para finales de 1936, las ganancias netas en el negocio bursátil de la compañía rendidas por la firma de corredores Harriman and Keech fue de \$6.903,58 dólares, incluyendo en ella la suma de \$660,85 recibida por concepto de dividendos.

Finalmente en 1938, con la firma del corredor Francis I. Du Pont, la compañía tuvo una pérdida de \$5.677,27 dólares en sus transacciones, y solo recibió \$24 por concepto de dividendos.

Cuadro 18.3. Operaciones bursátiles de Rafael del Castillo & Co., 1933-1938			
Año	Perdidas netas	Ganancias netas	Capital invertido
1933-34	\$1.561,33	\$0	\$16.497
1935	\$0	\$8.075,87	\$20.997,94
1936	\$0	\$6.903,58	\$27.054,84
1938	\$5.677,27	\$0	\$21.395,78

FUENTE: Informe de G. D. Gaskin, archivo de la compañía.

El 19 de noviembre de 1937 murió Carlos del Castillo de la Espriella sin descendencia, nombrando a su hermano Ramón como su único heredero. Ramón procedió a la liquidación de la compañía⁶³, asistido por Rafael, quien vino de Nueva York en esa ocasión para no regresar, puesto que la muerte lo sorprendió en Cartagena el 14 de febrero de 1938⁶⁴.

Por su condición de heredero único de Carlos, a Ramón le correspondió en la liquidación el 66,4% del haber social de la compañía, y a la sociedad entonces ilíquida del socio Rafael, representada por sus hijos Rafael y Harold del Castillo Crawford, le correspondió el 33,5%. En esta división se tuvo en cuenta también los retiros hechos por los socios en distintas oportunidades desde la fundación de una cuenta conjunta, en 1913, hasta finales de 1932. Estos retiros, señalados en el informe de auditoría interna que rindió el señor Gaskin⁶⁵, habían sido autorizados en los estatutos de la compañía, que se reorganizó en 1917⁶⁶.

Según el balance e inventario general de la firma, elaborado por Ramón el 31 de mayo de 1939, el activo de la compañía comprendía: bonos del gobierno nacional y acciones en el Banco Hipotecario de Colombia, la Compañía Explotadora de Petróleo, la Compañía Colombiana de Seguros, la Compañía Colombiana de Tabaco, la Andian National Corporation, el Consorcio Cervecería Bavaria, la Unión Colombiana de Petróleos, la Sociedad Nacional del Carare y la Editorial La Razón. Además de acciones, el activo estaba representado en automóviles, vapores fluviales, mercancías en depósito, créditos activos y dinero en efectivo. La sociedad conservó el derecho de dominio sobre los depósitos para mercancías que tenía en el centro de Cartagena y que fueran avaluados en \$23.000. Otros bienes raíces de la compañía, de los cuales Ramón poseía el 50% del derecho de dominio, fueron: seis casas situadas en el centro amurallado, ad-

⁶³ Archivo de la compañía, Protocolo No 440, julio 4 de 1939, Notaría 2.

⁶⁴ Su nieto, Rafael del Castillo Baher, recuerda que el edificio Del Castillo en Beaver St. fue finalmente tomado por los bancos para saldar deudas. Su abuelo y su padre se mudaron entonces a una oficina más pequeña, y su abuelo debió vender su casa en Brooklyn, 621 on 2nd. St., para mudarse a la casa de su hijo mayor Rafael. En 1937 le dio un primer infarto, que le repitió en febrero de 1938 en Cartagena, causándole la muerte.

⁶⁵ Informe contable de Gaskin, Cuadro 2, "Rafael del Castillo & Co. copartnership, cuenta especial"; también los cuadros del 6 al 10. Según Gaskin, estos cuadros representan las cuentas particulares de los cinco socios desde 1913 hasta 1932, así como los sueldos y cuentas particulares del secretario y tesorero Harold y Rafael del Castillo Crawford. En esta relación se distingue entre la cuenta particular y la cuenta capital de cada socio.

⁶⁶ AHC, Protocolo No. 276, mayo 22 de 1917. El numeral 8 de los estatutos dice: "Cada socio podrá retirar anualmente por medio de cuotas mensuales las sumas que necesite para sus gastos, como que éstas serán en todo caso imputables a la cuenta particular de cada uno".

quiridas entre 1929-1936; cuatro casas situadas en el barrio de Manga, adquiridas entre 1931-1936; tres casas en el barrio Rodríguez Torices; una casa en Bogotá y otra en Mompox.

Además, la sociedad conservó terrenos en las afueras de la ciudad y a orillas de la bahía, en lo que se llamó El Bosque, y que para los años treinta comenzaba a ser urbanizado; en uno de estos terrenos, con un área total de 12.866 metros cuadrados, funcionaba el astillero —o “slip”, como le llamaban— que la compañía tenía para la reparación de sus embarcaciones fluviales. Otros bienes raíces que conservó en compañía de comerciantes de la plaza fueron las cuatro bodegas a orillas del río Magdalena. Los socios aspiraban, en un futuro próximo, a cubrir totalmente el pasivo de la compañía.

Esta liquidación no fue el fin de la asociación entre los Del Castillo Crawford y los Del Castillo de la Espriella, y una nueva sociedad de comercio fue creada⁶⁷ entre Ramón y sus sobrinos, que continuó con los negocios de la casa, aportando al capital de la nueva sociedad los efectos que se les adjudicaron a los poderantes en la liquidación. El valor de los bienes aportados a la nueva sociedad Rafael del Castillo & Co., según el balance general de liquidación de la firma, ascendió a la suma de \$663.335,15⁶⁸. Esta sociedad continuó domiciliada en Cartagena y su principal ocupación siguió siendo la importación de mercancías, incluyendo artículos y telas de la incipiente producción nacional.

Muertos Carlos y Rafael del Castillo de la Espriella en el lapso de tres meses, Ramón asumió la dirección de Rafael del Castillo & Co. en socio de sus sobrinos, Harold y Rafael. Sin embargo, al iniciarse la década de 1940, Harold del Castillo Crawford dejó de trabajar para la compañía⁶⁹. Rafael del Castillo Crawford continuó trabajando para la compañía operando el negocio de importación-exportación desde Nueva York con sus hijos varones, Rafael y Juan del Castillo Baher⁷⁰. En 1946 establecieron oficinas en el No 24 de State Street, en Nueva York, y su principal renglón de exportación eran alimentos —aceite vegetal, grasas y harinas—, con destino Colombia, Venezuela y Ecuador. En 1956 se mudaron a una oficina más pequeña en el No 288 de Broadway St. y continuaron con el negocio exportador hasta 1960, en que fue liquidada la sociedad con la filial norteamericana. Rafael del Castillo Crawford murió dos años después, en 1962⁷¹.

⁶⁷ AHC, Protocolo No. 441, julio 6 de 1939, Notaría 2.

⁶⁸ AHC, Protocolo No. 467, julio 14 de 1939, Notaría 2.

⁶⁹ Correspondencia con David del Castillo Moore.

⁷⁰ Rafael del Castillo Crawford (1887-1963) se había casado con Ruth Baer (1892-1974), con quien tuvo tres hijos.

⁷¹ Correspondencia con Rafael del Castillo Baher.

Para la década del cuarenta, el almacén de Rafael del Castillo & Co. en Cartagena había variado su oferta de mercancías: además de las telas importadas y nacionales, predominaba la ferretería, los materiales para construcción, manufacturas de fundiciones de hierro y metal, munición, así como una diversa gama de artículos para buques. Contaba con varias bodegas en la ciudad para el almacenaje de la mercancía.

En 1948 falleció Ramón del Castillo de la Espriella, por lo que el capital social de la compañía fue dividido proporcionalmente entre sus hijos y los Del Castillo Crawford en la siguiente manera: Rafael y Harold del Castillo Crawford, 15,46% cada uno; Ramón y Rafael del Castillo Stevenson, 12,20% cada uno; Nicolás, María Josefina, Amelia y Elena del Castillo Stevenson, 11,17% cada uno. El capital social total de la compañía fue contabilizado en \$1.197.844,14⁷². Además, a partir de ese año, la compañía creó un fondo de reserva para la protección de inversiones de \$150.000, dividido entre los socios y que continuó haciendo parte del capital social anualmente. Durante los años de la segunda guerra mundial, la compañía se protegió congelando las utilidades hechas en 1943 convirtiéndolas en “oro físico” por valor de \$12.082, que fueron depositados en el Banco de la República⁷³.

A raíz de la muerte de Ramón del Castillo de la Espriella, asumió la gerencia de la empresa su hijo Rafael del Castillo Stevenson, con la suplencia de su hermano Ramón⁷⁴. Como se ha anotado antes, Nicolás del Castillo Stevenson se había independizado en 1932 para montar su propio almacén. Rafael del Castillo Stevenson había comenzado a trabajar en la sociedad familiar en el astillero que ésta había montado para la reparación de los buques, planchones y remolcadores y que conservó hasta la década de los treinta. Para entonces, las reformas llevadas a cabo en el código de trabajo durante el gobierno liberal de Alfonso López Pumarejo (1934-1938) aumentaron la carga laboral de las empresas fluviales, lo que unido a la crisis de los años treinta, hizo imposible la viabilidad de la pequeña naviera. Con la liquidación de la compañía fluvial quedaron libres las instalaciones y los terrenos del astillero para nuevas iniciativas. El área total de los terrenos de este astillero era de 12.866 metros cuadrados, situados como he dicho en las afueras de la ciudad, en terrenos de la zona conocida como El Bosque, con puerto sobre la bahía.

⁷² Balance general de Rafael del Castillo & Co, al 31 de diciembre de 1949.

⁷³ Balance general de Rafael del Castillo & Co, al 31 de diciembre de 1944, Archivo del Castillo.

⁷⁴ Ramón del Castillo de la Espriella y Josefina Stevenson Pasos tuvieron seis hijos: Nicolás, Rafael, Ramón, María Josefina, Amelia y Elena.

La actividad industrial: Harina 3 Castillos

En los años que siguieron a la Gran Depresión, Colombia experimentó un crecimiento económico apreciable, apoyado en la expansión de la demanda interna que creó la exportación cafetera, la urbanización y la infraestructura vial desarrollada en los años veinte. A la expansión industrial contribuyó también la reforma arancelaria de 1931, que buscó aumentar la competitividad nacional frente a los productos importados y que se tradujo principalmente en un estímulo especial para el sector textil. En los años de 1933-1939, Colombia duplicó su producción industrial y mantuvo un ritmo de crecimiento anual de 10,8%⁷⁵. La política proteccionista del primer gobierno de Alfonso López Pumarejo, encaminada a la sustitución de importaciones, unida a la expansión de la producción y al aumento en la demanda interna, lograron crear un ambiente favorable para la expansión del sector industrial.

Contrariamente a lo que se experimentaba en ciudades como Medellín y Barranquilla, el crecimiento industrial de Cartagena para ese período había sido insignificante. El impulso económico que había experimentado en las primeras décadas del siglo había desaparecido al iniciarse la década de 1940. La Cartagena Oil Refining Company había cerrado sus puertas en 1923, al salir al mercado la producción de la refinería que en Barrancabermeja había montado la International Petroleum Company. El ingenio Central Colombia empezaba a sufrir las consecuencias de la competencia de los ingenios azucareros del Valle del Cauca, y para mediados de los años cincuenta había dejado de existir. El censo industrial elaborado en Colombia en 1945 mostró que de los 2.868 empleos que generó la industria cartagenera ese año, sólo representaban el 2,1% del empleo industrial nacional, en contraste con Barranquilla, por ejemplo, que mostraba una participación del 10,5%⁷⁶. De los pocos establecimientos fabriles con que contaba la ciudad, alcanzaban importancia nacional los Talleres Tipográficos de José Vicente Mogollón, la Jabonería y Perfumería Lemaitre y los Laboratorios Román, industrias que, como ha hecho notar Meisel⁷⁷, derivaban su principal ventaja comparativa de la situación portuaria, es decir, del hecho de poder importar su materia prima –papel, elementos químicos y farmacéuticos– del exterior a bajos costos. Fue ésta tal vez la racionalidad económica que tuvo Rafael del Castillo & Co. al decidirse a fundar un molino de trigo en este período, importando el trigo desde Estados Unidos⁷⁸.

⁷⁵ Bejarano (1985).

⁷⁶ Citado por Meisel (1999).

⁷⁷ *Ibidem*.

⁷⁸ Sobre el desempeño de la casa entre 1942-1958, en que asumen su manejo la tercera generación de Del Castillo, véase anexos 18.3 y 18.4.

Al desaparecer el astillero de los terrenos de El Bosque se decidió darle un nuevo uso a éste instalando un primer molino de trigo, aprovechando la infraestructura existente y el puerto. En efecto, en 1945, aún bajo la dirección de Ramón del Castillo de la Espriella, se inició la actividad industrial de la compañía al adquirir en Pasto un molino de segunda mano con capacidad para moler diez toneladas de trigo en 24 horas. El montaje fue dirigido por el molinero español José Roldán⁷⁹. En el balance de la compañía de 1945, el molino aparece en los activos fijos por un valor de \$24.677,59. También hicieron una inversión de \$79.866, construyendo un edificio para el molino e importando 439.549 kilos de trigo Manitoba No 1. El trigo importado desde Estados Unidos venía entonces empacado en sacos; éstos eran descargados a planchones y de allí depositados en sus bodegas del Bosque directamente.

En 1948 y con motivo de la muerte de su padre, asumió la gerencia de la compañía Rafael del Castillo Stevenson⁸⁰. Fue bajo su administración e iniciativa cuando se instaló un nuevo molino marca Buhler, que aumentó la capacidad instalada de molienda de diez a treinta toneladas diarias de trigo en 24 horas. Para su instalación fue enviado un técnico suizo de la Buhler, Roberto Gubler, quien se quedó a vivir definitivamente en Cartagena trabajando para la empresa por más de 35 años⁸¹. Bajo la administración de Rafael del Castillo Stevenson, el molino amplió su planta de limpia de trigo, pero su capacidad de producción se mantuvo igual debido a las rígidas restricciones que impuso el gobierno de entonces en las importaciones de trigo. En 1975, Rafael del Castillo Stevenson se retiró de la gerencia de la compañía y fue reemplazado por su hijo, Ramón del Castillo Restrepo⁸².

En esta actividad ha permanecido Rafael del Castillo & Co., a pesar de las grandes dificultades que debieron enfrentar los molineros de trigo en Colombia hasta épocas recientes, pues pocas actividades en el país han sido tan monopolizadas por el Estado colombiano como la comercialización de la harina. Este monopolio tiene antecedentes históricos que se remontan a las últimas décadas del período colonial, cuando los

⁷⁹ Conversación con Ramón del Castillo Restrepo.

⁸⁰ Rafael del Castillo Stevenson se casó en 1936 con Clara Restrepo Jaramillo, a quien conoció en viaje de negocios a Medellín en 1933. Clara es bisnieta de Fernando Restrepo Soto y Luciano Restrepo Escobar, patriarcas de la industria antioqueña, quienes como Rafael del Castillo del Castillo se iniciaron en el comercio a mediados de siglo XIX importando telas de las Antillas.

⁸¹ Conversación con Ramón del Castillo Restrepo.

⁸² Conversación con Ramón del Castillo Restrepo. Bajo su administración, se complementó la modernización del molino con la construcción de una planta de silos y la ampliación de la capacidad procesadora, que pasó 35 toneladas en 1975, a 150 toneladas en 24 horas para el año 2000.

comerciantes en harinas asentados en Cartagena se vieron enfrentados con las autoridades del virreinato por la prohibición de la importación de harina, pugna suscitada por los intereses de los productores de trigo y molineros del interior ante las dificultades que estos últimos experimentaban para competir en calidad y en precio con la harina importada por Cartagena⁸³. El comercio en harinas había sido parte de la tradición mercantil de la casa Del Castillo, puesto que ésta desde sus inicios había sido una constante importadora de barriles de harina desde Estados Unidos, abasteciendo a panaderos y reposteras de la región durante muchos años. En la década de 1870 y en 1891, la harina representaba el 40% de las importaciones de alimentos que hacía el país y provenía en su totalidad de Estados Unidos⁸⁴.

La producción de Harina 3 Castillos nació en un período de fuerte restricción en el país de las importaciones de alimentos. Por mucho tiempo la productividad molinera en Colombia fue menor a la de su capacidad instalada debido a las restricciones del mercado y a las cuotas de importación de trigo asignadas por el gobierno, a las que debió someterse⁸⁵.

Para la década del cuarenta existían en Colombia 78 molinos de trigo, de los cuales 54 estaban ubicados en zonas productoras y 24 en zonas no productoras. El consumo nacional se estimaba en 140.000 toneladas de harina, de las cuales aproximadamente la mitad era producción nacional y la restante importada⁸⁶. Para entonces, el gobierno tenía asignadas cuotas de importación a cada grupo de molineros con el objeto de mantener un control que estimulara la producción nacional del grano. La mayoría de los molineros de entonces debieron producir por debajo de su capacidad instalada de molienda, adaptándose a los restringidos mercados y a las pequeñas cuotas de importación asignadas. Los gobiernos mantuvieron desde entonces el control absoluto de la importación de trigo en el país hasta épocas muy recientes, a pesar de los esfuerzos hechos por los molineros para liberarla.

Durante el gobierno de Mariano Ospina Pérez, en 1949, un grupo de molineros establecidos en zonas no productoras de trigo y liderados por Douglas Botero Boshell, creó la Federación de Molineros de Trigo (Fedemol), como una entidad de carácter gremial⁸⁷. A este grupo se sumó otros molineros en 1952, ampliando el gremio a la casi

⁸³ Véase sobre este tema a Múnera (1998), cap. III y IV.

⁸⁴ Ocampo (1984), p. 171.

⁸⁵ Conversación con Ramón del Castillo Restrepo, actual gerente de Rafael del Castillo & Cía. s. A.

⁸⁶ Palabras de Ramón del Castillo Restrepo en la conmemoración de los cincuenta años de fundación de Fedemol (Federación de Molineros), 1949-1999.

⁸⁷ Protocolo No. 1312, julio 4, 1949, Notaría 7, Bogotá, citado por Ramón del Castillo Restrepo, op. cit.

totalidad de empresas del país y cambiando su razón social a Asociación Nacional de Molineros (Asemol), asumiendo la presidencia de la entidad Douglas Botero Boshell⁸⁸.

Este gremio tuvo numerosas dificultades, motivadas principalmente por el monopolio estatal en la importación del trigo, que mantuvo el gobierno a través del Ina en los años cincuenta y más tarde del Idema, organismos que fueron encargados de la asignación de cuotas de importación. Ello condujo a la división interna del gremio de molineros, hasta el punto que al iniciarse la década de los años sesenta existían, además de los molineros independientes, cuatro asociaciones gremiales diferentes: Fedemol, Fedesémola, Asemolpro y Fedepas⁸⁹.

A finales de los años sesenta, la intervención del Idema en la industria molinera se había extendido: además de mantener el monopolio total de las importaciones de trigo, controlaba los precios de la harina en el mercado a través de la Superintendencia de Regulación Económica. Sólo hasta 1975 se lograría la liberación de los precios de la harina, y hasta julio de 1992, después de 40 años de monopolio, se liberó la importación de trigo del monopolio estatal⁹⁰.

A pesar de las restricciones del gobierno, Rafael del Castillo & Co. S. A. ha mantenido su inversión industrial hasta el presente, en sus instalaciones de El Bosque. En la década de 1970 tuvo lugar una ampliación de la capacidad de molienda, que pasó a ser de 35 toneladas diarias. Los equipos de madera con que venía trabajando desde los años cuarenta fueron reemplazados por una nueva maquinaria suiza, instalada bajo la asesoría de Roberto Gubler. El objetivo era competir en el mercado con una harina de excelente calidad.

En el año de 1975, a raíz del retiro de su padre, asumió la gerencia de la compañía Ramón del Castillo Restrepo. Bajo su administración se estableció la planta de silos para trigo al granel, con una capacidad de almacenamiento de 5.200 toneladas, que de los contenedores van directamente a sus silos en El Bosque. La planta de procesamiento ha pasado de 35 toneladas en 1975 a 150 toneladas en 24 horas el año 2000. El producto líder de su mercado sigue siendo la Harina 3 Castillos.

Este capítulo ilustra cómo hicieron carrera dos generaciones de la familia Del Castillo, iniciándose, al igual que muchos otros comerciantes en otras regiones del país, con una primera importación de telas desde las Antillas, creando una red regional de abastecimiento que ampliaron progresivamente y que, en su caso, trascendió a un mercado internacional.

⁸⁸ Protocolo No. 2499, noviembre 10 de 1952, Bogotá, Notaría 5, *ibidem*.

⁸⁹ *Ibidem*.

⁹⁰ *Ibidem*.

En este artículo se reconoce una vez más la importancia que tuvieron las redes familiares en la conformación de una actividad económica en el siglo XIX. Hemos constatado cómo el fundador trabajó inicialmente con su madre, sus hermanos, sus cuñados y sus hijos. Este espíritu de clan fue conservado por la siguiente generación con la creación de una sucursal en Nueva York, lo que les permitió ampliar su mercado. Todavía en el presente Harina 3 Castillos es una industria cuyos principales accionistas son los miembros de esa familia.

La década de los años veinte se puede decir fue la época dorada de esta compañía, así como también lo fue para Cartagena. En el caso de Rafael del Castillo & Co., la sucursal en Nueva York amplió su alcance comercial, pudiendo acceder a nuevos mercados en el interior del país y en el exterior. Estas condiciones cambiaron con la Gran Depresión y luego con la segunda guerra. Con la desaparición de la segunda generación, sus descendientes seguirían la pauta marcada por el último de los tres Del Castillo y por las circunstancias políticas, y se dedicarían en lo sucesivo a la industria molinera en la que permanecen hasta el presente.

1861

	Compras	12.00	5.10	75
8 Caja	Harina de Maiz	1.00	1.00	11.75
70	Provisiones			150.00
	Harina de Maiz	1.00	1.00	
60	Rata			4.00
	Harina de Maiz	1.00	1.00	
49	Provisiones			30.00
	Harina de Maiz	1.00	1.00	
70	Provisiones			117.00
	Harina de Maiz	1.00	1.00	

Anexo 18.1		
Cronología y contexto histórico		
Años	Contexto histórico	Rafael del Castillo & Cía.
1830	Con Bolívar muere la Gran Colombia. El territorio de la nación se reduce a la Nueva Granada.	Nace Rafael del Castillo del Castillo, el fundador.
1860-1880	Entre 1870-1885 rige en Colombia el sistema monetario ordenado a través de la utilización del patrón oro. El comercio exterior colombiano experimenta un crecimiento constante. Éxito con la exportación de tabaco desde El Carmen de Bolívar. Cartagena atraviesa la peor crisis económica y demográfica del siglo; pierde su liderazgo portuario.	En 1861, Del Castillo hace su primera importación de telas desde Saint Thomas. Exporta tabaco y caucho y consolida una clientela regional.
1880-1905	Predominio político de la regeneración que se inicia con la presidencia del cartagenero Rafael Núñez. Bajo su gobierno se consagra el régimen del papel moneda y se crea el Banco Central. Mejoran las condiciones del puerto de Cartagena con la construcción de un muelle y un ferrocarril. Guerra civil de los Mil Días (1899-1902) y pérdida de Panamá (1903). Bonanza de exportación de ganado en pie hacia Cuba favorece a los ganaderos costeos.	La siguiente generación de los Del Castillo de la Espriella asume el manejo de los negocios. Inversiones en bienes raíces y vapores fluviales. Beneficios en la exportación ganadera. Operadores portuarios. Ampliación de la red comercial.
1904-1909	Se inicia la hegemonía de gobiernos conservadores que perdurará hasta 1930. Gobierno de Rafael Reyes, quien estimula la creación de industrias. Se regresa al patrón oro, adoptándose el peso-oro como unidad monetaria. Surgen las primeras industrias colombianas, especialmente la textil. En Cartagena surgen las primeras industrias con alcance nacional.	Participa como accionista en la creación de la Cartagena Oil Refining Co., y en el Central Colombia, así como en otras iniciativas locales. En 1908 muere el fundador.
1910-192	La expansión financiera norteamericana y la bonanza de exportación cafetera repercute en nuestro país con mayores facilidades de crédito. Se favorece el negocio importador.	En 1913 abren una sucursal en Nueva York que permite expandir su red mercantil al interior del país, Centroamérica y el Caribe. Período de mayores ganancias de la filial en Nueva York.
1920-1930	Colombia recibe el pago de 25 millones de dólares por la indemnización de Panamá. Período conocido como de "la prosperidad al debe". La conversión monetaria entre 1923-1931 es equivalente al dólar: 1 peso = 0,97 dólares. Mejoran las condiciones del transporte interno al incrementarse la red vial y férrea. Crisis mundial de 1921 y en 1929, en la que caen los precios externos del café.	La compañía es duramente golpeada por la crisis de 1920, de la que se recupera medianamente. En 1925 crean la Rafael del Castillo Corporation. La crisis de los treinta les obliga a vender el edificio Del Castillo en Nueva York. Perdidas por concepto de acciones y papeles en la bolsa de Nueva York.

1930-1940	Restricciones del crédito de parte de los banqueros colombianos hasta 1932. Caída en el precio interno y externo del café. Caída en las importaciones. Se inicia la hegemonía de los gobiernos liberales. Reformas laborales. Restricción de las importaciones. Expansión de la industria textil colombiana.	En el espacio de tres meses mueren Rafael y Carlos del Castillo de la Espriella. Bajo la dirección de Ramón y el apoyo de la filial en Cartagena, la compañía logra superar la crisis y en 1939 se reorganiza. En 1934 es liquidada la compañía fluvial.
1940-1950	Restricción en las importaciones causada por la segunda guerra mundial.	En 1945, Ramón adquiere un molino de segunda mano. Nace la Harina 3 Castillos. Al morir Ramón en 1948, su hijo asume la gerencia y adquiere un nuevo molino, ampliando la capacidad de molienda a 30 toneladas diarias.
1950-1975	Restricción en las importaciones de trigo; monopolio estatal en cuotas de importación y en los precios de la harina.	El molino se mantiene invariable, produciendo por debajo de su capacidad instalada por las condiciones del mercado y la restricción del monopolio.
1975-1990	Se libera el monopolio de la harina.	La compañía amplía su capacidad de molienda y de bodegaje.

Anexo 18.2

Inventario del archivo contable de Rafael Del Castillo & Cía. 1861-1960

Libros de la década de 1860:

Diario de noviembre 1861 a diciembre 1863.

Mayor de noviembre 1861 a febrero 1862.

Jornal de noviembre 1863 a febrero 1866.

Mayor de diciembre 1868 a diciembre 1872.

Libros de la década de 1870:

Diario de marzo 1871 a diciembre 1872.

Diario de enero 1873 a febrero 1874.

Mayor de enero 1873 a diciembre 1875.

Diario de febrero 1874 a diciembre 1875.

Diario de diciembre 1875 a septiembre 1877.

Diario de septiembre 1877 a febrero 1879.

Mayor de diciembre 1875 a febrero 1879.

Jornal de diciembre 1879 a julio 1880.

Mayor de febrero 1879 a marzo 1881.

Mayor de febrero de 1879 a marzo 1881.

Libros de la década de 1880:

Jornal de julio 1880 a mayo 1881.
Diario de marzo 1881 a mayo 1883.
Diario de marzo 1884 a marzo 1885.
Mayor de marzo 1884 a marzo 1887.
Mayor de junio 1888 a mayo 1891.
Jornal de junio 1888 a mayo 1891.
Mayor de marzo 1887 a abril 1902.
Diario de marzo 1887 a octubre 1903.

Libros de la década de 1890:

Mayor de junio 1891 a enero 1894.
Jornal de junio 1891 a enero 1894.
Mayor de enero 1894 a junio 1898.
Diario de marzo 1897 a junio 1898.
Jornal de junio 1898 a mayo 1901.

Libros de la década de 1900:

Diario de mayo 1901 a julio 1903.
Diario julio 1903 a marzo 1904.
Diario de abril 1904 a julio 1905.
Mayor de mayo 1904 a octubre 1905.
Diario de julio 1906 a julio 1907.
Mayor de noviembre 1905 a marzo 1907.
Diario de mayo 1908 a noviembre 1908.
Mayor de marzo 1907 a octubre 1909.
Diario de noviembre 1908 a julio 1909.
Diario de julio 1909 a diciembre 1909.

Libros de 1910 a 1933:

Jornal de enero 1910 a febrero 1911.
Mayor de enero 1910 a junio 1914.
Diario de febrero 1911 a marzo 1912.
Jornal de marzo 1912 a diciembre 1913.
Diario de diciembre 1913 a junio 1916.
Mayor de julio 1915 a noviembre 1918.
Jornal de junio 1916 a enero 1918.
Diario enero 1918 a abril 1919.

Jornal de abril 1919 a mayo 1920.
Mayor de septiembre 1919 a diciembre 1922.
Jornal de mayo 1920 a octubre 1921.
Jornal de octubre 1921 a marzo 1923.
Diario de marzo 1923 a octubre 1924.
Jornal de octubre 1924 a mayo 1926.
Mayor de enero 1923 a junio 1928.
Diario de mayo 1926 a septiembre de 1927
Diario de septiembre 1927 a marzo 1929.
Diario de marzo 1929 a octubre 1930.
Mayor de marzo 1928 a diciembre 1933.

Libros de 1930 a 1950:

Diario de octubre 1930 a septiembre 1932.
Diario de septiembre 1932 a septiembre 1934.
Mayor de diciembre 1934 a mayo 1940.
Diario de septiembre 1934 a julio 1937.
Diario de julio 1937 a octubre 1940.
Diario de octubre 1940 a julio 1946.
Libro de caja de agosto 1944 a junio 1945.
Inventarios y balances de diciembre 1942 a diciembre 1958.
Mayor de diciembre 1940 a diciembre 1947.
Libro de caja de junio 1941 a abril 1948.
Libro de caja de junio 1945 a mayo 1946.
Libro de caja de mayo 1946 a junio 1947.
Diario de diciembre 1942 a marzo 1948.
Mayor de diciembre 1942 a febrero 1948.
Diario de agosto 1946 a septiembre 1949.
Mayor de enero 1947 a diciembre 1948.
Libro de caja de abril 1948 a junio 1949.
Libro de caja de junio 1949 a noviembre 1950.

Libros de 1949 a 1960:

Diario de octubre 1949 a abril 1954.
Libro de caja de noviembre 1950 a diciembre 1951.
Libro de caja de diciembre 1951 a diciembre 1952.
Libro de caja de diciembre 1952 a agosto 1953.
Libro de caja de agosto 1953 a marzo 1954.

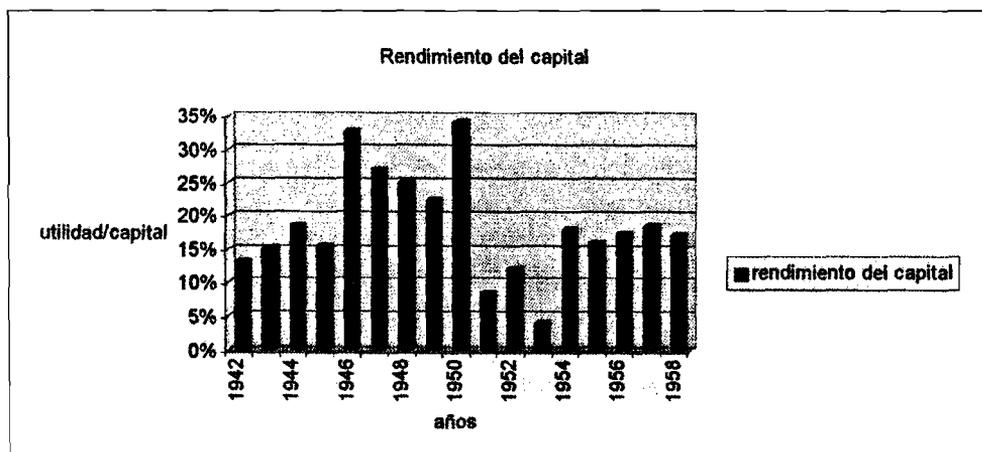
Libro de caja de marzo 1954 a septiembre 1954.
Mayor de enero 1953 a diciembre 1955.
Libro de caja de septiembre 1954 a enero 1955.
Libro de caja de enero 1955 a mayo 1955.
Libro de caja de septiembre 1955 a marzo 1956.
Diario de abril 1954 a abril 1956.
Libro de caja de marzo 1956 a septiembre 1956.
Libro de caja de septiembre 1956 a mayo 1957.
Diario de abril 1956 a agosto 1958.
Mayor de enero 1956 a junio 1959.
Libro de caja de mayo 1957 a septiembre 1957.
Libro de caja de mayo 1957 a enero 1958.
Libro de caja de enero 1958 a agosto 1958.
Libro de caja de agosto 1958 a marzo 1959.
Libro de caja de marzo 1959 a noviembre 1959.
Libro de caja de noviembre 1959 a mayo 1960.

Anexo 18.3 P y G e inversiones de Rafael del Castillo & Cia., 1942-1958 (pesos colombianos)						
Año	P y G	Acciones	Industrias	Mercancías	Bienes raíces	Capital
1942	106.262,70	318.534,70	113.286,76	157.715,44	228.033,63	803.665,44
1943	122.141,53	287.916,70	83.991,38	225.675,97	220.880,82	803.665,44
1944	176.003,28	305.101,70	75.695,96	103.464,23	166.630,82	950.000,00
1945	150.806,97	292.423,42	24.677,59	272.586,78	188.656,41	970.000,00
1946	316.298,00	353.713,49	115.202,83	65.172,82	329.698,92	970.000,00
1947	262.010,28	372.588,04	360.466,52	240.355,98	345.180,32	970.000,00
1948	243.419,81	400.363,21	325.130,29	175.205,64	304.521,82	970.000,00
1949	217.337,57	331.006,74	286.045,03	132.372,60	304.521,82	970.000,00
1950	402.379,88	313.147,57	317.858,47	273.001,92	324.571,53	1.182.685,99
1951	107.358,33	253.782,16	486.536,20	219.888,35	427.641,64	1.274.708,56
1952	226.019,34	190.483,01	615.565,95	419.602,98	431.996,31	1.867.295,46
1953	60.355,60	147.214,69	619.802,90	420.962,02	431.996,31	1.557.604,10
1954	274.228,40	61.758,20	629.458,12	256.875,11	431.996,31	1.521.238,16
1955	268.111,95	278.586,94	654.196,89	186.638,03	431.996,31	1.675.446,98
1956	299.088,24	222.637,25	654.196,89	215.308,06	431.996,31	1.719.371,37
1957	322.316,57	218.517,35	654.196,88	294.013,39	431.996,31	1.751.902,87
1958	318.195,95	185.045,82	664.739,63	564.305,31	480.329,82	1.870.376,78

FUENTE: Balances generales de la compañía entre 1942-1958, Archivo Del Castillo, Banco de la República, Cartagena.

Anexo 18.4

Rendimiento del capital, Rafael del Castillo & Co., 1942-1958.



FUENTE: Archivo contable de Rafael del Castillo & Co., Banco de la República, Cartagena.

Fuentes

Archivo contable de Rafael del Castillo & Compañía, Cartagena, Banco de la República, Biblioteca Bartolomé Calvo.

Archivo de la empresa.

Archivo genealógico de Celedonio Piñeres de la Espriella, basado en registros parroquiales

Archivo Histórico de Cartagena, sección Notaría y Prensa.

Colección de la *Gaceta Comercial* de la Cámara de Comercio de Cartagena.

Colección de prensa y gacetas microfilmada de la Biblioteca Bartolomé Calvo, Banco de la República, Cartagena.



