

FRANK SAFFORD

EMPRESARIOS NACIONALES Y EXTRANJEROS EN COLOMBIA DURANTE EL SIGLO XIX

La mayor parte de lo que se ha escrito en idioma inglés sobre la economía de la América Latina en el siglo XIX ha tendido a destacar el papel representado por los innovadores extranjeros, especialmente los ingleses y los norteamericanos. Los banqueros y las compañías mineras inglesas y los empresarios e ingenieros norteamericanos figuran de manera prominente en esta literatura. La alta clase financiera del país es representada generalmente como el receptor pasivo de los avances de organización y técnica de los angloamericanos.

No cabe duda de que los inversionistas extranjeros y los que introdujeron técnicas hasta entonces desconocidas, desempeñaron un papel importantísimo en muchos de los países latinoamericanos y de manera especial en Argentina, Brasil, Perú y México. El capital británico y la tecnología inglesa rejuvenecieron la industria minera de México, Perú y Bolivia. Una compañía británica tomó el control y organizó la industria de fertilizantes de guano en el Perú. Bancos, ferrocarriles y servicios públicos ingleses dominaron la economía de Argentina, Brasil y México. En Chile, como en Perú, la figura legendaria del empresario de ferrocarriles, Henry Meiggs, sobresale de manera especial ¹.

No obstante, la investigación de un caso, el de Colombia, indica que los empresarios colombianos igualaron sistemáticamente a los extranjeros. Además, parece que los líderes empresariales criollos fueron casi siempre miembros de las clases altas terratenientes.

¹ Leland H. Jenks: *The Migration of British Capital to 1875* (New York, 1927), pp. 44-49, 63-64; J. Fred. Rippey, *British Investment in Latin America, 1822-1949* (Minneapolis, 1959), *passim*; David Joslin, *A Century of Banking in Latin America* (Londres, 1963), pp. 4 y ss.; H. S. Ferns, *Britain and Argentina in the Nineteenth Century* (Oxford, 1960), *passim*; Alan K. Machester, *British Preeminence in Brazil: Its Rise and Decline* (Chapel Hill, 1933), pp. 322-28; Watt Stewart, *Henry Meiggs, Yankee Pizarro* (Durham, N. C., 1946), *passim*.

No existe una clara evidencia de que algún grupo minoritario, luchador e inquieto, nacido en el extranjero o de origen criollo, haya tomado la dirección y liderato en los negocios debido a pérdida de status en la sociedad colombiana o a alguna otra razón de carácter sicológico ².

Al hacer la comparación de las actividades de los empresarios criollos y extranjeros, en este artículo discutiremos sus respectivos papeles en la iniciación y operación de nuevas empresas y evaluaremos su relativa fuerza o debilidad y la naturaleza de sus relaciones. En este artículo también sugeriremos explicaciones sobre los diferentes papeles económicos desempeñados por algunos de los diversos grupos regionales dentro de la sociedad colombiana.

En el siglo XIX Colombia ocupaba una posición intermedia entre los países latinoamericanos. Su población, durante la mayor parte del siglo XIX, era la tercera en importancia en América Latina, y aumentó de un poco más de 1.600.000 habitantes en los treintas a más de 2.200.000 hacia la mitad del siglo y a 4.100.000 habitantes en 1895. Solamente hacia 1890 empezó Argentina a sobrepasar a Colombia en población. Además de ser grande por su tamaño absoluto, la población de Colombia era densa, de acuerdo con los niveles del Nuevo Mundo. A fines del año de 1870, con una población de 3.5 habitantes por kilómetro cuadrado, su densidad de población era menor solamente a las de Chile (6.6), México (4.9) y América Central (4.0). La mayoría de los países de la América Latina tenían una densidad de población de menos de dos personas por kilómetro cuadrado ³. En segundo lugar, Colombia no se destacaba por la posesión de importantes centros urbanos. Su capital, Bogotá, era con mucho la ciudad más populosa del país y creció de 20.000 habitantes a 100.000 durante el siglo XIX. Pero en ningún momento Bogotá tuvo siquiera la mitad de la población de Ciudad de México, La Habana, Río de Janeiro o Buenos Aires. Aun en las regiones más densamente pobladas, la población de Colombia era básicamente rural.

A pesar de su población relativamente numerosa y densa, Colombia siempre fue comercialmente pobre. Por el valor de su comercio exterior entre los años 1821 y 1880 habitualmente estaba por debajo del séptimo u octavo lugar entre los países de Latinoamérica. A fines de la década de 1870 las exportaciones de Colombia fueron oficialmente valuadas en solo 11.000.000 de dólares, mientras que Brasil exportaba casi 90.000.000, Perú y Argentina exportaban más de 45.000.000, y México y Chile más de 30.000.000 de

² V. Everrett E. Hagen: **On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins** (Homewood, Ill., 1962), pp. 376-78, donde se expone la tesis de que los habitantes de Antioquia tomaron la delantera en innovaciones económicas en Colombia por la falta, o pérdida, de status en la sociedad colombiana.

³ J. de D. Higuita: "Estudio histórico-analítico de la población colombiana en 170 años", **Anales de Economía y Estadística**, Tomo III (Bogotá, abril 25 de 1940), suplemento al número 20, pp. 3-6; James R. Scobie, **Argentina: A City and a Nation** (New York, 1964), p. 32; Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Bogotá: Consulado de Colombia, París, 1879.

dólares. En las cifras totales del comercio exterior, Colombia se encontraba en un grupo intermedio y a grandes rasgos a la par con Venezuela y América Central, y claramente por delante de Ecuador y Bolivia ⁴

La debilidad del comercio exterior de Colombia implicaba la carencia de capital tanto público como privado, ya que el sector de exportación proporcionó en la mayor parte de los países de América Latina los mayores aumentos de capital y crédito durante el siglo XIX. Los ingresos públicos de Colombia, supeditados como en los demás países latinoamericanos a las entradas por concepto de impuesto de aduanas, se mantenían más o menos al mismo nivel que su comercio exterior. Los ingresos combinados del Gobierno Nacional y los gobiernos estatales ascendían más o menos a unos 10.000.000 a finales de 1870, en contraste con 50.000.000 en Brasil, más de 65.000.000 en el Perú y más de 16.000.000 en las Repúblicas de Chile, Argentina y México⁵.

El sector privado era casi igualmente pobre. En comparación con los niveles de Río de Janeiro, México o Lima, la clase rica de Colombia era, sin duda alguna, una clase indigente. Las rentas de la clase alta en Bogotá en la primera mitad del siglo XIX frecuentemente alcanzaban a solo unos \$ 5.000 anuales por persona, y las personas en Bogotá con un capital mayor de \$ 100.000 podían contarse con los dedos de la mano. Los ingresos de las clases media y baja eran correlativamente pequeños. Los pocos elementos de que se componía la clase media, militares y oficiales de bajo rango, pequeños negociantes y artesanos, ganaban entre \$ 150 y \$ 700 al año. La mayor parte de la mano de obra campesina, así como la gente dedicada al servicio doméstico y los trabajadores no calificados de las ciudades, ganaban entre \$ 70 y \$ 75 al año ⁶. El bajo ingreso de los peones únicamente permitía el mínimo incentivo para la producción en masa de productos de consumo. Y las exiguas fuentes de capital de las clases altas hacían realmente difícil el establecimiento de grandes empresas de cualquier tipo. Esto era particularmente cierto por la falta de instituciones bancarias que hubieran podido ayudar a aumentar los limitados capitales de la época.

⁴ Dr. R. S. Fischer: "General Statistics of South American States...", *Hunt's Merchant's Magazine*, vol 39 (Oct., 1858), p. 487; *El Neogranadino* (Bogotá), Feb. 13, 1852; G. M. Weston, "Foreign Commerce of the United States", *Banker's Magazine*, vol. 32 (New York, Sept., 1877), pp. 200-208; Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Bogotá, Consulado de Colombia, París, 1879.

⁵ La falta de capital público fue un factor importante en la lentitud del desarrollo de los transportes durante el siglo XIX. En 1878 Colombia tenía solamente 103 kilómetros de ferrocarriles, mientras que Brasil y Argentina habían construido más de 2.300 kms. y Perú 1.800. *Ibid.*

⁶ Como durante el siglo XIX se acuñaron pesos de diferentes valores en Colombia, los valores dados aquí son calculados en dólares de los Estados Unidos durante el mismo período. Coronel Francis Hall, *Colombia: Its Present State* (Londres, 1824), p. 37; J. Stewart, *Bogota in 1836-1837* (New York, 1838), p. 251; Gaspard Theodore Mollien, *Travels in the Republic of Colombia in the Years 1822 and 1823* (Londres, 1824), p. 201; *Gaceta de la Nueva Granada* (Bogotá, Ag. 14 de 1842).

La pobreza de Colombia puede explicarse en gran parte como consecuencia de la situación geográfica del país. Colombia se encuentra completamente dentro del trópico, entre el ecuador y los 13 grados latitud norte; las partes del país que están a un nivel menor de 1.000 metros de altura son cálidas e incómodas. En el siglo XIX, las partes bajas representaban un constante peligro de muerte debido a la fiebre y a la disentería. La gran masa de la población de Colombia, por esta causa, prefería vivir en las partes de clima frío, las que se encuentran en las tres ramificaciones de la Cordillera de los Andes que recorren el país del Ecuador hacia el Caribe. La temperatura moderada que prevalece en estas regiones montañosas hacía posible el desarrollo de aglomeraciones relativamente densas aunque predominantemente rurales en las regiones de Bogotá, Tunja y Socorro, en la Cordillera Oriental, y en Antioquia y el Valle del Cauca en la parte occidental del país.

Por otra parte, las tres cadenas de montañas dividen el país en forma muy desfavorable; estas tres cadenas de montañas principales se subdividen en muchas ramas, cada una de las cuales se eleva muy por encima de las cañadas o de los ríos. La mayor parte de las carreteras principales del país seguían las faldas de las empinadas montañas, con pendientes a veces tan pronunciadas que solamente a lomo de mula podían dominarse. Los aguaceros torrenciales y las tormentas que se presentan en distintas épocas del año, en forma estacional durante seis meses, frecuentemente borrraban cualquier trocha que se hubiera abierto en las faldas de las regiones montañosas. En algunas partes las mulas se hundían hasta los ijares en el fango de los caminos. En otros lugares, la arcilla hacía las vías tan resbaladizas como el jabón, especialmente después de las lluvias. En las carreteras de montaña el costo del transporte de carga durante la mayor parte del siglo XIX tenía un valor promedio de treinta a cincuenta centavos de dólar por tonelada-milla en la época seca o de verano, y setenta centavos o más durante la época de las lluvias ⁷.

Las condiciones de las carreteras de montaña también afectaban el transporte en las partes planas. Como las carreteras más importantes solamente podían ser transitadas por mulas, los colombianos tenían la tendencia a enviar todos sus productos a lomo de mula, aun en los pocos sectores en donde el terreno permitía el uso de carreteras. Solo muy lentamente empezó a generalizarse el uso de los vehículos de rueda en los escasos trayectos en donde esto era posible. Por consiguiente, el costo del transporte se mantuvo elevado aun en las regiones planas, generalmente por encima de \$ 0.25 por tonelada-milla hacia la mitad del siglo XIX ⁸.

Tales condiciones de transporte inhibían naturalmente el desarrollo de un mercado nacional. A pesar de esto, hasta la mitad del siglo XIX algunos artículos durables y semidurables, así como

⁷ Frank R. Safford: "Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821-1870" (Tesis de Doctorado, Columbia University, 1965), Cuadro 1.

⁸ *Ibid.*

algunos alimentos de producción regional, eran negociados y enviados a grandes distancias. Las partes altas de la faja oriental (Bogotá, Tunja) enviaban harina de trigo, papas, telas de lana y algodón, y algunos productos de hierro, a las provincias del occidente (Antioquia, Valle del Cauca), a una distancia de más de 300 millas, así como a algunos consumidores de las cercanas regiones cálidas, productores de azúcar. El cacao, cultivado en el Valle del Cauca y en la Provincia de Santander, era transportado para su venta a Bogotá. El ganado que se criaba en los Llanos Orientales era llevado al valle del Magdalena para su engorde, y sacrificado luego en las altiplanicies. La mayor parte de los alimentos básicos —maíz, plátano, yuca y subproductos del azúcar— eran transportados y negociados a cortas distancias, ya que podían cultivarse prácticamente en cualquier parte del país. Pero para los productos manufacturados y algunos alimentos, las provincias del interior del país ofrecían un mercado que contaba con 1.500.000 a 2.000.000 de personas.

La existencia de un mercado nacional, por lo menos para algunos artículos manufacturados, se debió al hecho de que hasta finales de 1840 las diferentes provincias de la Nueva Granada estaban tan aisladas del resto del mundo como entre sí. La única ruta de transporte para el comercio exterior de las provincias del interior era el río Magdalena. Hasta 1849 las 600 millas que separaban el puerto fluvial interior de Honda de las costas del Caribe eran recorridas en una forma primitiva, por medio de champanes impulsados por pértigas por bogas que impulsaban la embarcación contra una corriente, que en algunos lugares se tornaba impetuosa y traicionera. Con estos botes de pértiga costaba más del doble traer artículos del Caribe para Honda, río arriba, que transportarlos por tierra desde Bogotá hasta Honda ⁹. Este hecho eliminaba de manera efectiva a Cartagena y otros puntos del litoral del Caribe del mercado nacional. Pero esta circunstancia también hizo posible que los empresarios del interior pensaran en competir con los artículos europeos en las provincias interiores, por pobres y montañosas que fueran.

Bajo la presunción de que el tradicional mercado del interior permanecería más o menos intacto, el Gobierno de la Nueva Granada trató, hasta el año de 1840, de proteger las manufacturas nacionales. Entre 1821 y 1845 las tarifas fueron moderadamente protectoras. A las empresas consideradas particularmente mercedoras se les concedían préstamos del exiguo tesoro nacional. A los hombres de empresa que intentaban desarrollar las comunicaciones internas y las industrias manufactureras se les concedían derechos limitados de monopolio por un término de diez a veinticinco años de duración; a ellos se les daba el derecho exclusivo a producir determinada clase de artículos por medio de un proceso manufac-

⁹ \$ 16 por transporte río arriba hasta Honda y menos de \$ 8 montaña abajo desde Bogotá. *Present State of Colombia* (Londres, 1827), p. 186; *Letters written from Colombia, 1823* (Londres, 1824), p. 194.

turero moderno, pero no se prohibían ni las tradicionales industrias caseras ni los productos importados.

La tendencia más o menos nacionalista de los primeros períodos dio paso durante los cuarenta a políticas de libre comercio que prevalecieron durante casi todo el siglo. La corriente librecambista tomó fuerza debido a los mediocres resultados de los fabricantes locales, a la creciente eficacia de los competidores de ultramar, a la expansión del mercado europeo para productos tropicales y a la influencia de la política inglesa. Pero un factor importante fue la ruptura de la protección geográfica del interior con el establecimiento definitivo de barcos a vapor en el río Magdalena y en el transporte marítimo hacia la mitad del siglo XIX. Estas mejoras en el transporte hicieron más barato traer mercancías de Liverpool a las provincias occidentales, que traerlas de Bogotá. En esta forma, el mercado nacional de la Nueva Granada se fragmentó, y cada segmento del interior sostuvo sus principales operaciones económicas con Europa.

Naturalmente, los hombres de negocios de Colombia respondieron a estos cambios de condiciones. Antes de 1845, todas sus actividades y energías fueron encauzadas hacia una notable expansión de la producción agrícola doméstica y de la producción de artículos manufacturados. Las provincias del interior, previamente dependientes de la exportación del oro para adquirir divisas extranjeras, pudieron entonces recurrir además al tabaco, la quina y muchas otras exportaciones menores para hacer sus pagos a Europa. Aunque la mayoría de los productos principales de exportación agrícola colombiana tuvieron solo un efímero éxito en los mercados europeos, la economía de exportación se convirtió entonces en una verdadera obsesión entre las clases altas colombianas. Después de repetidos experimentos con varios productos, los exportadores colombianos hallaron por fin un artículo exportable con todas las probabilidades de éxito: el café. El foco del espíritu empresarial, por lo tanto, cambió radicalmente durante el siglo XIX, abandonando la insistencia puesta durante las primeras décadas en el desarrollo interno por una devoción testaruda por la economía de exportación durante la segunda parte del siglo.

Industrias extranjeras.

Desde los primeros momentos que siguieron a la independencia de Colombia, el gobierno del país se preocupó por promover la inmigración de europeos. Los políticos de la clase alta, contra la oposición de la Iglesia, decretaron una especie de tolerancia de cultos; la nacionalización se obtenía con solo dos años de residencia en el país; a los inmigrantes se les adjudicaban tierras con las mayores facilidades. A pesar de estas medidas, la inmigración europea hacia Colombia fue muy pequeña durante el siglo XIX. A mediados de siglo había menos de 850 europeos y norteamericanos en Colombia. A pesar de ello, estos poquísimos inmigrantes tenían una influencia que no guardaba proporción con su número, debido, sin duda,

al hecho de que casi todos tenían cierta calificación. La mayoría eran comerciantes, según se desprende de la concentración de europeos y norteamericanos en los principales centros comerciales. Casi la mitad residía en Panamá, y el resto se agrupaba en Bogotá, en el puerto fluvial de Honda, en las minas cercanas a esta última ciudad y en los puertos del Mar Caribe. Casi todos los demás vivían de sus habilidades técnicas, ya fuera como artesanos o como técnicos en las empresas mayores¹⁰. Así, pues, aunque el número de extranjeros en Colombia era más bien corto, éstos tenían casi siempre una buena dote de capital o habilidades técnicas, por lo que podían desempeñar un papel de importancia en las empresas locales.

Los empresarios extranjeros fueron particularmente prominentes en Colombia a comienzos del período republicano. Durante los veinte aventureros ingleses, de manera especial, afluyeron en grandes cantidades, todos aparentemente con la esperanza de encontrar su propio Dorado. En las guerras de independencia unos 4.000 soldados de las Islas Británicas habían venido a pelear al lado de los patriotas; un buen número de los oficiales se quedaron en Colombia para iniciar varias empresas. Sin embargo, todavía más importantes en las actividades económicas fueron los muchos comerciantes que vinieron de Inglaterra, Jamaica y los Estados Unidos y se establecieron en la mayoría de los puertos colombianos, algunos de ellos mucho antes de que los ejércitos españoles fueran arrojados del territorio¹¹. Después de asegurada la independencia,

¹⁰ De los 190 ingleses en Colombia, por lo menos el 34% estaban en Panamá, el 22% en la capital, 21-17% en el puerto fluvial de Honda o en las vecinas minas de plata, y el 7% en el puerto de Santa Marta. El mismo modelo de distribución se aplicaba a los 151 franceses, mientras que los 166 norteamericanos estaban concentrados casi por completo en Panamá. De los 229 europeos de la provincia de Panamá, más o menos la mitad estaban dedicados al comercio y casi otro tanto eran artesanos. "Cuadro de los extranjeros existentes en la República al tiempo de levantar el censo de población de 1851", Archivo Nacional de Colombia, Bogotá, Ministerio de Gobierno, sección 3ª, 1848-1855, Tomo 556, p. 677; "Noticias estadísticas de la provincia de Bogotá en el año de 1844", en Provincia de Bogotá, Colección de todos los decretos de interés general expedidos por la honorable Cámara de la Provincia de Bogotá, desde 1832 hasta 1843 (Bogotá, 1844), p. 7.

¹¹ Refiriéndose a los comerciantes extranjeros residentes en los puertos del Caribe, un contemporáneo declaró que "todos los extranjeros que han residido aquí entre 5 y 10 años son ricos, y la mayoría de ellos vino con poco o ningún capital; las ganancias sobre la venta de toda clase de bienes extranjeros son tan inmensamente grandes que la riqueza debe seguir unas ventas prudentes". Un notable ejemplo lo constituye John Glen, de Schenectady, que vino a Cartagena como empleado en 1809. Después de servir en el ejército patriota, Glen hizo una fortuna entrando provisiones a Cartagena durante el largo asedio español de 1815. Posteriormente Glen fue capturado por los españoles y apresado en Porto Bello. Cuando se logró la independencia, el gobierno colombiano otorgó a Glen el derecho exclusivo a exportar bienes desde el puerto de Sabanilla, donde está ahora Barranquilla, que era el sitio mejor colocado para comerciar con el interior por la vía del Magdalena. Glen se dedicó a un lucrativo comercio, exportando maderas de tinte y algodón, e importando mercancías de Jamaica. Hacia 1829 era dueño de 29 bongos, empleaba 100 barqueros, y se había convertido en el "patriarca" de la región. Rensselaer Van Rensselaer al Gen. Sol. Van Rensselaer, Barranquilla, 1º de mayo, y Mompox, 13 de mayo de 1829, en Catharina V. R. Bonney, *A Legacy of Historical Gleanings* (2 vols., Albany, 1875), vol. I, pp. 472-478.

ingleses y otros extranjeros hicieron importantes y significativas inversiones en la industria minera, en las manufacturas y en las comunicaciones ¹².

En 1824 la Colombian Mining Association, de propiedad inglesa, tomó bajo su control las minas de plata de la Provincia de Mariquita, que habían sido explotadas por los españoles, pero que se habían abandonado por improductivas en el siglo XVIII. En el transcurso de los dos años subsiguientes, esta compañía envió 191 mineros e ingenieros, que fueron puestos bajo la dirección de Robert Stephenson, hijo del inventor de la locomotora. La compañía gastó durante una década más de un millón de dólares drenando viejas minas, abriendo nuevas y construyendo hornos ¹³. Durante el mismo período los ingleses empezaron a importar nueva maquinaria que llevaron a Antioquia para rejuvenecer la minería aurífera que representó para Colombia la fuente más importante de divisas extranjeras durante la mayor parte del siglo XIX.

En el campo de los transportes, Juan Bernardo Elbers, un comerciante alemán que previamente residió en Jamaica, obtuvo en 1821 derechos exclusivos por veinte años para explotar barcos a vapor en el río Magdalena, la principal arteria comercial del país ¹⁴. En la misma época, un aventurero promotor británico, el Capitán Charles Stuart Cochrane, vino a Colombia con la esperanza de encontrar el oro que, según la leyenda, había sido arrojado al fondo de la laguna de Guatavita por los indios Muiscas antes de la conquista. Otros hombres de negocios ingleses dedicaron su atención a la explotación de las minas de sal de Zipaquirá y a emprender proyectos de colonización y de especulación en tierras ¹⁵.

Aunque la mayoría de los extranjeros en Colombia podían ser mejor catalogados como comerciantes o artesanos, algunos de los más notables empresarios británicos dedicaron sus esfuerzos a la agricultura. William Wills vino a Bogotá en 1825 como empleado de Herring, Graham & Powles, una firma que representaba a los acreedores de Colombia y a la Colombian Mining Association. Poco tiempo después contrajo matrimonio con la cuñada del Presidente Francisco de Paula Santander. En los treinta Wills puso en fun-

¹² La única actividad francesa de importancia durante los veintes fue obra de Bernard Daste, un médico que obtuvo el privilegio para desarrollar una siderúrgica en los alrededores de Pacho, a unos 100 kms. de Bogotá. Augusto Le Moyne, *Viajes y estancias en América del Sur* (Bogotá, 1945), pp. 15, 17, 196-99; *Codificación nacional...* (Bogotá, 1924-1933), III, 302.

¹³ Vicente Restrepo: *Estudio sobre las minas de oro y plata de Colombia* (Bogotá, 1952), pp. 135-37.

¹⁴ Robert Louis Gilmore y John Parker Harrison: "Juan Bernardo Elbers and the Introduction of Steam Navigation on the Magdalena River", *Hispanic American Historical Review*, vol. XXVIII (Ag. 1948), pp. 335-43.

¹⁵ Cap. Charles Stuart Cochrane: *Journal of a Residence and Travels in Colombia, during the years 1823 and 1824* (2 vols., Londres, 1825), II, 175, 185, 192-208; R. A. Humphreys (ed.), *British Consular Reports on the Trade and Politics of Latin America 1824-1826* (Londres, 1940), pp. 269-71. Entre los más notables proyectos de colonización estuvieron los de Herring, Graham and Powles, que recibieron 200.000 fanegadas de tierra en 1823, y de Tyrell Moore, a quien se le concedieron 100.000 fanegadas.

cionamiento el primer ingenio azucarero hidráulico del interior, cerca a la población de Villeta, y con base en su productividad obtuvo del gobierno el monopolio para abastecer de aguardiente a la provincia de Bogotá. Durante la misma época Wills estuvo en la vanguardia para desarrollar la exportación de tabaco¹⁶.

Con excepción de las aventuras en el campo de la agricultura y en el negocio de la importación y exportación, la mayor parte de las industrias británicas fracasaron completamente. En algunas ocasiones se vieron afectadas por problemas políticos. El siglo XIX se caracterizó en Colombia por agrias y constantes disputas políticas entre conservadores y liberales, que desembocaron en tremendas conmociones o en guerras civiles, como ocurrió en 1828-1831, 1839-1842, 1851-1854, 1860-1863, 1876, 1885, 1895 y 1899-1903. También ocurrieron muchos otros conflictos civiles menores, reducidos a una o dos provincias, especialmente, entre 1864 y 1880, cuando la política, y por lo tanto las guerras civiles, fue en cierta manera descentralizada¹⁷.

Las primeras guerras, especialmente durante los veintes y los treinta, causaron aparentemente algunas pérdidas directas a los negociantes extranjeros, debido a contribuciones forzosas o a la confiscación de sus propiedades. Pero a partir de 1841 los extranjeros estuvieron habitualmente libres de exacciones arbitrarias. Este cambio se debió en parte a la amenaza latente de diplomacia armada de parte de los gobiernos de Estados Unidos e Inglaterra, pero la razón primordial estuvo en el deseo del gobierno de Colombia de atraer capitales extranjeros¹⁸.

Durante la mayor parte del siglo XIX los extranjeros disfrutaron de una posición genuinamente privilegiada durante el tiempo de guerra. Los tratados que se habían firmado con Inglaterra y otras potencias después de 1820, por medio de los cuales se excluía a los extranjeros residentes del servicio militar obligatorio y de préstamos forzosos, así como de muchos impuestos regulares, fueron

¹⁶ Alfred Tischendorf y E. Taylor Parks (eds.): *The Diary and Journal of Richard Clough Anderson, Jr.* (Durham, N. C., 1964), p. 226; Stewart, *Bogota in 1836-37*, p. 245. Desde 1832 hasta los cincuenta Wills hizo una persistente propaganda al comercio libre, el establecimiento de bancos y a la mejora del sistema de comunicaciones.

¹⁷ Las guerras civiles se hicieron fundamentalmente alrededor de las aspiraciones rivales de los dos partidos a los honores y ventajas de los empleos públicos, aunque a veces se agitaron otros problemas, que usualmente se relacionaban con la organización política-napoleónica o republicana, centralista o federalista, a favor o en contra del poder y los privilegios de la Iglesia. Excepto en 1854, cuando los artesanos se rebelaron contra políticas librecambistas, las cuestiones económicas no estuvieron en el centro de las disputas. Los políticos de clase alta mantuvieron habitualmente un consenso efectivo en asuntos de política económica.

¹⁸ La diplomacia armada fue usada realmente por los ingleses en 1836-37 para proteger un Cónsul, y en 1856, en favor de los acreedores británicos. Los Estados Unidos inicialmente algo vacilantes (o incapaces) de desplegar sus fuerzas en la arena, usaron su poderío naval, después de 1850, especialmente en Panamá. V. William R. Manning (ed.), *Diplomatic correspondence of the United States: Inter-American Affairs, 1831-1860* (Washington, 1935), vol. V, pp. 531, 556; *El Tiempo* (Bogotá), Oct. 14, 1856, Feb. 24, Nov. 17, 1857.

cumplidos al pie de la letra. Después de la guerra civil de 1839 a 1842, los artesanos granadinos se quejaron de que mientras el ejército había enrolado tres cuartas partes de los trabajadores criollos, los competidores extranjeros habían podido mantener abiertos sus comercios y talleres, apoderándose en esta forma de todos los negocios de los granadinos; también se quejaban los granadinos de que los artesanos extranjeros eran una "clase privilegiada" que podía trabajar con toda libertad y sin ningún impuesto a sus ingresos. La misma clase de quejas elevaban los miembros de las altas clases en relación con la posición privilegiada de los comerciantes extranjeros¹⁹.

Con pocas excepciones, la propiedad de todos los habitantes extranjeros fue considerada intocable durante los tiempos de guerra civil. Esto era tan notorio que en la segunda mitad del siglo XIX se generalizó la costumbre, entre los colombianos, de poner sus propiedades bajo la tutela de los extranjeros, en muchos casos mediante la cesión formal a éstos por el tiempo que durara la guerra. Después de 1852, cuando los barcos de extranjeros tuvieron el derecho a navegar el río Magdalena, se hizo todo lo posible por registrar los barcos bajo las banderas británica o norteamericana. Durante la guerra de los mil días, los dos bancos más fuertes de Bogotá trasladaron todos sus depósitos a la casa comercial de la familia anglo-germana Koppel²⁰. Aunque las guerras no proporcionaban ningún ambiente halagador para los hombres de negocios extranjeros, tampoco los afectaban tan fuertemente como a los nacionales.

Sin embargo, los comerciantes extranjeros sufrían ocasionalmente los efectos de la discriminación. Durante un greve período en los veintes, a los comerciantes extranjeros les era prohibido participar en negocios de importación; por consiguiente, tuvieron que usar comerciantes del país como testaferros. Existen varios casos de colombianos políticamente influyentes que usaron sus conexiones para forzar su participación en empresas extranjeras. Cuando Charles Biddle, de Philadelphia, propuso en 1836 la construcción de un ferrocarril o de un canal a través del Istmo de Panamá, los principales capitalistas de Bogotá formaron una compañía para competir con Biddle en esta empresa y obligarlo a que les pagara por no entrar en la competencia. En muchas ocasiones más, los extranjeros lograron derechos de construcción únicamente comprándolos a concesionarios que los habían adquirido con anterioridad, y que por coincidencia eran políticos colombianos²¹. Sin embargo, también existen casos en que se concedieron contratos

¹⁹ En 1825 se firmaron los tratados pertinentes con Inglaterra. Sobre protestas contra los privilegios de los extranjeros ver "Remitido", firmado por "Unos artesanos del país", *El Día* (Bogotá), julio 17, 1842; "Omnium", *El Día* (Bogotá), 17 de julio, 1845.

²⁰ Hugo Latorre Cabal: *Mi novela; apuntes autobiográficos de Alfonso López* (Bogotá, 1961), p. 264.

²¹ Stewart: *Bogotá in 1836-1837*, pp. 249-53; Hoenisberg, Wessels & Compañía, *Cuestión Jimeno-Hoenisberg, en su parte moral* (Bogotá, 1872), *passim*.

oficiales o monopolios a los extranjeros con preferencia a cotizaciones mejores hechas por nacionales.

Parece que la discriminación contra los empresarios foráneos disminuyó a medida que cedía el espíritu nacionalista económico, y a medida que tomaba auge el liberalismo de tipo manchesteriano. Por ejemplo, en la navegación a vapor por el río Magdalena el gobierno se mostró al comienzo esporádicamente celoso por los derechos de los nacionales: Juan Bernardo Elbers, después de haber invertido más de 250.000 dólares en su empresa de vapores entre 1823 y 1827, se vio despojado de manera sorpresiva de sus derechos de monopolio en 1829. Aunque estos derechos le fueron restaurados a Elbers en 1831, nuevamente le fueron retirados en 1837, en parte porque Elbers no había prestado los servicios que se habían estipulado, pero también porque se estaba organizando una empresa colombiana similar ²².

Más tarde, entre 1846 y 1852, las leyes colombianas prohibieron la navegación en aguas colombianas a barcos de empresas extranjeras. Sin embargo, en los cincuenta se produjo un cambio completo de política, y entre 1855 y 1864 una gran proporción de los vapores fluviales eran operados y poseídos por empresas extranjeras. En términos generales, tanto la política gubernamental como la opinión pública eran altamente favorables hacia las empresas extranjeras, en especial entre 1850 y 1880.

Quizás una de las circunstancias que más influían, al lado de la discriminación política, para desanimar las empresas extranjeras, era la dificultad para amoldarse a un ambiente cultural español y católico. Algunos hombres de negocios norteamericanos encontraban muy difícil aceptar el rígido catolicismo que caracterizaba a Bogotá y a muchos otros pueblos del interior de Colombia. Con mucha frecuencia se advertía una hostilidad muy marcada de parte de los sacerdotes y de las masas que éstos controlaban ²³.

Pero los negociantes extranjeros eran generalmente bien recibidos por las altas clases bogotanas. A causa de sus instrumentos culturales, muchos extranjeros que llegaron a Colombia con muy poco capital, bien pronto adquirieron importancia en el mundo de los negocios y llegaron a pertenecer a las clases altas del país. El tránsito de empleado o artesano a capitalista, en el corto espacio de diez años, era un camino familiar para aquellos buscadores de fortuna que llegaron a Bogotá, y en general a Colombia, durante el siglo XIX ²⁴. Aquellos que tenían el talento para adaptarse suficientemente a las costumbres de Colombia estuvieron entre las per-

²² Elbers fue entonces la víctima de intrigas políticas, pues fue identificado (aparentemente en forma incorrecta) como un instrumento de penetración norteamericano en un momento en el que Simón Bolívar consideraba los intereses económicos y los principios políticos de los Estados Unidos como amenazas para su propia autoridad y para el orden de la sociedad colombiana. Gilmore y Harrison, "Juan Bernardo Elbers", pp. 344-348.

²³ Stewart: *Bogotá in 1836-1837*, pp. 165-71.

²⁴ En relación a la carrera del danés Carlos Michelsen, de empleado en 1840 a capitalista en 1850, v. *El Tiempo* (Bogotá), 7 de Sept., 1864.

sonas más respetadas del país, precisamente por sus habilidades económicas.

El problema cultural más difícil para los negociantes extranjeros residió en el tradicional estilo español de "coger cuando se pueda coger". Los comerciantes angloamericanos acostumbrados a la pronta cancelación de sus obligaciones encontraban agotadora la falta de rigidez colombiana al respecto.

Algunos industriales y empresarios extranjeros tuvieron también dificultades en el manejo de sus trabajadores y empleados criollos. Uno de los gerentes británicos de las minas de sal de Zipaquirá fue asesinado, dizque porque había negado a los trabajadores el permiso de robar sal de la mina. John Stewart, que trató de establecer una fábrica de sombreros en Bogotá en 1837, se quejaba de que los trabajadores colombianos eran perezosos y muy despaciosos, no obedecían las instrucciones que se les daban, mentían, robaban y no se lograba nada con ellos, ni siquiera por medio de un buen trato²⁵.

Sin embargo, muchos otros observadores extranjeros sostenían que el trabajador colombiano, cuando se le trataba bien, se le entrenaba adecuadamente, se le pagaba puntualmente y se tenía para con él un mínimo de paciencia, se convertía en un trabajador leal, tenaz y bastante productivo. La supuesta indolencia de las clases bajas se atribuía muy a menudo a una tradición de maltrato patronal o a los salarios que eran demasiado bajos para producir cualquier incentivo para trabajar. Charles Biddle sostenía que él jamás había encontrado "una gente más trabajadora y más industriosa, siempre que contaran con un premio que los estimulara... , pero como al resto de los trabajadores de todo el mundo, a ellos no les gusta trabajar por pura diversión". Y anotaba que los trabajadores norteamericanos no serían capaces de hacer el trabajo de un granadino ni aunque se le pagara el doble. J. D. Powles, un comerciante inglés con mucha experiencia en la Nueva Granada, declaró que los trabajadores colombianos harían cualquier cosa que dentro de lo razonable se les pudiera exigir, siempre y cuando se les pagara puntualmente, ya que este punto "era y es de vital importancia para ellos"²⁶.

Un ingeniero de minas y un gerente de fundición, ambos británicos, estaban convencidos de que al trabajador granadino no solo se le podían enseñar actitudes laborales constructivas sino también habilidades técnicas, si se le trataba con paciencia y comprensión. Al introducir mejoras técnicas, lo más importante era no introducirlas todas al mismo tiempo, sino "gradualmente, de manera que el trabajador tuviera tiempo de acoplarse y pudiera demostrarse a los criollos las ventajas de los nuevos sistemas"²⁷.

²⁵ José Manuel Restrepo: *Diario político y militar* (Bogotá, 1954), II, 101, 103, 119, 123; Stewart, *Bogotá in 1836-1837*, pp. 14, 111, 114-46, 174-75, 288.

²⁶ Charles Biddle a John Forsyth, 15 de Nov., 1836, en Manning (ed.), *Diplomatic Correspondence*, V, 546; J. D. Powles, *New Granada: Its Internal Resources* (Londres, 1863), pp. 77-78.

²⁷ Evan Hopkins y John Lloyd, en *Ibid.*, pp. 11, 81.

Si algunos de los empresarios extranjeros tuvieron problemas con los trabajadores del país, aparentemente se debió tanto a la falta de astucia patronal de su parte, como a cualquier deficiencia inherente a los colombianos.

Muchos de los primeros empresarios extranjeros fracasaron no tanto por razones culturales o políticas, como por razones puramente económicas. Los inversionistas y gerentes extranjeros, influidos por el mismo espíritu de optimismo que caracterizaba a la mayoría de los inversionistas británicos en toda la América Latina recién independizada, habían sobreestimado en mucho el potencial económico inmediato de Colombia durante los veintes. Era ampliamente aceptado por los ingleses y norteamericanos que Colombia era un país rico, que había sido mantenido en la pobreza por la equivocada política colonial española. Al sobrevenir la independencia, se creyó que los impulsos naturales de la producción serían liberados ²⁸. Sin embargo, durante los veintes y treinta muchos empresarios extranjeros se dieron cuenta de que los horizontes económicos del país eran bastante estrechos.

La Colombian Mining Association, por ejemplo, se equivocó obviamente en la evaluación de las minas de Mariquita. Su inversión de más de 1.100.000 dólares entre 1824 y 1836 se perdió casi del todo. Durante este período las minas produjeron en total menos de \$ 140.000 en plata. Cuando las minas fueron abandonadas en 1874, la compañía había perdido más de \$ 1.000.000 ²⁹.

Otros comerciantes y empresarios fracasaron simplemente porque el mercado y el volumen de Colombia eran muy pequeños. La empresa de navegación a vapor por el río Magdalena, de Juan B. Elbers, fracasó por trabas políticas, y además porque tuvo que soportar los costos de innovación en un río tropical y con una navegación bastante traicionera. Elbers se dio también cuenta de que su empresa no era productiva porque el volumen de carga y pasajeros en esa época no podía soportar más de un barco navegando ³⁰. En forma parecida, los hombres de negocios extranjeros que quisieron establecer fábricas de productos de consumo se dieron cuenta de que el mercado simplemente no era lo suficientemente grande. La fábrica de sombreros de John Stewart y una fábrica de peinillas para señoras, establecida por los norteamericanos, fracasaron porque las clases alta y media, que podían consumir tales productos, eran muy poco numerosas ³¹.

El descubrimiento entre 1825 y 1839 de que el potencial inmediato de Colombia era relativamente limitado, parece haber sido un factor importante en la restricción de la inmigración europea hacia Colombia.

²⁸ Cochrane: *Journal*, I, pp. vii-viii.

²⁹ Vicente Restrepo: *Estudio*, pp. 135, 37.

³⁰ Gilmore y Harrison: "Juan Bernardo Elbers", pp. 358-59.

³¹ Stewart: *Bogotá in 1836-1837*, pp. 140-41.

Empresas nacionales.

A medida que el flujo de empresarios y negociantes europeos se reducía a un mínimo, lo mismo ocurría con el capital europeo. Al mismo tiempo, en los períodos de disturbios políticos, los mayores capitalistas colombianos transferían sus capitales de Bogotá a países extranjeros o a lugares del país que no estuvieran afectados por las guerras civiles. Como resultado, la región con la mayor población, alrededor de Bogotá, cayó en una profunda depresión económica durante los treinta. En esta región los precios descendieron a la mitad de sus niveles de 1820 y la rata de interés en Bogotá subió hasta oscilar entre el 2 y el 5 por ciento mensual ³².

Fue durante este período de aguda depresión, precisamente cuando el interés de los capitalistas foráneos estaba desapareciendo, cuando la clase alta colombiana asumió la iniciativa empresarial. Después de 1830, los extranjeros, especialmente ingleses, alemanes y norteamericanos, continuaron ofreciendo las habilidades técnicas, pero la élite aportó la mayor parte del capital y de la organización de los negocios. Vale la pena destacar que estos colombianos emprendedores pertenecían de manera muy clara a la clase alta, a familias terratenientes y comerciales tradicionalmente respetadas. No hay ninguna evidencia de que una minoría paria o desposeída hubiera asumido la dirección del movimiento empresarial. Tanto si venían de Bogotá, o de Medellín, Popayán o cualquier otra de las ciudades provinciales, lo cierto es que hasta el año de 1890 los líderes comerciales eran casi en su totalidad miembros de familias cuya posición de clase alta se había establecido antes de la terminación del período colonial y era reconocida en toda la Nueva Granada.

Ejemplos tempranos de dirigentes empresariales pertenecientes a la élite pueden hallarse en los esfuerzos hechos para establecer fábricas modernas en el área de Bogotá entre 1830 y 1845. Los participantes en el movimiento fabril local de este período eran predominantemente grandes terratenientes de la región de Bogotá y descendientes de administradores coloniales. Ignacio Gutiérrez Vergara, inversionista en la siderúrgica y promotor de la primera feria industrial de Bogotá, era nieto de uno de los más grandes hacendados de la región de Bogotá e hijo de un abogado de la Audiencia de Santafé, los que se convirtieron más tarde en líderes patriotas. Sus antecesores, por ambos lados de la familia, habían ocupado altos empleos administrativos durante los siglos XVII y XVIII. Rafael y José María Álvarez, que hicieron inversiones en la siderúrgica y en una fábrica de loza, eran descendientes de Manuel Bernardo Álvarez, Contador Mayor del Virreinato (1803 a 1810), Presidente Dictador de Cundinamarca en 1814, y posteriormente Superintendente de la Casa de Moneda, y de la familia Lozano, los mayores terratenientes de la Sabana de Bogotá al finalizar el período colonial. El Coronel Joaquín Acosta, hijo del Corregidor de Guaduas y heredero de tierras avaluadas en \$ 80.000, invirtió una

³² José Manuel Restrepo: *Diario*, II, pp. 303-304, 314, 370.

parte de su capital en una fábrica de loza y una fábrica de papel. José María y Angel Chaves, hijo y nieto, respectivamente, del Corregidor de Bosa, hicieron inversiones en la fábrica de loza, construyeron varias carreteras en esa región y finalmente fabricaron chocolates. Seis bogotanos pertenecientes al mismo grupo social, todos terratenientes, literatos y políticos, fundaron una fábrica textil que funcionó desde 1837 hasta 1848. Miembros de la misma clase intentaron también establecer, antes de 1860, una fábrica de cristales, una fábrica de textiles de lana y fábricas de jabón y velas³³.

En forma retrospectiva, algunas de estas aventuras parecen suicidas, especialmente si se tiene en cuenta el estado tan pobre de las comunicaciones en Colombia, y los rápidos adelantos y mejoras que se llevaban a cabo en Inglaterra en los sistemas de comunicación y transporte, y en la técnica manufacturera de Inglaterra. Por aquellos tiempos, sin embargo, los altos empresarios de Bogotá encontraron sin duda un aliciente en la protección proporcionada por los altos costos del transporte por el río Magdalena. Cierta patriotismo económico también influyó en esto, pues muchos líderes colombianos creían que el país no debería quedarse atrás en ningún tipo de actividad económica. También estuvo presente un sentimiento de *noblesse oblige*, pues el establecimiento de fábricas daba empleo a los muchos limosneros y vagos de la capital, y podría servir así para "moralizar" la sociedad³⁴. La élite, sin embargo, estaba esperanzada en hacer ganancias mientras "moralizaba". A fines del año de 1839 todos los industriales de Bogotá se unieron para pedirle al Congreso que aprobara una ley que estableciera el aprendizaje forzado en las fábricas, pues la mano de obra de los menores era más barata que la de los adultos³⁵.

El interés de la élite tradicional y terrateniente de Bogotá en el ramo manufacturero no será quizás sorprendente, si se considera la tendencia de los terratenientes europeos a operar como pioneros en el establecimiento de siderúrgicas y algunas otras ramas de la industria manufacturera³⁶. Sin embargo, en el caso de Bogotá, muy pocas de estas industrias estuvieron asociadas con las haciendas. La mayor parte de ellas eran empresas urbanas radicadas en las cercanías de Bogotá, en donde los servicios de agua, energía, mano de obra y un conveniente mercado eran de fácil acceso.

³³ Ignacio Gutiérrez Ponce: *Vida de don Ignacio Gutiérrez Vergara* (Londres, 1900), pp. 3-225; José María Restrepo Sáenz y Raimundo Rivas, *Genealogías de Santafé de Bogotá* (Bogotá, 1928), pp. 12-13, 20-23, 280; Luis Ospina Vásquez, *Industria y Protección en Colombia, 1810-1930* (Medellín, 1955), pp. 175-177.

³⁴ Ignacio Gutiérrez Vergara a Rufino Cuervo, Bogotá, 15 de dic., 1841: *Epistolario del doctor Rufino Cuervo* (Bogotá, 1918-1922), II, 169.

³⁵ "Proyecto de ley sobre concierto de jóvenes", *El Argos* (Bogotá), 28 de abril, 1839, firmado por veintidós inversionistas de la élite vinculados a las manufacturas locales.

³⁶ V. Fritz Redlich: "European Aristocracy and Economic Development", y Hermann Kellenbenz, "German Aristocratic Entrepreneurship; Economic Activities of the Holstein Nobility in the Sixteenth and Seventeenth Centuries", en *Explorations in Entrepreneurial History* (1953), VI, pp. 78-90, 103-114.

No está enteramente claro cuáles razones influyeron en la selección de las diversas clases de manufacturas que fueron ensayadas por la élite bogotana. En muchos casos, la materia prima era de fácil adquisición: carbón y mineral de hierro para los trabajos de fundición; greda y alúmina de alta calidad para la industria de loza, abundante lana para la industria textil y trapos viejos y bosques para la industria papelera. Por otra parte, no era posible obtener fibra de algodón para los telares locales con la calidad y los bajos precios asequibles a los competidores ingleses. La fábrica de vidrio carecía de una provisión adecuada de potasio, sodio y óxido de plomo, y tenía que importar la mayoría de estos elementos.

Las condiciones del mercado no eran propiamente favorables a los fabricantes. El hierro, por ejemplo, tenía un mercado potencial en todos los tipos de agricultura, pero había que empezar por desarrollarlo, ya que los altos costos del hierro importado durante la colonia había acostumbrado a los colombianos a usar sustitutos de madera. Los productos de vidrio, en forma semejante, todavía no eran de uso general, y las clases altas que podían usarlos representaban una pequeñísima proporción de la población. La loza y los textiles de lana que tenían un consumo un poco más generalizado, debían competir con el prestigio de las mercancías fabricadas en Europa. Los burdos productos de algodón fabricados en Bogotá tenían un amplio mercado potencial entre la gran población campesina, pero tenían que hacerle frente a una devastadora competencia de las telas baratas inglesas. Además, los tejedores caseros de la provincia del Socorro proveían ya la mayor parte del mercado doméstico de textiles burdos de algodón. Como el algodón era cosechado en el Socorro, mientras que para llevarlo a Bogotá había que recorrer unas 200 millas, los tejedores del Socorro podían fácilmente defenderse de la pequeña fábrica de la capital.

Las fábricas establecidas en Bogotá entre 1821 y 1860 eran modestas en comparación con los establecimientos europeos y norteamericanos. El capital aportado en las fábricas más grandes no pasaba de \$ 50.000³⁷. Esta inversión, medida en dólares, era más pequeña que las hechas en las fábricas contemporáneas en los Estados Unidos. Además, este capital compraba mucho menos equipo en Bogotá, por el alto costo de transporte de maquinaria a lomo de mula (o al hombro de equipos de cargadores indígenas cuando las piezas tenían un peso mayor de 250 libras) por los empinados caminos de Honda a Bogotá. Una de las fábricas más grandes, una fábrica de productos de algodón movida por agua, apenas tenía quince telares. Las primeras fábricas colombianas eran, por lo tanto, comparables (aunque ligeramente más pequeñas) con las fá-

³⁷ *Constitucional de Cundinamarca* (Bogotá), 29 de sept., 20 de oct., 1834; *Notaría Primera*, Bogotá, 1856, Tomo 346, fols. 109r-111r; Francisco Escobar Gutiérrez, "Injusticias de la época" (3 de ag., 1852), Biblioteca Nacional, Bogotá, hojas sueltas.

bricas de textiles establecidas en el Brasil a mediados del siglo XIX ³⁸.

Casi todas las empresas industriales de Bogotá fueron organizadas como compañías anónimas. Las acciones eran relativamente pocas en número, pero de un precio más bien alto, de \$ 1.000.00 en adelante. Las acciones de precio alto, además de ser características de la organización capitalista de aquel entonces, eran adecuadas a la estructura económica de Colombia. Con el capital concentrado efectivamente en la clase alta, resultaba muy improbable que la clase media pudiera hacer inversiones de importancia.

Aunque la élite bogotana asumió en forma clara la dirección de las primeras empresas manufactureras, ninguna de ellas está libre de la participación extranjera. La primera aventura industrial de los colombianos fue la compra y reorganización de una siderúrgica establecida por un médico francés, Bernard Daste, después de sus primeros años de fracasos durante los veinte. La siderúrgica logró al fin dar ganancias durante los treinta, gracias a los esfuerzos de un negociante inglés, Roberto Bunch. Sin embargo, el grueso del capital invertido y la organización de la distribución fueron suministrados por las altas clases de Bogotá ³⁹. La fábrica de loza establecida en 1830 también combinaba ayuda técnica inglesa con capital colombiano. Los primeros experimentos fueron hechos con ayuda extranjera, pero la empresa fue conducida al éxito por la perseverancia de un solo aristócrata bogotano, don Nicolás Leiva ⁴⁰. La firma bogotana de Sánchez & Ponce usó inicialmente asistencia extranjera, en especial en la compra de maquinaria, para establecer su fábrica de textiles de algodón en el año de 1856 ⁴¹. Otras empresas en las que intervinieron técnicos extranjeros y capital local no dieron resultados muy brillantes. Una fábrica de cristales en Bogotá fracasó en parte porque no se contaba con un mercado suficiente y en parte también porque unos trabajadores franceses que se habían importado para tal fábrica resultaron completamente inmanejables ⁴².

Aunque es cierto que los colombianos en casi todos los casos dependían completamente de los extranjeros para la orientación técnica, también mostraron mucho interés en desarrollar sus propias innovaciones mecánicas. Desde 1841 hubo exposiciones anuales en Bogotá, en las cuales se adjudicaban premios por nuevos inventos y nuevas producciones; sería exagerado decir que cualquiera

³⁸ Carolina F. Ware: *The Early New England Cotton Manufacture* (Boston, 1931), pp. 20, 63, 81; Stanley J. Stein, *The Brazilian Cotton Manufacture: Textile Enterprise in an Underdeveloped Area, 1850-1950* (Cambridge, Mass., 1957), pp. 40-41.

³⁹ *El Amigo del Pueblo*, Bogotá, 10 de feb., 1838; Roberto H. Bunch e Ignacio Ospina, "Proceder indebido i siniestro", 1º de marzo, 1855, Biblioteca Nacional, hojas sueltas.

⁴⁰ José Manuel Restrepo: *Diario*, II, 329, 370; IV, 96; Stewart, *Bogota in 1836-1837*, pp. 139-140.

⁴¹ Notaría Primera, Bogotá, 1856, Tomo 346, fols. 109r-111r; *Guía oficial i descriptiva de Bogotá* (Bogotá, 1858), pp. 73-75.

⁴² Stewart: *Bogota in 1836-1837*, pp. 140-141.

de los inventos presentados hubiera sido capaz de conmover al mundo, pero el interés y la actividad comprendida tienen alguna significación ⁴³.

Aunque prácticamente todas las mejoras y adelantos económicos colombianos implicaban préstamos y adaptaciones de técnicas europeas, no todos estos progresos requerían personal foráneo. La banca, por ejemplo, se desarrolló en suelo nativo. Uno de los primeros y más importantes experimentos bancarios fue el establecimiento en Bogotá, entre 1839 y 1841, de una "casa de cambios y descuentos". Este banco comercial, relativamente primitivo, fue fundado por Judas Tadeo Landínez, negociante y político de la atrasada ciudad de Tunja. No es bien claro cómo pudo Landínez concebir este proyecto. No parece que él haya visitado a Europa o a los Estados Unidos antes de fundar su establecimiento, por lo tanto, su previa experiencia en el negocio de la banca no podía residir en otra cosa que en simples préstamos de dinero. En todo caso sus operaciones, aunque muy complicadas, nunca se caracterizaron por un alto grado de organización. Landínez simplemente emitió billetes comerciales bajo su nombre, los cuales circularon a la par con las monedas de plata, pues logró establecer un crédito muy sólido por medio de pagos rigurosamente puntuales, lo que era entonces una verdadera novedad en Bogotá. Ayudado por un préstamo de \$ 450.000 de Antioquia, las operaciones de Landínez adquirieron una escala considerable. Durante el año de 1841 Landínez llevó a cabo transacciones que comprometían una gran parte de la propiedad raíz que rodeaba a Bogotá dentro de un radio de 100 millas, comprando haciendas, casas, acciones de fábricas y otras compañías a precios y tasas de interés inflados, para luego venderlas de nuevo. Las especulaciones de Landínez escaparon rápidamente a su control, y llegó a la quiebra con obligaciones por más de \$ 2.000.000 y solamente \$ 500.000 en activos. Con esta quiebra de Landínez casi toda la élite de Bogotá quedó arruinada temporalmente, y las propiedades que no se perdieron directamente en la quiebra de Landínez, se perdieron en interminables y complicados procesos legales ⁴⁴.

Después de este caso, el siguiente experimento de Bogotá con instituciones de crédito fue el establecimiento de una Caja de Ahorros. La primera y más exitosa Caja de Ahorros en Colombia fue establecida en el puerto de Cartagena en 1844. En el siguiente año otro Banco de Ahorros fue fundado en Bogotá, desde donde se extendió la idea a Santa Marta, Medellín, Neiva, y a algunas ciudades provinciales de menor importancia. La Caja de Ahorros de

⁴³ Gustavo Arboleda: *Historia contemporánea de Colombia* (Cali, 1918-1935), II, 117; *El Día* (Bogotá), 9 de ag., 1846; *El Neogranadino* (Bogotá), 25 de ag., 1849. Las patentes están anotadas en *Gaceta Oficial* (Bogotá), 25 de agosto, 1850; 27 de sept., 1851; 30 de oct., 1852; 10 de junio de 1853; 20 de enero y 13 de marzo, 1854; 17 de abril, 30 de junio, 27 de sept., 4 de dic., 1855.

⁴⁴ Próspero Pereira Gamba: "Los conflictos de Bogotá", *Revista Literaria*, vol. IV (abril 1894), pp. 530-32; Joaquín Tamayo, *Don José María Plata y su época* (Bogotá, 1933), pp. 71-105.

Bogotá fue fundada como una institución para ser administrada por la clase alta en favor de la clase baja. Una de las principales funciones de este banco era estimular el hábito del ahorro entre los pobres, los cuales, sin este aliciente, malgastarían sus poquísimos reales en aguardiente. En teoría los fondos estarían al servicio de valiosas pero pequeñas industrias, pues los préstamos en ningún caso podrían exceder de \$ 1.000.00.

La élite de Bogotá le prestó al banco un fuerte respaldo administrativo. La primera junta de administradores estaba compuesta por diez y seis de los más prestigiosos políticos, hacendados y comerciantes capitalistas de Bogotá; el Director era el Ministro de Finanzas, Lino de Pombo, y entre sus consejeros se encontraba el Arzobispo de Bogotá. Los aristócratas administradores consagraban, por turno, sus domingos para recibir depósitos. Al comienzo la clase alta respaldó financieramente al banco, y comerciantes y otros miembros de la élite hicieron depósitos por considerables cantidades de dinero. Sin embargo, a fines de los cincuenta muy pocos comerciantes en grande continuaban haciendo sus depósitos en el banco, y el grueso de los fondos era puesto por la clase media artesanal. En 1859, decimotercer aniversario de su fundación, la Caja de Ahorros contaba con un capital que apenas llegaba a los \$ 200.000.00 ⁴⁵.

A lo largo del período 1821-1870 los comerciantes colombianos y los políticos discutieron esporádicamente sobre las ventajas de establecer bancos nacionales emisores, bancos hipotecarios, y otros bancos comerciales. Estas innovaciones eran consideradas de suma importancia, pues una buena parte del interior del país sufría crónicamente de escasez de moneda circulante y de créditos. Todos los proyectos anteriores a 1870 fracasaron porque las guerras civiles privaron al Gobierno Nacional y a muchos ciudadanos particulares del capital o del crédito extranjero necesarios para establecer un fondo inicial ⁴⁶.

El primer banco comercial en el país fue el Banco de Londres, México y Suramérica, de propiedad inglesa, cuya sucursal en Bogotá fue establecida en 1846. A pesar del prestigio que tenía por ser un banco británico, los colombianos pronto empezaron a desconfiar de la sucursal de Bogotá, porque había adquirido muchas malas deudas. El Banco también sufrió porque sus negocios giraban alrededor de las exportaciones de tabaco de las provincias del interior, y este tabaco sufrió un rápido descenso en el mercado de Bre-

⁴⁵ *El Día* (Bogotá), 3 de nov., 1844; 21 de dic. 1845; 4 de enero, 1846; *Gaceta de la Nueva Granada* (Bogotá), 10 de enero, 23 de mayo, 1847; *El Neogranadino* (Bogotá), 23 de nov., 1848, 30 de nov., 1849, 4 de abril, 1851; Caja de Ahorros de Bogotá, 13^o informe anual de la Junta de Inversión i Superintendencia (Bogotá, 1859).

⁴⁶ "Banco Nacional i otras mejoras", *El Argos* (Bogotá), 24 de feb., 28 de abril, 1839; *El Día* (Bogotá), 4, 8, 11, 22 y 29 de oct., 1846; Guillermo Wills, *Establecimiento de un banco nacional en la Nueva Granada* (Bogotá, 1854); *El Tiempo* (Bogotá), 5 de junio, 1855; *Gaceta Oficial* (Bogotá), 25 de junio y 21 de julio de 1855.

men entre 1864 y 1868. Al siguiente año la sucursal del banco británico en Bogotá fue liquidada ⁴⁷.

Los primeros bancos comerciales de Bogotá que sobrevivieron al siglo XIX fueron establecidos en los setentas bajo la dirección de bogotanos y sin mayor ayuda extranjera. En el primero de estos bancos, el Banco de Bogotá, fundado en 1870, solamente 9 de sus 98 acciones originales parecen haber pertenecido a accionistas nacidos fuera del país. La primera compañía de seguros, la Compañía Colombiana de Seguros, fue fundada en 1874 por Pedro Navas Azuero, un bogotano, con el respaldo de muchos de los más notables comerciantes-capitalistas locales ⁴⁸.

Mientras que las empresas bancarias y manufactureras que se iniciaron en Bogotá entre 1821 y 1870 fracasaron o tuvieron solo modestos triunfos, en la aurífera región de Antioquia, un buen número de empresas mineras estaban demostrando ser bastante lucrativas. Como en el caso de la industria manufacturera de Bogotá, el desarrollo de la minería en Antioquia se logró gracias al trabajo conjunto de empresarios capitalistas criollos y técnicos extranjeros. Entre 1800 y 1820 el producto de muchas minas de Antioquia había decrecido y los mineros locales carecían de la técnica necesaria para explotar minerales de baja concentración. En los veintes Francisco Montoya y otros cuatro prominentes ciudadanos del pueblo de Rionegro formaron una compañía minera con el propósito de introducir las mejores técnicas mineras europeas a las minas de Santa Rosa ⁴⁹, y contrataron los servicios de un ingeniero de minas inglés, Mr. Tyrell Moore, quien trajo nuevos molinos que permitían procesar minerales de bajo contenido aurífero. El incremento en la producción logrado con las innovaciones de Moore fue la causa de la enorme prosperidad que caracterizó a Antioquia en

⁴⁷ **El Tiempo** (Bogotá), 10 de ag., 2 y 30 de nov., 1864, 1º de marzo, 1865; Cartas de la familia Vargas, 1866, fol. 89; Julio Estévez Breton, **Alegato de conclusión presentado ante el Juzgado 1º del Circuito de Ambalema por el apoderado del señor Gregorio Castrillón en el juicio sobre el dominio de la hacienda de Bledonia** (Bogotá, 1890), pp. 7, 21-22; Joslin, *Century of Banking*, pp. 89-90.

⁴⁸ Los "extranjeros" en el Banco de Bogotá fueron los miembros de la firma importadora angio-germana de Koppel & Schloss, algunos de los cuales habían residido en Bogotá desde 1847. Salomón Koppel figuró en muchas de las primeras instituciones financieras, y fue elegido como Director del Banco de Bogotá y luego del Banco Hipotecario (1883-85). Pero varias familias comerciales de Bogotá también desempeñaron una y otra vez papeles dominantes, especialmente Joaquín Sarmiento y varios miembros de las familias Samper, Vargas, Valenzuela y Camacho Roldán. Comerciantes que despachaban desde Santa Marta (Tomás Abello y varios Vengoecheas) se encuentran también con frecuencia entre los accionistas y empleados de las instituciones financieras iniciales. (V. **Diario Oficial**, 28 de nov., 1870; 60º Aniversario de la Compañía Colombiana de Seguros, 1874-1943 (Bogotá, 1934); José María Quijano Wallis, **Memorias autobiográficas histórico-políticas y de carácter social** (Grottaferrata, 1919), pp. 452-58, 490-96.

⁴⁹ Otros miembros de la compañía minera eran Juan de Dios Aranzazu (un político importante entre 1825 y 1845), Juan C. Campuzano, Juan Antonio Montoya y Juan Santamaría (Vicente Restrepo, **Estudio**, pp. 50-55).

los treinta, cuando la mayoría de las demás regiones del país padecía una profunda depresión económica ⁵⁰.

La riqueza adquirida en las minas de Antioquia entre 1830 y 1860 desempeñó un papel principal en la fundación de muchas empresas nuevas en otros lugares del país, principalmente en el desarrollo de la navegación a vapor por el río Magdalena y de la exportación de tabaco. La dirección de los dos desarrollos citados estuvo, más que en cualquier otra persona, en manos de Francisco Montoya, uno de los cinco promotores de las minas de Santa Rosa. Montoya, miembro de una distinguida familia de Rionegro, había peleado al lado del ejército patriota en 1815 y 1816, y alcanzó el grado de Coronel. Durante el período de represión española, entre 1816 y 1819, Montoya vivió en Jamaica, donde se dedicó a actividades comerciales. En 1824, ya rico, negoció un préstamo por 4.750.000 libras esterlinas para el Gobierno de Colombia, y por este servicio él y un socio antioqueño, Manuel Antonio Arrubla, recibieron una comisión de más de \$ 200.000 ⁵¹. Después de formar la compañía minera en Antioquia asumió la dirección de muchas empresas de Bogotá, ciudad en la que residió desde mediados de los veinte hasta su muerte en 1862. En 1836 Montoya dirigió el grupo de capitalistas colombianos que obtuvo una franquicia para construir una vía de comunicación a través del Istmo de Panamá, por carretera, ferrocarril o agua. Montoya también encabezó una firma (compuesta principalmente por sus paisanos antioqueños) que monopolizó prácticamente, el transporte en planchones por el río Magdalena, construyendo al mismo tiempo carreteras y dedicándose al transporte terrestre entre el río Magdalena y Bogotá. Entre 1837 y 1839 fundó una compañía para colocar un barco a vapor en el Magdalena; la compañía prestó sus servicios entre 1839 y 1841, cuando su único barco fue capturado y destruido en la guerra civil. Después de este fracaso, Montoya y otros antioqueños que trabajaban con él se consagraron de nuevo al transporte por medio de planchones. En 1847, cuando unos emprendedores comerciantes de Santa Marta fundaron la primera compañía de navegación a vapor que tuvo éxito, advirtieron que era necesario comprar a Montoya sus planchones, que le pagaron dándole una buena parte de las acciones de la compañía de vapores ⁵².

⁵⁰ José Manuel Restrepo: *Diario*, II, 303-304, 314, 370. En los treinta, cuando las tasas de interés estaban por encima del 24% en Bogotá, estaban al 8% en Antioquia. En cierta medida esta diferencia reflejaba un mayor riesgo en Bogotá, por la amenaza crónica de turbulencia política alrededor de la capital.

⁵¹ Joaquín Ospina: *Diccionario biográfico y bibliográfico de Colombia* (Bogotá, 1927-1939), II, 806-808; Climaco Calderón, *Elementos de Hacienda Pública* (Bogotá, 1911), pp. 269-71.

⁵² Una compañía clave constructora de caminos era de propiedad de Francisco y Luis María Montoya, Antonio y Raimundo Santamaría, Antonio González Leiva, Bernardo Pardo y Santos Agudelo, casi todos antioqueños. (*Codificación Nacional*, V, 79). La compañía naviera de Montoya incluía a Agudelo y al primo antioqueño de aquél, José María Pino, así como a varios comerciantes de Santa Marta [José T. Gaibrois, *Estudio biográfico de don José María Pino* (Bogotá, 1887), pp. 6-27].

Un factor muy importante en el éxito de la navegación a vapor fue el desarrollo de la exportación de tabaco de Ambalema, en las riberas del Alto Magdalena. El tabaco había sido cultivado en estas regiones por lo menos desde mediados del siglo XVIII. Pero la cantidad producida había estado controlada por un monopolio del Gobierno, tanto en la colonia como en la República. A partir de los treinta, el Gobierno de la Nueva Granada adoptó la política de alentar la exportación de este tabaco. Especialmente después de 1845 aumentó de modo notable la producción para la exportación. La exportación de tabaco proporcionó un volumen suficiente de carga río abajo para los barcos de vapor, y produjo nuevos intercambios que permitieron la expansión de las importaciones y, por consiguiente, el aumento en la carga por el río hacia el interior ⁵³.

El desarrollo de la producción de tabaco para la exportación se debió al trabajo de empresarios británicos y colombianos. William Wills desempeñó un papel muy importante en las primeras etapas. A comienzos de los treinta, como representante de la casa comercial británica de Powles & Illingworth, empezó a ensayar sistemáticamente el tabaco granadino en los mercados europeos. Durante este período Wills logró acumular importante información sobre los requisitos europeos para curar y empacar el tabaco, información que luego guió a la industria tabacalera durante las cuatro décadas siguientes ⁵⁴.

El segundo paso importante en el desarrollo de la industria del tabaco fue dado por Francisco Montoya y su familia, cinco de cuyos miembros componían la firma comercial de Montoya & Sáenz. En 1845 el Gobierno de la Nueva Granada contrató con Montoya el monopolio de producción de tabaco, en la creencia de que un comerciante particular, con recursos de crédito superiores a los del Gobierno, podría aumentar la producción de una manera más eficaz. Como productor de tabaco para el monopolio oficial entre 1845 y 1849, Montoya & Sáenz establecieron un sistema centralizado de curación, inspección y empaque, e insistieron en la más rigurosa selección y el más estricto control de calidad. Los contemporáneos generalmente atribuyen a Montoya y a su familia la reputación de que empezó a gozar el tabaco de Ambalema, que llegó a considerarse el mejor para envolver cigarros, con excepción de la hoja cubana ⁵⁵.

La mayor parte de los productos de exportación colombianos fueron desarrollados por nacionales sin notoria asistencia foránea. Los bogotanos tomaron la iniciativa del cultivo del añil en los sesenta. Los colombianos de las provincias de oriente fueron también los únicos responsables de la producción y exportación de sombre-

⁵³ John P. Harrison, "The Colombian Tobacco Industry from Government Monopoly to Free Trade, 1778-1876" (tesis de doctorado, Universidad de California, 1951), *passim*.

⁵⁴ R. S. Rafael Samper: "Cuestión tabaco", *El Tiempo* (Bogotá), 17 de dic., 1861.

⁵⁵ *Ibid.*; Rufino Cuervo, *Memoria de Hacienda, 1843* (Bogotá, 1843), pp. 18, 36, 37; *El Día* (Bogotá), 10 de marzo, 1884.

ros de paja, especialmente a las islas del Caribe y a los Estados Unidos. Los bogotanos también trataron con algún éxito de desarrollar la exportación de cueros de res y de productos vegetales, como marfil vegetal, productos medicinales (zarzaparrilla, ipecacuana, etc.) y una vasta variedad de maderas colorantes.

Algunos productos de exportación fueron desarrollados conjuntamente por industriales colombianos y extranjeros. La quina se convirtió en una importante exportación a comienzos de los cincuenta bajo la dirección del ingeniero danés Carlos Michelsen y de un grupo de colombianos. Tanto bogotanos como ingleses participaron en los esfuerzos esporádicos para establecer plantaciones de algodón en el Alto Magdalena cuando la guerra civil de los Estados Unidos creó un extraordinario mercado para este producto ⁵⁶.

Comparación.

En muchos aspectos, las actividades de los hombres de negocios extranjeros en Colombia se diferenciaron muy poco de las actividades de los colombianos. La principal diferencia entre ellos consistía en que los extranjeros generalmente poseían un superior conocimiento técnico. En casi cualquier actividad en donde se necesitaran nuevos tipos de maquinaria, los técnicos extranjeros desempeñaron un papel de vital importancia. Los extranjeros también fueron decisivos para mejorar la mecánica de la minería y la industria manufacturera. Hasta 1860 los barcos a vapor por el río Magdalena fueron construidos y capitaneados casi exclusivamente por extranjeros. Pero en todas estas actividades los colombianos aportaban sus iniciativas empresariales, la organización de los negocios y el capital necesario.

En otros aspectos, los negociantes extranjeros y los colombianos fueron muy parecidos. Como industriales, unos y otros pecaron por la tendencia a sobreestimar el mercado doméstico. Los extranjeros, en realidad, erraron más que los colombianos en este sentido, pues los colombianos casi siempre trataron de fabricar productos de primera necesidad, mientras que los empresarios extranjeros fueron atraídos por productos de lujo, que tenían un público consumidor muy limitado. Como exportadores, tanto colombianos como extranjeros tenían prácticas similares. Colombianos e ingleses fueron incapaces de mantener un control de calidad sobre el tabaco de Ambalema. Después del colapso de Montoya & Sáenz en 1857, el tabaco de Ambalema fue dominado por la casa de comercio británico de Frühling and Goschen. Fue precisamente durante el período en que esta casa fue la principal exportadora cuando el tabaco de Ambalema se desacreditó en el mercado de Bremen. Como exportadores de cáscara de quina y otros productos, los negociantes ingleses no

⁵⁶ *El Tiempo* (Bogotá), 8 de junio, 1864. La mayor parte del kilometraje ferroviario colombiano del siglo XIX fue desarrollado después de 1870, no por norteamericanos o ingleses, sino por Francisco J. Cisneros, un cubano.

demonstraron que tuvieran más habilidad comercial que sus colegas colombianos. No parece que los negociantes extranjeros en Colombia demostraran un genio comercial, para realizar cálculos económicos exitosos, mucho mayor que el de los colombianos. Muchas aventuras extranjeras tenían una clara tendencia a sobreextenderse. Esto ocurrió con la Colombian Mining Association, de propiedad británica. Lo mismo fue cierto de la empresa de navegación de Juan Bernardo Elbers. También ocurrió la misma cosa al Banco de Londres, México y América del Sur.

Es posible, desde luego, considerar la falta de cuidado y cautela de los extranjeros como evidencia de audacia empresarial, en contraste con la cautela y la falta de interés en innovaciones que mostraron los colombianos. De otro lado, puede decirse que los colombianos valoraban las condiciones económicas en una forma más realista y, por lo tanto, estuvieron menos expuestos a aventuras comerciales quijotescas. Los hombres de negocio colombianos tenían más cautela porque la experiencia les había enseñado las limitaciones del mercado local. La experiencia también les había enseñado cuán peligroso era comprometer grandes capitales en nuevas empresas dentro de un ambiente de disturbios políticos constantes. Los colombianos siempre preveían que durante un período de guerras civiles, las materias primas podrían ser difíciles de conseguir y los mercados aislados, o que los trabajadores y los productos podrían ser capturados para uso de las partes en contienda. Finalmente, muchos comerciantes colombianos fueron cautelosos porque no disponían de suficiente capital y tenían más dificultades para obtener préstamos que los empresarios europeos con conexiones en Londres ⁵⁷.

En la Colombia del siglo XIX parece que el requisito más importante para dirigir una empresa fue la habilidad de obtener capital. Los ingleses y los antioqueños estuvieron con frecuencia a la cabeza de grandes empresas nuevas porque podían conseguir capital en mayores cantidades y a una tasa de interés mucho más baja que los colombianos de las provincias más pobres del interior. En las regiones más pobres las clases altas, fuera de sus tierras, solo disponían de muy poco capital, y al faltar los bancos, este capital era muy difícil de movilizar. En estas condiciones, el capital líquido controlado por los negociantes de la Antioquia rica en oro era una poderosa palanca económica. Entre todos los comerciantes colombianos solo los antioqueños podían competir con los negociantes ingleses financiados en Londres. Como ya disponían de capitales considerables, antioqueños de clase alta lograban obtener créditos en los bancos británicos más fácilmente que cualquier otro grupo de colombianos. El mayor empréstito privado concedido por los ingleses antes de 1870 fue hecho a la firma antioqueña de Monto-

⁵⁷ Las tasas de interés para colombianos de clase alta con un buen crédito variaban entre el 9 y el 18% en periodos de paz y prosperidad; en épocas de depresión ascendían al 24%, y en tiempos de guerra civil era imposible obtener préstamos. Safford, *op. cit.*, Cuadro III.

ya & Sáenz, exportadora de tabaco, por las firmas de S. Rucker & Sons y Frühling & Goschen.

Características culturales específicas probablemente desempeñaron algún papel en el liderato antioqueño e inglés. Los bogotanos y otros colombianos miraban con respeto a estos dos grupos como especialmente emprendedores. Se pensaba que los ingleses se distinguían por su insistencia aun ante la adversidad; y los antioqueños por su espíritu recursivo e industrial. Sin embargo, otros grupos inversionistas demostraron las mismas características. Los habitantes de la provincia de Santander compartían con los antioqueños una incansable energía que los llevaba a distintos lugares del país en busca de nuevas oportunidades económicas. Los comerciantes de Santa Marta eran iguales a los antioqueños en astucia y habilidad comercial, así como en habilidad para cooperar con inteligencia en grandes empresas comunes. Los habitantes de estas regiones más pobres emprendían constantemente nuevas empresas, de orden manufacturero, de transporte o de exportación. Pero sus actividades casi siempre eran de menor escala que la de los antioqueños o los extranjeros, y, por lo tanto, han atraído mucho menos atención.

Dentro de los límites que les imponían los recursos de capital, el mercado doméstico y el ambiente político, los comerciantes capitalistas de muchas regiones del país mostraron muchas capacidades. El hecho de que su país no hubiera podido desarrollarse en forma significativa durante el siglo XIX puede achacarse principalmente a factores geográficos y políticos. En algunas regiones, factores de orden cultural, tales como un débil espíritu de asociación, desempeñaron un papel de freno al desarrollo. Pero entre las clases altas de muchas partes del país no faltaba el espíritu emprendedor individual.

FRANK SAFFORD
NORTHWESTERN UNIVERSITY

Traducción de Margarita González de Melo.

El autor da sus gracias a la Henry L. and Grace Doherty Charitable Foundation por el apoyo dado a la investigación en que se basa este artículo, y al Profesor Harry N. Scheiber de Dartmouth College por sus útiles críticas.