

Empresas, inversiones y negociantes en Cali (Colombia) entre 1915 y 1929

Jenny Padilla-Cabrera*

Universidad del Valle, Colombia

<http://dx.doi.org/10.15446/historelo.v12n23.78359>

Recepción: 9 de marzo de 2019

Aceptación: 2 de julio de 2019

Modificación: 13 de julio de 2019

Resumen

Este artículo expone algunos rasgos del tejido empresarial formal en Cali (Colombia) entre 1915 y 1929. Se trata de una sistematización de las escrituras públicas de la Notaría Primera del Circuito de Cali, partiendo de las sociedades comerciales registradas allí. Mediante este ejercicio y el uso de la categoría “negociante”, se obtuvieron algunas características de la configuración empresarial local a inicios de un período calificado de modernización económica y despegue industrial. La investigación evidencia la importancia de las pequeñas y medianas empresas en la dinámica local, el significativo peso del sector servicios y la notoria fluctuación de las inversiones durante los años de estudio.

Palabras clave: Cali-Colombia; tejido empresarial; historia empresarial; formalización empresarial; negociante; siglo XX.

*Magister en Estudios Sociales y Políticos por la Universidad Icesi, Colombia. Estudiante de la Maestría en Historia de la Universidad del Valle, Colombia. Este artículo hace parte del trabajo de grado presentado en la Universidad Icesi para optar por el título de Magister en Estudios Sociales y Políticos, aprobado en mayo de 2018, y dirigido por el profesor Enrique Rodríguez Caporalli. Esta investigación no contó con financiación. Correo electrónico: jenny.padilla@correounivalle.edu.co

 <https://orcid.org/0000-0001-5445-0144>



Cómo citar este artículo/ How to cite this article:

Padilla-Cabrera, Jenny. 2020. “Empresas, inversiones y negociantes en Cali (Colombia) entre 1915 y 1929”. *HISTORELo. Revista de Historia Regional y Local* 12 (23): 84-122. <http://dx.doi.org/10.15446/historelo.v12n23.78359>

Companies, Investments and Merchants in Cali (Colombia) between 1915 and 1929

Abstract

This article exposes some features of the formal business network in Cali (Colombia) between 1915 and 1929. It is a systematization of the public deeds of the First Notary of the Circuit of Cali, based on the commercial companies registered there. Through this exercise and the use of the “merchant” category, some characteristics of the local business configuration were obtained at the beginning of a qualified period of economic modernization and industrial take-off. The research shows the importance of small and medium enterprises in local dynamics, the significant weight of the services sector and the noticeable fluctuation of investments during the years of study.

Keywords: Cali-Colombia; business tissue; business history; business formalization; merchant; century XX.

Empresas, investimentos e negociantes em Cali (Colômbia) entre 1915 e 1929

Resumo

Este artigo expõe alguns traços do tecido empresarial formal em Cali (Colômbia) entre 1915 e 1929. Trata-se de uma sistematização das escrituras públicas do Primeiro Cartório do Circuito de Cali, partindo das sociedades comerciais ali registradas. Através deste exercício e o uso da categoria “negociante”, foram obtidas algumas características da configuração empresarial local no início de um período considerado como de modernização econômica e de decolagem industrial. A pesquisa evidencia a importância das pequenas e médias empresas na dinâmica local, o significativo peso do setor de serviços e a notória flutuação dos investimentos durante os anos do estudo.

Palavras-chave: Cali-Colômbia; tecido empresarial; história empresarial; formalização empresarial; negociante; século XX.

Introducción

Esta ciudad de 25 000 habitantes no tiene ni una sola panadería. El pan es hecho por las familias y no constituye aún una profesión como en Europa o en otras ciudades importantes de Colombia. Se emplea harina traída de los Estados Unidos o elaborada en los alrededores de la ciudad, en molinos primitivos que datan de la época de la colonia (Serret 1994 [1912], 68).

La representación que hizo el viajero francés Félix Serret de Cali iniciando la segunda década del siglo XX, muestra un pequeño poblado, con una economía precaria dada la falta de industrialización y dependiente del mercado internacional. La situación descrita por Serret cambió rápidamente. El 15 de marzo de 1916 un grupo de negociantes se reunieron para reactivar la Cámara de Comercio de la Cali (CCC),¹ creada y suspendida en 1910. La reactivación demuestra el interés y la necesidad de los negociantes de agremiarse. Pedro Pablo Caicedo, Juan de Dios Restrepo Plata, Alejandro Garcés Patiño, Julio Giraldo y Rodolfo de Roux, fueron elegidos como miembros principales, e Isaías Mercado, Manuel María Buenaventura y Gonzalo Lourido, suplentes. Todos miembros de la élite comercial y política local. Según el acta de instalación, la entidad estaba “llamada a servir los intereses industriales y comerciales de todo el departamento”.²

Entre la modernización y el cuidado de sus intereses particulares, esta élite empresarial desplegó un conjunto de ideas y prácticas que le permitió sacar provecho de los cambios económicos que se habían dado con el nuevo siglo y los que se avizoraban. Otras iniciativas, como la creación de la Compañía Colombiana de Mutualidad en el Valle del Cauca en 1917, iban en la misma dirección y reunían casi a los mismos negociantes. Entre la lista de los mutuarios y mutualistas aparecen Alejandro Garcés Patiño, Julio Giraldo e Isaías Mercado³. La compañía tenía el objetivo de “fomentar el ahorro y la previsión, lo que indudablemente contribuirá al bienestar de nuestro

1. Más allá de la función de llevar el registro mercantil de los establecimientos de explotación económica, la Cámara se dedicó al estudio y promoción de asuntos como el transporte, la producción, la infraestructura portuaria y todo lo relacionado con el comercio.

2. Centro de Documentación Regional - Banco de la República (CDR), Santiago de Cali-Colombia, Hemeroteca, *Correo del Cauca* n.º 2017, 17 de marzo de 1916.

3. CDR, Hemeroteca, *Correo del Cauca* n.º 2348, 20 de abril de 1917.

país, evitando a la vez el que nuestros escasos recursos de que tanto necesitamos, vayan a ingresar a las arcas de empresas de otra nacionalidad”.⁴

Estas formas organizativas se corresponden con cambios en la ciudad y el país, pero se tiene poco conocimiento de detalles sobre Cali. Aunque, como se verá más adelante, hay valiosas descripciones sobre la economía local, no hay muchas evidencias sobre las características de constitución y funcionamiento del tejido empresarial local en desarrollo. Esta conformación simboliza aquí el conjunto de sociedades comerciales e inversiones establecidas en la ciudad y para interpretarla, este trabajo se propone un primer intento por sistematizar la manera en que se conformó, mostrando la formalización de empresas realizadas en Cali en la Notaría Primera del Circuito de Cali, desde la llegada del Ferrocarril hasta la crisis económica de 1929.

Las fuentes usuales en este tipo de estudios, como la CCC o la administración municipal, resultan insuficientes para dimensionar la situación de las empresas en las primeras décadas del siglo. La oficina de estadística municipal tardó en conocer con precisión el tejido empresarial, en parte por la rudimentaria burocracia del Estado local y las dificultades propias del registro de datos oficiales. Sobre esto, Luis Domínguez Sánchez, jefe de la oficina de Estadística, en su informe de diciembre de 1922 denunció que:

[...] a pesar de que en casi todas las notas y circulares que se han remitido, se ha hecho saber que este Despacho está reñido con los nombres propios de aquellas personas que pudieran temer fiscalización o competencias; que se les ha rogado repetidas veces, citándoles la Ley 63 de 1914 y el Decreto 690 en desarrollo de la misma, para que rindan los datos pedidos y ayuden a la publicación del Boletín de Estadística Municipal, del cual se podrán obtener más tarde resultados verdaderos y de los cuales podrán hacer uso las entidades públicas y los hombres de negocios, no ha sido posible (salvo honrosas excepciones) rindan los datos exigidos; ni que siquiera contesten los oficios dando explicaciones del por qué no rinden dichos datos.⁵

El Boletín de Estadística Municipal de Cali, órgano de esta oficina, publicó por primera vez en 1924 una lista de fábricas y establecimientos industriales. Estos datos

4. CDR, Hemeroteca, *Correo del Cauca* n.º 2453, 25 de agosto de 1917.

5. Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC), Santiago de Cali-Colombia, *Boletín de Estadística de Cali*, agosto de 1923, vol. 1, n.º 1.

fueron declarados por sus dueños, gerentes o encargados, aunque son datos detallados de 32 empresas, no son representativos del conjunto de empresas y negocios establecidos en Cali. Un año más tarde, en julio de 1925, fue emitida la Resolución núm. 46, en la que se ordenó crear el Directorio Municipal que registrara profesiones de personas y establecimientos domiciliados en la ciudad y se divulgó otra lista de los 78 principales establecimientos industriales, al parecer también incompleta.

Por su parte, la CCC, en ejercicio de la misión de expedir el Registro Mercantil, desarrolló esfuerzos por ampliar la formalización de la actividad empresarial. La constitución de las empresas se debía registrar mediante escritura pública en las notarías, pero con la creación de las cámaras de comercio se delegó a esta institución la función pública de crear y llevar el Registro Mercantil. En el segundo número del Boletín de la CCC, en 1916, se anunció la disposición legal que ampara a las cámaras de comercio y que impone la responsabilidad jurídica de presentar los libros ante ellas. Al año siguiente, apareció en el Boletín el primer listado de empresas que suscribieron algunos de sus libros. Es un listado sin mayor detalle de las empresas, que lista el mes, año y el tipo de libro que se presentó —caja, diario, mayor, inventarios, balances, cuenta y razón—. Los nombres de las empresas que registraron estos libros muestran que fue una lista representativa, pero es posible, igualmente, suponer la dificultad que implicaba la incorporación de esta nueva lógica de formalización entre los empresarios. Además, el aviso reiterado para que funcionarios, sociedades y agentes comerciales acogieran el registro de las actividades económicas, permite inferir que estos datos estadísticos y el registro mercantil no logran dar cuenta del total de las empresas en aquel momento.

Una primera aproximación para disminuir estas carencias es la información notarial aquí sistematizada, que se abre como una opción de análisis para entender la dinámica económica local y el proceso de formalización del tejido empresarial. Esta propuesta de ver el objeto de estudio como un tejido no sólo pretende ampliar la mirada, buscando más allá de reconocidas firmas y empresarios, sino también de entenderlo como un conjunto de relaciones entre negociantes y, en consecuencia, de firmas y sectores económicos.

Creando caminos 1915-1929: más que una situación geográfica

El siglo XX en Colombia inició con varias tensiones que demandaron un reordenamiento del escenario nacional. Los efectos de la Guerra de los Mil Días y medidas constitucionales como la instauración de la Asamblea Nacional de 1910 transformaron el orden jurídico y político. La Guerra tuvo efectos desastrosos para el aparato productivo del país y junto a la caída de las cotizaciones internacionales del café, incidieron en la discusión sobre la dirección que debía tomar la economía nacional. Gran parte de la prosperidad económica en el siglo XIX obedeció a la exportación de bienes primarios y a un fuerte endeudamiento del Estado. El cambio de siglo estuvo marcado por una débil economía que mostró signos de recuperación solo hasta avanzada la primera década. La debilidad en la economía de exportación y las fluctuaciones del mercado internacional profundizaron la precariedad fiscal, la cual había estado respaldada, fundamentalmente, por los derechos de aduana, sobre todo de importación, como principales ingresos de las finanzas públicas. Esta dinámica no varió, siendo los derechos de importación la base de los ingresos fiscales del gobierno central (Díaz 1997).

La producción de café siguió la dinámica exportadora de materias primas, como ya había ocurrido con el caucho en Putumayo, la carne en Bolívar y el banano en Santa Marta. Pero esta vez, la bonanza cafetera generó un excedente que permitió desarrollar infraestructuras de comunicación, así como la ampliación de fronteras agrícolas. En cuanto al trabajo de la tierra, las fincas cafeteras superaron a las haciendas, según Palacios (2003), porque al empresario capitalista le favorecía más controlar el mercado que explotar directamente al campesino. Dicho avance, de pequeña y mediana propiedad, se explica también por la rentabilidad lograda sin disponer de grandes capitales, a la vez que se podía contar con mano de obra familiar. Por su parte, el proceso de industrialización se nutrió de la formación de mercados internos que alentó la producción cafetera, creciendo a una tasa media del 5 % anual entre 1905 y 1925 (Kalmanovitz 1997, 224).

El 16 de abril de 1910 se creó el departamento del Valle, con Cali como capital, lo que consolidó su control sobre las vías que comunican las regiones cafeteras con Buenaventura, ejerciendo como un puerto seco para el comercio y la dinámica regional (Zambrano y Bernard 1993). Esta conexión fue posible gracias al avance del Ferrocarril del Pacífico que conectó en 1915 a Buenaventura con Cali —y desde ahí Cartago— Popayán y Armenia (Mejía 2012). Esta infraestructura redujo el tiempo y los costos del transporte, a la vez que brindó un mayor aseguramiento a la carga movilizada. Casos especiales fueron el café de exportación y el cemento importado. Este último impulsó entre 1925 y 1929 la dinámica urbanizadora en Cali (Vásquez 2001, 87). Además, el Ferrocarril, mediante la creación del Taller de Chipichape en 1934, sirvió como un gran generador de empleo, centro de enseñanza técnica y de innovación tecnológica y organizacional (Mejía 2012).

Esta conectividad aumentó el transporte fluvial de pasajeros y carga por el río Cauca, creando a su paso pequeños puertos, que a su vez se unían por caminos con diferentes poblados. En el caso del sur de la región, las barcas, canoas y balsas trazaron la comunicación de Cali con Candelaria y Florida por el Paso Navarro, con Puerto Tejada y Santander a través de El Hormiguero. Esa dinámica intensificó el comercio y desconcentró la demografía en distintos poblados (Vásquez 2001, 55). Esto, sin embargo, no supuso una ampliación significativa del mercado, que seguía siendo muy estrecho en las tres primeras décadas del siglo XX, lo que impedía una especialización de las actividades económicas.

En el centro urbano de Cali se concentró la actividad comercial y financiera provocada por la dinámica económica de la región. De este modo se consolidó como el lugar de ubicación de tiendas, almacenes, talleres, bodegas, oficinas de transporte, agencias marítimas, casas de comercio, comisionistas, compañías de seguros, representantes de firmas extranjeras, concesionarios de marcas y bancos. La carrera quinta con calles 10 y 11 fue conocida como la Calle del Comercio, en donde estaban ubicados estos establecimientos. Según cuenta una crónica, las relaciones interpersonales se imponían como forma de regular los actos comerciales:

Los comerciantes de esa calle célebre no obstante ser competidores en muchos artículos y actividades guardaban entre sí una gran amistad y una ejemplar armonía [...]. De honradez acrisolada, su palabra valía más que un pagaré o cualquier documento firmado y era de común ocurrencia que se prestaran grandes sumas de dinero entre sí sin el respaldo de un cheque o de una letra, sino meramente a través de convenios palabreados en sus respectivas oficinas.⁶

Las industrias vallecaucanas, en muchos de los casos, surgieron dentro del perímetro urbano, en parte porque eran desarrollos de unidades de producción artesanal que tenían su locación en la vivienda familiar, haciendo “crecer la casa hasta convertirla en ‘fábrica’” (Galindo 2003, 27). Entre 1920 y 1937 la ciudad presentó un proceso de migración de la zona industrial hacia la banda oriental, específicamente hacia las manzanas del barrio San Nicolás próximas a la actual calle 25, la zona de la carrera 1^a que conduce al norte del país, y la carrera 8^a que comunica a Cali con Palmira, Candelaria y Florida. Además, la vía férrea sirvió de referente para tal reubicación industrial, en búsqueda de accesibilidad a este medio y a la zona de bodegaje de mercancías (Galindo 2003, 66-67).

En términos de infraestructura, la ciudad modernizó sus servicios públicos. El 26 de octubre de 1910 se inauguró la planta núm. 1 de la Compañía de Electricidad fundada por Henry Eder, Edward Mason, Ulpiano Lloreda y Benito López. Entre 1910 y 1938 la ciudad aumentó su capacidad de generación y distribución de energía eléctrica, que le permitió responder a las demandas con una alta cobertura (Emcali y Cidse 1994, 96). Igualmente, el acueducto empezó sus obras en 1916 y entró en funcionamiento una década más tarde luego de amplios debates, varios problemas técnicos y financieros.

Estas transformaciones, junto con el crecimiento demográfico, repercutieron en la expansión y densificación urbana. Entre 1910 y 1930 el crecimiento vegetativo de la población presentó altas tasas —40-43 nacimientos por cada mil habitantes, sobre 20-23 defunciones, reducido a 17-20 defunciones por mil habitantes en la

6. Biblioteca Mario Carvajal – Universidad del Valle (BMC), Santiago de Cali-Colombia, Hemeroteca, *Despertar Vallecaucano* n.º 24, noviembre-diciembre 1975.

tercera década del siglo— (Emcali y Cidse 1994, 29). Al mismo tiempo, se dio un alto crecimiento demográfico por vía de la migración. Los nuevos barrios —Granada, El Peñón, Jorge Isaacs y Obrero— representan la expansión que sufrió la ciudad entre 1915 y 1930 y la significativa densificación del espacio: “la tasa de crecimiento demográfico (8,24%) fue mayor que el ritmo de ampliación de la superficie de la cabecera municipal (3,4%). Por lo tanto, se produjo un proceso de densificación bruta de la población que pasó de 79,1 habitantes por hectárea en 1910, a la cifra de 205,4 en 1928” (Vásquez 2001, 161).

La administración municipal de aquel entonces reportó en sus presupuestos que las rentas del municipio crecían progresivamente, aun con las manifiestas dificultades burocráticas para dar orden a la administración. La evolución del presupuesto municipal indica que este pasó de estar en cerca de cincuenta mil pesos en 1916, a un orden superior al medio millón de pesos en 1926 (Rodríguez 2013, 56). Entre 1926 y 1929 el presupuesto municipal alcanzó casi a triplicarse, cayendo a inicios de la década de 1930. La crisis financiera de 1929, que inició con la caída de los valores en la bolsa de Nueva York, tuvo repercusiones en la economía colombiana. El crédito externo se había convertido en un respaldo del tesoro público y, por lo tanto, la recesión generó un debilitamiento de las inversiones, tanto privadas como públicas. Muestra de esto fue el decaimiento del auge urbanizador que vivió la ciudad, que pasó de reportar, en 1928, 739 licencias, 160 454m² para construcción, 7425 empleos y la importación de 20 258 287 kilos de cemento; a mostrar cifras muy inferiores en 1931 con 158 licencias, 28 771m² para construcción, 1282 empleos y 3 700 524 kilos de cemento (Vásquez 2001, 154).

Como se ve, factores como la llegada del Ferrocarril, el despegue comercial y los servicios públicos, marcaron un punto de inflexión en el desarrollo económico, que sufriría su primer revés con la crisis económica mundial, que repercutió a nivel local y que coincide con el decrecimiento empresarial. En ese sentido, el estudio de la composición empresarial entre 1915 y 1929 sirve al propósito de conocer los tipos de integración empresarial de los que se sirvió a estas acumulaciones de capital, las alianzas y la formalización de las relaciones entre las élites de negociantes.

Negociantes vallecaucanos

Si se tienen en cuenta los estudios pioneros y los de mayor circulación sobre historia económica y empresarial de Cali y el Valle del Cauca, el balance muestra un escaso avance. Estas investigaciones han aportado explicaciones sobre los mecanismos empleados por los empresarios para adoptar los cambios económicos y proyectar sus intereses, e incluso han demostrado un crecimiento económico en la ciudad y la región pero, salvo excepciones, se han mantenido en un nivel muy general de la explicación.

Tanto Ocampo (1981) como Ordóñez (1998) coinciden en calificar el desarrollo económico de Cali como un proceso tardío, aunque acelerado, con un despegue claro desde 1920. Para Ocampo (1981), la estructura industrial local se basó en trilladoras de café y asegura que la industria y el comercio se debilitaron en 1960, cuando el monopolio del azúcar se hizo más claro. Por su parte, Ordóñez (1998) en su estudio sobre siete empresarios industriales pioneros, intenta demostrar que se trató de empresarios que se distanciaron de las fabricaciones artesanales y que, excepto Jorge Garcés Borrero, abandonaron los sistemas de producción-especulación. Además, señala que la mayoría de ellos no iniciaron sus empresas apegados a la tierra y, por ejemplo, que Carvajal & Cía., Espiga de Oro y La Garantía iniciaron con pequeños capitales que aumentaron con acumulación constante.

Para Vásquez (1996), los años entre 1900 y 1925 responden a un momento de producción agro-manufacturera tradicional de productos como panela, calzados, cigarrillos, hielo y leche. Antes de la crisis de 1929 hubo pocas industrias de importancia y fue a partir de la década de 1940 cuando se aceleró la industrialización. La diversificación de las inversiones combinaba, según el autor, la riqueza de la hacienda con las ganancias de las actividades financieras y comerciales. Bajo esta dinámica se inició el proceso agro-manufacturero, en palabras de Vásquez (1996), de generación de bienes domésticos de consumo que tomaba las materias primas producidas en la región para su transformación, a la vez que se sostenía de demandas provenientes de actividades precapitalistas.

Frente a estas perspectivas, otras publicaciones se concentran en el desarrollo del ingenio azucarero y de las plantaciones de café. Las inferencias que se hacen sobre el desarrollo empresarial de Cali parten de una visión regional que la ubica como epicentro comercial para el ascenso de la agroindustria de la caña, la trilla y comercialización del café y la conexión con el mercado interno.

Barona (1990), refiriéndose al desenvolvimiento del Valle del Cauca en el siglo XX, asegura que la región se desarrolló gracias a la producción azucarera que, entre otras cosas, se generó más por los patrones de diversificación adoptados por hacienda del siglo XIX ante la ausencia de mercados, que por innovación empresarial. La predominancia del azúcar no fue un fenómeno temprano en la región. En 1938, el Valle del Cauca se destacaba en producción azucarera, aunque sin desplazar a departamentos como Santander, Cundinamarca y la Costa Atlántica; pero en 1944 concentró el 50 % de los establecimientos de azúcar del país (Barona 1990, 85). Valdivia (1992) concibe el desarrollo capitalista en el Valle del Cauca desde los modos y mecanismos no solamente técnicos sino también culturales y políticos, sobre los cuales las empresas agroindustriales ampliaron el monopolio de las tierras planas y, consecuentemente, absorbieron las economías campesinas. En la primera mitad del siglo XX se constituyeron en el valle del río Cauca alrededor de catorce ingenios azucareros. Las familias Eder, Cabal y Caicedo fundaron varios de los más grandes de la región, que en 1959, los anteriores y Central Castilla, controlaban el 50 % de la producción.

Esta concentración fue tratada por Collins (1985), quien indagó por las condiciones que facilitaron la integración y formación del sector de clase representada en los azucareros. Fue a partir de 1930 que se pudo hablar de “una situación común de clase” (Collins 1985, 53), vista desde la propiedad de los medios de producción del azúcar. Lo que se dio, según el autor, fue una perspectiva cada vez más compartida y manifiesta de sus intereses frente a obstáculos para la acumulación del capital, una proyección política organizada y la formación gremial, con Asocaña como principal referente.

Por su parte, Arroyo (2006) sostiene que la acumulación de capital en la región a inicios del siglo XX fue de tipo especulativo. En este contexto, se establecieron alianzas entre familias locales con tradición y nuevos actores, incluidos extranjeros

y negociantes de otras regiones. Existió así un *continuum* entre los empresarios decimonónicos y los del XX, mientras se formaba el mercado interno nacional y se consolidaba el contacto con el internacional. La diversificación transitaba entre préstamos a interés, compra y venta de bienes raíces e inversiones en construcción, lo que convertía a la vez a los negociantes especuladores y rentistas en empresarios urbanistas. Para el autor, uno de los capitales más importantes se encontraba en el sector agroindustrial de la caña, el cual se proyectaba desde inicios del siglo XX como un polo de desarrollo económico regional. El empresariado regional, hasta la década de 1940, surge entonces de los negocios del café, de la fundación de industrias, ingenios azucareros y almacenes (Arroyo 2006, 84). En varios casos, la propiedad raíz era el respaldo de estas inversiones. Incluso un empresario como Ulpiano Lloreda, que desarrolló prácticas modernizadoras, contó en sus primeras actividades de acumulación de capital con bases de propiedad inmueble.

Como se desprende de esta revisión, hay tres elementos clave en la principal bibliografía sobre los empresarios de comienzos de siglo: la producción industrial de azúcar movió la economía local y regional sólo después de los años cuarenta; antes del despegue del azúcar, las inversiones se diversificaron en torno a actividades comerciales distintas, sin que se despegaran del todo de la economía heredada del siglo XIX; y no hubo sino un núcleo muy pequeño de personas que dieron el tránsito hacia empresarios modernos. Se evidencia así que las citadas referencias no retratan sistemáticamente lo que ocurrió en las primeras tres décadas del siglo, momento en el que se sentaron las bases del tejido empresarial que haría a Cali la tercera ciudad del país.

Tejido empresarial

Dávila (1986) plantea que la historia empresarial en Colombia ha tenido debilidades de tipo teórico y metodológico, debido a límites entre las disciplinas de sociología, historia y economía, así como los problemas del acceso a las fuentes documentales. Asegura que varios de los estudios suelen ubicar al empresario como “motor o héroe del desarrollo

económico” o subestimaban su papel dentro de la economía. Esta última visión es un rasgo distintivo de la teoría neoclásica, que no lo contempla como un factor de producción. En este tipo de modelos, el supuesto que orienta las explicaciones afirma que hay equilibrio e información perfecta. Sin embargo, en contextos de cambios y ausencia o carencias de información, es el empresario el que suple el papel de coordinación de la economía que cumplen los precios en los modelos neoclásicos (Villanueva 2003).

Fue a partir de la década de 1980 cuando en la historia económica y empresarial de Colombia se incluyó en los análisis, además de relatos autobiográficos y reseñas institucionales, elementos de racionalidad económica —especialización y diversificación de inversiones y el manejo del riesgo—, conexiones y formas de intervención de los empresarios en la política, su rol innovador, el papel de la familia, y el origen social y la formación educativa (Dávila 1991). Siguiendo lo sugerido por el autor, resulta oportuno avanzar en la construcción de datos que permitan observar el comportamiento empresarial local como una mirada de conjunto entre las unidades de producción. De ahí que este trabajo proponga una aproximación distinta a la de las proyecciones económicas o las miradas biográficas de perfiles empresariales.

Para comprender algunos aspectos del proceso de crecimiento de la producción y acumulación en Cali a inicios del siglo XX, este trabajo adopta el concepto de negociante, para referirse a los sujetos económicos en cuestión. Dávila (1986), con el propósito de comprender qué significaba ser empresario a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, estudió los casos de Santiago Eder, Jesús Sarmiento, Modesto Cabal y Hernando Caicedo en el Valle del Cauca; en Bogotá analizó las trayectorias de José María Sierra, Félix Salazar, Nemesio Camacho, Luis Jaramillo Ochoa, la familia Samper y a Pedro López A. Asimismo, observó la conducta económica, el patrón de diversificación y especialización de las inversiones y las relaciones de esos empresarios con la política. En consecuencia, reconoció diferencias entre los negociantes y empresarios industriales modernos, precisando que el negociante es aquel que presenta un patrón de máxima diversificación económica.

De acuerdo a la diversificación de sus inversiones, Dávila (1986) considera que los anteriores no son empresarios industriales en sentido estricto y tampoco

son simples comerciantes: “sus negocios, como se precisó en los diferentes casos, varían desde la usura hasta la fundación de industrias manufactureras” (Dávila 1986, 33). La alta diversificación que presentaban los negociantes del Valle del Cauca y Bogotá obedeció no sólo a los reducidos mercados, sino también a los vaivenes del comercio exportador y la inestabilidad política. Además, la organización, el número de empleados y las actividades en cada empresa no eran, por lo general, muy complejas en las primeras décadas del siglo XX. Por lo tanto, los negociantes no tenían mayor impedimento para dedicarse a varias actividades a la vez, excepto en los casos de la industria azucarera y Cementos Samper (Dávila 1986).

Los negociantes de Cali de inicios de siglo presentaron no sólo una escasa especialización de sus actividades económicas, sino también una estrecha relación entre la administración y la propiedad del negocio. Un rasgo común entre estos y los estudiados por Alfred Chandler (2008) en la empresa norteamericana tradicional —cuyo desarrollo estuvo marcado por la aparición de una clase de ejecutivos asalariados— es la corta duración de las sociedades comerciales, en ocasiones por los mismos motivos: “La vida de las empresas tradicionales era, por lo general, efímera. Casi siempre eran sociedades colectivas que se reconstituían o disolvían a la muerte o jubilación de un socio” (Chandler 2008, 25). Fue con el acelerado ritmo de la innovación tecnológica y la demanda de consumo cada vez más creciente en Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XIX que apareció la empresa moderna, como una respuesta institucional al cambio.

Atendiendo a esas nociones, este trabajo busca identificar hacia cuáles sectores económicos orientaron los negociantes de Cali sus inversiones y las características de las sociedades comerciales para, de conjunto, realizar un acercamiento general al tejido empresarial local. Para exponer los rasgos de esta composición en los quince años analizados, este artículo se estructura en tres partes. Inicia con una exposición de la metodología con la que se construyen los datos, para pasar a la descripción de los hallazgos y terminar con el planteamiento de las conclusiones.

Metodología y construcción de datos

En términos conceptuales, este trabajo estipuló como *empresa* a toda sociedad que se propusiera dedicarse a actividades agropecuarias, de servicios, construcción o productivas. Sólo se excluyeron las sociedades dedicadas a la explotación minera por estar regidas por un código distinto al del comercio. Como plantea Bernal (1991), en el proceso evolutivo del derecho mercantil se ha transitado de los criterios subjetivos que surgen de las costumbres entre los comerciantes, hacia la organización de un sistema objetivo que se funde en la calidad del acto de comercio. Por lo menos hasta 1971, el marco jurídico no había definido con claridad las diferencias de los actos comerciales, y sostenía un estrecho vínculo de los asuntos civiles y mercantiles. Referente a las categorías de empresa o establecimiento de comercio, el código tampoco avanzó en su estricta distinción. La empresa obedece a “toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios y puede pertenecer a varios o a un solo comerciante” (Bernal 1991, 100). Como se ve, el código termina aglutinando la mayoría de los sectores de la economía.

Por su parte, la definición de *inversionista* permitió que cualquier tipo de socio fuera tenido en cuenta, bien fuera capitalista o industrial.⁷ Además, este trabajo entiende por formalidad a las expresiones y formas que validan e intentan perfeccionar, entre otros, los actos privados o comerciales. Concretamente, la formalización empresarial exterioriza la voluntad de los agentes económicos, dejando constancia de ella. Aunque la vía que de los registros notariales conduce a la realidad económica de Cali a inicios del siglo XX es tan sola una de las posibles, tiene la ventaja de legar datos relativamente apropiados para ser comparados entre ellos.

El *corpus* documental se compone de 400 escrituras públicas procedentes de la Notaría Primera del Circuito de Cali,⁸ además de varios números de la *Gaceta*

7. Socio industrial es aquel que aporta a la sociedad únicamente su fuerza de trabajo, sin llegar a ser por eso un empleado.

8. Para el momento sólo existían la Notaría Primera y la Segunda del Circuito de Cali, hasta 1927 cuando inició labores la Tercera. El mayor faltante de documentación es la del tomo 5 de 1922, del que se desconoce su ubicación.

Municipal de Cali de la que se tomaron los acuerdos municipales que definieron los presupuestos de la administración pública. Ambas fuentes corresponden desde 1915 hasta 1929. Los datos recuperados son tan sólo una parte del conjunto total de las empresas que existieron, pues son sólo empresas formalmente constituidas mediante el instrumento público notarial.

Las escrituras públicas fueron seleccionadas bajos dos criterios: que fueran escrituras de constitución, modificación o disolución de las sociedades comerciales, y que su domicilio estuviera establecido en Cali, aunque pudieran tener sucursales o la casa matriz en otras localidades.⁹ Igualmente, se incluyeron datos de escrituras de constitución o disolución de empresas establecidas antes de 1915 o en otra notaría, dado que otras escrituras mostraban que tales empresas existieron hasta algún momento del período analizado, pertenecen al asunto de estudio. En ese sentido, este artículo es una aproximación a la configuración empresarial de Cali entre 1915 y 1929.

La documentación notarial permitió identificar a 256 empresas —razones sociales distintas—. Dichos registros corresponden a 219 escrituras de constitución, 92 escrituras de disolución y 89 escrituras de modificación de empresas. También, se identificaron 849 inversionistas distintos.

Sobre los presupuestos de rentas y gastos de la Alcaldía Municipal de Cali debe tenerse en cuenta que, entre 1913 y 1918, la vigencia fiscal cambió, empezando a contarse desde el primero de julio hasta el 30 de junio del año siguiente.¹⁰ Los datos del presupuesto para la vigencia de 1925 (Acuerdo 53 de 1924) fueron tomados de la serie Acuerdos del Fondo Cabildo-Concejo del Archivo Histórico de Cali, dado que no fue posible localizarlo en la Gaceta Municipal. Se tomaron las rentas proyectadas para las áreas de ganadería, juegos y espectáculos públicos e industria

9. Todos los datos consignados están explícitamente registrados en las escrituras, excepto algunas cantidades del capital que cada socio aportó, este debe calcularse multiplicando la cantidad de acciones suscritas por el valor de cada acción, por ejemplo. Otro dato que debió reconstruirse fue la duración de las empresas, pues en la escritura se enuncia hasta qué termino puede durar cada una, más esto depende de otros factores y se puede disolver antes de tal fecha o prorrogarse por mucho más de lo estipulado inicialmente.

10. El presupuesto de 1914-1915 se publicó el 14 de octubre de 1914, el de 1915-1916 el 30 de noviembre de 1915, el presupuesto de 1916-1917 está fechado el 31 de agosto de 1916, el de 1917-1918 el 31 de julio de 1917 y la vigencia 1918-1919 se publicó el 31 de julio de 1918.

y comercio, ya que eran los datos desagregados del presupuesto al que corresponderían las actividades económicas registradas en las escrituras públicas.

En este trabajo se consideró como *capital inicial* la cifra registrada en la escritura de constitución y los aumentos que se realizaron hasta un mes después. Esto debido a que fue recurrente encontrar que los socios fundadores acordaban aumentar sus aportes a los pocos días de haber constituido la empresa, por lo tanto, esos capitales debían ser tenidos en cuenta en un análisis que contemple las inversiones económicas con las que las empresas iniciaban labores. De otra parte, se consideró como *inversión* la suma del capital inicial y los sucesivos aumentos de capital que cada empresa hizo, agrupados por año. Con lo anterior se logró establecer las inversiones totales registradas en la Notaría Primera en el grupo de empresas estudiadas.¹¹

En el procesamiento de los dos tipos de documentos se unificó el patrón monetario, pasando aquellas cifras enunciadas en pesos oro a moneda corriente,¹² con el objetivo de establecer cifras consolidadas tanto de las inversiones de las empresas como de las rentas recaudadas por la Alcaldía. Dicha unificación permitió comparar entre las inversiones de los distintos sectores económicos y hacer un análisis del capital invertido por socio y por las empresas en cada año.

Por último, para graficar la red de empresas (ver figura 5) se utilizó el complemento de Excel-Nodexl. El criterio para crear las relaciones que conforman la red consiste en que un mismo socio, por lo menos, participe en dos empresas o más. Las empresas sucesoras o que cambiaron su razón social no fueron consideradas como parte de la red con la anterior firma.

11. Una de las limitaciones de este trabajo consiste en no conocer totalmente de qué manera se fraccionó el capital social en 17 registros de empresas organizadas por acciones, sea porque los aportes individuales no suscribieron la totalidad de las acciones emitidas que conforman el capital inicial o porque se encuentran sin datos individuales.

12. La Ley 33 de 1903 estableció algunas medidas para la regulación del sistema monetario y la amortización del papel-moneda, fijando en el artículo 10 que los presupuestos de rentas y gastos se fijaran en la unidad monetaria de oro. Durante el gobierno de Rafael Reyes se estableció una reforma monetaria (Ley 59 de 1905) con la que se pactó la conversión de 100 pesos papel moneda por 1 peso oro.

Hallazgos

Rentas municipales

Tal como lo estableció la Ley 57 de 1887, las sociedades comerciales son contratos a través de los cuales dos o más personas acuerdan aportar un capital o efectos en común para repartirse las ganancias o pérdidas resultantes del acto comercial, creando una persona jurídica para ello. Con el instrumento público notarial los inversionistas establecían un respaldo legal a la sociedad y a sus aportes, pero también obligaban a la sociedad con respecto a terceros, incluido el Estado, cuando contrataban a su nombre.

Ante las limitaciones de la información ya señaladas sobre la estadística municipal, una manera de evidenciar si la actividad comercial en Cali crecía es a partir de inferencias sobre las rentas de la administración municipal. De sus presupuestos se puede inferir cómo se esperaba que se comportara la actividad empresarial en ese momento. La siguiente tabla (ver tabla 1) expone el total de las rentas y contribuciones que proyectaba recaudar la administración local en cada vigencia fiscal. Resalta el paulatino aumento de los recaudos estimados entre 1914 y 1929. La tabla expone el monto y el porcentaje en los sectores agropecuario, comercial, industrial, de juegos y espectáculos públicos.

Es claro que el crecimiento de las rentas de un año a otro no se corresponde con el comportamiento esperado pues hay disminuciones, pero en general la tendencia es, en especial después de 1920, creciente.

Tabla 1. Presupuesto total de rentas e impuestos totales de ganadería, industria, comercio, juegos y espectáculos 1915-1929

Vigencia fiscal	Presupuesto total de rentas (Moneda cte.)	Impuestos estimados por ganadería, industria, comercio, juegos y espectáculos (Moneda cte.)	Porcentaje de impuestos en el presupuesto total
1914-1915	\$5 874 500	\$2 263 300	38.5 %
1915-1916	\$5 381 400	\$1 911 800	35.5 %
1916-1917	\$13 437 000	\$1 784 300	13.3 %
1917-1918	\$16 390 600	\$2 265 100	13.8 %
1918-1919	\$15 520 000	\$2 121 600	13.7 %
1919	\$14 674 000	\$2 080 900	14.2 %
1920	\$22 962 700	\$6 744 100	29.4 %
1921	\$21 633 500	\$8 348 300	38.6 %
1922	\$22 827 900	\$8 939 000	39.2 %
1923	\$32 832 900	\$8 264 700	25.2 %
1924	\$52 978 000	\$7 707 000	14.5 %
1925	\$34 666 600	\$7 438 800	21.5 %
1926	\$50 285 400	\$20 249 800	40.3 %
1927	\$147 110 100	\$13 902 500	9.5 %
1928	\$144 923 000	\$21 955 000	15.1 %
1929	\$168 347 500	\$45 453 000	27.0 %

Fuente: *Gaceta Municipal de Cali*, 1914-1929, en Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC), Santiago de Cali-Colombia, Fondo Miscelánea, Fondo Cabildo-Concejo, Serie Acuerdos, Acuerdo 53 de 1924.

La variación a la baja, entre años, de las contribuciones y rentas esperadas que debían aportar los particulares al presupuesto municipal, se debe a varios factores difíciles de cuantificar: cambios en el desempeño económico, evasión o la escasa profesionalización y experiencia que los funcionarios encargados de elaborar el presupuesto municipal tenían para calcular los ingresos fiscales y prever el comportamiento de la economía local, o a una combinación de estos. Según Rodríguez

(2013), fue a partir de 1923 cuando se presentó un crecimiento de los cargos en la dependencia de Hacienda Pública de la Alcaldía de Cali. Debido al aumento de las rentas del municipio, creció la demanda del ejercicio y la profesionalización de funcionarios de esa rama. De esta forma, se pasó de contar en 1922 con el tesorero municipal y otros funcionarios comisionados —sin remuneración— por el Concejo, a tener a partir de ese momento un contador, cuatro o cinco funcionarios de oficina y unos cuatro recaudadores, aproximadamente. También, se creó la Comisión Fiscal y la oficina fiscal, y en 1928 se creó la Junta de Aforos (Rodríguez 2013, 71-73).

Sin embargo, la tendencia creciente en estos ingresos evidencia un dinamismo significativo de la actividad comercial y empresarial, que debería tener un correspondiente aumento en la formalización notarial de los negocios y que es lo que se pretende evidenciar en las líneas siguientes.

Formalización notarial

El Libro Azul de Colombia de 1918, asegura que los habitantes de Cali tenían como principal fuente de riqueza la ganadería, la agricultura y el comercio; aunque la agricultura no se encontraba desarrollada, según el libro, debido a que los “propietarios prefieren dedicarse a la formación de grandes potreros de *pará*, destinados a la industria pecuaria” (Posada 1918, 645). El balance sobre el sector fabril era un tanto más alentador, pero deja clara la precariedad de la economía. Las producciones referidas son cerillas fosfóricas, bebidas gaseosas y cervezas, bujías esteáricas [especie de velas de cebo], jabón, chocolate, hielo, café, tejidos, ladrillos de mosaico y cigarrillos. Aun así, los intercambios que proporcionaban de bienes de capital a la naciente industria, de bienes intermedios y de consumo al comercio local provenían del mercado externo.

López (1921), escritor bugueño de la época, consideraba que el creciente movimiento de almacenes era lo que alentaba el crecimiento de Cali, “De ahí la extensa elasticidad del radio de los negocios, que es uno de los secretos del buen éxito, para los que trabajan lejos de la Catedral”; “Las empresas fabriles,

por numerosas que lleguen a ser, apenas armonizarán con la demanda que vaya surgiendo del desarrollo indefinido de la ciudad” (López 1921, 175).

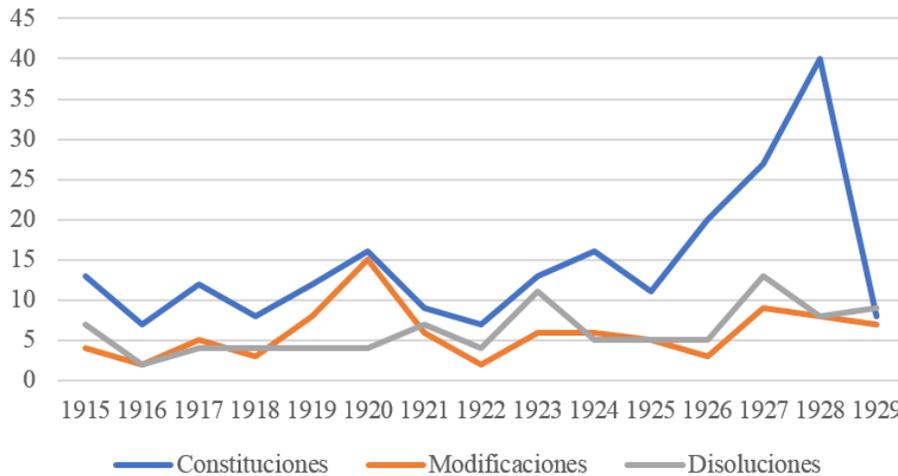
Los registros notariales que sirven para este recuento están agrupados en sectores como se describe a continuación. El sector agropecuario, que tuvo una importante presencia de las actividades ganaderas de las cuales se derivaron productos de lechería y quesería; aunque no se registró mayor detalle sobre el tipo de cultivos, más que algunas pocas referencias sobre cultivos de arroz, café trillado, panela y azúcar. El sector de la construcción, que reúne actividades de urbanización y construcción de edificios, de vías, obras públicas y artículos en cemento. Por su parte, el registro de actividades del sector de servicios es amplio: servicios comerciales y de representación, financieros, profesiones liberales, servicios públicos de electricidad, telefonía y transporte, espectáculos públicos y cantinas. Por último, el sector manufacturero e industrial indica actividades económicas de poca transformación como son las curtiembres, zapaterías y talabarterías, así como otras de mayor tecnificación como las industrias textiles y de alimentos, productos químicos y medicamentos.

El registro público notarial evidencia un aumento de las constituciones y modificaciones de empresas durante el lapso estudiado (ver figura 1). Los años de mayor crecimiento empresarial (1920, 1924 y de 1926 a 1928) coinciden con decrecimientos de los registros de disolución, salvo en 1927, lo que sugiere una posible reorganización de las actividades empresariales formales.

El sector económico que abarcaba la mayor proporción de empresas constituidas durante este período es el de servicios (136), seguido por los de manufactura e industria (48), agropecuario (18) y el sector de construcción (17). Al observar los registros de constitución y disolución,¹³ analizados a partir de la división de los objetos de los sectores mencionados —agropecuario, servicios, construcción y manufactura e industria—, no parece existir un comportamiento particular que impacte más a alguno de los sectores económicos para conducirlo a su liquidación. Aunque en menor medida, la misma proporción de constitución se mantiene para la disolución de las empresas, como se ve en la figura 2.

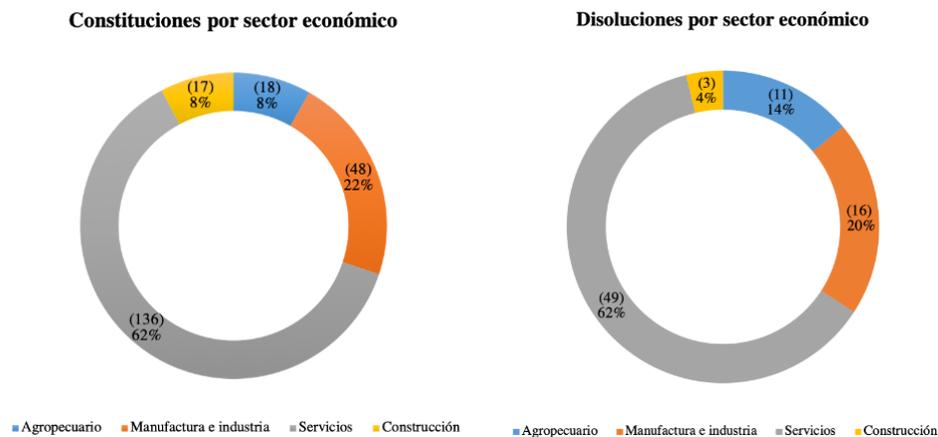
13. El total de constituciones identificadas en las escrituras públicas es 219 y el de disoluciones 92.

Figura 1. Registros de constitución, modificación y disolución de empresas, 1915-1929



Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

Figura 2. Registros de constitución y disolución por sector económico



Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

La importancia del sector de servicios se puede explicar, de manera significativa pero parcial, por el crecimiento demográfico urbano ya aludido, que generaba una mayor demanda de este tipo de productos y actividades. Urrea (2012) explica que dicho crecimiento estaba disperso entre la zona rural y urbana del municipio, de manera que

la mayoría de la población ocupada se encontraba en las haciendas hasta la primera década del siglo XX. Según sus proyecciones, la población total del municipio de Cali se multiplicó hasta un poco más de tres veces entre 1912 y 1938, pasando de 37 610 a 128 638 habitantes (Urrea 2012, 151). La población urbana, hasta 1912, representó menos de la mitad de toda la población municipal, pero a partir de ese momento, la proporción se invirtió, alcanzando la cabecera municipal el 87 % de la población en 1938.

De estos registros, la primera característica relevante es el tiempo que duraron las empresas. En promedio, el conjunto de las que dejaron registro de su disolución entre 1915 y 1929 evidencia que tuvieron una duración muy corta, de poco menos de tres años. El sector de los servicios fue el que más registró escrituras de disolución, hecho que estuvo influenciado por las particularidades de ese sector, en donde predominaban las actividades pasajeras o fácilmente inestables —dado que iniciaban con bajo capital, lo que hacía que el costo de disolverlas fuese bajo—, que enfrentaban un número mayor de competidores y/o dependían de consumos y preferencias que o no se establecieron o que cambiaron fácilmente. Sin embargo, hay que recordar que este es el sector con mayor peso dentro del total de unidades productivas y que todas las empresas disueltas que superaron los diez años de existencia pertenecían también al sector de servicios. En el caso de las firmas de comercio, se trata de empresas que se fundaron en la transición de un siglo al otro, de propiedad de reconocidas familias y que reorientaron sus inversiones (ver tabla 2).

Tabla 2. Empresas con duración de diez o más años

Razón social	Año de constitución	Año de disolución	Duración (años)
P.P. Caicedo Hermanos	1905	1915	10
Martínez & Cabal	1903	1915	12
F. Lalinde G. & Compañía	1898	1920	22
Tranvía de Cali	1909	1926	17

Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas n.º 129 del 13 de febrero de 1915; n.º 340 del 7 de mayo de 1915; n.º 150 del 3 de febrero de 1920; y n.º 731 del 14 de junio de 1926, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

Además de la corta duración de las empresas, la baja asociatividad fue otro rasgo generalizado. El 59 % de las empresas identificadas corresponden a sociedades de sólo dos inversionistas y el 18 % fueron sociedades de tres inversionistas. Muchas de las empresas con menor asociatividad contaban con socios que no aportaron capital en efectivo ni en bienes, sino en trabajo. En su mayoría estaban asociados máximo con dos personas más. Este tipo de socios que no aportaron capital económico representan el 5.2 % de todos los inversionistas. En su momento, estos se identificaban como socios industriales. Sin embargo, en este trabajo se contabilizó también a aquellos que no se enunciaban así pero que su participación en la sociedad no representaba ningún aporte material ni financiero.¹⁴ Las actividades económicas muestran que su presencia se ubica en pequeñas empresas artesanales o en casas comerciales en las que un socio capitalista aportaba los recursos materiales y financieros, mientras que el industrial se ocupaba del trabajo manual o administrativo.

Los capitales económicos invertidos en cada sector son un tercer elemento a tener en cuenta.¹⁵ Las inversiones totales de las empresas a lo largo del período de estudio y la asociatividad de los inversionistas permiten trazar algunos atributos de la economía formal de Cali. Aunque la documentación explorada impone límites para el análisis de esta situación, aporta elementos temporales, monetarios y de vínculo social con los cuales estudiarla transversalmente.

Como lo muestra la tabla 3, cerca de la mitad de las empresas estudiadas (55 %) aportaron pequeños capitales para iniciar sus negocios, llegando máximo a valores de \$499 999 pesos moneda corriente. El 24.5 % de las empresas iniciaron con capitales medianamente altos, entre \$1 000 000 y \$9 999 999, pero definitivamente fueron pocas (el 5.5 %) las que lograron reunir grandes capitales.

14. En varias escrituras no se explicitó que fueran socios industriales, pero al verificar la suma de los aportes individuales y la declaración del capital social inicial, se constata que no aportaron algún capital.

15. Estos capitales no contemplan los que se aportaron en moneda extranjera: hay registros de cuatro empresas en oro americano —Martínez & Hermano, en 1915; Compañía de Luz y Fuerza Eléctrica de Cali, en 1917; La Unión Agraria S.A., en 1924, Cigarrerías Unidas S.A. y Bensmann & Linzen & Co. S.A. (Antigua Böhmer & Linzen) en 1929— y un registro de constitución de la sucursal en Cali del Grupo comanditario “De Gac Products Corporation Limited”, de Londres, en libras esterlinas.

Tabla 3. Capital inicial según rango

Rango de capital (Moneda Cte.)	Nº de registros	Porcentaje
\$10 000 000 o más	11	5.5 %
\$1 000 000 - \$9 999 999	49	24.5 %
\$500 000 - \$999 999	30	15 %
\$100 000 - \$499 999	49	24.5 %
\$99 999 o menos	61	30.5 %

Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

La distribución de los capitales iniciales entre los sectores económicos indica marcadas diferencias. El sector servicios, el que más empresas constituyó, soportaba el grueso del capital inicial registrado. Los sectores más pequeños en términos de número de empresas fueron el sector de la construcción (17 empresas) y el sector agropecuario (18 empresas), pero son a su vez los que dispusieron de capitales más grandes, incluso con respecto al sector de manufactura e industria, el cual registró 48 empresas (ver tabla 4).

Tabla 4. Total capital inicial por sector

Sector económico	Total del capital inicial
Capitales agropecuarios	\$99 022 700
Capitales construcción	\$101 233 042
Capitales servicios	\$183 173 822
Capitales industria y manufactura	\$51 657 586
Total capitales iniciales	\$435 087 150

Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

Aunque el sector agropecuario fue uno de los más importantes en términos de riqueza, al detallar los tipos de capitales iniciales invertidos se constata que estaba concentrada en este sector, en mayor medida, en propiedad raíz y ganado. Por

su parte, el sector de manufactura e industria, el más pequeño, se conformó con numerosos pequeños capitales en efectivo o representados en herramientas e insumos que fueron adquiridos anteriormente por los socios.

Al analizar los capitales iniciales efectivamente aportados por todas las empresas *versus* las inversiones totales resultantes de los aumentos de capital a lo largo del tiempo, se obtiene una diferencia de \$329 337 950 pesos moneda corriente, que representa el 75 % del capital inicial (ver tabla 5). Sin embargo, ese crecimiento está claramente concentrado en un par de años (1920 y 1921), movimiento del que hacen parte los aumentos de capital del Banco Hipotecario del Pacífico (BHP), de F. Lalinde & Compañía y la Compañía de Navegación del Río Cauca., las empresas más grandes constituidas en el período y con mayor número de socios.

Tabla 5. Total capital inicial e inversiones 1915-1929

Año	Capital inicial (Moneda cte.)	Inversiones totales (Moneda cte.)
1915	\$2 876 000	\$2 886 000
1916	\$1 872 779	\$1 872 779
1917	\$3 124 100	\$3 124 100
1918	\$2 870 260	\$2 870 260
1919	\$37 769 200	\$37 769 200
1920	\$40 039 500	\$280 064 308
1921	\$82 349 800	\$118 349 800
1922	\$4 692 968	\$4 692 968
1923	\$15 079 600	\$28 629 022
1924	\$46 575 300	\$50 742 420
1925	\$28 746 019	\$35 932 219
1926	\$8 871 123	\$11 371 123
1927	\$50 526 186	\$74 126 186
1928	\$98.278.875	\$100 579 275

.

Tabla 5. (Continuación)

Año	Capital inicial (Moneda cte.)	Inversiones totales (Moneda cte.)
1929	\$11 415 500	\$11 415 500
Capital total invertido 1915-1929	\$435 087 210	\$764 425 160

Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

N de A: En 1926 no se incluyó el aumento de capital que reporta la Compañía de Fósforos "Radio", ya que hay una inconsistencia en el tipo de moneda: la escritura de constitución (n.º 780 del 22-08-1924) registra como capital inicial \$45 000 pesos oro, que convertido a moneda corriente pasaría a representar \$450 000 pesos. La escritura de aumento de capital (n.º 1.358 del 4 de noviembre de 1926) registró el aumento del capital a \$100 000 moneda corriente, lo que insinúa un falso decrecimiento, cuando la modificación anuncia un aumento. En 1929 la escritura de constitución de La Internacional (n.º 290 del 26 de febrero de 1929) enuncia que el capital inicial de la empresa fue de \$100 000 pesos, sin aclarar si moneda corriente o pesos oro. Este trabajo lo asumió como moneda corriente.

Las figuras 3 y 4 permiten ver las diferencias de comportamiento de los capitales iniciales y del total de las inversiones en cada año *versus* el número de registros de los que provienen los datos. Ambas muestran un comportamiento irregular en la acumulación de capital. En el caso de los capitales iniciales, 1921 y 1928 representan los años en los que las empresas iniciaron su actividad con mayores montos de capital. El hecho de que 1921 haya menos registros de este capital señala claramente que se trata de pocas pero abundantes inversiones como capital inicial, mientras que lo contrario ocurre en 1928, cuando la proporción de inversión como capital inicial se corresponde con el aumento de registros de capital.

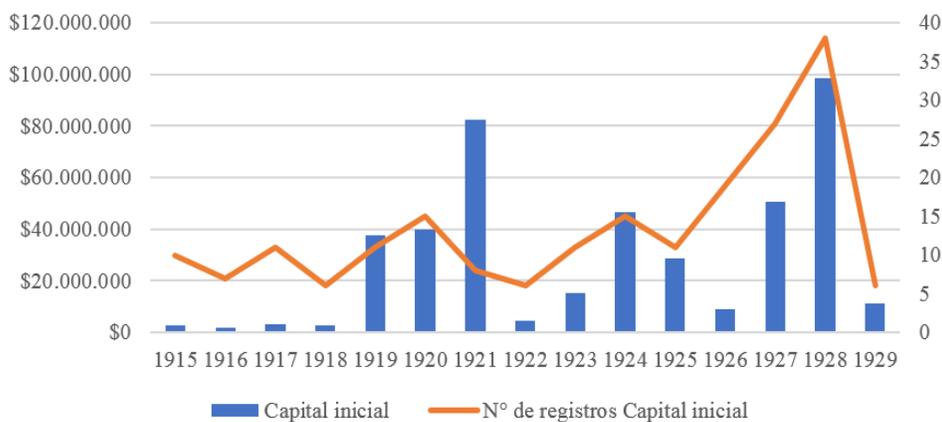
Las inversiones cuantiosas se dieron en 1920 y bastante menos en 1921, datos que, junto a los registrados en el párrafo precedente, señalan que en el inicio de la década se formalizaron las principales actividades en términos de inversión de capital.

Las dos figuras evidencian además la enorme caída que se presentó en 1929, incluso antes de la crisis de octubre de ese año, tanto en registro como en el monto de capitales iniciales o invertidos, señalando el fin de un ciclo económico que sólo se recompondrá a mediados de la década siguiente.

Por lo demás, la irregularidad del crecimiento de capitales se corresponde con la variación del crecimiento empresarial. Aunque los años del estudio constituyen

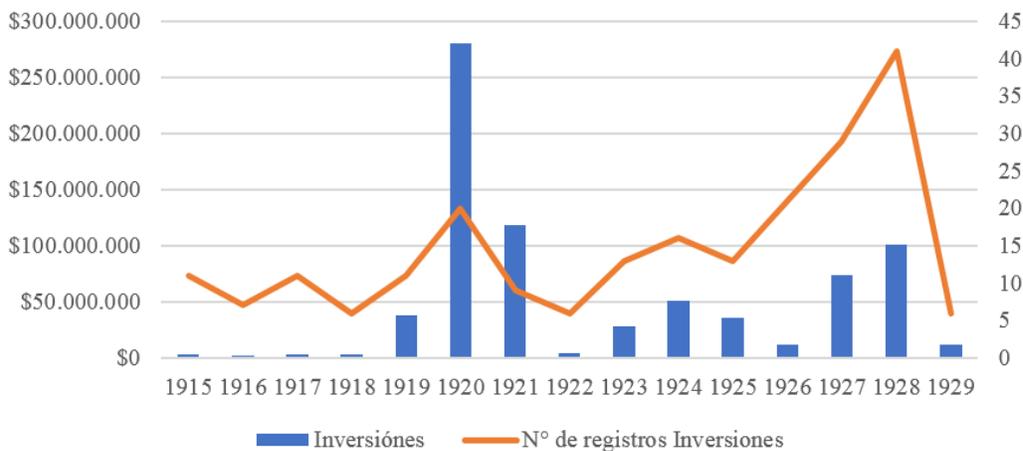
un lapso de tiempo corto, que sólo una de las inversiones más altas (ver tabla 5) se haya realizado antes de la década de 1920 permite inferir que el crecimiento de capitales a partir de ese momento se debió, también, a que las inversiones fueron más fuertes con respecto al pasado.

Figura 3. Capital inicial versus número de registros por año



Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

Figura 4. Inversiones versus número de registros por año



Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

Teniendo en cuenta la tabla 6, se puede afirmar que los mayores aportes de capital por empresa son los que más socios reunieron, si se considera que el 77 % de empresas eran sociedades de no más de tres inversionistas. Es decir, las empresas con los mayores capitales pueden estar indicando que tales cifras se sostenían por la suma de aportes individuales, en algunos casos bastante moderados. Sin embargo, varias firmas lograron capitales sociales importantes con tan solo los aportes de dos socios. Debe distinguirse que estas son empresas de propiedad de personas identificadas como de élite regional, los Caicedo y Lourido, por ejemplo. En el caso de la Compañía Telefónica Departamental, los socios fueron el comerciante Emanuel Pinedo y la Gobernación del Valle del Cauca, en cabeza del gobernador Manuel Antonio Carvajal, lo que supuso abundancia de capitales. Todos los sectores económicos participan, en algún grado, en la lista de la tabla 5, pero es el BHP la empresa de mayor inversión, coincidiendo con el inicio de la década del veinte.

Tabla 6. Capitales iniciales y de aumento más grandes (entre \$20 000 000 y 250 000 000 de pesos-moneda corriente)

Año de registro	Razón social	Año de constitución	N.º de socios	Sector económico	Actividad	Capital
1919	Banco Hipotecario del Pacífico	1919	42	Servicios	Financiera	\$33 000 000
1920	Banco Hipotecario del Pacífico	1919	Accionistas	Servicios	Financiera	\$100 000 000
1920	F. Lalinde & Compañía	1920	6	Servicios	Comercial	\$30 000 000
1920	Banco Hipotecario del Pacífico	1919	Accionistas	Servicios	Financiera	\$250 000 000
1920	F. Lalinde & Compañía	1920	6	Servicios	Comercial	\$46 000 000
1921	Compañía de Navegación del Río Cauca	1904	15	Servicios	Servicio público	\$36 000 000

.

Tabla 6. (Continuación)

Año de registro	Razón social	Año de constitución	N.º de socios	Sector económico	Actividad	Capital
1921	Mejía, Ochoa e Hijos	1921	7	Agropecuario	Ganadero	\$77 600 000
1923	Caicedo & Caicedo	1917	2	Agropecuario	Ganadero y agrícola	\$13 786 522
1924	Sociedad Urbanizadora del Valle	1924	20	Construcción	SD	\$30 000 000
1925	Compañía Telefónica Departamental	1925	2	Servicios	Servicio público	\$15 000 000
1926	Tejar de Santa Mónica	1925	5	Construcción	SD	\$11 000 000
1927	Lourido Hermanos	1927	2	Agropecuario	Ganadero	\$14 440 000
1927	Colombiana S.A.	1927	4	Manufactura e Industria	Industria de alimentos	\$10 000 000
1927	Compañía Alvallejos de Industria y Comercio	1924	8	Agropecuario	Cafetero	\$20 000 000
1928	Automóviles y repuestos S.A.	1928	9	Servicios	Comercial	\$10 000 000
1928	Gustavo Gómez & Cía.	1928	2	Construcción	SD	\$47 290 750
1928	Sociedad Comercial Obrera Ferroviaria S.A.	1928	79	Servicios	Inversión	\$10 000 000
1929	La Internacional S.A.	1929	11	Manufactura e Industria	Industria de alimentos	\$10 000 000

Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

Redes de socios en empresas

En términos del tejido empresarial es importante ver qué tanto de este crecimiento obedecía a una variedad de actores o si por el contrario la formalización de los negocios se debía a iniciativa de un grupo de negociantes. La figura 5 muestra, para las empresas identificadas, la red de relaciones entre los socios que participaban de

ellas, es decir, la participación de un mismo socio en por lo menos dos empresas. El tamaño de los nodos muestra el grado de vinculación de la empresa, visto como el número de socios que tiene, mientras que el grosor del enlace expresa la intensidad del vínculo entre empresas. La red así constituida ilustra nuevamente la ya mencionada centralidad del BHP. Igualmente, resalta que varias de las relaciones de los socios de este banco eran directas con empresas que a su vez tenían numerosas relaciones.

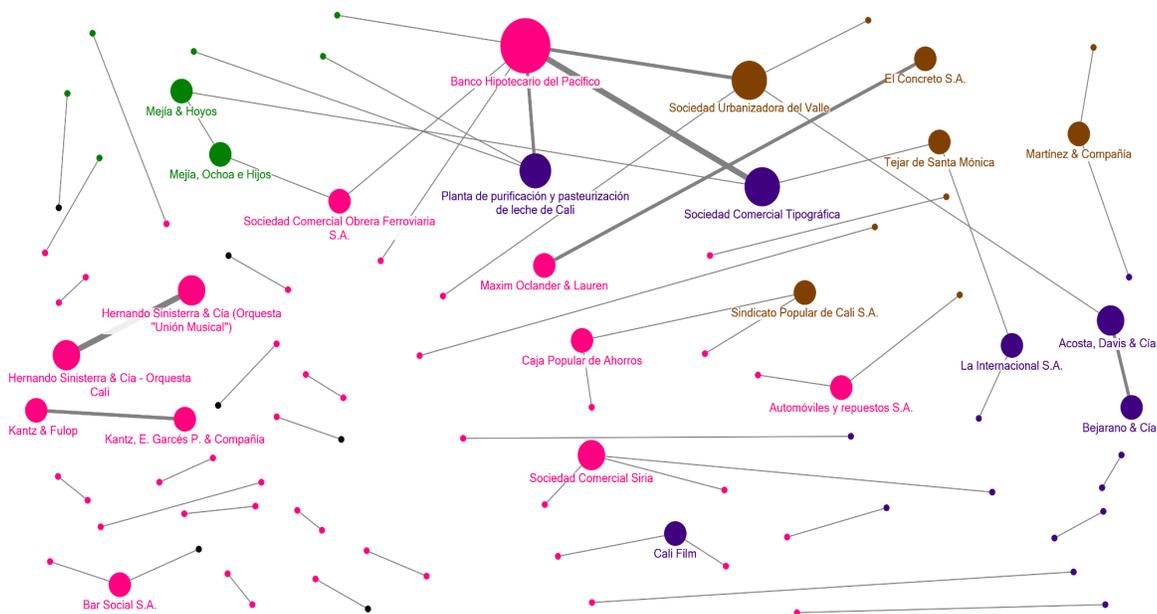
Visto por sectores económicos, se evidencia además una baja integración entre ellos. Las firmas Mejía & Hoyos y Mejía, Ochoa e Hijos fueron las únicas del sector agropecuario que tenían socios comunes. Además, esta última mantuvo relación con la Sociedad Comercial Obrera Ferroviaria, que a su vez compartía socios con el BHP. Los Mejía también participaron de la Sociedad Comercial Tipográfica (SCT), una de las más grandes en cantidad de socios y, a su vez, muy vinculada con múltiples socios del BHP.

En el sector de la construcción, la Sociedad Urbanizadora del Valle fue la más grande en socios y tenía sólo un vínculo dentro del mismo sector, con Ospina, Borrero y Compañía, pero presenta un vínculo fuerte a través de socios comunes con el BHP y en la industria con Acosta, Davis & Cía. Hubo otras tres empresas medianas de socios, entre ellas Martínez & Compañía, que se asoció con otra del sector, la firma Sacasas & Lloberas. Los demás compartieron socios con empresas por fuera del sector, en especial Tejar de Santa Mónica que estuvo vinculada a la SCT. Si se excluye el BHP, por su tamaño y centralidad, fueron estos socios, los que tenían inversiones en el sector de la construcción, los que más invirtieron en otros sectores económicos, en vista de buscar diversificar o de atraer capitales de otros inversionistas.

Asimismo, es posible ver que esta diversificación en el sector agropecuario tuvo más vínculos con una industria de alimentos que con el sector financiero. Esto supone que la transformación de materia prima era igual o más importante que la consecución de liquidez financiera por vía de obtener acciones en el banco. También vale la pena resaltar que existió un grupo de artesanos y trabajadores que lograron organizarse alrededor de sociedades comerciales, gremiales y mutuales con tal importancia que hacen parte de la red de empresas que indica la figura 5. Algunos de sus socios tuvieron presencia en la Caja Popular de Ahorros y la

Sociedad de Carpinteros y Ebanistas de Cali y el Sindicato Popular de Cali S.A. La primera funcionaba como un fondo de ahorros, la segunda como una agremiación para prestar servicios y la tercera era una sociedad en la que se proponían construir viviendas para los asociados.

Figura 5. Red de empresas



Color	Sector económico
Verde	Agropecuario
Café	Construcción
Rosado	Servicios
Morado	Manufactura e industria
Negro	Sin dato del sector económico

Fuente: Notaría Primera de Cali, escrituras públicas 1915-1929, en AHMC, Fondo Escribanos-Notarial.

Conclusiones

En este trabajo, en primera instancia, se hizo evidente que las estadísticas oficiales de la época estaban lejos de permitir una descripción de la composición económica de la ciudad, debido a dificultades burocráticas, especialmente. Al mismo tiempo, la realidad empresarial tuvo como contexto múltiples manifestaciones tradicionales e informales en los procesos productivos y organizativos, lo que pudo dificultar la declaración pública de los actos comerciales. La falta de regulación legal representó un nivel de incertidumbre alto para efectuar las inversiones pero, como lo han demostrado distintos autores (Arroyo 2006; Collins 1985), las relaciones sociales y de parentesco sirvieron de estrategia para respaldar los negocios.

En todo caso, los registros notariales muestran la formalización de un amplio grupo de negocios de baja inversión o de actividades sencillas. Schumpeter (1996) señala que los medios de protección son medidas de complemento necesarias —y racionales— en las actividades del empresario ante los cambios; ¿por qué tantos negocios familiares y sociedades colectivas buscaron el amparo del registro, pero no se hacen tan visibles grandes capitales? ¿los había? ¿en qué lugares geográficos y económicos se ubicaban y qué tipo de protección los amparaba? ¿en qué momento y con qué generación de empresarios se transitó hacia una protección formal de los negocios? Avanzar en lo anterior permitirá eventualmente comprender las transiciones y continuidades entre los grupos de empresarios y mayores detalles de su racionalidad económica.

Con relación a la acumulación de capital en la ciudad, se confirma que fue un proceso que inició de manera tardía y acelerada —si se compara con otras ciudades del país—, pero irregular. En ese sentido, el siglo XX empezó tarde, avanzada la segunda década del siglo XX, demorándose al ritmo de los avances en infraestructura y de modernización del Estado local.

Al observar el respaldo del sector privado y los particulares al Estado, es evidente que fueron otros los tipos de ingresos que completaron el respaldo a las finanzas públicas. Los presupuestos de rentas más altos en el período se ubican entre 1922 y 1926, fechas que pudieron estar alimentadas por los resultados en el

crecimiento de las inversiones registradas formalmente en los instrumentos públicos notariales (1920, 1921 y 1923) y un evidente crecimiento empresarial (1920, 1924 y 1928). En todos los casos, sin verificarse aún las repercusiones que la crisis financiera mundial pudo haber traído en el escenario local, el año de 1929 representa un drástico decaimiento empresarial y de las inversiones.

Por su parte, el comportamiento empresarial no sólo fue irregular, sino que se alimentó de inversiones efímeras, dado que fueron aportados por sociedades de corta duración, aunque aquí no se hizo evidente su rentabilidad. Además, los datos describen una economía pequeña, dedicada básicamente a los servicios que demandaba una población creciente, pero al parecer con escasa capacidad de gasto. El caso del alza en los capitales iniciales de 1921 no refuta esta idea, pues obedece a importantes inversiones que realizaron unas pocas empresas —8 empresas para un total de \$82 349 800 pesos—; mientras que en 1928, el de mayor capital inicial total registrado, fue a su vez el de mayor número de registros —\$98 278 875 pesos aportados por 39 empresas—. En términos generales, la irregularidad del crecimiento de capitales está ligado a la variación del crecimiento empresarial, aunque también es claro que a partir de 1920 las inversiones fueron más grandes en términos monetarios.

Los inversionistas de los años previos a la crisis mundial de 1929 afrontaron distintas dificultades, pero la falta de liquidez es la más notoria si se tienen en cuenta los tipos de capitales que dispusieron para emprender sus negocios. Esa situación puede explicar la dificultad que existió para hacer la conversión del capital de renta al capital de riesgo. Una forma de solventar esa dificultad consistió en reunir numerosos moderados capitales, aunque no fuera esta la práctica generalizada en el conjunto de las sociedades comerciales. Por su parte, las sociedades de pequeños y medianos capitales que funcionaron alrededor de los servicios fueron el respaldo para dinamizar la economía local.

Por su parte, la red de empresas demuestra que las personas son el centro de la conexión y que las relaciones no obedecen estrictamente a una integración económica. La centralidad del BHP sugiere que ser socio del banco podía significar un lugar de poder, no sólo por la posibilidad de liquidez, sino por la toma de decisiones en la dinámica del capital.

Con todo, la ciudad no parece haber crecido alrededor del café ni del azúcar, aunque quizás sí como acumulación de capitales provenientes de esos dos productos. Sin embargo, este estudio no lo puede corroborar. En definitiva, Cali fue en el lapso de tiempo estudiado una ciudad de servicios, alentados en gran parte por el crecimiento poblacional y las crecientes conexiones con el mercado interno e internacional. Los servicios evidencian la agitación empresarial entre 1915 y 1929, y es en ese sector, mayoritariamente, en el que los empresarios invirtieron los capitales que fueron acumulando antes del despegue industrial de la década de 1940.

Referencias

Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC), Santiago de Cali-Colombia. Fondo Miscelánea, *Gaceta Municipal* (1914-1929), Boletín de Estadística de Cali (1923-1925); Fondo Cabildo-Concejo, Serie Acuerdos; Fondo Escribanos-Notarial, Notaría Primera (1915-1929).

Arroyo Reina, Jairo Henry. 2006. *Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca: Cali 1900-1940*. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad del Valle.

Barona, Guido. 1990. "Comienzos del desarrollo industrial en el Valle del Cauca". *Historia y Espacio* 13: 79-110.

Bernal Gutiérrez, Rafael. 1991. *El Código de comercio colombiano (Historia y proyecciones)*. Instituto de investigaciones jurídicas - Universidad Nacional Autónoma de México. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/640/6.pdf>

Biblioteca Mario Carvajal – Universidad del Valle (BMC), Santiago de Cali-Colombia. Hemeroteca, *Despertar Vallecaucano* 1975.

Centro de Documentación Regional - Banco de la República (CDR). Santiago de Cali-Colombia, Hemeroteca, *Correo del Cauca* n.º 2017 de 1916, n.º 2348 de 1917, n.º 2453 de 1917.

Centro de Investigación Económica y Social (CIES), Santiago de Cali-Colombia. *Boletín de la Cámara de Comercio*, Año 1. n.º 2 de 1916, Año 1. n.º 9 y 10 de 1917.

Chandler, Alfred Dupont. 2008. *La mano visible: la revolución de la gestión en la empresa norteamericana*. Traducido por Conde Angeles. Madrid: Ediciones del Belloch S.L.

Collins, Charles. 1985. "Formación de un sector de clase social: La burguesía azucarera en el Valle del Cauca durante los años treinta y cuarenta". *Boletín Socioeconómico* 14/15: 35-90.

Dávila Ladrón de Guevara, Carlos. 1986. "Diversificación económica y actividad política del empresariado en Colombia: Los negociantes de Bogotá y del Valle del Cauca, 1885-1930" *Revista de Investigaciones* 2: 27-39.

Dávila Ladrón de Guevara, Carlos. 1991. *Historia empresarial de Colombia: estudios, problemas y perspectivas*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Díaz, Sylvia Beatriz. 1997. "Finanzas públicas del gobierno central en Colombia 1905-1925". *Historia Crítica* 14: 59-79. <https://doi.org/10.7440/histcrit14.1997.04>

Empresas Municipales de Cali (Emcali) y Centro de Investigaciones y Documentación Socio-Económica (Cidse). 1994. "Retrospectiva urbana y servicios públicos en Cali 1900-1993. Cali: Economía, población, expansión urbana y servicios públicos. Un modelo de interrelaciones". Informe ejecutivo, Cali.

Galindo Díaz, Jorge. 2003. *Arquitectura, industria y ciudad en el Valle del Cauca. Tipos y técnicas (1917-1945)*. Cali: Universidad del Valle-Centro de Investigaciones CITCE.

Kalmanovitz, Salomón. 1997. *Economía y nación. Una breve historia de Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.

López, Eduardo. 1921. *Almanaque de los Hechos Colombianos o Anuario Colombiano Ilustrado 1920 y 1921*. Bogotá: Arboleda & Valencia.

Mejía Sanabria, Carlos. 2012. “Tecnologías modernas del transporte en el proceso de configuración de Cali como centro de la región vallecaucana”. En *Historia de Cali Siglo XX*. T. III, editado por Gilberto Loaiza Cano, Maira Beltrán, Ana María Escobar Restrepo, José Benito Garzón Montenegro, Ana María Henao Albarracín, Wilson Ferney Jiménez, Esteban Morera Aparicio, y Juan David Murillo Sandoval, 195 - 233. Cali: Programa Editorial Facultad de Humanidades, Universidad del Valle.

Ocampo, José Antonio. 1981. “El desarrollo económico de Cali en el siglo XX”. En *Santiago de Cali: 450 años de historia*, editado por Ana María Alzate de Sanclemente, José García Almagro y Jorge Orlando Melo, 127-148. Santiago de Cali: Alcaldía de Santiago de Cali.

Ordóñez Burbano, Luis Aurelio. 1998. *Industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945*. Santiago de Cali: Universidad del Valle, Facultad de Ciencias de la Administración.

Palacios, Marco. 2003. “Liberalismo económico, conservatismo político”. En *Entre la legitimidad y la violencia: Colombia 1875-1994*, 79-133. Bogotá: Norma.

Posada Callejas, Jorge. 1918. *Libro Azul de Colombia: historia condensada de la república: artículos especiales sobre comercio, agricultura y riqueza mineral basados en estadísticas oficiales*. Nueva York: The J. J. Little & Ives Company.

Rodríguez Caporalli, Enrique. 2013. “La burocratización incipiente: la administración pública en Cali entre 1910 y 1940”. En *Formas de modernización regional en el suroccidente colombiano*, editado por Adrián Alzate García, 45-90. Santiago de Cali: Universidad Icesi.

Schumpeter, Joseph A. 1996. *Capitalismo, socialismo y democracia*. T. I. Barcelona: Folio.

Serret, Félix. 1994 [1912]. *Viaje a Colombia 1911-1912*. Bogotá: Instituto Colombiano de Cultura - Colcultura, Biblioteca Nacional de Colombia.

Urrea Giraldo, Fernando. 2012. "Transformaciones sociodemográficas y grupos socio-raciales en Cali, siglo XX e inicios del siglo XXI". En *Historia de Cali Siglo XX*. T. 1. editado por Gilberto Loaiza Cano, Maira Beltrán, Ana María Escobar Restrepo, José Benito Garzón Montenegro, Ana María Henao Albarracín, Wilson Ferney Jiménez, Esteban Morera Aparicio, y Juan David Murillo Sandoval, 145-194. Cali: Programa Editorial Facultad de Humanidades, Universidad del Valle.

Valdivia, Luis. 1992. "El Valle del Cauca y las posibilidades del desarrollo capitalista en el siglo XX". En *Economía y espacio en el Valle del Cauca 1850-1950*, editado por Luis Valdivia, 115-168. Santiago de Cali: Centro Editorial Facultad de Humanidades, Universidad del Valle.

Vásquez Benítez, Édgar. 1996. "Panorama histórico del desenvolvimiento económico vallecaucano". *Derecho y Sociedad. Cuaderno del Instituto de Altos Estudios Jurídicos, Políticos y Relaciones Internacionales* 1: 5-63.

Vásquez Benítez, Édgar. 2001. *Historia de Cali en el siglo 20: Sociedad, economía, cultura y espacio*. Santiago de Cali: Artes Gráficas del Valle.

Villanueva, Eugenio Torres. 2003. "Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico". En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*, editado por Carlos Dávila Ladrón de Guevara, 3-32. Bogotá: Norma, Universidad de los Andes.

Zambrano, Fabio y Olivier Bernard. 1993. *Ciudad y territorio. El proceso de poblamiento en Colombia*. Bogotá: Tercer Mundo.

