

Vol 3, No. 5 / enero - junio de 2011 / ISSN: 2145-132X

HISTORELO

REVISTA DE HISTORIA REGIONAL Y LOCAL

Casa comercial Uribe Ruiz Hermanos 1894 – 1916. El caso de una empresa familiar en Antioquia

*Uribe Ruiz Hermanos Trade House 1894 – 1916.
A Case of a Family Business in Antioquia*

Ana María Mesa Bedoya

Universidad de Antioquia, Colombia

Recepción: 27 de marzo de 2010

Aceptación: 12 de mayo de 2011

Páginas 13 - 48

i

Casa comercial Uribe Ruiz Hermanos 1894 – 1916. El caso de una empresa familiar en Antioquia

*Uribe Ruiz Hermanos Trade House 1894 – 1916.
A Case of a Family Business in Antioquia*

Ana María Mesa Bedoya*

Resumen

En el texto se describe el funcionamiento de la casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* que operó en Rionegro, Medellín y Manizales, localidades antioqueñas, desde 1894 hasta 1916. En Colombia desde mediados de siglo XIX las oportunidades para incrementar el comercio de exportación de materias primas e importación de manufacturas aumentaron. Antioquia fue una de las regiones más dinámicas del país en cuanto al desarrollo de relaciones comerciales e integración de mercados locales con centros urbanos gracias al comercio. Pedro y Estanislao Uribe Ruiz, fundadores de *Uribe Ruiz Hermanos*, organizaron su casa de comercio a través de la red parental con lo que aseguraron la continuidad del negocio y la confianza para invertir en diversos campos económicos, como era costumbre entre otros comerciantes antioqueños durante el siglo XIX. La principal fuente de consulta fue el

* Historiadora de la Universidad de Antioquia (Colombia) y miembro del Semillero Fuentes y Archivos históricos del grupo de investigación Historia, Trabajo, Sociedad y Cultura de la Universidad Nacional de Colombia. Correo electrónico: anamebe@gmail.com

archivo José María Uribe Uribe 1838-1921 en el que se encuentra información de las firmas comerciales *José María Uribe e Hijos* y *Uribe Ruiz Hermanos*.

Palabras clave: casas comerciales, comerciantes antioqueños, empresas familiares.

Abstract

The text describes the functioning of the Uribe Ruiz Hermanos trade house, which operated in Antioquia's municipalities of Rionegro, Medellín and Manizales, from 1894 to 1916. In Colombia, in the mid-19th Century, the opportunities to expand the raw materials export trade and goods import increased. Antioquia was one of the most dynamic regions of the country in terms of developing trade relations and integration of local urban markets through trading. Pedro and Estanislao Uribe Ruiz, founders of Uribe Ruiz Hermanos, organized their trading house through parental network ensuring the continuity of the business and the confidence to invest in different economic fields, as was the custom among other antioquian traders in 19th century. The main source for this article was the José María Uribe Uribe archive, which content information about the José María Uribe e Hijos and Uribe Ruiz Hermanos commercial firms, between 1838-1921.

Keywords: *trade houses, antioquian traders, family businesses*

Introducción

En Antioquia la mayoría de sociedades de negocios durante el siglo XIX tuvieron origen familiar. La red de parentesco y una ética específica de trabajo brindaban mano de obra confiable, disminuían los riesgos de costo en las transacciones e inversiones y aseguraban la continuidad de los negocios en manos de la misma familia a través de varias generaciones (Álvarez 2003, 216-217).

Los mercaderes que realizaban comercio al por mayor precisaban del desarrollo y ampliación de redes sociales y mercantiles que les permitieran comprar, vender, contratar personal calificado, conseguir capitales y tecnología adecuada con lo que trataban de asegurar el buen funcionamiento del negocio (Liehr 1998, 26).

El hispanista Reinhard Liehr (1998, 26) plantea en su artículo “Redes mercantiles y organización empresarial de un comerciante del centro de México. Mercados regionales y Atlánticos, 1807-1877”, que la empresa familiar “con su red de parentesco y su ética específica [...] fue capaz de producir la confianza y la eficacia para reducir los costos de transacción dentro y fuera de ella”.

En las empresas familiares, especialmente en las mercantiles, se buscaban representantes de confianza que hicieran las transacciones buscando siempre las mejores ganancias y la reducción de riesgos en los negocios. El tipo de representante se definía según el carácter de los tratos mercantiles, es decir, si eran de mucha cuantía o no. Por ejemplo el comerciante, y por lo general un empleado de confianza, vendía las mercancías personalmente abriendo nuevos mercados y reduciendo los riesgos de transacción; otra opción era contratar comisionistas de confianza o “en un caso de mayor intensidad mercantil podía enviarlas, para ahorrar los costos de comisión creados, a un empleado de confianza pagado en una sucursal propia” (Liehr 1998, 26).

El historiador Víctor Álvarez (2003, 220-221) anota que, por lo general, las sociedades comerciales en Antioquia en el siglo XIX eran familiares. Se asociaban entre hermanos o “un padre procedía a vincular como socios a sus hijos” y ante la muerte de un gran propietario, sus herederos “optaban por construir una sociedad

y así mantener el carácter del negocio”.

La economista María Mercedes Botero (2007) explica que en Antioquia a lo largo del siglo XIX los comerciantes individuales de la región fueron cediendo paso a “sociedades conformadas con miembros de una misma familia: el padre con sus hijos, su esposa, hermanos, sobrinos o yernos. En algunos casos se vinculaban personas externas a la familia pero que gozaban de gran confianza”.

Un caso representativo de empresas familiares en Antioquia fue el de las casas comerciales que los rionegreros José María Uribe Uribe y sus hijos Pedro y Estanislao Uribe Ruiz crearon durante la segunda mitad del siglo XIX en Rionegro, Manizales y Medellín. Las firmas *José María Uribe e Hijos* (1852-1894) y *Uribe Ruiz Hermanos* (1894-1916) fueron empresas familiares que formaron redes mercantiles y sociales que les permitieron tener éxito, no sólo en el negocio del comercio sino en otros que desarrollaron para aprovechar las ventajas que les brindaba el mercado de la región y diversificar sus inversiones.¹

En el presente artículo se hace una descripción del caso de la casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* fundada en 1894 por Pedro y Estanislao Uribe Ruiz en Rionegro y con sedes en Manizales y Medellín, y liquidada en 1916 tras 22 años dedicados al comercio al por mayor de mercancías importadas, a la compra y venta de ganado y cacao, a la exportación de café, a la inversión en minas, bienes rurales y urbanos, rentas del Estado y sociedades de negocios.

Se describe cómo la organización de los negocios de esta casa comercial a través de la red parental, en la que no sólo participaron los hermanos Uribe Ruiz como socios principales sino también sus hijos y uno de sus yernos, les permitió controlar las actividades desarrolladas por la firma y tener la confianza necesaria

1. Sobre la importancia de los comerciantes en el desarrollo económico de la región antioqueña véase: Carlos Dávila L. de Guevara (1986, 931-145).

para hacer negocios que les dejaron considerables ganancias.²

Durante la segunda mitad del siglo XIX la economía colombiana se vinculó al comercio exterior. Esta articulación fue débil debido a “factores económicos, geográficos, topográficos y de salubridad, así como la sucesión de guerras civiles que dejaron al país en un lugar de muy poca preferencia tanto para los inmigrantes como para el capital foráneo.”³ No obstante, se presentaron mayores oportunidades para incrementar el comercio externo e interno que en la primera mitad del siglo XIX (Dávila 1990, 99-100).

La tendencia general de la política económica, apoyada por los dos partidos tradicionales, favorecía el librecambismo y el comercio exterior, buscando ante todo estimular la exportación de materias primas y la importación de manufacturas (Ospina 1987, 242).⁴

Distintas regiones del país se dedicaron a exportar tabaco, quina, añil, algodón, sombreros de paja, café y metales preciosos, la mayor parte de estos últimos de origen antioqueño. Muchos hombres prestantes que habían acumulado capital a partir de la minería y el comercio de bienes importados, desde Jamaica principalmente y en menor medida de Saint Thomas y Curazao, consolidaron sociedades mercantiles que posteriormente establecieron relaciones directas con casas comerciales de Inglaterra, Francia, Estados Unidos y posteriormente de Alemania

2. La principal fuente de consulta fue la correspondencia entre los socios de la casa comercial Uribe Ruiz Hermanos entre 1894-1918. Esta serie de documentos se encuentra en el archivo José María Uribe Uribe 1838-1921 (AJMUU); que se encuentra en la Sala de Patrimonio Documental de la Universidad EAFIT, y da cuenta entre otros asuntos, de cómo se organizó la firma a través de la red parental y que tipos de negocios desarrollaron. Se consultó además el libro Índice de la primera sociedad de José María Uribe e Hijos y Uribe Ruiz Hermanos en el que las dos firmas anotaron el nombre y la vecindad de clientes, comisionistas y bancos con los que hacían transacciones y finalmente se revisaron los manifiestos de aduana de la casa comercial Uribe Ruiz Hermanos entre 1894-1907 para identificar el tipo de mercancías que la firma importaba.

3. “Fue en 1875 que América Latina en conjunto se puede considerar firmemente integrada a la economía trasatlántica” (Dávila 1990).

4. En el gobierno de Rafael Núñez en 1880 y luego en el de Rafael Reyes, se cambió la tendencia al proteccionismo para fomentar la creación de industrias nacionales (Ospina 1987).

(Safford, Ripoll 2003, 382-383, 555).⁵

El impulso al desarrollo de los medios de transporte modernos favoreció el negocio del comercio. En 1842 llegó a Colombia la navegación trasatlántica a vapor y después de 1847 la navegación a vapor por el río Magdalena, haciendo más rápido el transporte de las mercancías (Dávila 1990, 104). Así, el político y empresario Miguel Samper anotaba en 1867 que con la navegación a vapor “las operaciones de importación, que duraban, para sólo el transporte, cerca de dos años, se hallan reducidas a seis meses” (Ocampo 1984, 180). Aunque el proceso fue lento y a veces poco fructífero, también se trató de conectar con ferrocarriles y caminos de herradura a las regiones que tenían centros de comercio importantes directamente con el mar o con un río navegable (Ospina 1987, 311).

Durante la segunda mitad del siglo XIX Antioquia fue una de las regiones del país más dinámicas en el desarrollo comercial. La minería impulsó y dinamizó la economía regional, pues era la industria más estable de la región (Tirado 1972, 191).⁶

Esta industria propició la formación de la élite en habilidades empresariales, se estimuló el comercio, permitió la acumulación de capital que se invirtió más tarde en las industrias del café y de las manufacturas, se introdujeron y difundieron conocimientos técnicos y propició la formación de un mercado para productos manufacturados (Brew 2000, 101-104).

El aislamiento de las cerradas economías locales se fue rompiendo gracias a los vínculos que se crearon entre centros urbanos como Rionegro, Santa Fe de Antioquia y principalmente Medellín, con pequeños mercados locales ubicados en las zonas de economía minera (Remedios, Segovia y Titiribí) y de colonización como los pueblos del suroeste. Metales preciosos y productos agropecuarios representaron importantes renglones económicos que impulsaron los intercambios entre

5. Hacia 1860 la conexión jamaicana había prácticamente desaparecido. (Safford, Ripoll 2003, 382-383, 555).

6. En Antioquia había una gran cantidad de mineros libres y la mano de obra esclava en la minería no era tan significativa en comparación a la del Estado del Cauca, donde la abolición de la esclavitud en 1851 trajo graves problemas para la producción minera que decayó significativamente (Tirado 1972, 191).

centros urbanos y locales. Estos intercambios no sólo se dieron entre las regiones de Antioquia sino que establecieron relaciones comerciales con otros Estados. Con Cauca, por ejemplo, intercambiaba mercancías extranjeras por cerdos, mulas, tejidos del país y cacao, y de los Estados de la costa, especialmente de Bolívar, importaba ganado (Botero 1985).

El Estado de Antioquia y los empresarios privados, en consonancia con la política nacional, impulsaron el desarrollo de vías de comunicación, importantes para la integración de los mercados. Trataron de mejorar la red de caminos, construir un sistema telegráfico, y en 1874 se dio inicio a la construcción del Ferrocarril de Antioquia, que uniría a Medellín y a Puerto Berrío. El desarrollo de los medios de comunicación buscaba vincular mercados potenciales con la economía mercantil y monetaria, ya que “los centros y distritos mineros constituían un importante mercado para el comercio, pues eran fuente de demanda de textiles, alimentos y otros objetos de uso popular” (Botero 1985).

El éxito de casas comerciales y grandes comerciantes dependió de la integración de los mercados locales, donde se vendían las mercancías importadas. La red mercantil se amplió y “en cada localidad se situaron, entonces, comerciantes introductores y exportadores que, de alguna manera, estaban también ligados por vínculos familiares o políticos” (Vélez 2002, 115).

En general, las sociedades mercantiles antioqueñas del siglo XIX que se dedicaron a la exportación de “frutos del país” y de mercaderías tenían origen familiar. La familia fue la institución que canalizó el capital destinado a la formación de empresas y a la movilización del crédito. En las actividades económicas de mayor riesgo como el comercio, la minería y la banca predominaron las compañías familiares. Pocas veces un solo individuo podía invertir con confianza en empresas grandes, mientras que la asociación con miembros de la familia, que aportaban capital y trabajo, brindaban confianza mutua y seguridad en las inversiones (Brew 2002, 81).

Dado el desarrollo comercial, las sociedades de negocios que se constituyeron en Antioquia se fueron especializando. Algunas se dedicaban a exportar metales preciosos e importar mercancías (Marco A. Santa María & Lalinde, Félix y Recaredo de Villa, Marcelino Restrepo e Hijos, Julian y Pedro Vásquez Calle, entre otros);

otras se especializaban en importación de mercancías nacionales (Pastor Restrepo Maya); había agencias generales de negocios, consignatarios y comisionistas que cobraban y pagaban letras de cambio, denuncios de minas y gestiones ante el gobierno nacional (Bravo y Martínez, Manuel J. Álvarez); también casas comerciales especializadas en operaciones bancarias (Vicente B. Villa, Botero Arango e Hijos y Restrepo & Cía.) y a comienzos del siglo XX, con el auge del café, surgieron las casas comercializadores de café en el exterior (Ángel y Cía. Inc. de Alejandro Londoño, y Vásquez y Cía. Inc. en New York) (Botero 1988).

La casa comercial de los hermanos Pedro y Estanislao Uribe Ruiz exportaba metales preciosos y café, e importaba mercaderías al por mayor. Eran grandes comerciantes que, como plantea Liehr, precisaban del desarrollo y ampliación de redes sociales y mercantiles que les permitieran comprar, vender, contratar personal calificado, conseguir capitales y tecnología adecuada tratando de asegurar el buen funcionamiento del negocio (Liehr 1998, 26).

La casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* conformada por Pedro y Estanislao Uribe Ruiz es un caso representativo y poco explorado de cómo las familias se constituían en núcleos de formación de empresas como se expone a continuación.

Pedro y Estanislao Uribe Ruiz formaron parte de un grupo de comerciantes pertenecientes a los pueblos del Estado Soberano de Antioquia (1858-1886) “sin mayores contactos con el mundo exterior, sin un papel relevante de la educación formal y en el seno de una sociedad predominantemente agraria”, que aprendieron el valor económico que tenía el aprovechamiento de los recursos naturales y el valor del trabajo para ser hombres “útiles a su familia y a los demás” (Álvarez 2003, 206).

Según relata don José María Uribe Uribe (1879) en un diario que titula “*La edad de mis hijos y otros hechos*”, en la mañana del 28 de junio de 1851 su esposa Telésfora Ruiz Bernal dio a luz a Pedro Antonio de Jesús Uribe Ruiz. Fue bautizado por el presbítero Joaquín Restrepo, tres días después de su nacimiento, siendo sus padrinos los esposos Jacobo Bernal y Gregoria Bernal. Juan Crisóstomo de Jesús Estanislao Uribe Ruiz nació el día 27 de enero de 1854. Estanislao fue bautizado tres días después, por el mismo presbítero Restrepo, siendo sus padrinos Heraclio Uribe e Inés Echeverri de Uribe.

Pedro y Estanislao nacieron y crecieron en el seno de una numerosa familia en la localidad de Rionegro. Junto a Medellín y a Santa Fe de Antioquia, Rionegro se caracterizó por su dinámica vida política y económica. En el aspecto político fue el bastión liberal de Antioquia, y en el económico se destacó por su actividad comercial.

Rionegro está ubicado en el oriente antioqueño y fue un punto estratégico para el comercio regional, pues se localizaba “sobre la principal ruta comercial de entrada (y salida) de todas las mercancías al Estado: *El camino de Islitas*” (Botero 2007). En 1790 se inició la construcción de este camino y durante el siglo XIX fue el más importante para el comercio de la región. La construcción del Ferrocarril de Antioquia a finales del siglo, que cubría la ruta Puerto Berrío-Medellín, desplazó su importancia, especialmente al término de la obra en 1914 (Ferro 1988).⁷

Desde el siglo XVIII Rionegro surgió como uno de los principales centros de distribución de mercancías para los distritos mineros, principalmente los del norte y el oriente (Cornare-INNER 1990, 41). Sin embargo, desde mediados del siglo XIX “fue superado en importancia por Medellín, hacia donde se trasladó el comercio mayorista” (Botero 1988).⁸

Esto no quiere decir que Rionegro haya entrado en una decadencia económica total. Seguía siendo un próspero centro urbano que mantenía viva su tradición comercial y agrícola. Sobre la prosperidad de la localidad anotaba el médico y botánico francés Carlos Saffray (1860, 173) en 1860:

A tres cuartos de legua de Marinilla, y a cinco leguas de Medellín, está Rionegro, cuyas calles son regulares, y que tiene casas bien construidas. Entre los ochos mil habitantes de la ciudad, apenas se cuentan unos pobres: la agricultura y el

7. El camino de Islitas recorría la ruta “que va de Canoas, San Carlos, El Peñol, Marinilla, Rionegro y Medellín.” Con los avances del ferrocarril hacia 1885 gran parte del tráfico de mercancías se desplazó al norte por los nuevos caminos de herradura como el de Santo Domingo a Puerto Berrío o el de Barbosa a la región del Nus. “El ferrocarril desplazó el camino de Islitas porque disminuyó los costos de transporte y por que podía movilizar mayor capacidad en menor tiempo” (Ferro 1988).

8. Parte de la decadencia como centro comercial se debió a la “muerte” del camino de Islitas (Botero 1988).

comercio proporcionan más de lo suficiente para satisfacer las necesidades de un pueblo moral y religioso.⁹

No sólo se destacaba en la actividad comercial, también la agricultura, la ganadería y la manufactura comenzaron a florecer. Se cultivaba papa, frijoles, caña, plátano y café, y el maíz excedía las necesidades de consumo. Se destacó, junto a La Ceja y Sonsón, como centro de cría y ceba de ganado siendo sede de la feria de ganado más importante del oriente antioqueño. Finalizando el siglo XIX surgieron varias actividades empresariales como la curtumbre, la velería, la destilación de aguardiente y la cerámica (Botero 1988).

En Rionegro Pedro y Estanislao aprendieron el negocio del comercio al lado de su padre y sus hermanos. La firma *José María Uribe e Hijos*, una de las más importantes de la localidad, fue una escuela de aprendizaje para que estos comerciantes, años más tarde, se abrieran paso a nuevos mercados desde Manizales, donde Pedro se radicó antes de conformar *Uribe Ruiz Hermanos*, y desde Medellín.

Durante la segunda mitad del siglo XIX el mercado antioqueño se componía de un importante número de mineros y de pequeños y medianos propietarios dedicados a la agricultura y a la ganadería en pequeña escala, ubicados en numerosos pueblos fruto de la colonización, y que constituían “un apreciable mercado para los bienes manufacturados.” Antioquia dependía de estos bienes importados de otras regiones del país y del exterior ya que la producción local era muy escasa (Álvarez 2003, 200).¹⁰

Desde Rionegro y Manizales la casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* comenzó a proveer, a partir de 1894, de mercaderías a distintas localidades de la región antioqueña. Manizales, como otras localidades del sur, fue colonizada por antioqueños del centro y oriente de la región. Erigida en distrito en 1850 era la capital del Departamento del Sur, cuando todavía era parte de Antioquia, pues actualmen-

9. En 1851 la población de Rionegro era de 8.099 habitantes, en 1883 era de 11.809 y en 1928 era de 18.005 (Londoño 2004, 18).

10. Cabe anotar también que durante la última década del siglo XIX la producción cafetera en el occidente colombiano aumentó “la capacidad adquisitiva y el mercado”, ya que creció la ocupación y la gran mayoría de productores eran pequeños y medianos propietarios (Ocampo 1984, 221).

te pertenece al departamento de Caldas (De los Ríos 1983, 19).¹¹

Manuel Uribe Ángel (1887, 266) escribió sobre el comercio de esta ciudad hacia 1887:

[...] el tráfico comercial es valioso en la actualidad, y se hace con el interior del Estado, con el Tolima, Cundinamarca y el Cauca. Muchas casas de comercio introducen sus géneros a la plaza directamente de Europa. El tráfico menor se efectúa con los productos de la agricultura y tanto este como la subsistencia de los habitantes se obtiene por la gran producción de maíz, frisoles, plátano, arroz, trigo, cacao, caña de azúcar, etc., etc.”

Años más tarde Jorge Brisson (1899, 49) ingeniero civil de nacionalidad francesa que visitó el país entre 1891-1897, escribió que en Manizales existían para esa época “importantes casas de comercio, minas de oro y plata en explotación [...]”

En esta importante plaza de comercio vivía Pedro Uribe Ruiz con su esposa Isabel Mejía Duque y sus hijos. Por otro lado Estanislao manejaba los negocios de la sede de Rionegro donde residía con su esposa Cecilia Amador Williamson y sus hijos.¹²

Constitución de la casa comercial Uribe Ruiz Hermanos 1894

Los hermanos Estanislao y Pedro Uribe Ruiz, tras la muerte de su padre José María Uribe Uribe el 31 de diciembre de 1893, socio principal de la firma *José María*

11. “El territorio de Caldas conformó un nuevo departamento colombiano entre 1905-1912 con territorios tomados de Antioquia, Cauca, Tolima y Chocó y en la década del setenta se dividió políticamente en tres departamentos: Caldas, Risaralda y Quindío” (De los Ríos 1983, 22).

12. Pedro Uribe Ruiz casó con Isabel Mejía Duque en 1876 en Rionegro. Iván Restrepo, “Descendants of Pedro Antonio de Jesús Uribe Ruiz”, Archivo personal, sin publicar. Iván Restrepo Jaramillo es descendiente de la familia Uribe Ruiz, productores de los documentos que componen el archivo JMUU. Restrepo se ha dedicado a la investigación genealógica de su familia y de las poblaciones del oriente antioqueño (Mesa y Velásquez, 2009).

Uribe e Hijos (1852-1894)¹³ de la cual eran también socios, continuaron en el negocio del comercio bajo otra razón social: *Uribe Ruiz Hermanos*. La nueva firma, con sedes en Rionegro y Manizales, se dedicaría a “todo género de negocios comerciales y en los que por su enlace se deriven de ellos”; comenzó con un capital de 200 pesos de ley y todos los bienes de los socios que quedaban en la obligación de introducir en la sociedad, según consta en la escritura de constitución formalizada en Rionegro el 28 de mayo de 1894.¹⁴

Pedro y Estanislao se formaron en el negocio del comercio de importación al por mayor al lado de su padre en la casa comercial *José María Uribe e Hijos* en Rionegro y Manizales. Para cuando comenzaron en la nueva firma ya tenían establecidas relaciones comerciales con agencias, casas comerciales y comisionistas extranjeras, nacionales y locales que se articulaban para hacer funcionar el negocio del comercio de mercancías importadas.

Así por ejemplo el 22 de septiembre de 1894 la casa *Aepli & Co.* de Hamburgo comunicó a *Uribe Ruiz Hermanos* que habían recibido su circular del 28 de mayo quedando impuestos del cambio de razón social y “deseando felicidad y prosperidad a la nueva firma”, finalmente anotaron que les alegraría mucho verse “favorecidos en el futuro con frecuentes pedidos de parte de ustedes, si ustedes desean recibir muestras sírvanse indicarnos los artículos y con mucho gusto les remitimos las respectivas muestras con sus precios.”¹⁵

Además de la importación de bienes de consumo al por mayor *Uribe Ruiz Hermanos* invirtió en la compraventa de propiedades rurales, ganado, café, cacao, maíz entre otros productos que negociaron a lo largo de la existencia de la firma.

13. No se estableció la fecha exacta de creación de la casa comercial *José María Uribe e hijos*, no obstante en una aviso comercial de la casa *Uribe Ruiz Hermanos* de 1912 se lee: “La buena calidad de las mercancías que introducen, sostiene hace más de 60 años el crédito de su casa”, y los documentos que componen el archivo sugieren que fue hacia 1852 (Mesa y Velásquez 2009, 33). La casa comercial *José María Uribe e Hijos* distribuía mercancías extranjeras al por mayor, con ventas al contado, en consignación y a crédito. Vendía principalmente textiles y artículos manufacturados como platinas de hierro, acero, paraguas, cubiertos, entre otros (Botero 2007).

14. Archivo Casa de la Convención (ACC), Rionegro, Fondo Notarial, Vol. 506, escritura 578, 1894.05.28, ff. 317-320.

15. AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Correspondencia internacional, JMUU/119, f. 3.

Más tarde invirtieron en minas, bancos y sociedades de negocios.

Organización de la empresa a través de la red parental: socios y sedes de la casa comercial

Los socios de la firma *Uribe Ruiz Hermanos* utilizaron las tres formas de representación comercial que se mencionaron al comienzo de este ensayo. En cada sucursal de la firma se ubicó uno de los socios, vendían personalmente en distintas localidades mercancías del país, novillos, mulas, marranos, sombreros entre otros productos y después de 1900, con miras a ampliar el negocio y ubicarse en una de las mejores plazas de comercio de la región, abrieron una nueva sucursal en Medellín. En esta sucursal acordaron ceder la administración a una persona de su entera confianza, uno de los yernos de don Estanislao: Braulio Isaac Restrepo Posada, hijo de Jesús Restrepo Cadavid y María del Carmen Posada.¹⁶

En la correspondencia de los socios de la firma se tiene noticia de que Isaac trabajaba para los Uribe Ruiz hacía 1896. Para esta fecha no había contraído matrimonio con Belén Justa Pastora Uribe Amador, hija de don Estanislao. No obstante, Isaac era un empleado que gozaba de gran confianza puesto que se encargaba de administrar el almacén de Rionegro cuando don Estanislao se ausentaba.

El 14 de octubre de 1896 Isaac escribió a Estanislao, quien se encontraba por esos días en Medellín, para avisar que le enviaba un cheque a cargo de *Luis M. Botero e Hijos* por \$89,85 pesos “para pagar un contado del mes pasado” y le dice que ya se había encargado de hacer el abono a la cuenta.¹⁷

Dos años más tarde, en el mes de junio, Estanislao se hallaba en Manizales en casa de su hermano Pedro, dejando a Isaac al frente de los negocios en Rionegro. El día 13 de dicho mes Isaac comunicó a Estanislao que había vendido a “Avelino Orozco poco más o menos \$500 y aún dejó la cuenta abierta para agregarle

16. Iván Restrepo, “Descendants of Pedro Antonio de Jesús Uribe Ruiz”, Archivo personal, sin publicar.

17. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/206, f. 41.

algo cuando vuelva de Medellín. Ya empezó a venir el hierro, ayer recibí una parte [...]”.¹⁸

Desde 1899, tras haberse ganado la confianza de la familia Uribe Ruiz, especialmente la de Estanislao y Pedro, Isaac expuso su deseo de casarse con Belén. En octubre 30 de ese año Pedro escribió a Estanislao al respecto:

[...] En el asunto de Isaac estoy de acuerdo con usted, es hombre honrado, trabajador, buen hijo, familia muy honorable y siendo del agrado de la familia mi concepto es que se debe terminar diciéndole a Isaac que, al querer Belencita la familia, lo consiente gustoso, ya empieza Cristo a padecer, confianza en Dios. En casa a todos les ha parecido muy bueno Isaac y les gusta mucho el matrimonio. Que Dios les de a usted y a Cecilia una mano derecha para recibir a este nuevo hijo que por fortuna es de lo mejor [...].¹⁹

Isaac y Belén se casaron el 30 de noviembre de 1900 en Rionegro. Isaac pasó a ser otro miembro de la familia Uribe Ruiz en quien los hermanos Pedro y Estanislao podían delegar mayores responsabilidades, como la administración de una nueva sucursal de la casa comercial en la principal plaza de comercio de la región antioqueña.²⁰

Hacia el año 1900 *Uribe Ruiz Hermanos*, a pesar de las dificultades que se les presentaban a los hermanos Pedro y Estanislao por ser liberales en medio de las luchas e incertidumbres políticas del siglo XIX, poseía la liquidez suficiente para ampliar sus negocios y tener representación en Medellín.

Esta ciudad era el centro de operaciones mercantiles de las casas comerciales y de los comerciantes más importantes de la región Antioqueña, además a mediados del siglo XIX se consolidó como centro administrativo y político de Antioquia.

El cuatro de mayo de 1900 Estanislao Uribe Ruiz se presentó ante el notario segundo de Medellín, Liborio Echavarría, en calidad de representante legal y socio administrador de la sociedad regular colectiva de comercio *Uribe Ruiz Hermanos* para formalizar la escritura de compraventa de un “edificio de tapias y tejas, de dos

18. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/210, f. 89-90.

19. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/214, f. 103.

20. Iván Restrepo, *Descendants of Jose Maria Uribe Uribe*, archivo personal, sin publicar.

pisos” situado en la ciudad de Medellín, “en el ángulo Sur-Este que forman al cruzar las calles de ‘Colombia’ y ‘Palacé’” y que lindaba por el frente u occidente con la calle Palacé, por el costado norte con la calle Colombia, por el centro u oriente con propiedad de Ernesto Escobar y por el costado sur con propiedad de Heinegger & Bachmann. Luis M. Toro vendió la propiedad a la firma por \$39.000 pesos de ley que fueron pagados “parte en dinero y parte en un pagaré”.²¹

Muy pronto *Uribe Ruiz Hermanos* comenzó las operaciones mercantiles en la nueva sucursal. El 3 de noviembre de 1901 Carlos Rendón E. escribió, desde Puerto Berrío, a Estanislao que cumpliría la recomendación que le había dado de mandar para el Edificio de Medellín, tan pronto como llegaran, unas cajas con mercancías y se despidió anotando: “[...] En todo caso me esforzaré, hasta donde sea posible, en despacharle o ayudar a despachar, según el caso, las cajas que usted tan urgentemente necesita. Hice saber a Ricardo que su casa está establecida en Medellín y es allí donde debe enviársele su mercancía, *para recibir pronto los billetes*”.²²

Muy pronto también comenzaron las reformas en la propiedad. En 1902 contrataron con *Luis M. Toro y Ca* la provisión de unos adobes para el edificio. El 1º de abril de ese año informaron a Estanislao de la oficina de ingenieros *Duque & Olarte* de Medellín que como el contrato de los adobes lo habían encargado en compañía con *Ospina Hermanos* para dos obras distintas, es decir, una de los Opina y una de los Uribe, el adobe se entregaría en una de las dos construcciones, por lo que *Duque & Olarte* advirtió “[...] Por consiguiente yo entregaré el material que le adeudo en una de estas dos obras, sin perjuicio de que el arriero lo pase voluntariamente al lugar que usted le indique entendiéndolo que no será de mi cargo el gasto que el cambio de lugar ocasione”.²³

Este edificio de la firma *Uribe Ruiz Hermanos* fue, en las dos primeras décadas del siglo XX, uno de los más altos que tuvo la ciudad de Medellín. En 1916, año

21. Archivo Histórico de Antioquia (AHA), Fondo Notarial, Tomo 1691, Medellín, Notaría 2ª, escritura 488, 1900.05.04, f. 1014.

22. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/221, f. 13. El subrayado es del texto original.

23. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/220, f. 56.

en que se liquidó la firma, el edificio contaba con seis pisos.²⁴

Pedro en Manizales, Estanislao en Rionegro e Isaac en Medellín fueron los representantes más importantes de la firma *Uribe Ruiz Hermanos*. Se encargaban de hacer pedidos de mercancías a los agentes en el exterior, pagar las comisiones correspondientes a los agentes de aduana cuando las mercancías llegaban a los puertos del Caribe colombiano y luego a los puertos del interior, vender mercancías al por mayor a pequeños y medianos comerciantes de los distintos pueblos antioqueños; adicional a esto comprar y vender ganado en las ferias de Itagüí y Pereira, planear la cosecha de café para exportarlo o presentarse en la capital del país para pujar por conseguir la administración de alguna de las rentas del Estado.

Si bien Pedro, Estanislao e Isaac se encargaban de hacer las operaciones más delicadas e importantes de la firma, con el tiempo algunos de los hijos de los fundadores de la casa comercial comenzaron a participar en el negocio, con lo que se repetía el ciclo comenzado por don José María Uribe Uribe al enseñar a sus hijos los secretos de la empresa familiar.

Cuando Estanislao se ausentaba, su hijo Pacho, como llamaban a Francisco Antonio Uribe Amador, nacido en Bogotá en 1879, informaba a su padre sobre el cambio de moneda o las transacciones comerciales. En una carta del 5 de julio de 1905 se aprecian las distintas transacciones que realizaba la casa comercial y de las se encargaban los miembros de la familia. Pacho escribió desde Manizales a su padre que en esa plaza había escases de mercancías por lo que vendería todo, “y aunque los precios si son en esta algo más bajos que allá, las condiciones en que puedo dar estas me parece harán ventaja sobre las demás [...]”; por otra parte le informaba que los sacos para empacar café se encontraban en Honda y llegarían a Manizales en 15 o 20 días y finalmente anotó: “acaban de contarme [que] ahora viene todo el ganado de los godos del Cauca. A Pedro le ofrecieron 200 novillos”.²⁵

Pedro y Estanislao delegaban en sus hijos la responsabilidad de hacer transacciones para la firma con la intención de que aprendieran no sólo cómo manejar

24. Archivo Municipal de Manizales (AMM), Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2ª, escritura 858, 1916.09.22, f. 197.

25. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/217, f. 4.

con éxito el negocio sino también para que aprendieran a vivir de lo que les producía su propio trabajo. El 23 de julio de 1907 Pedro escribió a su hermano:

[...] Pacho y José [José Uribe Amador, hijo de Estanislao] vinieron bien, hoy están de viaje para el Cauca, con ellos he convenido que vayan hasta Cali a ver si compran unas mulas o un cacao, que conozcan algo, se breguen en el camino por comprar en Tuluá, Buga, Palmira y algo que crean de algún beneficio y que procuren estar el 20 entrante en la feria de Pereira a donde iré y si allá se pudiese hacer algo que arredondee el viaje. No tenga cuidado, me hago cargo de ellos y bregaré porque hagan algo [...] ²⁶

La generación más joven de la familia Uribe Ruiz se insertaba así en la dinámica de una empresa familiar que desde sus comienzos, teniendo en cuenta no sólo la casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* sino también la de *José María Uribe e Hijos*, había contado con la red parental para la organización y el desarrollo de una empresa dedicada al comercio.²⁷

El 14 de octubre de 1912 Pedro escribía a su hermano Estanislao: “[...] Yo haré un balance al fin de este año para fijarle participación a los muchachos, ya es tiempo de que sepan cómo deben vivir”.²⁸

Los Uribe Ruiz organizaron una empresa de comercio a través de la red parental ya que la realización de grandes transacciones requirió del conocimiento del negocio y de personas de confianza que tuvieran vocación y dedicación para las distintas actividades que desarrolló la casa comercial.

Importación de mercancías extranjeras

El comercio de importación colombiano durante la primera mitad del siglo XIX fue poco significativo y dinámico en comparación al que se desarrolló a mediados de

26. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/230, f. 74.

27. Los hijos de Pedro Uribe Ruiz también manejaron los negocios de la casa comercial desde Manizales.

28. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/242, f. 51.

siglo. En la segunda mitad del siglo XIX se presentaron nuevas circunstancias que incrementaron el comercio de importación, como la exportación de frutos del país, la mejora en el sistema de transporte marítimo y fluvial y el establecimiento de compañías de transporte a vapor por el río Magdalena con lo que las operaciones de comercio incrementaron y demoraron menos tiempo. Esto “indujo a un mayor número de empresarios a probar el comercio de importaciones” (Safford 2003, 377-3778, 383).

En una breve descripción del comercio en Antioquia hacia finales del siglo XIX y principios del XX Isidoro Silva (2003, 69-70), autor del *Primer directorio General de la ciudad de Medellín para el año de 1906*, anotaba al respecto:

El comercio de Antioquia es hoy únicamente un comercio de importación. A Medellín solamente, entran cada año más de 20,000 bultos de mercancías europeas. No existe, en efecto, fuera de la industria de minas, ninguna especie de industrias: el habitante más rico como el más pobre debe pues, traer de Europa lo que le es necesario. No equilibrado por una exportación correspondiente al comercio de importación, ha provocado, pues, y provoca hoy en día la salida completa del oro y de la plata de Antioquia. Estos son enviados a Europa bajo la forma de barras para no volver más [...]

La casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* compraba a casas comerciales o comisionistas extranjeras las mercancías para que estos las enviaran a los puertos del Atlántico. En la correspondencia internacional de la firma se encuentran por ejemplo las casas *A. & S. Henry & Co. Limited* de Inglaterra, *Kissing & Möllmann* de Iserlohn (Alemania) o el comerciante alemán Adolf Held, entre otros. El siguiente ejemplo ilustra cómo las casas comerciales antioqueñas importaban mercancías de Europa y Estados Unidos a finales del siglo XIX.²⁹

La casa comercial *Kissing & Möllmann* escribió a la firma *Uribe Ruiz Hermanos* el 5 de octubre de 1895 que habían recibido el encargo hecho por la firma a través de don Leonardo Wild, su representante, quedando a sus gratas órdenes y asegurando “interés y esmero en su pronta y satisfactoria ejecución”.³⁰ Dos meses

29. AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Correspondencia internacional, JMUU/119-121.

30. AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Correspondencia internacional, JMUU/119, f. 16.

después, el día 7, *Kissing & Möllmann* avisó, desde su sucursal en París, que acababan de despachar “a bordo del vapor *Labrador* a la consignación de los señores *González & Cía.*, Barranquilla, URH 4210/17. 8 bultos...” con mercancías.³¹

Así, la casa comercial local contactaba con el representante de la casa europea, en otros casos el contacto era directo a través de correspondencia, para que comprara mercancías y las despachara en consignación a un comisionista en los puertos del atlántico, en este caso en Barranquilla.

Desde Barranquilla los agentes y comisionistas se encargaban de mandar por una empresa de transportes los bultos con mercancías, que llegaban según su destino a Islitas, bodega de Puerto Nare a orillas del río Magdalena, a Puerto Berrío o a Honda. Si se dirigían a la sede de Rionegro arribaban a uno de los dos primeros puertos, si se dirigían a la sede de Manizales al último.

En Honda por ejemplo *Uribe Ruiz Hermanos* tenía como agente de bodega a Henry Hallam. El 16 de noviembre de 1897 Pedro escribió a Estanislao: “[...] A conocimiento de Hallam no ha llegado aviso de que los peroles hayan sido despachados de Puerto Berrío para Honda, ojalá averigüe con el agente en aquel puerto lo que haya sobre el particular [...]”³² y en febrero 15 del año siguiente Pedro informó a Estanislao al respecto: “[...] Al fin llegan a Honda los peroles embarcados en Puerto Berrío, 5 meses fue la demora, habrá que decir más vale tarde que nunca [...]”³³

Después de que los bultos con mercancías llegaban a los puertos, o cualquier otro bien que requiriera transporte, corría por cuenta de los arrieros. Por ejemplo el 26 de mayo de 1901 Pedro escribió a Estanislao que el arriero Francisco Álvarez iba con 20 novillos gordos, de los comprados a Robledo, “le di raciones y gastos, va ganando a 8 fuertes diarios”.³⁴

El medio de pago a los agentes en el exterior se hacía de dos maneras. Se compraban barras de oro para exportar por cuenta de la casa o se compraban le-

31. AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Correspondencia internacional, JMUU/119, f. 24.

32. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/208, f. 99.

33. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/209, f. 40.

34. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/219, f. 68.

tras de cambio en libras esterlinas (Botero 2007, 115-116). El producido del oro se abonaba a la cuenta que la firma local tuviera con la casa comercial o comisionista extranjera. A. & S. Henry & Co. Limited mandó a Uribe Ruiz Hermanos una cuenta de venta de barras de oro por £ 226,7 libras el 10 de junio de 1903, que fueron abonados a la cuenta de la firma por concepto de mercancías enviadas.³⁵

A diferencia de la antigua firma *José María Uribe e Hijos* que exportaba oro, *Uribe Ruiz Hermanos* también exportó café. En el siguiente cuadro se tomaron como muestras algunas cuentas de venta de café que remitieron las firmas *A. & S. Henry & Co. Limited de Manchester* y *Fould & Co.* de París con sede en Nueva York.

Tabla 1. Cuentas de venta de café, Casa comercial Uribe Ruiz Hermanos 1899-1910

Fecha	Casa comisionista	Ciudad de venta	Nº sacos	Valor	Moneda
1899.07.10	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	272	864,9	£
1899.07.24	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	77	213,19	£
1899.07.24	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	2	2,14	£
1901.10.07	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	35	70,5	£
1902.05.01	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	64	179,1	£
1902.06.09	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	1	1,19	£
1902.09.16	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	13	40,18	£
1907.04.09	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	20	47,8	£
1907.06.04	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	41	101,8	£
1907.07.09	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	20	50,12	£
.

35. AJMUU 1838-1921, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables internacionales, JMUU/172, f. 68.

Tabla 1. (continuación)

Fecha	Casa comisionista	Ciudad de venta	Nº sacos	Valor	Moneda
1907.09.23	A. & S. Henry & Cº Limited	Manchester	28	71,15	£
1908.12.31	Fould & Cº (París)	Nueva York	16	724,3	F
1909.01.25	Fould & Cº (París)	Nueva York	70	4.947,85	F
1910.01.25	Fould & Cº (París)	Nueva York	9	464,85	F
1910.05.15	Fould & Cº (París)	Nueva York	51	2.952	F
	Total de sacos a Manchester y en libras esterlinas	Manchester	573	1642,07	£
	Total de sacos a Nueva York y en francos	Nueva York	146	9089	F

Fuente: AJMUU 1838-1921, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables internacionales, JMUU/172, ff. 32-34, 41, 48, 50, 55, 78, 80, 82-85, 90, 91.

El mayor mercado para el café de la casa comercial era Gran Bretaña, aunque a principios del siglo XX Estados Unidos también representó un destino importante tal como se aprecia en el cuadro anterior.

Tipos de mercancías importadas

En un estudio sobre las exportaciones e importaciones de Colombia entre 1810-1930 José Antonio Ocampo (1984, 158) anotó que un 95% de las mercancías importadas al país eran bienes de consumo (ollas, cubiertos, espejos) y que hacia 1910 este porcentaje rebajó a un 85% pasando a la importación de un mayor número de bienes de capital e intermedios (productos químicos y combustibles).

En orden de importancia los principales productos importados durante ese periodo fueron los textiles, especialmente de algodón, alimentos, bebidas y manufacturas de metal. Le seguían los productos químicos como jabón y medicamentos, manufacturas de cuero como el calzado, armas y municiones, combustibles, vidrio, materiales de construcción, madera, muebles y papel (Ocampo 1984, 158).

Durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del XX el 90% de estos productos fueron importados desde Gran Bretaña, Francia, Estados Unidos y Alemania. Entre estos países fue Gran Bretaña quien dominó el mercado de los textiles de algodón, lana y lino y las manufacturas de metal, aunque a finales de siglo y durante la primera década del siglo XX Estados Unidos ocupó un puesto importante (Ocampo 1984, 165-172).

La casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* importó textiles, hierro, zapatos, entre otros productos. En los documentos contables de la firma, tanto en los libros donde se anotaban las cuentas de los clientes y las mercancías compradas a crédito como en los manifiestos de aduana puede verse que tipo de mercancías vendía la firma.

En la aduana de Barranquilla se realizó el 9 de febrero de 1895 un manifiesto por \$222,85 pesos por 75 bultos de mercancías que habían entrado por el puerto de esa ciudad, en el vapor “Bernard Hall” procedente de Liverpool, el 8 de septiembre de 1894. Los 75 bultos los remitió *A. & S. Henry & Co.* a los comisionistas *González & Cía.* en Barranquilla para que esta casa de comercio y comisionista los despachara a *Uribe Ruiz Hermanos* en Rionegro. Estos bultos contenían distintas mercancías: dos fardos de pañuelos ordinarios de algodón sin costura, 60 barras de hierro maleable en barras, dos rollos de planchas de cobre, dos cajas de acero “Milan”, ocho bultos con cuatro calderas en mitades de hierro forjado y una caja de remaches para armar las calderas.³⁶

Como se ve en la descripción de los bultos que hizo el agente de aduana de Barranquilla, en esa fecha los Uribe Ruiz importaron principalmente bienes intermedios como barras de hierro y rollos de planchas de cobre.

En los manifiestos de aduana, documento que generaba la aduana de un puerto para cobrar los impuestos cargados a las mercancías exportadas e importadas, se especifica cuáles eran los productos que la firma importaba desde el extranjero. En el archivo JMUU se encuentran los manifiestos de la casa *Uribe Ruiz Hermanos* entre 1894-1907. Revisando estos documentos, y corroborando en los libros de

36. AJMUU 1838-1921, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables nacionales, JMUU/153, f. 74.

cuentas, se colige que la firma importaba principalmente textiles y metales (hierro y cobre).

Fotografía 1. Hoja con dibujos de canastas de lujo que ofreció la casa *H. Schütte, Gieseken & Co.* en 1898 a *Uribe Ruiz Hermanos*.



Fuente: AJMUU 1838-1921, Uribe Ruiz Hermanos, Correspondencia internacional, JMUU/120, f. 28.

Red mercantil

La casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* proveía de mercaderías a medianos y pequeños comerciantes de distintas localidades de Antioquia. En el libro *Índice de la primera sociedad de José María Uribe e Hijos y Uribe Ruiz Hermanos* se anotaron los clientes, agentes de negocios (comisionistas, agentes de aduana, transportadores) y bancos con los que las firmas hacían tratos comerciales o en los que tenían cuentas.³⁷

Entre 1897 y 1899 *Uribe Ruiz Hermanos* tuvo aproximadamente 391 clientes, entre ellos algunas sociedades de negocios como *Isaza & Cía.* de Salamina, *Chocolatería Chávez* y *Botero & Cía.* de Medellín, entre otras. Entre los pequeños y medianos comerciantes predominaban los hombres, aunque algunas mujeres aparecen en el *Índice* de la sociedad y en los libros de facturas, como Julia Posada y Sonia de Jesús Castaño de la localidad de Santuario, Fidelia Zapata de Montoya de San Vicente, María Luisa Salazar y Juana Patiño de Bedoya de Rionegro, entre otras.

La mayor red clientelar de la firma se extendía hacia el oriente y sur antioqueño, como es lógico dada la ubicación de las sedes de la casa comercial en Rionegro y Manizales. De los 391 clientes el 71% eran vecinos de localidades del oriente, principalmente de Rionegro, Sonsón, La Ceja, San Vicente, Marinilla y El Carmen. Otro 15% eran vecinos de lo que en aquella época era el departamento del sur de Antioquia y que hoy pertenece al departamento de Caldas, principalmente de Manizales, Pensilvania, Aguadas y Salamina. El restante 11% estaba repartido en clientes de Medellín, Girardota, Puerto Berrio, del norte (Angostura, Santa Rosa y Yarumal) y del nordeste (Remedios, San Roque y Segovia), y un último 3% en clientes y comisionistas de Cartago, Buga, Pereira, Popayán, Bolívar, Barranquilla

37. El *Índice de la primera sociedad de José María Uribe e Hijos y Uribe Ruiz Hermanos* remite, en el caso de *Uribe Ruiz Hermanos*, a los libros de facturas N°3 y N°4 de la firma de los años 1897 y 1898. En el *Índice* se indica el nombre y vecindad y en los libros de facturas se indican las cuentas que tenía cada cliente. En estas aparecen registradas las mercancías, valor y plazo para pagar. Archivo JMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables, JMUU/130-133-134.

y Cartagena.³⁸

Los clientes eran pequeños y medianos comerciantes. Por ejemplo Rodolfo Hernández de Girardota abrió una cuenta en la casa comercial en febrero de 1897 por \$6.816, 52 pesos por concepto de distintos tipos de textiles para pagar de la manera más usada en la época, a través de los tres seises. Don Rodolfo debía cancelar tres contados así: uno el 17 de agosto de 1897, otro el 17 de febrero de 1898 y el último el 17 de agosto del 1898.³⁹ Otros clientes menores abrían cuentas por menores cantidades, por ejemplo Laureano Gutiérrez de La Ceja abrió una cuenta el 19 de febrero de 1897, también por concepto de distintos tipos de telas, por valor de \$764,65 pesos también para pagar en tres contados.⁴⁰

Los pueblerinos fueron el mercado más importante de *Uribe Ruiz Hermanos*; gracias a ese mercado su negocio fue exitoso. El 13 de agosto de 1908 un hijo de Estanislao que se encontraba en Medellín le informó a su padre: “[...] Como lo decía en carta que debió entregarle Pacho Duque, ha habido bastante venta y creo seguirá así unos días mientras acaban de surtirse los puebleños [...]”.⁴¹

Gracias a los medianos y pequeños comerciantes pueblerinos muchos comerciantes mayoristas ubicados en las plazas de comercio más importantes, como Rio Negro, Manizales y Medellín no sólo consiguieron grandes ganancias sino que también dinamizaron la economía regional y consiguieron unir a pequeñas localidades con los grandes mercados regionales.

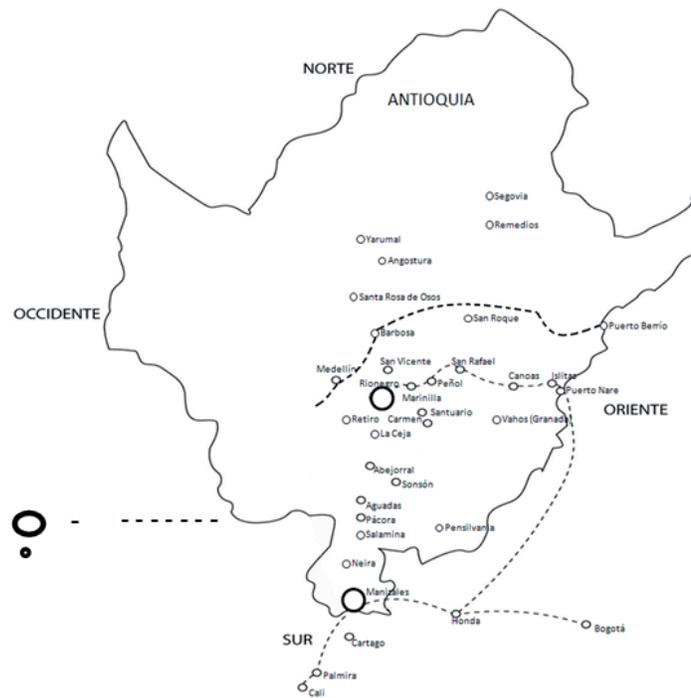
38. AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables, *Índice de la primera sociedad de José María Uribe e Hijos y Uribe Ruiz Hermanos* JMUU/130.

39. AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables nacionales, *Libro de facturas N° 3 1897-1898*, JMUU/133, f. 6-9.

40. AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables nacionales, *Libro de facturas N° 3 1897-1898*, JMUU/133, f. 13.

41. AJMUU, Estanislao Uribe Ruiz, Correspondencia personal, JMUU/234, f. 15

Mapa 1. Uribe Ruiz Hermanos, ubicación de clientes 1897 - 1899



Fuentes: Botero 2007; AJMUU, Uribe Ruiz Hermanos, Documentos contables nacionales, *Índice de la primera sociedad de José María Uribe e Hijos y Uribe Ruiz Hermanos, 1897-1899*, JMUU/130.

Liquidación de la casa comercial Uribe Ruiz Hermanos

No se conoce el por qué los socios de la firma acordaron el 12 de marzo de 1913 entrar en proceso de liquidación. La sociedad había tenido varias prórrogas, la primera en 1901 y la segunda en 1907, hasta que en 1913 comenzó la liquidación quedando disuelta definitivamente en 1916.⁴²

Lo que si puede conocerse a través de la escritura de liquidación de la firma, otorgada en Manizales el 22 de septiembre de 1916, es que a través del comercio y

42. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2ª, escritura 858, 1916.09.22, f. 168-199.

de las distintas actividades económicas que los Uribe Ruiz realizaron alcanzaron buenas ganancias.

Estanislao y Pedro recibieron en la partición de los bienes, además de 500 acciones del *Banco de Oriente* el primero y 100 del *Banco de Manizales* el segundo, acciones en las minas *La Cascada* perteneciente a la *Compañía Minera de los Andes*, *La Esterlina* en Aguadas, *Guarín* en Fresno y acciones de las minas *20 de julio*, *7 de agosto* y *Condoteña* localizadas en Condoto, localidad del Chocó. También obtuvieron acciones de la *Compañía fluvial de transportes del río Cauca* y de la *Empresa del camino de Perrillo*.⁴³

El edificio de seis pisos donde funcionó *Uribe Ruiz Hermanos* en Medellín y otro edificio llamado “Fábrica de Medellín”, donde al parecer trataron de montar una fábrica para la producción de costales, pasaron a manos de Estanislao.⁴⁴ Por su parte a Pedro correspondió un edificio de cal y canto, madera, tejas y de dos casas ubicado en la cuarta calle Real de Manizales.⁴⁵

De las propiedades rurales Estanislao y Pedro partieron por mitad las fincas *El Burro* en La Ceja y *La Mesa* en Palestina. Al primero correspondieron las fincas *La Guaira* en Santa Bárbara que tenía casa de tapias y tejas, potreros de pasto artificial, montes, rastrojos y cementeras; la finca *Marama* en Rionegro y el Carmen y *El Chuscal* en Rionegro y El Retiro. A Pedro correspondió la mitad de la finca *La Bella* en Villamaría, dos lotes de *Albania* y *San José*, cinco lotes de la *Leonera*, y las fincas *La Hermita*, *El Higuierón*, *San José de Santaqueda*, *Conventos*, *La Maruja*, *Buenosaires*, *Montecristo*, y otra finca con cementera de café en Manizales. Todas estas fincas estaban localizadas en el departamento de Caldas.⁴⁶

Estanislao obtuvo cinco casas ubicadas en El Carmen, Medellín, Rionegro y Manizales, entre ellas la casa de la Maestranza. Los demás bienes fueron muebles,

43. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2ª, escritura 858, 1916.09.22, f. 197, 198.

44. En la escritura de liquidación se especificó que en dicha fábrica había “una máquina con su motor”. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2ª, escritura 858, 1916.09.22, f. 194.

45. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2ª, escritura 858, 1916.09.22, f. 186.

46. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2ª, escritura 858, 1916.09.22, f. 188, 189, 190, 192. Cabe anotar que parte de estas propiedades fueron heredadas de sus padres, aunque ellas entraron a formar parte de la sociedad.

mercancías y víveres, dinero, maderas aserradas, maíces, frijoles y lana de oveja (de las Haciendas *La Guaira y El Burro*) y sacos de cabuya y tela.⁴⁷

Por su parte Pedro obtuvo muebles y mercancías de la oficina de la casa de Manizales, mercancías en consignación, dinero, unas mangas en Neira, Villamaría y Manizales y tres solares en esta última ciudad.⁴⁸

En cuanto al pasivo los socios debían pagar por mitad a los siguientes acreedores, aunque no se especificaron las cantidades: *Mutualidad nacional de Medellín*, *Banco Alemán Antioqueño*, *Banco de Sucre* de Medellín, *Uribe González y C^a* de Rionegro, *A. & S. Henry & Co. Limited* de Manchester, *Ed. Víctor Aperling* de Leipzig, Rosa Uribe de Pérez y al mismo Estanislao Uribe Ruiz.⁴⁹

Como se colige de la repartición de los bienes que obtuvieron estos comerciantes, a través de sus variados negocios amasaron una considerable fortuna. Por su parte Isaac Restrepo Posada a partir de 1914 abrió su propio almacén en Medellín. Fue a través de su trabajo con los Uribe Ruiz y de su enlace matrimonial que Isaac pudo hacerse a un nombre en el mundo del comercio. En la *Guía Ilustrada de Medellín* de 1916 en el directorio comercial, en la sección de “Almacenes y mercancías” aparece registrado el almacén de Isaac Restrepo Posada en la calle N^o 96, al lado izquierdo del Banco de Bogotá en el Parque Berrío (Hoyos 2004, 182).

47. La casa de la Maestranza fue fundada por don Juan del Corral, dictador de Antioquia en 1813. Allí se fabricaron piezas de artillería, fusiles y montajes militares, además funcionó la primera Academia de Ingeniería Militar de Antioquia. En esta casa trabajó Liborio Mejía bajo la dirección del sabio Francisco José de Caldas. La propiedad la compró *José María Uribe e Hijos* el 31 de diciembre de 1889 por 12.000 pesos de ley al empresario José María “Pepe” Sierra. AHA, Fondo Notarial, Tomo 6509, Medellín, Notaría 2^a, escritura 2034, 1889.12.31, ff. 6505-6509. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2^a, escritura 858, 1916.09.22, f. 191-198.

48. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2^a, escritura 858, 1916.09.22, f. 168-188.

49. AMM, Fondo Notarial, Manizales, Notaría 2^a, escritura 858, 1916.09.22, f. 168v. Estanislao Uribe Ruiz murió el 2 de enero de 1925 a la edad de 71 años en Medellín sin haber otorgado testamento. En total el activo de sus bienes fue avaluado en \$221.294.74 pesos oro representado en bienes raíces como fincas, casas, terrenos y acciones en minas; bienes muebles como acciones en la Compañía Naviera Colombiana, la Compañía Agrícola del Sinú, la Compañía Nacional de Fósforos Olano, entre otras; semovientes y otros bienes. Véase: AHA, Fondo Notarial, Tomo 1988, Medellín, Notaría 2^a, escritura 1494, 1925.06.27.

Conclusiones

La descripción del funcionamiento de la casa comercial *Uribe Ruiz Hermanos* 1894-1916 en Rionegro, Manizales y Medellín muestra cómo la unidad familiar sirvió a algunos empresarios antioqueños como base para la conformación, organización y realización de negocios mercantiles, buscando ante todo la confianza y la seguridad en las inversiones.

Además del uso de la red parental, y como una herencia de la élite empresarial antioqueña durante su período de formación en la época colonial (1760-1810), la inversión del capital en distintas actividades económicas permitieron asegurar los capitales familiares en varios frentes económicos y la continuidad de los bienes en la familia.

Los hermanos Pedro y Estanislao Uribe Ruiz abarcaron desde su casa comercial en Rionegro, Manizales y Medellín gran parte de pueblos del oriente y sur antioqueños dinamizando los pequeños mercados locales y uniéndolos a través del comercio con los centros urbanos de la época, que a su vez lograron intercambios económicos con grandes centros económicos mundiales como Londres, Manchester, París y Nueva York.

La revisión de los archivos personales, en este caso de carácter comercial, contribuyen a conocer y entender no sólo las dinámicas que generaron las casas comerciales y los comerciantes en Antioquia sino también como la economía y el comercio unían a distintas localidades de la región.⁵⁰

50. En la Sala de Patrimonio Documental de la Biblioteca de la Universidad EAFIT se encuentran varios archivos personales de tipo comercial o económico como el de José María Uribe Uribe, Botero Arango e hijos, Salinas de Cundinamarca, Mamerto García. También en la colección FAES (Fundación para los Estudios Sociales) que se halla en este mismo lugar se encuentran los archivos de Ospina Hermanos, Vásquez, Correas y Cía., Eduardo Vásquez Jaramillo, Carolina Vásquez de Ospina, entre otros, a los que valdría la pena revisar acuciosamente para comprender parte del desarrollo económico y social de nuestra región desde mediados del siglo XIX hasta mediados del siglo XX.

Referencias

Álvarez Morales, Víctor. 2003. Empresarios pueblerinos en Antioquia. El caso de José María “Pepe” Sierra S. 1846-1921. En *Élites, empresarios y fundadores. Los casos de Antioquia y sur de Bolívar (Colombia) y el Tucumán colonial (Argentina)*. Rodrigo García, 197-251. Medellín: Universidad de Antioquia, Centro de Investigaciones de Ciencias Sociales y Humanas.

Álvarez Morales, Víctor. 2003. De las sociedades de negocios al “Sindicato Antioqueño”. Un camino centenario. En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*. Carlos Dávila L. de Guevara 213-246. Bogotá: Norma y Uniandes.

Archivo de la Casa de la Convención, Rionegro, Fondo Notarial.

Archivo José María Uribe Uribe 1838-1921, Sala de Patrimonio Documental, Biblioteca Universidad EAFIT.

Archivo Histórico de Antioquia, Medellín, Fondo Notarial.

Archivo personal de Iván Restrepo Jaramillo.

Brew, Roger. 2000. *El desarrollo económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Botero, María Mercedes. 2007. Casas comerciales y circuitos mercantiles Antioquia: 1842-1880. *Sociedad y Economía: Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas*, 12: 100-122.

Botero, María Mercedes. 1988. Comercio y bancos, 1850-1923. En *Historia de Antioquia*. Jorge Orlando Melo, 243-248. Medellín: Suramericana de Seguros.

Botero, María Mercedes. 1985. Instituciones Bancarias en Antioquia: 1872-1886. *Lecturas de Economía*. 17: 43-148.

Brisson, Jorge. 1899. Manizales. En *Viajes por Colombia en los años de 1891-1897*, Jorge Brisson, 49-60. Bogotá: Imprenta Nacional.

Carvajal & Cía. 1970. La provincia de Antioquia. Carlos Saffray 1860, En *Viajeros extranjeros en Colombia siglo XIX*. Carlos Saffray, 167-198. Cali: Carvajal & Cía.

Dávila L. de Guevara, Carlos. 1990. *Negocios y empresas británicas en Colombia, 1820-1940*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Dávila L. de Guevara, Carlos. 1986. *El empresariado colombiano una perspectiva histórica*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.

De los Ríos Tobón, Ricardo. 1983. *Historia del Gran Caldas. Orígenes y colonización hasta 1850*. Manizales: Imprenta Departamental.

Ferro Medina, Germán. 1988. Caminos de arriería. *Caminos reales de Colombia*. Bogotá: Fondo Fen, <http://www.lablaa.org/blaavirtual/historia/caminos/arrier12c.htm> (Recuperado el 11 de septiembre, 2008).

Hoyos Misas, Germán. 2004. *Guía Ilustrada de Medellín 1916*. 1ª Edición facsimilar, Medellín: Biblioteca Básica de Medellín.

Liehr, Reinhard. 1998. Redes mercantiles y organización empresarial de un comerciante del centro de México. Mercados regionales y Atlánticos, 1807-

1877. *Revista América Latina en la historia económica* 9: 25-37, <http://www.mora.edu.mx/revistas/Numero%209/9-3-ReinhardLiehr.pdf> (Recuperado el 6 de agosto, 2008).

Londoño Vega, Patricia. 2004. Prólogo: Antioquia y sus gentes. En *Religión, cultura y sociedad en Colombia. Medellín y Antioquia 1850-1930*. Patricia Londoño Vega, 11-27. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.

Mesa, Ana María y Andrea Velásquez. 2009. *Organización del archivo José María Uribe Uribe 1838-1921*. Trabajo de pregrado, Universidad de Antioquia.

Ocampo, José Antonio. 1984. *Colombia y la economía mundial 1830-1910*. Bogotá: Siglo XXI.

Ospina Vásquez, Luis. 1987. *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. Medellín: FAES.

Ripoll Echeverría, María Teresa. 2003. Las redes familiares y el comercio en Cartagena: el caso de Rafael del Castillo & Compañía. (1861-1890). En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*. Carlos Dávila L. de Guevara, 548-591. Bogotá: Norma y Uniandes.

Safford, Frank. 2003. El comercio de importación en Bogotá en el siglo XIX: Francisco Vargas, un comerciante de corte inglés. En: *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*. Carlos Dávila L. de Guevara, 375-406. Bogotá: Norma y Uniandes.

Silva, Isidoro. 2003. *Primer directorio de la ciudad de Medellín para el año de 1906*. 1ª Edición facsimilar. Medellín: Biblioteca Básica de Medellín.

Tirado Mejía, Álvaro. 1972. *Introducción a la historia económica de Colombia*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Uribe Ángel, Manuel. 1887. *Geografía General y compendio histórico del Estado Antioquia en Colombia*, <http://biblioteca-virtual-antioquia.udea.edu.co/pdf/38/geo-gral-ant.pdf> (Recuperado el 9 de marzo, 2009).

Uribe Uribe, José María. 1879. *Diario de José María Uribe Uribe “La edad de mis hijos y otros hechos”*. La Ceja-Antioquia, 1995. Archivo personal de Iván Restrepo. Transcripción del original.

Vélez, Juan Carlos. 2002. *Los pueblos allende el río Cauca: La formación del Suroeste y la cohesión del espacio en Antioquia, 1830-1877*. Medellín: Universidad de Antioquia.

