

PROBLEMAS EN LA FASE INICIAL DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA REGIÓN CARIBE COLOMBIANA: LIMITACIONES EN EL DESARROLLO FABRIL DE BARRANQUILLA, 1900-1934

SERGIO PAOLO SOLANO*

RESUMEN

En términos comparativos existe un gran contraste con el caso antioqueño, región en la que se dio una rápida concentración del capital industrial en pocas manos (textileras, bebidas gaseosas, tabacaleras), lo que fue facilitado en gran medida por las grandes fortunas de algunas familias, por los lazos de parentesco establecidos entre ellas y por cierto espíritu regionalista allí existente, favorecido por la escasa presencia de inmigrantes extranjeros. En Barranquilla, por el contrario, las textileras nunca transitaron hacia la concentración de capital sino que hubo una renovación constante del sector gracias al surgimiento de nuevas unidades fabriles creadas por nuevos accionistas y sin relación alguna con las empresas precedentes. Cuando se dio alguna tendencia a la concentración (Empresa de Hilados y Cultivo de Algodón y la fábrica de Tejidos La Nacional) se debió a la presencia del capital extranjero, al que hubo que acudir por manejos especulativos de las empresas por parte de sus socios fundadores (Pinedo Weeber y Cía.). Otros casos fueron los de las fábricas de chocolates El Indio y La Gloria, las que después de 1930 se fusionaron en la Cía. Unida de Chocolates, como también el de las fábricas de fósforos El Cóndor y El Aguila, fusionadas en 1920 en la Cía. Unida de Fósforos y absorbidas en 1928 por la Cía. Fosforera Colombiana, de capital sueco. Caso similar a este último fue el de las fábricas de cigarrillos Flor Patria, La Fe y la de los Emiliani, absorbidas entre 1924 y 1926 por la Cía. Colombiana de Tabaco, de capital antioqueño¹.

Lo afirmado hasta aquí permite colegir, como contrapartida, que la presencia de la pequeña industria y del taller artesanal fue abrumadora en la fase inicial de la industrialización barranquillera.

Palabras claves:

Análisis historiográfico, desarrollo fabril, industrialización, capital, inversión industrial.

* Profesor Programa de Historia, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad de Cartagena de Indias.

¹ Ver: Alirio Bernal, *Barranquilla industrial*, Barranquilla, 1942, p. 52.

ABSTRACT

In comparative terms, there is a sharp contrast to the case of Antioquia, a region which saw a rapid concentration of industrial capital in few hands (textile, soft drinks, tobacco), which was greatly facilitated by the great fortunes of some families by ties of kinship between them and there exists a regionalist spirit, favored by the low presence of foreign immigrants. In Barranquilla, on the contrary, the textile companies never passed to the concentration of capital, but there was a constant renewal of the sector thanks to new manufacturing units created by new shareholders and unrelated to the companies before. Where was any tendency for the concentration (Enterprise and cotton yarn and textile factory La Nacional) was due to the presence of foreign capital, which had to go by speculative business dealings by its founder (Pinedo Weeber and Co.). Other cases were those of the chocolate factory, El Indio, and La Gloria, which after 1930 were merged into the United Company of Chocolates, as well as the factories match the condor and the eagle, in 1920 merged into the CIA. United matches and absorbed in 1928 by the Company. Colombian matches of Sweden capital. If the latter was similar to that of the cigarette factories Flor Patria, La Fe and the Emiliani, acquired between 1924 and 1926 by the Company. Colombian Snuff, with capital from Antioquia.

Everything here said, it permits in return, that the presence of small industry and handicraft workshop was overwhelming in the initial phase of industrialization in Barranquilla.

Keywords

Historiographical analysis, development, manufacturing, industrial capital, industrial investment.

Presentación

En la región Caribe colombiana fueron los centros comerciales y portuarios de Barranquilla y Cartagena los que se colocaron a la cabeza del proceso de industrialización desde finales del siglo XIX y comienzos del siguiente. Sitios de entrada a Colombia de los logros de la civilización industrial moderna, para finales del decenio de 1920 esas ciudades, en especial Barranquilla, comenzaron a mostrar síntomas de agotamiento en sus iniciativas empresariales e industriales, y luego fueron sobrepasadas por las ciuda-

des del interior del país (Bogotá, Medellín y Cali).

Algunos estudiosos han sugerido que las causas fueron las modificaciones que sufrió el sistema de comunicaciones de Colombia con los mercados internacionales, en especial después de la apertura del Canal de Panamá que facilitó que la producción cafetera buscara el puerto de Buenaventura, sobre la costa Pacífica, al que se unió a través de ramales férreos y carreteras, abandonando al río Magdalena. También achacan a las políticas fiscales de los gobiernos centrales interesados en

favorecer a las ciudades del mundo andino en detrimento de las ciudades portuarias de la región Caribe². Otros historiadores consideran que las características del mercado de la región Caribe colombiana frenaron las posibilidades de crecimiento de las industrias costeñas, pues las amplias zonas rurales estaban dedicadas a la ganadería extensiva que ocupaba poca mano de obra, la que a su vez estaba sustraída de la economía monetaria, por lo que las industrias costeñas no contaban con una demanda en crecimiento que permitiera ensanchar los establecimientos mediante la reinversión de las utilidades³. Más recientemente se ha señalado que en el siglo XIX y primera mitad del XX el éxito de la fase inicial del crecimiento económico de una región y/o país dependía de la inserción satisfactoria en los mercados internacionales del sector agroexportador, mientras que las posibilidades de crecimiento del sector que producía para el mercado interno dependía tanto de su comercialización interna como del comportamiento sector exportador. Por tanto, por el mismo carácter del modelo agroexportador las regiones que se especializaron en la producción para exportar crecieron, mientras que las vinculados a la economía nacional interior se estancaron: “tanto el ritmo

como el carácter del crecimiento económico de una región están determinados por el éxito de su sector exportador, por las características de éste y por la forma como se gasta el ingreso que él genera”. Entonces, si le compara con la región andina cafetera, el no contar la región Caribe con productos con demanda internacional y el tener que consagrarse a la producción para el mercado interno también afectó el crecimiento económico de esta región⁴.

En este artículo nos preguntamos acerca de la relación entre la capacidad de acumulación de capitales por parte de la elite empresarial de Barranquilla, la inversión en industrias y el tipo de unidad fabril que surgió en esta ciudad entre 1900 y 1934. La pregunta es apenas obvia al considerar, en términos comparativos con el caso de Medellín ciudad beneficiada con la economía cafetera, que aquella ciudad de la región Caribe colombiana solo fue escenario propicio para la pequeña y la mediana industria, lo que se explica por la naturaleza de los empresarios que las originaron y por las restricciones que tuvo la acumulación de capital en manos de éstos durante el periodo en estudio. Lo que queremos mostrar es que no existió una línea de continuidad

² Eduardo Posada, *El Caribe colombiano. Una historia regional (1870-1950)*, Bogotá, Banco de la República, 1997, pp. 205-257.

³ Adolfo Meisel, “¿Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla?”, en *Lecturas de economía*, N° 23, Medellín, Universidad de Antioquia, 1987, pp. 57-84.

⁴ Adolfo Meisel, “Los estudios sobre la historia económica de Colombia a partir de 1990: principales temáticas y aportes”, en *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial* N° 13, Cartagena, Banco de la República, 2005, pp. 37-38; “¿Por qué perdió la Costa el siglo XX?”, en Haroldo Calvo y Adolfo Meisel (eds.), *El rezago de la Costa Caribe colombiana*, Cartagena, Banco de la República-Fundesarrollo-Universidad del Norte-Ujtl, 1999, pp. 57-84.

entre las actividades empresariales del siglo XIX y las de comienzos de la siguiente centuria, lo que terminó afectando las posibilidades del sostenimiento y ensanche de las industrias. Estas nacieron durante los inicios de un nuevo modelo de desarrollo económico signado por el despegue de la economía cafetera, los comienzos de la producción para el mercado interior, y el ascenso de los Estados Unidos como primera potencia mundial, lo que cambió las reglas de juego en las relaciones entre las economías productivas del interior y las economías portuarias. Ya las economías interioranas (básicamente la del café) buscaron sus propios mecanismos de relación con el mercado internacional y de autoabastecimiento mediante la incipiente pero sostenida producción industrial, desprendiéndose del “cuello de botella” que representaba la hegemonía portuaria y comercial de Barranquilla, perdiendo ésta el monopolio sobre el comercio internacional colombiano y la navegación fluvial a vapor, restringiéndose, como corolario, la capacidad de enriquecimiento de los empresarios nativos. Este nuevo modelo replanteó las relaciones entre las regiones y el Estado central, fortaleciéndose el dominio antioqueño, región que se valió de su peso en el gobierno nacional para liquidar, por vía administrativa, la competencia industrial presentada por otras regiones.

Así, el capital que inició la industrialización barranquillera fue escuálido y con el agravante de que continuó primando la unidad familia-empresa, en

los términos más mezquinos que pueda concebirse, y la sociedad limitada, ambas medrosas para abrirse a la captación de capital por medio de la emisión de paquetes de acciones ordinarias al público, lo que también tenía que ver con la no existencia de estratos sociales medios con alguna capacidad económica solvente que colocara sus ahorros en el mercado accionario, como sí sucedió (nuevamente las odiosas pero sabias, comparaciones) en el caso antioqueño.

Sólo restó el recurso de la reinversión de utilidades, pobres éstas sí se tienen en cuenta, y aquí el citado trabajo de Meisel ilumina mucho la comprensión del proceso histórico las limitaciones de mercado regional costeño. Creemos, en tal sentido, aportar una nueva interpretación que permite ver otra arista del problema.

Prerrequisitos para la inversión industrial

Al igual que lo sucedido en otras ciudades colombianas, durante los treinta primeros años de la centuria en curso, Barranquilla fue escenario propicio para el establecimiento de la unidad fabril moderna, la que introdujo modificaciones significativas en las relaciones sociales y en sus estructuras demográfica y urbana. Ciertas circunstancias favorables. Durante el último cuarto del siglo XIX sirvieron para que algunos empresarios con capitales acumulados en las esferas del comercio, la ganadería y el transporte, se decidieran a diversificar sus inver-

siones en sectores netamente productivos que se podían beneficiar de las materias primas que abundaban en la región, las que en parte representaban un subproducto de sus inversiones esenciales. Tal fue el caso de los establecimientos semifabriles creados en Barranquilla entre 1875 y 1899, los que también se aprovecharon de la imposibilidad que afrontaba la competencia de productos extranjeros de igual índole en razón de los altos costos del transporte y los altos volúmenes de carga que no eran compensados por su comercio en el mercado regional costeo en formación.

En efecto, instalaciones semifabriles como las jabonerías, velas esteáricas, curtimbres, desmotadoras de algodón y cigarrerías, surgieron gracias al desarrollo de la industria ganadera y del tabaco, en especial cuando la primera comenzó a responder a la exigencias del mercado centroamericano y del Caribe insular a raíz de la Guerra de los Diez Años en Cuba (1868-1878), la que imposibilitó que continuara abasteciéndolos de carnes y de cueros, como también por la demanda de carnes, calzado, aperos de cabalgadura, cueros para muebles y camas, velas esteáricas para el alumbrado y jabones para el aseo, demandas estimuladas por el crecimiento relativo del mercado urbano regional de la Costa Caribe.

A más de ello, el momento era estimulante, pues la crisis del tabaco colombiano, especialmente el de El Carmen de Bolívar, en el mercado europeo a

mediados de los años setenta, afectó a muchas casas comerciales que se dedicaban a la introducción de mercaderías foráneas, coyuntura aprovechada por empresarios nacionales para invertir dinero en los establecimientos enunciados, los que contaban a su favor con una demanda ya creada por los artículos extranjeros y la producción artesanal.

La existencia de un núcleo de empresarios no nacionales con capitales en el comercio y en el transporte fluvial a vapor y en el ferrocarrilero, también, contribuyó a crear un marco benéfico para aventurar inversiones en el área semifabril. Modernos sistemas contables y administrativos, alta capacidad de riesgo en las inversiones e introducción de la tecnología moderna representada en la máquina a vapor y en herramientas y productos metalmecánicos y todos los conocimientos físicos, químicos y matemáticos que les son congénitos, se constituyeron en él aporte más apreciable de este grupo de personas al desarrollo empresarial de Barranquilla. Así, muchos de los primeros empresarios que arriesgaron capitales en talleres y establecimientos semifabriles habían asimilado el “espíritu empresarial” laborando en calidad de dependientes en casas mercantiles extranjeras, como contadores de vapores y auxiliares de los ingenieros mecánicos venidos de los Estados Unidos y de Inglaterra para las operaciones de ensamblaje de los vapores que hacían el tráfico por el río Magdalena y para dirigir los astilleros en donde se realizaban estas labores. En tal

sentido podemos afirmar, como lo hizo Alejandro López en 1937, que la navegación a vapor y los astilleros que comenzaron a crearse en número cada vez más creciente a partir de 1828, constituyeron el sedimento cultural y tecnológico sobre el cual descansaría el posterior desarrollo industrial de Barranquilla⁵. También las políticas de estímulos y protección al incipiente desarrollo industrial regional iniciadas desde 1875 por el Estado Soberano de Bolívar y por el Gobierno Nacional y posteriormente desarrolladas por Rafael Reyes (1904-1909), auxiliaron a la formación de esa capacidad de riesgo entre el empresariado barranquillero. A este respecto, en ese mismo año el presidente del Estado de Bolívar opinaba que,

En países como el nuestro en que la iniciativa individual no existe, y en el que el poder de las asociaciones es desconocido, corresponde a los gobiernos dar empuje a la industria, ofreciendo des-

de el principio una utilidad cierta a los que acometan determinadas obras, porque aunque ellas por si ofrezcan grandes utilidades, como el espíritu de progreso es entre nosotros soñoliento y asustadizo, no son emprendidas espontáneamente si la ganancia tiene alguna contingencia⁶.

El primer ensayo fabril creado gracias a estos factores fue La Industria de los hermanos Salzedo Ramón, momposinos de ascendencia sefardita. Fundada en 1875 con un tren de alta tecnología de la época, se propuso introducir en la región Caribe colombiana el hábito de consumir aceites vegetales extraídos de semillas oleaginosas, pero el peso de la tradición del consumo de aceite de coco y de manteca de cerdo, prontamente le obligó a diversificar su producción hacia el desmote de algodón con cierta demanda en el mercado internacional, la producción de jabones y velas y el aserradero de made-

⁵ Alejandro López, "Barranquilla industrial", en *Liga de Comercio de Barranquilla*, N° 69, Barranquilla, 1937, p. 3. Empresarios del tránsito de siglo como Francisco J. Palacio, Federico Pérez Rosa, Ricardo Roca, Diego A. de Castro y otros, entraron en relación con la moderna tecnología de la época (motor a vapor) y con sistemas administrativos modernos, laborando en sus años juveniles en calidad de contadores y técnicos de los vapores. Al respecto ver: Sergio Paolo Solano y Jorge Conde, *Elite Empresarial y desarrollo industrial en Barranquilla, 1875-1930*, Barranquilla, Universidad del Atlántico, 1993, pp. 21-36, y Sergio Paolo Solano, *Puertos, sociedad y conflictos en el Caribe colombiano, 1850-1930*, Bogotá, Observatorio del Caribe Colombiano-Universidad de Cartagena-Ministerio de Cultura, 2003, pp. 55-78.

⁶ Archivo Histórico de Cartagena (Colombia), *Diario de Bolívar*, Cartagena, enero 29 de 1875. Es importante señalar aquí, aunque no lo desarrollemos, que estas políticas novedosas expresaban la formación de una nueva mentalidad en el Estado de Bolívar, la que ya no concibe el progreso en los tradicionales términos de las políticas neoborbónicas que sobrevivieron durante los tres primeros cuartos del siglo XIX, es decir, desarrollo agrícola al que se liga el anterior. Ahora se comienza a pensar en el desarrollo urbano, con todos los problemas que implica la utilización de este concepto durante el período que nos ocupa y, en su principal expresión: unidad fabril moderna factor clave en esta variación fue Rafael Núñez y el grupo de sus más inmediatos colaboradores en el Estado de Bolívar.

ra⁷. A este establecimiento, que logró sobrevivir a la crisis de 1929, se le unió en 1878 la fábrica de jabones *El Porvenir* de Francisco de J. Palacio y la fábrica de azúcar La Perseverancia un año después. Y así, entre 1875 y 1899 se fundaron 26 talleres y factorías semifabriles, en su mayoría en los sectores productivos ya anotados, establecimientos que por el escaso empleo de tecnología y de mano de obra no pueden ser catalogados como unidades industriales modernas propiamente dichas.

Con la vuelta de siglo el proceso de industrialización tomó un carácter más amplio sin que por ello Barranquilla perdieron su ya tradicional condición de centro comercial y portuario, sino por el contrario las industrias le inicios del presente siglo nacieron ligadas a ese doble aspecto de la vida económica.

Aunque continuaron creándose unidades semifabriles, hubo una importante colocación de capitales en industrias en el sentido estricta del término, las que comenzaron a emplear alta tecnología y a utilizar significativas cantidades de mano de obra asalariada que sobrepasaban, en ambos aspectos, a las factorías heredadas del siglo XIX.

Tendencias en la inversión del capital industrial

Al igual que en Medellín⁸ y con la misma intensidad, en Barranquilla fue el sector textilero el que se colocó a la cabeza de la industrialización al crearse dieciséis fábricas de tejidos de algodón y de seda artificial entre 1905 y 1934, lo que repercutió en el cultivo de la malvácea en algunas áreas de la región y en el establecimiento de desmotadoras en Barranquilla y municipios circunvecinos. En la tabla I que agrupa por sectores las tendencias en la inversión de capital entre 1900 y 1934, se observa el claro predominio de las textiles, seguidas por el sector de alimentos, bebidas y luego por el de fósforos y cigarrillos. Las primeras textiles, pequeñas en su mayoría (con excepción de Tejidos Obregón) y dedicadas al tejido de punto (franelas, medias e interiores), surgieron al amparo de las políticas proteccionistas, estímulos y subvenciones del gobierno de Rafael Reyes, empleando pocos telares mecánicos e importando hilazas. Sus inversiones apenas llegaban a los cien mil pesos (caso de las fábricas Aycardi, Mayans, Helm, Campo y Carbonell y Algodonera e Industrial) y sus existencias estuvieron marcadas por continuos sobresaltos a causa de las

⁷ Sergio Paolo Solano, "La Industria, historia de la primera fábrica en Barranquilla", en *Revista Informativa*, N° 168, Barranquilla, Cámara de Comercio, 1990, pp. 37-42.

⁸ Sobre las textiles antioqueñas en el mismo período ver: Fernando Botero, *La industrialización en Antioquia. Génesis y Consolidación 1900-1930*, Medellín, Universidad de Antioquia, 1985. pp. 54-74; Roger Brew, "El nacimiento de la industria textil en el occidente colombiano", en *Coyuntura económica*, vol. IX, N° 4, Bogotá, Fedesarrollo, 1979, pp. 94 a 113 y Santiago Montenegro, *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*, Bogotá, Universidad de los Andes-Ed. Norma-Universidad de Antioquia, 2002, pp. 108-113, 116-123, 130-132, 135-140.

Tabla 1⁹
Inversión de capital industrial en Barranquilla 1900-1934

Área fabril	Fábricas	Capital
Tejidos y desmotadoras	18	\$3'887.500,00
Alimentos y bebidas	24	\$3'054.200,00
Cigarrillos y fósforos	10	\$ 992.900,00
Construcción	12	\$ 594.000,00
Calzado y confecciones	17	\$ 334.000,00
Jabones	6	\$ 93.000,00
Imprentas	1	\$ 90.000,00
Metalmecánica	6	\$ 86.000,00
Envases	1	\$ 40.000,00
Total	97	\$9'171.600,00

permanentes amenazas gubernamentales de desmontar el arancel proteccionista y las exoneraciones de impuestos que les había ayudado a nacer, como también por la competencia de productos extranjeros, por los ciclos de la economía internacional que se sentían con especial intensidad en Barranquilla y por las tarifas diferenciales establecidas por el gobierno para gravar la producción costeña más no a la del interior, obstaculizando su desplazamiento a la región cafetera y andina, para competir allí en igualdad de condiciones en los mercados con mayores poder de compra del país.

El auge económico después de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), el que se sostuvo hasta mediados de 1920, atrajo a inversionistas antioqueños y a judíos sefarditas de Curazao hacia el sector textil barranquillero; en 1920 varios empresarios antioqueños fundaron la Compañía de Tejidos del Atlántico y la Compañía Manufacturera de Barranquilla, con una inversión total de seiscientos mil pesos (\$600.000,00), mientras que el capital curazaleño se hizo presente a través de empréstitos a la Empresa de Hilados y Cultivo de Algodón y a la fábrica de Tejidos La Nacional, fundadas ambas por la firma Pinedo-Weeber y Cía., la que serviría de “trampolín” para la penetra-

⁹ Fuentes: Archivo Histórico del Atlántico (Colombia), *Fondo Notarial*. Libros protocolos correspondientes al periodo estudiado. Esta tabla presenta deficiencias. El primero no recoge toda la información desagregada de los talleres y fábricas creados durante los años estudiados. El Censo Industrial de 1945 trae un total de 195 establecimientos y otro similar adelantado por la Cámara de Comercio en 1934 da un total de 153. Esta disparidad (nuestro datos apenas representa el 50% del censo de 1945), es más grande en cuanto a la inversión de capital, por varias razones: 1) Los conceptos “Taller” e “industria” no fueron bien definidos en 1945, e incluyen al comercio, la agricultura y la ganadería; 2) También suma, tanto el capital inicial como los sucesivos aumentos, por lo que le asignan a una misma empresa inversiones no reales; 3) Nuestro anexo y cuadro I tienen las desventajas de: No contar con cifras de inversión en algunas industrias; Para algunas fábricas no contamos con cifras sobre el aumento de capital, lo que disminuye el monto total de la inversión en el periodo; No incluye las inversiones en el área del transporte (navegación fluvial, astilleros, ferrocarril y aeronavegación) y tampoco el de imprentas; 4) Sus ventajas son: Contar con información económica de un número desagregado representativo de las empresas incluidas (el 72.1% de un total de 97); Permite analizar las tendencias concretas de la colocación de dinero en las áreas industriales, así como la participación de los socios en estas; Garantiza ver los ciclos de las empresas y las relaciones de estas con la situación económica.

ción del capital sefardita en varias industrias locales, grupo extranjero que centralizó sus operaciones por medio de la Curacao Trading Company (Cu-traco).

La crisis económica de 1920-1921 (sus efectos en Barranquilla se mantuvieron hasta mediados de 1924), la caída de los aranceles aduaneros por efecto de la inflación¹⁰, y la baja de los precios internacionales de los textiles gracias a la innovación del telar automático que rebajó significativamente los costos de producción, afectaron a las textileras de Barranquilla y ya para 1926 no existían las fábricas Mayans, Aycardi, Helm, Campo y Carbonell y la Algodonera e Industrial y al año siguiente se liquidó la Cía. Manufacturera de Barranquilla. Para 1928, sólo se referenciaban las fábricas Campeny y Rabat, Tejidos Obregón y la Industrial de Tejidos y después de la gran depresión económica (1929-1932) sólo quedaban las empresas de la familia Obregón Arjona, Rabat y Cía., Tejidos de Punto de Juan Colina y la de Sandoval y Acosta, estas tres montadas con parte de los equipos obsoletos de las que ya habían cerrado sus instalaciones¹¹. Sin embargo, el sector textilero barranquillero prontamente se recuperó gracias a que el arancel proteccionista de 1931 favoreció el surgimien-

to, entre 1932 y 1934, de tres fábricas de tejido de seda artificial, las que demandaron grandes inversiones de capital extranjero¹².

Después de la crisis de 1929 las tendencias en la inversión de capital tuvieron una ligera recomposición en el orden de jerarquía entre las áreas fabriles, tal como se observa en un censo efectuado por la Contraloría General de la República en 1934. En efecto, de los dieciséis millones de pesos (\$16'000.000,00) colocados en 165 establecimientos, cinco fábricas de cervezas y bebidas gaseosas (cervecerías Barranquilla y Bolívar S.A. y Bavaria y fábricas de gaseosas Pura Uva, Postobón y La Mejor) estaban adelante con una inversión del 27.7%; le seguían siete textileras de algodón y de seda con el 18.7%; siete industrias metalmeccánica (Industria Nacional de Hornillos y Calderos, muebles de acero Vulcano, Fábrica Nacional de Camas, Industrias Metálicas Vallejo, Envases Metálicos Gallardo, puntillas Iron and Steel Industry Co. y el astillero Unión Industrial) con el 8.9%; tres molinos de trigo (Generoso Mancini, Roncallo Hnos. y Ramón Urueta Méndez) con el 7.0%; dos fábricas de aceites y grasas vegetales (Fagrave y Grasas y Aceites Vegetales) con el 6.8% y tres cigarreras y fosforeras

¹⁰ Un estudio de la época sobre la caída de los aranceles aduaneros por este motivo puede leerse en Carlos Obregón, "Proteccionismo y libre cambio" y "Las fábricas de hilados y tejidos. Los perjuicios de la reforma del arancel", en *Diario del Comercio*, Barranquilla, noviembre 9 y 12 de 1925.

¹¹ "Censo industrial y comercial de Barranquilla", en *Revista de la Cámara de Comercio* Nos. 20 a 26, Barranquilla, 1934.

¹² Sergio Paolo Solano, "Familia empresarial y desarrollo industrial en el Caribe colombiano. El caso de la Fábrica de Tejidos Obregón", en *Historia y cultura*, N° 1, Cartagena, Universidad de Cartagena, 1993, pp. 60-61.

(Coltabaco, Francisco García y Hermano y Cía. Fosforera Colombiana) con el 6.5%. Es decir, 25 empresas (el 38.4% del total), concentraban el 75.6% del capital colocado en industrias en 1934¹³.

Sin embargo, por el valor de la producción y el de los insumos y por el empleo de mano de obra, el sector textilero seguía siendo el que más aportaba a la consolidación de la industria en Barranquilla; efectivamente, de un valor total de la producción de las empresas que se acercaba a los dieciséis millones (\$16'000.000,00), las textileras aportaban el 18.6%, seguidas por bebidas y gaseosas con el 10.6%, luego por los molinos de cereales con el 9.5% y después por aceites vegetales, metal-mecánica y cigarrillos y fósforos con el 7.1%, 7.2% y el 6.1% en su orden. Es decir, las mismas 25 empresas concentraban el 59.1% de la producción.

Limitaciones del desarrollo fabril Barranquilla

Si tomamos las textileras y las estudiamos detenidamente, observaremos algunas características del desarrollo industrial de Barranquilla no perceptibles a través del análisis del cuadro I.

De las trece fábricas creadas antes de 1930, las que requirieron una inversión aproximada a los dos millones setecientos mil pesos (\$2'700.000,00), Tejidos Obregón absorbió el 55.5%, seguida lejanamente por la Cía. Manufacturera de Barranquilla con el 18.5% y luego por la Empresa de Hilados y Cultivo de Algodón con el 11.8%. Estamos pues, frente a tres factorías que comprendían el 85.8% del capital total del área textil, mientras que las otras diez manufacturas se repartían el 14.2% del capital restante¹⁴.

La presencia sobredimensionada de Tejidos Obregón ilustra la connotación más sobresaliente del proceso inicial de industrialización de Barranquilla: ella fue escenario de la pequeña y mediana industria, la que nunca logró dominar su economía, que continuó siendo, en lo esencial, comercial y portuaria. Este aspecto era el reflejo directo de su doble condición comercial y portuaria, la que impuso limitaciones a la acumulación de capital, vocación a cuyo alrededor surgió y se desarrolló un grupo de empresarios nacionales (resaltamos este sector por ser el que invirtió en la industrialización por esos años), la mayoría apegado a las funciones de simple intermediarios

¹³ *Geografía económica de Colombia. Atlántico*, Bogotá, Contraloría General de la República, 1936, pp. 150-151. Este censo también apareció en el *Boletín Municipal de Estadística* N° 23, Barranquilla, Alcaldía Municipal, 1936. El listado de los nombres de las empresas puede consultarse en *Revista de la Cámara de Comercio*, Nos 20 a 26, Barranquilla, 1934.

¹⁴ Sergio Paolo Solano, "El desarrollo de la industria textil y el cultivo del algodón en la Costa Atlántica colombiana", en *Anuario Científico*, N° 9-10, Barranquilla, Universidad del Norte, 1990-1991, pp. 12-23. Para efectos comparativos señalamos que las textileras antioqueñas, entre 1905 y 1920 invirtieron \$3'278.000,00 en sólo seis empresas, lo que indica un mayor grado de concentración del capital. F. Botero, *La industrialización en Antioquia. Génesis y Consolidación 1900-1930*, Op. Cit., pp. 54-74, y Santiago Montenegro, "Breve historia de las principales empresas textileras: 1900-1945", en *Revista de extensión cultural* N° 12, Medellín, Universidad Nacional, 1982, pp. 50-65.

del comercio (casas sucursales, agencias comisionistas y de seguros y representaciones de líneas extranjeras de vapores marítimos), pequeños exportadores de ganado y transportadores, siendo restringida la posibilidad de acumular grandes fortunas en el contexto nacional¹⁵. Cuando afirmamos esto estamos pensando en términos comparativos en que en el puerto de Cartagena, cuya movilización de carga se redujo en proporciones alarmantes e inversas al crecimiento de la que arribaba a Barranquilla, su élite se vio precisada a desarrollar formas alternas de acumulación de capital, estrechando lazos con las comarcas de las sabanas del Bolívar grande y con el Chocó, vinculándose a la minería, la ganadería y la extracción de maderas, lo que abrió márgenes para la formación de un grupo de empresarios con grandes fortunas (Mainero y Trucco, Vélez Dánies, Gómez Pernet, Martínez Bossio,

Pombo, Piñeres, Martínez Camargo, Vélez Racero y otros).

Además de lo anotado, las circunstancias nacionales e internacionales que vinieron con el siglo XX, afectaron al empresariado barranquillero de origen decimonónico, originando una recomposición de gran parte de la élite de esa ciudad, la que ya no disfrutaría de los privilegios comerciales y portuarios propios de la centuria que acababa de terminar, factor que a su vez limitó sus posibilidades de enriquecimiento. Por una parte, la Guerra de los Mil Días (1899-1902) y la reconversión monetaria del gobierno de Reyes, quebraron a muchas casas comerciales; así, mientras que entre 1875 y 1898 se registraron en la Notaría Primera la disolución de 37 firmas mercantiles, en el solo cuatrienio 1899-1903 se liquidaron 25 (el 67.6% de los 23 años anteriores, teniendo presente que no se contabilizó la Notaría Segunda)¹⁶.

¹⁵ Según un viajero y científico alemán que visitó a Barranquilla en 1882, “Como ni las líneas marítimas ni la administración del ferrocarril [se refiere al de Puerto Colombia] intervienen en las múltiples tramitaciones requeridas, los interesados dependen para el efecto de un comisionista domiciliado. Este se encarga de examinar las mercancías de exportación, recibiendo, por el otro lado, y despachando las provenientes del exterior, atendiendo, entre otras, las siguientes diligencias: traslado entre el vapor marítimo y el ferrocarril, lo mismo que entre este y el vapor fluvial, escogencia de las empresas o líneas a ocupar, negociación de los fletes, diferentes entre sí y fluctuantes sobre todo en proporción a la oferta y demanda y, por último, tramitación aduanera para las importaciones”. Alfred Hettner, *Viaje por los Andes colombianos (1882-1884)*, Bogotá, Banco de la República, 1976, p. 29.

¹⁶ Un testigo de la época dibujó la situación de la siguiente manera: “El Banco de Barranquilla se dejó atropellar del papel moneda desvalorizado de la guerra, como muchos comerciantes, que no tuvieron la visión de otros, que desde que comenzó la guerra de 1899, y el cambio empezó a subir, vendían en oro al cambio del día anterior, por lo que quedaron indemnes”. Miguel Goenaga, *Lecturas locales. Crónicas de la vieja Barranquilla*, Barranquilla, Imp. Departamental, 1953, p. 238. Este fue un procedimiento de corte nacional practicado por algunos comerciantes, lo que les permitió acumular capitales. Según el cónsul británico en Medellín, en 1904, “Han estado involucrados en la peor de las especulaciones, aquella de prestar papel moneda y convertirlo en oro, a la espera de que un alza en las divisas genere un margen de ganancia más alto”. “Informe del vicecónsul Británico sobre la crisis financiera de Medellín en 1904”, en *Estudios sociales* N° 4, Medellín, Faes, 1989, p. 126. Algunas casas comerciales disueltas fueron: wehedeking, Focke y Cía., Muller, Siefken y Cía., Price y González, José Xiques y Cía., Senior de Wolff y Cía., Oscar Noguera y Cía., Antonio Pasos y Polanco, Vengoechea e Hijos, Villan, Bell y Cía., Demetrio Dávila, John Meck, José L. Infante, Pedro A. de Castro, Manuel Insignares Sierra, Augusto Strunz y Cía., Angel Giacometto, Battle e Hijos, Pedro Malabet, Antonio Bonavita, Julián

Por otra parte, el despegue de las exportaciones cafeteras después de la Primera Guerra Mundial (1914-1918), lesionó aún más las posibilidades de acumulación de capital pues la comercialización del grano se concentró en casas mercantiles extranjeras a causa de las transformaciones empresariales operadas en el mercado norteamericano, donde se desplazó a los intermediarios y comisionistas y se estableció una estructura monopólica para la comercialización, preparación y venta al público consumidor; estas firmas establecieron en Colombia lazos con los empresarios antioqueños que operaban en los centros de acopio y realizaron inversiones conjuntas en los medios de movilización de carga (transporte fluvial y férreo) y en instituciones bancarias para así financiar todas las operaciones relacionadas con el mercadeo internacional del grano¹⁷. Pero también esta concentración reflejaba las exigencias del nuevo negocio para poder sacarlo adelante, pues mientras que en

los auges del tabaco, quina y añil, el montaje de una empresa comercializadora no requería de grandes inversiones (de hecho muchas casas comerciales tabacaleras surgieron con pequeños capitales y con un gran espíritu especulativo que les permitía negociar a medianos plazos), en la época del café era necesario poseer capital líquido y créditos bancarios para la compra y para resistir las fluctuaciones de los precios internacionales. Ya en 1925, de diez firmas exportadoras del grano radicadas en Barranquilla, sólo una era nacional y el resto eran tres alemanas (siendo la principal de todas la firma Brewer, Moller y Cía.), tres italianas, una inglesa, una siria, una española y una holandesa (la Cutraco)¹⁸.

De hecho los empresarios de Barranquilla que invirtieron en industrias ya habían perdido sus nexos con el comercio internacional en grande escala (a excepción quizá de los Obregón, quienes mantuvieron una tradición de ori-

Alzamora y Cía., José Manuel Goenaga, Andrés Caballero, Cía. Minera y Agrícola de Colombia, Brum Hnos., E. Bernal y Cía. Archivo Histórico del Atlántico, *Fondo Notarial*. Libros 1901, 1902 y 1903. Escrituras varias.

¹⁷ Sobre las transformaciones en la estructura comercializadora del café ver: Marco Palacios, *El café en Colombia 1850-1970*, Bogotá, Universidad Nacional-Áncora eds., 1983, pp. 283-292. En 1924, una comisión de la Cámara de Comercio conformada a fin de estudiar los problemas de la navegación fluvial, se quejaba por la inexistencia de una fuerte compañía transportadora de capital barranquillero, pero no hubo acuerdo sobre la conveniencia de crearla, pues mientras algunos argumentaban que "...la mayor parte de la carga que se moviliza por el río es carga antioqueña y los antioqueños tienen sus compañías fluviales, a las cuales tienen, por razón natural, que favorecer y preferir..., otros eran partidarios de fundarla". *Revista de la Cámara de Comercio*, N° 75, Barranquilla, 1924, p. 7.

¹⁸ Miguel Goenaga (ed.), *Acción costeña*, Barranquilla, 1926, pp. 155-156. Esta fuente agrega que, "Ha habido en el comercio local demasiada renovación. De las viejas firmas quedan muy pocas, aunque muchas de las actuales tienen derivaciones de las casas extranjeras, de las que fueron colaboradores los socios de hoy". p. 195. Un periódico local, después de resaltar el monopolio que antaño ejercieron las casas mercantiles de Barranquilla sobre el comercio internacional colombiano, termina lamentándose en los siguientes términos: "...hoy es crecido el número de importadores del interior, que cada día va en aumento. Hasta los pequeños comerciantes negocian sin intermediario alguno con las grandes entidades productoras de los Estados Unidos o de Europa, y pudieran ya contarse en breve cifra los clientes que aún tiene en otros departamentos el comercio de Barranquilla". "La ciudad industrial", en *Diario del comercio*, Barranquilla, abril 10 de 1931.

gen colonial) y transitaban hacia otras actividades (accionistas minoritarios de la navegación a vapor, comercio al detal, ganadería a escala menor, propiedad raíz urbana, urbanización y bancos) con menores posibilidades de enriquecimiento. Un simple ejercicio quizá ilustre de mejor manera lo afirmado: Joaquín María Lascano, comerciante, propietario de curtimbres y uno de los socios principales de la Cervecería Barranquilla, al morir en 1916, dejó una herencia que sólo llegaba a \$43.000,00; Rafael Salzedo Ramón, comerciante, empresario del transporte fluvial y ganadero, al fallecer en 1918 legó a sus herederos una suma de \$23.300,00 representada en todos sus bienes y acciones; Vicente Carlos Urueta, empresario de los molinos de harina, ganadero y comerciante, en 1920 dejó una herencia de \$42.000,00 representada en bienes raíces urbanos y rurales y en acciones industriales; Juan de Medina y Suárez, inversionista en jabonerías, curtimbres y clavos de aceros, al fallecer en 1923 solo legó una pequeña fortuna de \$70.000,00; Pellegrino Puccini, empresario del transporte fluvial y banquero, en 1924 dejó una herencia de apenas \$130.000,00 representada en todos sus bienes y acciones; Ernesto Cortissoz Álvarez Correa –quizá el caso más representativo de lo que estamos afirmando– comerciante, comisionista, empresario cervecero, textilero, banquero, ganadero y

socio de la primera empresa de transporte aéreo, al fallecer trágicamente en 1924, dejó una herencia que apenas llegaba a los \$22.500,00; Enrique Álvarez Correa, comerciante con intereses diversificado en varios sectores industriales, para 1924 su fortuna apenas llegaba a \$186.000,00; y Pedro Pérez Rodríguez, comerciante, urbanizador, empresario del transporte fluvial y banquero, en 1926 su herencia apenas llegaba a \$126.000,00¹⁹. La lista la podríamos alargar pero solamente nos interesa anotar que el monto de las fortunas de estos ocho empresarios –representativos de la élite empresarial barranquillera–, no se acercaba al millón de pesos, suma irrisoria si se le compara con las de algunos de sus émulos industriales antioqueños o cartageneros²⁰.

Los obstáculos estructurales que presentaba la economía barranquillera para el desarrollo de una amplia acumulación de capital, determinaron que al lado de la unidad familiar-empresarial heredada de la esfera comercial del siglo XIX (Obregón, Roncallo, Emiliani, Aycardi, de la Espriella, Echeverría y otras), surgieran y se consolidaran formas de asociación de capitales extrafamiliares o con lazos de parentesco mucho más amplios para afrontar los desafíos iniciales de la industrialización. Esto no quiere decir que con anterioridad se desconocieran es-

¹⁹ Archivo Histórico del Atlántico, *Fondo Notarial*. Libros de 1916, 1918, 1921, 1922, 1923, 1924, 1925 y 1926. Escrituras Nos. 104, 1766, 2092, 285, 2209, 1211, 900,1254, 914, 1254.

²⁰ En Antioquia el empresario Vicente B. Villa dejó una fortuna de \$736.235,00, superior a la de todos los barranquilleros señalados. F. Botero, *La industrialización en Antioquia. Génesis y Consolidación 1900-1930*, Op. Cit. p. 65.

tas formas asociativas; por lo regular (con excepción de los bancos y del transporte fluvial a vapor), el comercio solo involucraba a dos personas con aportes iguales²¹.

La unidad familia-empresa asumió hasta cierto límite las exigencias planteadas por la financiación de las industrias que originó. La capitalización por medio de la reinversión de utilidades o por el traslado de fondos de otras esferas fue una disyuntiva que dependió de la solvencia familiar, de la coyuntura económica o de la situación de la empresa. Sabemos que Tejidos Obregón, propiedad de una familia con grandes recursos económicos, multiplicó su capital en un lapso de ocho años y creó otras empresas subsidiarias de aquella (Cía. de Energía Eléctrica y la Cía. Agrícola y Comercial), gracias al traslado de fondos²². Otras familias empresariales que incursionaron en industrias (Mayans, Aycardi, Helm, Carbonell) por lo limitado de sus fortunas, tuvieron que mantener sus empresas acudiendo a los dineros resultantes de las utilidades, las que debie-

ron ser modestas por su escasa capacidad competitiva.

Ante esta situación, quedaban los recursos del crédito bancario y de la apertura de las empresas a nuevos socios mediante la emisión de acciones ordinarias destinadas a captar capitales. Al primero, las empresas familiares no tuvieron la posibilidad de acceder ya que antes de 1923 la banca colombiana se comportaba como un simple inversionista; por eso, prefirió ceder préstamos a empresas en calidad de socio y solo a aquellas caracterizadas por ser sociedades limitadas extrafamiliares²³. La apertura de la empresa a nuevos socios mediante la emisión de paquetes de acciones al público, no fue un expediente al que acudieron las familias empresariales al parecer por distintos motivos. El primero era el temor a perder el control sobre sus industrias, claro reflejo de una cultura empresarial formada a lo largo del siglo XIX en la esfera del comercio, alrededor del cual se intentó cohesionar a la familia no ya como ente afectivo sino empresarial para asumir los nue-

²¹ El Banco de Barranquilla (1873) tuvo inicialmente 57 accionistas; el Banco Dugand (1917) lo fundaron 88 socios; otras instituciones financieras como el Banco Márquez (1883), Banco Americano (1883) y el Banco de Crédito Mercantil (1914) fueron fundadas por familias quienes siempre las controlaron. Adolfo Meisel y Eduardo Posada, "Bancos y banqueros de Barranquilla 1873-1925", en *Boletín cultural y bibliográfico*, N° 17, Bogotá, Biblioteca Luis Ángel Arango, 1988.

²² S. P. Solano, "Familia empresarial y desarrollo industrial en el Caribe colombiano. El caso de la Fábrica de Tejidos Obregón", Op. Cit.

²³ La ley 45 de 1923, se encargó de reglamentar el negocio bancario y prohibió a estos realizar actividades diferentes a su objetivo central como la compra y posesión de acciones en empresas así como "fomentar, organizar y reorganizar todo género de empresas industriales de utilidad pública". Adolfo Meisel, "Los bancos comerciales en la era de la banca libre, 1871-1923", en *El Banco de la República. Antecedentes, evolución y estructura*, Bogotá, Banco de la República, 1990, p. 158. Es pertinente anotar que aún en el caso de la industrialización europea en el siglo XIX se discute sobre las relaciones entre la familia empresarial, la industria, las modalidades de financiamiento y el papel del crédito bancario. Jean Bouvier, "Relaciones entre sistemas bancarios y empresas industriales en el crecimiento europeo del siglo XIX", en Pierre Vilar, Peter Mathias, et al, *La industrialización europea. Estadios y tipos*, Barcelona, ed. Grijalbo, 1981, pp. 142-143.

vos desafíos²⁴. El segundo fue de naturaleza coyuntural, pues la actividad industrial de la familia empresarial barranquillera se dio durante los dos primeros decenios del siglo en curso, años favorables por la pacificación del país, la bonanza cafetera a finales de los años diez, el saneamiento de la moneda y el crecimiento del mercado interno y porque durante la Primera Guerra Mundial (1914-1918) se redujeron drásticamente las importaciones, copando la naciente industria nacional la demanda interna. En esta coyuntura las utilidades de las empresas se acrecentaron y todo hacía pensar en un auge económico sostenido²⁵.

La crisis internacional de 1920-1921 (que mantuvo sus efectos sobre la economía barranquillera hasta 1924), tomó a los empresarios locales fuera de contexto y no tuvieron tiempo ni

recursos para afrontar la recesión, por lo que muchas industrias de origen familiar cerraron sus puertas y el núcleo familia-empresa prácticamente desapareció del panorama industrial en Barranquilla²⁶.

La asociación extrafamiliar que predominó fue la sociedad limitada y se dio en aquellos sectores en los que la composición orgánica de capital exigió el concurso de varios aportadores de recursos. Sin embargo, la colocación de capitales no dejó de ser medrosa y se prefirió diversificar la inversión al interior del área industrial antes que arriesgar todo en una sola empresa. Aquí nuevamente la gran excepción fue Tejidos Obregón, empresa familiar, pues otras de igual índole (Aycardi, Helm, Mayans, Campo-Carbonell), no dejaron de ser pequeños establecimientos que subsistieron en precarias con-

²⁴ Varios casos ilustran esta afirmación: en 1905, Evaristo Obregón Díaz Granados vinculó a 4 de sus hijos a su firma comercial en calidad de socios y acordó que el 50% de las utilidades anuales le corresponderían a él y la otra mitad a sus hijos, quienes podrían tomar del fondo de reserva dinero para sus gastos. En 1906, Arturo Aycardi hizo lo mismo con sus 2 hijos pero a él correspondería el 75% de las ganancias y a estos el resto; algo parecido hizo Rafael Salzedo Ramón, propietario de la empresa La Industria, al estipular en 1913 que el 60% de las utilidades le corresponderían y el resto a sus tres hijos que acababa de vincular. Archivo Histórico del Atlántico, *Fondo Notarial*. Libros de 1905. Escritura N° 1074; libros de 1906 y 1913. Escrituras Nos. 192 y 1077.

²⁵ En 1917, la Cervecería Bolívar tuvo utilidades por encima del 7% sobre su capital social, importante si se tiene presente que en el año inmediatamente anterior casi se declaran quiebra. En 1918 el Banco Dugand aumentó su capital de \$400.000,00 a \$1'000.000,00 emitiendo 500 acciones de \$1.000,00 cada una, más una prima de \$80,00 por acción gracias a la solidez de la institución y en 1920 la Empresa de Hilados y Cultivo de Algodón realizaba un balance favorable y emitió 200 acciones de \$500,00 cada una con una prima del 20%.

²⁶ Aunque no lo desarrollamos aquí, debe tenerse presente que a finales de los años diez la actividad especulativa fue intensa en todas las esferas de la economía local; emisión de acciones, aumento en la prima de las mismas, préstamos a bancos extranjeros, construcción de viviendas suntuosas, creación de clubes sociales y derroche de todo tipo, fue lo que caracterizó la actividad empresarial y social barranquillera en esos años. Adolfo Sundheim, escritor barranquillero, en su novela *Fruta tropical* editada en 1919, radiografió de una manera muy realista este período; su personaje central, un abogado bogotano que se traslada a Barranquilla, sin miramientos morales de ninguna especie hace de la frase "Has dinero honradamente y si no puede, has dinero" el axioma sobre el cual descansa su vida profesional y camino a esta práctica encuentra justificaciones en el proceder de la élite local, de la que copia su vida suntuosa. Adolfo Sundheim, *Fruta tropical*, Madrid, Imp. De J. J. Blass, 1919. Sobre las especulaciones y la indefensión frente a la crisis, véase a Banco Dugand, "Informe de la Junta Administrativa a la Asamblea General de Accionistas", en *El Estado*, Santa Marta, marzo 8 de 1921.

diciones en el mercado regional y sin pretensiones ni posibilidades de atraer capitalistas.

La conformación de grupos de inversionistas con cierta estabilidad según el sector industrial, se dio en la mediana industria y actuaron entre 1910 y 1920, disolviéndose en los años veinte. Algunos de estos grupos cristalizaron en virtud de los lazos de parentesco por vía de los enlaces matrimoniales, los que a su vez, reforzaron la tradición cultural del grupo judío sefardita, uno de los más activos por esos años²⁷. Casi siempre la producción fabril de fósforos estuvo dominada por el grupo de los Schemell, Roca Niz, Costisoz, Salas Baiz y Álvarez Correa, mientras que en los molinos actuaron mancomunadamente los Salzedo Ramón, de Castro y Urueta. En el sector de los licores, que dependía de factores políticos, la inversión estuvo determinada por la coyuntura política departamental, pero las figuras indiscutibles fueron José F. Insignares Sierra y Diego A. de Castro.

Entre los inversionistas la industria fosforera resaltaron los Cortisoz por mantener una política de diversifica-

ción de la inversión, por la capacidad especulativa en el manejo del capital bancario y por las conexiones con el exterior (Curazao y New York), lo que les permitió estar presentes en casi todas las industrias barranquilleras del período; en 1910 en las fosforeras, en 1913 en las cerveceras, al año siguiente en un pool harinero, en 1915 en una desmotadora y en 1920 en un pool fosforero²⁸.

Las cerveceras, empresas de mayores dimensiones, exigieron políticas más amplias de inversionistas o, al menos, algunas reorganizaciones ligadas a los momentos de crisis y/o de aumento del capital en los que vincularon nuevos socios. La Cervecería Bolívar, fundada en 1904 fue reorganizada en 1912 bajo la dirección de Luis G. Pochet con los aportes de 19 accionistas; nuevamente se reestructuró en 1917 bajo la dirección de Alberto Urueta Méndez y el número de socios pasó a 22 y otra vez lo hizo en 1922, pero ya su principal accionista era su rival, la Cervecería Barranquilla, fundada en 1913.

La inversión antioqueña, estimulada en parte por la competencia con la industria textil barranquillera, fue cerrada y

²⁷ Jacob Cortisoz Pinto contrajo matrimonio con Julia Álvarez Correa (hija de Jacob Álvarez Correa, patriarca de la comunidad hebrea en Barranquilla), hermana de Enrique y Ricardo, socios de varias industrias; este último contrajo nupcias con Delia Osorio (hija de Alberto R. Osorio) y hermana de Carlos Alberto Osorio, quien a su vez se casó con una hija de Antonio Luis Carbonell, industrial; Rebeca Cortisoz A. C. (hija de Jacob Cortisoz P. y hermana de Ernesto Cortisoz A. C.) contrajo matrimonio con Clodomiro Salas Baiz, empresario curazaleño con inversiones en empresas barranquilleras; Joaquín M. Lascano se casó con Ana Fuenmayor Reyes (hija del general venezolano José Félix Fuenmayor, padre de varios empresarios de la industria farmacéutica) y una hija de este matrimonio se casó con Davir Senior; Joaquín Roca Niz se casó con Rebeca Fuenmayor Arrázola y Carlos Roca Niz con María Castellanos (hija del empresario Julio Castellanos); Alberto Urueta Méndez contrajo nupcias con una hija de Luis G. Pochet.

²⁸ También fueron accionistas en bancos, compañías urbanizadoras y de servicios públicos, transporte fluvial y en el remate de administración de rentas nacionales (salinas).

sin mayores aspiraciones de captar accionistas. De hecho, más que interés en elaboración de telas, su fin era competir por la producción algodonera regional y por eso, tanto Tejidos Atlántico como la Cía. Manufacturera de Barranquilla poseían alto tren de tecnología para procesar hilazas, al mismo tiempo que se encargaban de comercializar los tejidos producidos en Antioquia²⁹.

La inversión en múltiples industrias por parte de los empresarios barranquilleros originó la desconcentración del capital fabril, lo que antes que expresar un “espíritu abierto y democrático de la estructura industrial barranquillera” –como se pensó años más tarde–, más bien manifestaba la presencia del factor limitante ya anotado, cierta cautela en la colocación de la inversión, pero también una importante dosis de supervivencia del espíritu especulativo de los empresarios barran-

quilleros, muy dados a la rentabilidad inmediata, la que aprendieron y practicaron gracias a la economía de “cuello de botella” propia de la hegemonía mercantil y portuaria que ejerció esta ciudad sobre el tráfico mercantil nacional en el siglo XIX³⁰. Así, en la Cervecería Bolívar, para 1917 su principal accionista era Luis G. Pochet con el 21.3% del capital y el resto se repartía entre 19 socios que no se acercaban cada uno siquiera al 10% del total. Aquí nuevamente el caso más típico fue el de Ernesto Cortissoz Álvarez Correa, quien en 1910 tenía acciones suscritas en la fábrica de fósforos El Cóndor por un monto del 4.3%, en 1914 era accionista de la Empresa Harinera del Atlántico pero su inversión solo alcanzaba al 1.6% del capital total, en 1917 era socio de la Cervecería Bolívar con el 2.6% del capital y en 1920 era accionista de la Compañía Unida de Fósforos con una inversión del orden del 4.1%³¹.

²⁹ Para procesar hilazas con destino a las textiles de Medellín, en 1920 procedieron a comprar la desmotadora de la empresa Veranillo. Archivo Histórico del Atlántico, *Fondo Notarial*. Libros de 1921. Escritura N° 2005.

³⁰ No otra es la conclusión que se desprende de la acusación que realizó Van Dusen, miembro de Misión Kemmerer y encargado de visitar a los bancos de la costa atlántica en 1923. Sobre las ética empresarial en Barranquilla dice: “Costumbres éticas: Barranquilla corrupta. Banco Dugand. El más activo de Barranquilla. Totalmente corrupto. Hizo dinero mediante contrabando. Está asociado con contrabandistas de la costa.. Crédito Mercantil. Tiene conexiones con Cortissoz, Correa y Cía... Un ex ministro tiene intereses en el banco. Al inicio de la administración actual el Gobierno lo obligó a devolver la sal y el Gobierno ha entablado demandas en su contra. Los libros están en mal estado. En un principio Cortissoz, Correa y Cía. fueron comerciantes e iniciaron el Crédito Mercantil. Ellos recibieron el contrato de salinas marinas. Si las demandas entabladas por el Gobierno prosperan, es posible que el banco se vea seriamente perjudicado. (Mis apuntes no parecen diferenciar el banco y la firma con claridad pero parece que el banco surgió de la firma y que ahora son sólo una). El Crédito Mercantil es una entidad especulativa”. *Kemmerer y el Banco de la República. Diarios y documentos*, Bogotá, Banco de la República, 1994, pp. 158, 169-170. En 1941, en director del Banco Comercial de Barranquilla se vanagloriaba por que con un ínfimo capital de \$650.000,00 esta institución había logrado apoyar el desarrollo de la pequeña industria; en ese mismo año el director de la Liga de Comercio se ufana de que no existiera en esta ciudad actividad bursátil y le achacaba esta suerte a que la actividad empresarial local era de mediana y pequeña escala, lo que no permitía el desarrollo de “...el juego de valorizaciones de papeles. Luis E. Osorio, “Pulsaciones de Barranquilla”, en *El mes financiero y económico* N° 55, Bogotá, 1941, pp. 66-67.

³¹ S. P. Solano y J. Conde, *Elite empresarial y desarrollo industrial en Barranquilla...*, Op. Cit.

En términos comparativos existe un gran contraste con el caso antioqueño, región en la que se dio una rápida concentración del capital industrial en pocas manos (textileras, bebidas gaseosas, tabacaleras), lo que fue facilitado en gran medida por las grandes fortunas de algunas familias, por los lazos de parentesco establecidos entre ellas y por cierto espíritu regionalista allí existente, favorecido por la escasa presencia de inmigrantes extranjeros. En Barranquilla, por el contrario, las textileras nunca transitaron hacia la concentración de capital sino que hubo una renovación constante del sector gracias al surgimiento de nuevas unidades fabriles creadas por nuevos accionistas y sin relación alguna con las empresas precedentes. Cuando se dio alguna tendencia a la concentración (Empresa de Hilados y Cultivo de Algodón y la fábrica de Tejidos La Nacional) se debió a la presencia del capital extranjero, al que hubo que acudir por manejos especulativos de las empresas por parte de sus socios fundadores (Pinedo Weeber y Cía.). Otros casos fueron los de las fábricas de chocolates El Indio y La Gloria, las que después de 1930 se fusionaron en la Cía. Unida de Chocolates, como también el de las fábricas de fósforos El Cóndor y El Aguila, fusionadas en 1920 en la Cía. Unida de Fósforos y absorbidas en 1928 por la Cía. Fosforera Colombiana, de capital sueco. Caso similar a este

último fue el de las fábricas de cigarrillos Flor Patria, La Fe y la de los Emilianis, absorbidas entre 1924 y 1926 por la Cía. Colombiana de Tabaco, de capital antioqueño³².

Lo afirmado hasta aquí permite colegir, como contrapartida, que la presencia de la pequeña industria y del taller artesanal fue abrumadora en la fase inicial de la industrialización barranquillera. El cuadro I nuevamente es muy ilustrativo pues el 53% del total de las fábricas tuvieron inversiones promediadas inferiores a los cien mil pesos (\$100.000,00), capital modesto, pero que podía estar representando lo que estaba sucediendo a escala nacional. Sin embargo, de estas 41 empresas, el 77.3% tuvieron inversiones promedios por debajo de los cincuenta mil pesos (\$50.000,00), suma con la que no se podía montar más que un pequeño taller con escasa tecnología y poca mano de obra. Las cifras de 1934 consignadas en la información de la Contraloría General de la República ya citada, también refuerza esta afirmación, pues de 165 empresas industriales, 133 (el 80% de aquel número) tuvieron inversiones promediadas por debajo de los cien mil pesos (\$100.000,00) y de estas, el 89.4% se mantenían con inversiones promediadas inferiores a los cincuenta mil pesos (\$50.000,00)³³. Dos años después, el director de la Oficina de Estadística Municipal, se-

³² Ver: Alirio Bernal, *Barranquilla industrial*, Barranquilla, 1942, p. 52.

³³ Aún en 1955, un analista consideraba que Barranquilla era una ciudad de pequeña industria (para ello se basaba en el censo industrial de 1953), y achacaba esta a su juventud en el concierto urbano nacional, por lo que los grandes capitales estaban apenas en formación; esta hipótesis le permitió explicar el predominio de la sociedad limitada sobre la sociedad anónima. José R. Sojo, *Barranquilla una economía en expansión*,

ñalaba la existencia de 881 establecimientos industriales, de los cuales 580 (el 65.8%) eran talleres³⁴.

Bibliografía

Archivo Histórico del Atlántico (Colombia), *Fondo Notarial*. Libros 1901, 1902, 1903, 1905, 1906, 1913, 1916, 1918, 1921, 1922, 1923, 1924, 1925 y 1926.

Boletín mensual de estadística, N° 48, Bogotá, Dane, 1955.

Boletín Municipal de Estadística N° 23, Barranquilla, Alcaldía Municipal, 1936.

Diario de Bolívar, Cartagena, 1875.

Diario del Comercio, Barranquilla, 1925, 1931

El Estado, Santa Marta, 1921.

El Liberal, Barranquilla, 1921.

El País, Barranquilla, 1919.

El Progreso, Barranquilla, 1912.

La Nación, Barranquilla, 1917.

La Prensa, Barranquilla, 1936.

Bernal, Alirio, *Barranquilla industrial*, Barranquilla, 1942.

Geografía económica de Colombia. Atlántico, Bogotá, Contraloría General de la República, 1936.

Goenaga, Miguel (ed.), *Acción costeña*, Barranquilla, 1926.

Goenaga, Miguel, *Lecturas locales. Crónicas de la vieja Barranquilla*, Barranquilla, Imp. Departamental, 1953.

Hettner Alfred, *Viaje por los Andes colombianos (1882-1884)*, Bogotá, Banco de la República, 1976.

“Informe del vicecónsul Británico sobre la crisis financiera de Medellín en 1904”, en *Estudios sociales* N° 4, Medellín, Faes, 1989.

Kemmerer y el Banco de la República. Diarios y documentos, Bogotá, Banco de la República, 1994.

Barranquilla, Corporación Cívica de Barranquilla, 1955, p.64; *Geografía económica de Colombia. Atlántico*, Bogotá, Imp. Nacional, 1936, pp. 150-151.

³⁴ 157 zapaterías, 73 carpinterías y ebanisterías, 72 sastrerías, 59 talleres de mecánica y fundición, 35 panaderías, 29 tipografías e imprentas, 23 establecimientos de elaboración de perfumes y polvos corporales, 20 molinos de café, 18 talleres de camisas y ropa interior, 16 molinos de maíz, 14 productoras de helados, 10 ladrilleras, 10 fábricas de mosaicos y baldosas y 44 varios. Arturo de Castro Palacio, “Importancia de Barranquilla como centro fabril y comercial”, en *La Prensa*, Barranquilla, diciembre 29 de 1936. Aunque esté por fuera de nuestro período en estudio es bueno señalar que para 1953, de 642 industrias (en esta definición se consideró a las que tenían más de 5 operarios) que tabuló un avance del censo industrial en ese año, 447 (casi el 70%) tenían una población laboral que oscilaba entre los 5 y los 19 trabajadores. *Boletín mensual de estadística*, N° 48, Bogotá, Dane, 1955, pp. 22-35.

López, Alejandro, “Barranquilla industrial”, en *Liga de Comercio de Barranquilla*, N° 69, Barranquilla, 1937.

Osorio, Luis E., “Pulsaciones de Barranquilla”, en *El mes financiero y económico* N° 55, Bogotá, 1941, pp. 66-67.

Revista de la Cámara de Comercio Nos. 20 a 26, Barranquilla, 1934.

Sundheim Adolfo, *Fruta tropical*, Madrid, Imp. De J. J. Blass, 1919.

Historiografía:

Botero, Fernando, *La industrialización en Antioquia. Génesis y Consolidación 1900-1930*, Medellín, Universidad de Antioquia, 1985.

Bouvier, Jean, “Relaciones entre sistemas bancarios y empresas industriales en el crecimiento europeo del siglo XIX”, en Pierre Vilar, Peter Mathias, et al, *La industrialización europea. Estudios y tipos*, Barcelona, ed. Grijalbo, 1981, pp. 142-143.

Brew, Roger, “El nacimiento de la industria textil en el occidente colombiano”, en *Coyuntura económica*, vol. IX, N° 4, Bogotá, Fedesarrollo, 1979, pp. 94 a 113.

Meisel, Adolfo, “¿Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla?”, en *Lecturas de economía*, N° 23, Medellín, Universidad de Antioquia, 1987, pp. 57-84.

Meisel, Adolfo, “Los estudios sobre la historia económica de Colombia a partir de 1990: principales temáticas y aportes”, en *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial* N° 13, Cartagena, Banco de la República, 2005.

Meisel, Adolfo, “¿Por qué perdió la Costa el siglo XX?”, en Haroldo Calvo y Adolfo Meisel (eds.), *El rezago de la Costa Caribe colombiana*, Cartagena, Banco de la República-Fundesarrollo-Universidad del Norte-Ujtl, 1999, pp. 57-84.

Meisel, Adolfo, “Los bancos comerciales en la era de la banca libre, 1871-1923”, en *El Banco de la República. Antecedentes, evolución y estructura*, Bogotá, Banco de la República, 1990.

Meisel, Adolfo y Posada, Eduardo, “Bancos y banqueros de Barranquilla 1873-1925”, en *Boletín cultural y bibliográfico*, N° 17, Bogotá, Biblioteca Luis Ángel Arango, 1988.

Montenegro, Santiago, *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industrial textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*, Bogotá, Universidad de los Andes-Ed. Norma-Universidad de Antioquia, 2002.

Montenegro, Santiago, “Breve historia de las principales empresas textiles: 1900-1945”, en *Revista de extensión cultural* N° 12, Medellín, Universidad Nacional, 1982, pp. 50-65.

Palacios, Marco, *El café en Colombia 1850-1970*, Bogotá, Universidad Nacional-Áncora eds., 1983.

Posada Eduardo, *El Caribe colombiano. Una historia regional (1870-1950)*, Bogotá, Banco de la República, 1997.

Sojo, José R., *Barranquilla una economía en expansión*, Barranquilla, Corporación Cívica de Barranquilla, 1955.

Solano, Sergio Paolo, “La Industria, historia de la primera fábrica en Barranquilla”, en *Revista Informativa*, N° 168, Barranquilla, Cámara de Comercio, 1990, pp. 37-42.

Solano, Sergio Paolo, “El desarrollo de la industria textil y el cultivo del algodón en la Costa Atlántica colombiana”, en *Anuario Científico*, N° 9-10, Barran-

quilla, Universidad del Norte, 1990-1991, pp. 12-23.

Solano, Sergio Paolo, “Familia empresarial y desarrollo industrial en el Caribe colombiano. El caso de la Fábrica de Tejidos Obregón”, en *Historia y cultura*, N° 1, Cartagena, Universidad de Cartagena, 1993.

Solano, Sergio Paolo y Conde, Jorge, *Elite Empresarial y desarrollo industrial en Barranquilla, 1875-1930*, Barranquilla, Universidad del Atlántico, 1993.

Solano, Sergio Paolo, *Puertos, sociedad y conflictos en el Caribe colombiano, 1850-1930*, Bogotá, Observatorio del Caribe Colombiano-Universidad de Cartagena-Ministerio de Cultura, 2003.