

CASAS COMERCIALES Y CIRCUITOS MERCANTILES ANTIOQUIA: 1842-1880

María Mercedes Botero Restrepo*

Resumen

Desde mediados del siglo XIX comenzó a presentarse en Antioquia un importante desarrollo comercial, reflejo entre otras de la expansión de la producción aurífera así como de la colonización del sur del territorio. Fue entonces cuando comenzaron a ganar importancia sociedades comerciales que se vincularon directamente con el mercado externo.

Gracias a la disponibilidad de los archivos comerciales pertenecientes a dos casas mercantiles, este ensayo busca contribuir en el estudio del comercio y los circuitos comerciales del siglo XIX. Se describen los intercambios y sus instrumentos, el espacio geográfico que abarcaba un comerciante, las redes mercantiles que unieron pequeñas localidades de la región y, de ésta con otras partes del territorio así como con el mercado externo.

Abstract

In the 1850s, Antioquia started showing significant commercial development resulting mostly from gold-mining expansion. New mining sites and colonization generated new markets; commercial organizations gained importance and extended abroad.

Based on the archives of commercial houses of the time, this essay contributes to studies of 19th century commerce by describing trade, commercial-instruments, geographical areas covered by merchants, and trade networks that joined small localities with cities and foreign markets.

Palabras clave: comercio exterior; comerciantes; oro; redes mercantiles.

Key Words: Foreign trade; merchants; gold; commercial networks

* Economista de la Universidad de Antioquia. Magister en Historia de la Universidad Nacional de Colombia, Medellín. Consultora y profesora universitaria. El presente texto forma parte de una tesis doctoral presentada en la Universidad de Londres. mariamerce@unc.net.co.

Artículo recibido el 1 de enero de 2007.

Aprobado el 15 de febrero de 2007.

Introducción

Desde mediados del siglo XIX, Latinoamérica se integró a la economía mundial a través de la exportación de productos tales como guano del Perú, cobre y trigo de Chile, lanas de Argentina, café del Brasil, plata de México y azúcar de Cuba (Glade 1991, pp. 18-19). Fue entonces cuando comenzaron a ganar importancia sociedades comerciales (locales y extranjeras) que se vincularon directamente con el mercado externo. En efecto, los mercados urbanos de manufacturas de consumo fueron abastecidos por casas comerciales que importaban productos directamente desde Inglaterra y en menor medida de Francia. Entre las mercancías importadas figuraban manufacturas de algodón así como piezas de lana, lino, sedas y un volumen limitado de calzado y de prendas confeccionadas. También se introducían artículos de cerámica fina, joyería, junto con jabones y productos de tocador, fármacos, papel y una amplia variedad de artículos de ferretería (op. Cit., P.18).

Colombia también realizó exportaciones desde diversas regiones del país,¹ como tabaco, quina, metales preciosos, café, añil y sombreros de paja (Ocampo 1984, pp. 105-119). Por ejemplo, el tabaco se cultivó y se exportó principalmente del Valle del Magdalena donde se encontraban los distritos productores más importantes, entre otros, Ambalema.² Durante el dominio colombiano del mercado mundial de la quina, las exportaciones provenían de la Hoya del Magdalena y los Santanderes, del Cauca y de la cordillera nariñense, del Huila y del occidente de Cundinamarca. El café comenzó a cultivarse en el Norte de Santander desde donde se desplazó a Santander y posteriormente a Cundinamarca (Ocampo 1984, pp. 226-242; 289- 294; 326; 381-384). A su turno, la mayor parte del oro enviado al mercado externo provino de Antioquia ya que esta parte del país experimentó un desarrollo de la economía aurífera en la segunda mitad del siglo XIX que la posicionó como principal productora y exportadora de metales preciosos (Ibid., Cuadro 8.2, p. 351).

Así las cosas, en la medida que en las diversas regiones del país surgían y se desarrollaban unos productos de exportación, se organizaban sociedades mercantiles que tenían por objeto, entre otras, la exportación e importación de mercancías extranjeras. La casa de comercio *Eliás Reyes & Hermanos* establecida en Popayán y de la cual fue socio Rafael Reyes, nació en los años en que el país comenzó a conocer la fiebre de la quina. Esta firma se convirtió en poco tiempo en una de las más prósperas del país. Su radio de acción abarcaba no solo a Popayán sino también a Pasto y “contaba con agencias en muchos pueblos de la cordillera donde realizaba activamente transacciones como nunca se habían visto en el occidente colombiano” (Lemaitre 1952, pp. 63-64).

Con el auge del café aparecieron en Santander sociedades mercantiles, exportadoras del grano e importadoras de mercancías diversas que vendían por toda la región. Entre estas figuraban firmas de Bogotá tales como *Estanislao Silva e Hijos*, internacionales como fue el

¹ Cada producto surgió en determinadas épocas (y regiones) como elemento fundamental del comercio de exportación, para desaparecer algunos años después. Tan solo el oro y el café permanecieron constantes en la lista de las exportaciones. Véase José Antonio Ocampo, *Colombia y la economía mundial 1830-1910*, Bogotá, Siglo XXI Editores, 1984.

² Bejarano, Jesús Antonio y Pulido, Orlando *El tabaco en una economía regional: Ambalema siglos XVIII y XIX*, Bogotá, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, Universidad Nacional, 1986; Luis Fernando Sierra, *El tabaco en la economía colombiana del siglo XIX*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 1971.

caso de *Koppel & Schloss* y de origen regional como *Reyes González & Hermanos*, *Jlio Ogliaistri & Hermanos* y *Sinforoso García & Hermanos*,³ entre otras.

La bonanza tabacalera en Ambalema y posteriormente el auge del añil y del café en Cundinamarca dieron lugar a la constitución de firmas vinculadas al exterior como por ejemplo, la de los señores Pereira Gamba (Don Nicolás y Don Próspero). Estos tenían, en 1853, una gran casa importadora y exportadora en Bogotá con filiales en París y Liverpool. Compraban tabaco en Ambalema que luego exportaban al mercado externo. Adquirían regularmente oro antioqueño y negociaban con letras de cambio del mercado de Medellín (Uribe 1989, pp. 40-45). En la década de 1860, en anuncios publicados en un periódico de Bogotá, avisaban al público las diversas mercancías que habían importado y que tenían para la venta, entre otros, máquinas de trillar, herramientas, máquina de coser, máquinas para desgranar maíz, molinos de viento y arados americanos.⁴ *Camacho Roldán Hermanos*, otra de las firmas comerciales de Bogotá, tenía para la venta en su almacén, lámparas para uso de petróleo, faroles de colgar, bombas de corredor y de sala, copas de cristal para agua y vino tinto, bachas, almadanas.⁵

En Antioquia, tanto en Medellín como en otras poblaciones, se organizaron casas comerciales que exportaban barras de oro y plata aurífera a firmas comisionistas en Londres y París. De estos centros europeos importaban mercancías que luego distribuían por el Estado de Antioquia y aún más allá de sus fronteras (Botero 1888, p. 186). Ese activo comercio exterior se complementaba mediante un importante intercambio con otras regiones del país. Los comerciantes antioqueños introducían, entre otros, tabaco de Ambalema, mulas, caballos y cacao del Cauca, telas de lana de Cundinamarca y Boyacá y ganado de las llanuras de Bolívar (Uribe 1885, pp. 475).

Ahora bien, la historia del empresariado ha comenzado a ganar interés dentro de la historiografía colombiana. Recientemente un libro dirigido por Carlos Dávila Ladrón de Guevara,⁶ recoge el trabajo de un grupo de investigadores nacionales y extranjeros cuyos estudios centran su atención en historias de empresas así como en la biografía de empresarios de Santander, Cauca, Caldas, Antioquia y Cali en el periodo 1880-1930. A través de varios de estos trabajos se advierte la importancia que adquirió una forma organizativa de los negocios a

³ Amado Antonio Guerrero y María Isabel Avellaneda, "La elite empresarial de Santander (1880-1912)", en Carlos Dávila L. De Guevara (Compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX*. Una colección de estudios recientes. Tomo II, Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003, pp.149-154. Según este estudio entre 1880 y 1912, existieron en Bucaramanga 31 casas y compañías comerciales, 9 de ellas de origen local, 7 de otras partes del país, y 15 de carácter internacional.

⁴ *El Mensajero*, no. 11, Bogotá, 13 de noviembre de 1866.

⁵ *El Mensajero*, no. 7, Bogotá, 8 de noviembre de 1866.

⁶ *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*, Carlos Dávila Ladrón de Guevara, compilador, Bogotá. Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003. Como indica Carlos Dávila, el interés por el empresariado es reciente dentro de la historiografía colombiana; a un puñado de estudios de la década de los sesenta y setenta se añadió desde fines de los ochenta, un incremento gradual en el número de investigaciones, en especial a partir de 1995. El profesor Dávila es pionero de la historia empresarial colombiana y es el autor, entre otros, del libro *El empresariado colombiano. Una perspectiva histórica*, Bogotá. Universidad Javeriana, 1986.

lo largo del siglo XIX: las casas comerciales y su intrincada red de contactos.⁷ En efecto, el negociante individual fue cediendo su espacio 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.⁸

A pesar del avance de la historiografía subsisten aún procesos menos conocidos, en particular los problemas relacionados con la esfera de la circulación mercantil y monetaria del país en el siglo XIX. En efecto, el mundo de los intercambios y sus instrumentos, los sistemas de comercialización, las redes mercantiles que unían pequeñas localidades de una región y de éstas con otras partes del territorio, han recibido menos atención.⁹ El examen de estos aspectos podría comenzar a mostrar el mundo de los mercados locales, las diferentes mercancías tanto extranjeras como domésticas que circulaban en diversos circuitos de comercio; los sistemas de pago y su cambio en el tiempo; el tipo de producciones y mercados que se entrelazaban, así como la extensión geográfica que abarca un comerciante; la forma como cambiaban (o desaparecían) los circuitos comerciales con el auge (o decaimiento) de la producción de ciertos productos claves como oro, plata, café, tabaco, quina y caucho.

Un buen punto de partida para comenzar dicho estudio consiste en seguir la acción de los comerciantes, estudiar los mercaderes y los circuitos mercantiles, como lo explica Fernand Braudel: "La perspectiva, la acción del mercader nos son familiares: sus papeles están a nuestra disposición. Nada más sencillo que ponernos en su lugar, leer las cartas que escribe o que recibe, examinar sus cuentas, seguir el hilo de sus negocios"(Braudel 1984, p. 111).

Sin lugar a dudas entre las fuentes primarias más valiosas para un estudio de los intercambios y el mundo de los mercaderes se encuentran los archivos comerciales de las firmas, que incluyen libros contables así como la correspondencia comercial con sus agentes. Un buen ejemplo del uso de estos archivos es el que realizó el profesor Frank Safford cuando examinó las actividades de una casa importadora de Bogotá, *Francisco Vargas & Hermanos* (Safford 2003, pp. 377-406).

⁷ *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*, Carlos Dávila Ladrón de Guevara, compilador, Bogotá, Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003, pp. 337-341. En este libro puede consultarse, entre otros, el trabajo de Gustavo Bell y María Teresa Ripoll "Los Herederos del poder: Juan De Francisco Martín (1799-1869)". Estos investigadores muestran la importancia de las casas comerciales de Cartagena así como la ampliación de los circuitos mercantiles. También en el mismo libro puede verse el estudio de Alonso Valencia "Las prácticas empresariales en el Estado Soberano del Cauca", en el que el profesor Valencia ilustra la forma de constitución de las empresas, sus aspectos organizativos y sus renglones de inversión, con algunos estudios de caso.

⁸ Muy poca de esta información resulta novedosa para los historiadores que se han ocupado de la familia latinoamericana en el período colonial o aún en el siglo XIX. Estudios realizados por diversos investigadores han mostrado cómo a través de una intrincada red de nexos por matrimonio, por lazos consanguíneos o de comercio, se formaba la base organizacional de los negocios. Véase por ejemplo, Diana Balmori, F.R. Stuart, M. Wortman, *Notable Family Networks in Latin America*, Chicago, University of Chicago Press, 1984.

⁹ La pregunta por los aspectos del intercambio, los circuitos mercantiles así como la geografía de los mercados, provino en gran medida de la consulta de la obra del gran historiador Fernand Braudel. Véase Fernand Braudel, "Los Juegos del Intercambio", en *Civilización y Capitalismo, S. XV-XVIII*, Tomo 2, Alianza Editorial, Madrid, 1984.

Gracias a la disponibilidad de los archivos pertenecientes a dos comerciantes, José María Botero Arango y José María Uribe Uribe, quienes acumularon capital en el comercio de importación en Antioquia en los años de auge de la economía aurífera, este ensayo pretende contribuir en el estudio de los mercaderes y los circuitos comerciales del siglo XIX.

José María Botero e Hijos 1842-1877

La primera noticia que se tiene de este comerciante es hacia 1842 cuando a través de los registros de un cuaderno rudimentario y simple, se sabe que vendía mercancías en Santa Fé de Antioquia.¹⁰ Esta población había sido la capital de la provincia de su nombre hasta el año de 1826 en que por disposición del Congreso Nacional se trasladó la residencia del Gobierno a la villa de Medellín (Uribe 1885, p. 242). A lo largo del periodo colonial la minería había constituido la actividad más importante y allí se fundó tempranamente una Casa de Fundición, que eran establecimientos instaurados por la Corona Española donde los funcionarios reales se encargaban de registrar la cantidad y calidad del oro fundido y el impuesto del quinto que debía pagar su propietario.¹¹

No hay forma de conocer qué vendía ni quiénes conformaban su clientela en su etapa inicial. Es sólo a partir de los registros contables de 1848 cuando aparecen algunos de sus clientes, entre otros, un carpintero, el presbítero del pueblo, varios albañiles, dos sastres, varios arrieros y peones, el dentista, el herrero y el “barquero del río Cauca”, así como otros moradores de Santa Fé de Antioquia. Figuraban también en sus registros habitantes de los pequeños poblados y villorrios cercanos, entre los que se encontraban Cañasgordas, Sacaoyal (posteriormente Sucre), Urrao, Liborina, Sopetrán, Goyas, Liborina, Sabanalarga, Miritavé, Buriticá, Obregón, Abriaquí, San Jerónimo, Anzá (ABAH, 1848-1859). Su circuito mercantil estaba reducido por esta época a pequeñas localidades en el occidente de Antioquia.

De acuerdo con la Comisión Corográfica dirigida por Agustín Codazzi, el entonces Cantón de Antioquia¹² contaba con una rica veta de oro, la del Frontino y las de Buriticá, Morro Gacho y Quiná. En 1852 la empresa inglesa denominada *Mariquita y Nueva Granada*, adquirió, entre otras, la mina de “Frontino” por la suma de \$105.000 pesos. Dicha mina estaba localizada en el distrito de este nombre y comprendía un cerro cruzado por venas metálicas con una extensión de tres millas de ancho. Sus propietarios la habían explotado precariamente utilizando tan solo

¹⁰ Archivo Botero Arango e Hijos. En adelante se citará como ABAH, *Libro Mayor*, no.21 1840-42. Este archivo se encuentra actualmente en la Sala Patrimonial de la Biblioteca Central de la Universidad Eafit, Medellín.

¹¹ La investigadora Ann Twinam realizó un examen muy detallado del papel que cumplieron las casas de fundición. Así mismo, utilizó los registros de la Casa de Fundición de Santa Fé de Antioquia como fuente fundamental del análisis que llevó a cabo sobre la producción de oro. Véase Ann Twinam, *Mineros, comerciantes y labradores: Las raíces del espíritu empresarial en Antioquia 1763-1810* Medellín, Fondo Rotatorio de Publicaciones FAES- 1985 pp. 49-59.

¹² A mediados del siglo XIX una ley escindió a la antigua provincia de Antioquia en tres provincias: Antioquia, Medellín y Córdoba y estaba en vigencia en 1852 cuando el geógrafo Agustín Codazzi llegó a Antioquia, según lo explican un grupo de investigadores. Orián Jiménez M y Oscar Almario G., “Geografía y Paisaje en Antioquia 1750-1850” en *Geografía Física y política de la Confederación Granadina, Estado de Antioquia*, obra dirigida por el General Agustín Codazzi, Vol. IV, Medellín, Universidad Nacional de Colombia, Universidad Eafit, 2005.

dos molinos de pisones y en 1851 había producido 25.651 castellanos.¹³ También se explotaban minas de aluvi6n, entre ellos en el r6o Murri, que era rico en oro de aluvi6n (Jim6nez 2005, p.134). Pero exceptuando la empresa extranjera, el resto de las minas en las vecindades de Santa F6 de Antioquia eran explotadas por peque1os mineros.¹⁴

En la d6cada de 1850, seg6n se desprende de la correspondencia de negocios, el comerciante hab6a establecido v6nculos con casas comisionistas en el exterior, *Stiebel Brothers* en Londres y con *B. Fourquet* en Par6s, de donde importaba mercanc6as para su almac6n. En 1856 entabla relaciones con una casa comercial en Iserlohn (Prusia): *Kissing & Mollman*. En una carta les dec6a: "Doy contestaci6n a la de uds. del 26 de marzo ppdo. en la cual me comunican haber recibido la nota del pedido para dar principio a las relaciones comerciales que deseo entablar con ustedes [...]" (ABAH, 1856).

¿C6mo establecieron los comerciantes el contacto con estas casas extranjeras? ¿C6mo lograron que les otorgaran cr6dito y les despacharan mercanc6as hasta lugares remotos y peque1os como Santa F6 de Antioquia y Rionegro? No hay forma de saberlo con certeza. Al parecer ambos comerciantes participaron en el comercio con Jamaica como lo hicieron otros colegas suyos en las d6cadas de 1830. A1os atr6s los comerciantes viajaban hasta las Antillas adonde adquir6an mercanc6as a los agentes de firmas inglesas. Incluso algunos comerciantes que hab6an hecho fortuna como Raimundo Santamar6a establecieron sus propias agencias en Inglaterra (Safford 1965, p.383). Pero para ingresar en el circuito internacional se requer6an, al parecer, recomendaciones y ser presentado por otro comerciante. Con el fin de entablar relaciones comerciales con Carlos Coriolano Amador, quien solicitaba el env6o de art6culos para la explotaci6n de las minas del Zancudo, James Stiebel, el socio de la firma londinense *Stiebel Brothers*, le escribi6 a Marcelino Restrepo, un importante mercader de Medell6n, solicit6ndole informaci6n: "No tenemos dificultad en recibir los intereses del se1or Amador y aceptar sus giros a cuenta pero no concedemos m6s de 6 meses de plazo para el reembolso de nuestras facturas. Sin embargo, antes de entrar en negocios con dicho se1or, deseo saber la opini6n de Ud. sobre el mismo y recibir su prudente y experimentado consejo respecto a la responsabilidad, cr6dito y concepto mercantil que dicho se1or le merece en esa."¹⁵ (Restrepo 1867)

Jos6 Mar6a Uribe Uribe, un comerciante cuyas actividades se analizar6n m6s adelante, le escribi6 a uno de los socios de *Kissing & Mollman* en la d6cada de 1850: "He recibido su carta y estoy en extremo satisfecho i mui agradecido con el apreciable Sr Dr Terodoro Mollman, amigo m6o i socio de UU por haberme introducido i dado conocimiento con la mui respetable i acreditada casa de UU. Igualmente quedo reconocido de UU por la mucha confianza (subrayado en la carta) con que me tratan, confianza que tratar6 de conservar i espero que refluya en beneficio de ambas firmas"¹⁶ Lo cierto es que las continuas remesas de oro que los

¹³ Equivalente a doscientos cincuenta y seis libras de oro. 1 castellano de oro = 4.60 gramos.

¹⁴ *El Constitucional de Antioquia*, Medell6n, 14 marzo 1859.

¹⁵ Archivo *Marcelino Restrepo*, *Correspondencia Comercial 1862- 1900*, de Stiebel Brothers (Londres) Marzo 6 de 1867.

¹⁶ Archivo *Jos6 Mar6a Uribe Uribe*. En adelante se citar6 como *AJMUH*. Agradezco mucho a Jacqueline Ochoa de Restrepo quien me facilit6 el Libro Diario de su antepasado don Jos6 Mar6a Uribe. *Copiador de Cartas* (1853-1857), de Jos6 Mar6a Uribe (Rionegro), a Kissing & Mollman, julio 7 de 1856. Este copiadore se encuentra en la actualidad en la Sala Patrimonial de la Biblioteca Central de la Universidad EAFIT, Medell6n.

comerciantes importadores remitían a sus agentes en el exterior, debieron constituir la forma garantizada de estrechar los vínculos comerciales.

Los importadores realizaban sus pedidos por medio de catálogos y listas de artículos que les enviaban sus agentes. En 1856, una firma en Prusia le remitió a un comerciante antioqueño una lista de artículos de su propia fabricación y todos aquellos que podía adquirir por su intermedio.¹⁷ Otra modalidad utilizada ocasionalmente por las casas extranjeras consistía en enviar a un agente viajero portando muestras de las mercancías. *David Midley & Sons* le anunciaron a *Fernando Restrepo e Hijos* la llegada de su agente a Medellín: "Llegará a esa muy pronto nuestro representante portador de una colección de muestras muy completas con las últimas novedades".¹⁸

Al momento de hacer un pedido a su proveedor, el comerciante debía elaborar una lista muy detallada de todas las mercancías anotando la cantidad de cada artículo así como su descripción exacta. Toda la correspondencia con sus agentes se realizaba en castellano. Esta lista la enviaba a Europa a través del correo del Estado y transcurrían (en 1850) alrededor de cinco meses hasta recibir las mercancías. Este tiempo disminuyó posteriormente con la mejora en las comunicaciones y el establecimiento de la navegación a vapor. Una vez que los agentes externos tenían listo el pedido, le comunicaban por correo la fecha de embarque, el puerto y el nombre del vapor en que iban a despachar las mercancías. Esta misma carta la enviaban a los agentes de aduana del comerciante en los puertos marítimos (Santa Marta y posteriormente Barranquilla), quienes se encargaban de recibir los bultos y su envío en vapor por el río Magdalena hasta las Bodegas de Puerto Nare. A continuación el comerciante se ponía en contacto a través del correo con su agente en Rionegro para que alistara peones, arrieros y mulas con el fin de transportar las mercancías hasta Santa Fé de Antioquia (o Medellín).

La lista de los pedidos que realizó Botero Arango a comienzos de la década de 1850, ofrece una oportunidad de conocer algunos de los artículos de consumo que se importaban a la región. Entre estos figuraban hilos y agujas, pañuelos, sombreros, sombrillas, jarras de loza, platos y pocillos, navajas, cuchillos, pólvora y municiones y sobre todo gran variedad de textiles: dril, muselina y zarazas. Para él y para los miembros de su familia así como para aquellas más pudientes de Santa Fé de Antioquia, la familia del Corral, los Martínez y los Villa, pedía ropa fina, pañuelos de seda, tocados de flores, sombreros de fieltro, zapatos y licores. Y para los directores de la compañía minera "Frontino & Bolivia Gold Mining Co", encargaba a Londres agua de Lavanda, vasos de cristal, especias tales como pimienta y canela, resmas de papel, sobres y libros para llevar la contabilidad.¹⁹

El comerciante también introducía productos de otras localidades o de otras regiones del país. Vendía sal que traía desde las minas en Heliconia, cacao y panela importadas del Estado

¹⁷ ABAH, *Correspondencia Comercial*, de Kissing & Mollman, Iserlohn, mayo de 1856.

¹⁸ Archivo Fernando Restrepo e Hijos. AFRH, *Correspondencia Comercial recibida* de David Midgley & Sons (Manchester), marzo de 1886. Este archivo lo conserva Gilberto Restrepo, uno de sus descendientes.

¹⁹ ABAH, *Libro Diario* No. 120. 1858-1859; Copiador de la Correspondencia comercial enviada, no. 166, 1857-1859. Después de 1853 cuando se dictó el primer Código de Comercio para el país, este ordenó el uso de cuatro libros para la contabilidad y la correspondencia de los comerciantes al por mayor. Véase John Cardona, *La Contabilidad en Antioquia 1850-1900*, Medellín 1989.

del Cauca. Recibía en consignación cargas de tabaco importadas de Ambalema que le enviaba la firma *Samper & Co.* de Bogotá.²⁰ Algunos de estos productos tales como azúcar, sal y arroz los compraba por cuenta de la "Compañía Minera Nueva Granada" y se encargaba de hacerlos llegar hasta las minas en Frontino.²¹ En efecto, durante algunos años celebró contratos con John Whiteford para proporcionarle dinero y el abastecimiento de viveres a las minas que explotaba esta empresa extranjera en cercanías de Frontino.²² A lo largo del período colonial los comerciantes habían sido los proveedores de los campamentos mineros. Y muchos de estos productos importados tanto del exterior como de otras regiones, no diferían de aquellos que durante la Colonia habían introducido los comerciantes a las minas de Antioquia: la sal por ejemplo, o las bebidas (el vino), el tabaco y los textiles.²³

La venta de las mercancías las llevaba a cabo con plazos que variaban entre 3, 6 y 12 meses. Y su clientela le pagaba con moneda metálica (pesos plata), reales y cuartillos. Sin embargo, es común encontrar en estos años clientes que cancelaban su deuda en especie, como por ejemplo con capachos de sal o con oro en polvo. También hay registros este es el caso de dos albañiles, que saldaron sus deudas con días de trabajo en la casa del comerciante.²⁴

Ahora bien, como importador don José María Botero Arango debía realizar permanentemente pagos en el exterior. Dado que en Antioquia en estos años no existió ningún producto de exportación que generara ingresos en moneda extranjera - salvo los pocos años en que se exportó algo de añil -, todas aquellas firmas comerciales de Medellín y de algunas poblaciones en Antioquia que establecieron el comercio directo con los principales centros europeos, Londres y París, compraban oro con el fin de enviar remesas a sus agentes extranjeros y así poder contar con fondos para pagar las mercancías que pedían. En efecto, el oro que circulaba internamente como dinero, constituía a su vez la moneda mercancía por excelencia en el comercio con Europa.

Don José María Botero remitía mensualmente barras de oro a sus agentes comisionistas los señores *Stiebel Brothers* ²⁵ Salvo pequeñas cantidades que adquirió en las vecindades de Santa Fé de Antioquia, todo el metal que envió a Inglaterra entre 1867 y 1868, lo adquirió por intermedio de la casa bancaria *Marcelino Restrepo e Hijos* de Medellín. El señor Restrepo se encargaba de conseguir el oro y despacharlo a Europa por el correo que salía de Medellín hacia la Costa Atlántica, todo a cambio de una comisión del 2% sobre el valor de la remesa.²⁶

En 1855, el comerciante amplía el radio de acción de su circuito mercantil. Se asocia con Miguel Buch y juntos abren un almacén en la población de Quibdó, localizada en las orillas del río Atrato (perteneciente entonces al Estado del Cauca). Al decir de Robert C. West, una de las

²⁰ ABAH, *Correspondencia Comercial (1857-1859)*, no. 166, febrero 1857.

²¹ ABAH, *Libro Diario* No. 120. 1858-1859.

²² ABAH, *Correspondencia comercial (1857-1859)*, no. 166, a John Whiteford (Frontino), sep. 1857.

²³ Véase Cuadro No. 3 Importaciones a Santa Fé de Antioquia 1668 1671 en: Robert C. West, *La minería de aluvión en Colombia durante el período colonial*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1972, p. 108.

²⁴ ABAH, *Libro Diario (1858-1859)* no. 120, f. 261. La moneda de cuenta era el peso de 8 reales.

²⁵ ABAH, *Libro Diario* no. 120 (1848-59).

²⁶ ABAH, *Libro Correspondencia*, no. 167 (1865-1868)

fuentes de oro más notables en Latinoamérica ha estado en las cálidas y húmedas selvas de las tierras bajas del Pacífico. Desde la época anterior a la Conquista en los arroyos y los cascajales de las tierras bajas del Pacífico han explotado grandes cantidades de oro, y a fines del siglo XVIII el Chocó producía más oro que todos los demás distritos mineros de la Nueva Granada (West 1972, pp. 23-25).

Como ya había ocurrido en otras épocas históricas, el mercado potencial que ofrecía esta región minera iba a ser aprovechado por el comercio. El negocio de Botero Arango y su socio consistía en importar mercancías extranjeras y venderlas en el almacén de Quibdó para luego comprar oro. Miguel Buch sería el encargado de administrar el almacén y de conseguir el metal. Desde el inicio Botero le advirtió a su socio que todo el dinero de la venta de las mercancías las destinara al "cambio de oros" y enviara el metal que consiguiera a manos de los agentes de aduana en Santa Marta para que estos señores lo remitieran a la casa *Stiebel Brothers* en Londres.²⁷

Según consta en la correspondencia comercial de estos años el negocio de importación prosperaba. El comerciante realizó 14 pedidos de consideración entre octubre de 1857 y septiembre de 1859, tanto para su almacén en Santa Fé de Antioquia como para el de Quibdó.²⁸ También pidió tabaco a José Linares, un agente en La Habana con el fin de ensayar si podría ser un buen negocio. La demanda por bienes de consumo estaba aumentando en las poblaciones que conformaban su circuito mercantil (véase Mapa 1), no solo por la actividad minera sino también por la producción agrícola. De acuerdo con datos publicados por un diario oficial, la producción de cacao, la caña de azúcar y el arroz era importante en algunas de las poblaciones vecinas a Santa Fé de Antioquia: Sopetrán, Sacaoyal, San Jerónimo, Belmira, Lihorina, Buriticá entre otros.²⁹

En poblados cercanos a Santa Fé de Antioquia, se fabricaban sombreros de paja que se exportaban al mercado de las Antillas, principalmente a Cuba. Esta era una producción doméstica, realizada por hombres, mujeres y niños. Un autor refiriéndose a esta actividad, la describió en la siguiente forma:

'Sucre, colocado entre Sacaoyal y Córdoba a 300 metros de la orilla del río Cauca, es también una reducida población [...]. Están construidas las casas de esta fracción sobre una playa arenosa, sumamente cálida, en el ángulo formado por el río Cauca y el riachuelo Potrero [...]. En aquel punto enfriado por un constante vapor de agua, se reúnen diariamente hasta doscientos fabricantes de sombreros de paja de iraca [...] Aquel grupo de trabajadores está compuesto por hombres, mujeres y niños que escogen tal sitio, tanto para evitar los ardores de la abrasada playa del Cauca, cuanto para mantener la paja de que hacen los sombreros, humedecida y blanda para facilitar la obra' (Uribe, p.350).

²⁷ ABAH, *Correspondencia comercial*, a Miguel Buch (Quibdó), agosto 18 de 1856.

²⁸ ABAH, *Correspondencia comercial (1857-1859)*, octubre 14 de 1857 a París; octubre 14 de 1857, a Londres; octubre 28 de 1857, Londres; noviembre 18 de 1857, Londres; diciembre 4 de 1857, París; marzo 21 de 1858, Londres; marzo 21 de 1858, París; abril de 1858, París; julio 20 de 1858, La Habana; enero 7 de 1859, Londres; enero 7 de 1859, París; mayo 21 de 1859, Londres; septiembre 7 de 1859, Londres; septiembre 7 de 1859, París.

²⁹ *El Constitucional de Antioquia*, Medellín, 31 de marzo de 1859.

Se trataba de una producción pre-capitalista que apenas suministraba a los vecinos “el medio adecuado para su industria y acaso pobre subsistencia [...] al decir de Manuel Uribe Angel” (Ibid., p.351). Camilo Botero Guerra también consideraba que las personas dedicadas a esta actividad “apenas si podían subsistir en el ejercicio de su industria” (Botero, p.249). Este fue un negocio al que se vinculó el comerciante que venimos analizando en compañía de Marcelino Restrepo. Este último adelantaba los fondos para la compra de los sombreros a los fabricantes y pagaban la docena a \$30 pesos.³⁰ Los sombreros, empacados en cajas, salían a lomo de mula desde Santa Fé de Antioquia hasta Puerto Nare y de allí en vapores hasta los puertos en la Costa Atlántica. Los agentes de aduana enviaban las cajas a La Habana (Cuba) y allí José Calzada, un agente comisionista, los recibía en consignación, los vendía y luego trasladaba los ingresos obtenidos en el negocio, a la cuenta corriente que tenían ambas firmas comerciales en la casa bancaria Stiebel Brothers (Londres).³¹

Durante la guerra de 1860 el Estado de Antioquia sufrió la interrupción absoluta del comercio con los Estados vecinos, principalmente con Bolívar y Magdalena que estaban bajo el dominio del Gobernador de Bolívar Juan José Nieto; este no permitía que por el río Magdalena o por el río Cauca y el río Nechí, subiesen vapores con mercancías. Según se comentaba entonces “De Antioquia no salía una barra de oro hacia Europa [...] ni a ella entraba mercancía [...] los artículos de vestuario y consumo general eran cada día mas escasos y se vendían a precios fabulosos.” (Gómez 1923, p.513).

Debido a esta incomunicación, uno que otro negociante buscaba llegar hasta la plaza de Honda a través de la montaña de Sonsón, o por el occidente a través de las montañas del Chocó hacia Quibdó, en busca de mercancías para introducir las al Estado de Antioquia (Gómez 1928, p.147). En estos años Botero Arango realizó un viaje a Europa y con el fin de llegar hasta el puerto de Cartagena, utilizó una vieja ruta empleada desde el periodo colonial: de Santa Fé de Antioquia se trasladó al valle de Urrao y de allí trasmontando la cordillera llegó hasta el río Arquía, donde aprovechando la vía natural del río Atrato se embarcó hasta el Golfo de Urabá y de allí hasta Cartagena (González 2003, pp. 56-59; 74). A su regreso, trajo mercancías que introdujo al Estado de Antioquia por esta misma ruta y, con las circunstancias arriba anotadas, obtuvo elevadas ganancias e incrementó su fortuna (Gómez 1928, p.147).

En 1867, don José María quien ya había acumulado un capital, se trasladó a Medellín en donde abrió un almacén. Allí conformó una sociedad regular colectiva con sus cuatro hijos bajo la razón social de *Botero Arango e Hijos*. La nueva sociedad inició operaciones con un capital de \$153.501 pesos fuertes.³² En estos años la firma continuaba con la importación de mercancías y el envío continuo de barras de oro a sus agentes, así como la exportación de sombreros de fique a Cuba. Así mismo, comenzó a cobrar mucha fuerza en este periodo el negocio bancario. Los socios de la firma otorgaban préstamos de dinero a interés, descontaban documentos y aceptaban letras de cambio.

³⁰ *ABAH, Correspondencia comercial* (1865-1867), no.167, agosto de 1865. En una carta a Willenck & Co. en la isla de St. Thomas, los señores Botero les explican que compran y remiten en gran escala sombreros a La Habana, a un costo entre \$28 y \$30 pesos la docena.

³¹ *ABAH, Correspondencia comercial* (1865-1867), no.167, julio 14 de 1865. Con el dinero procedente de la venta de los sombreros en La Habana, el señor José Calzada compraba en esa ciudad letras de cambio en libras esterlinas y las enviaba por el correo a Londres a la cuenta corriente de Botero Arango abierta en la casa de *Stiebel Brothers*.

³² *AHAH, Fondos Notariales, Notaría Primera, registro no. 1809, abril de 1867.*

A mediados de la década de 1860 se presentaron perspectivas favorables para el cultivo y exportación del añil debido a la disminución temporal de la producción por parte de Bengala, el principal abastecedor del mercado inglés (Alarcón 1987, p. 171). Algunos comerciantes comenzaron a desarrollar cultivos en el occidente de Antioquia y esta región también exportó algo de añil (Brew 1977, pp. 250-254). Según el informe del Secretario de Hacienda, en 1869 existían seis establecimientos de producción de añil en Santa Fé de Antioquia, Sopetrán y Liborina y se planeaba establecer cinco más (Parsons 1949, p. 121).

Uno de los comerciantes que establecieron cultivos fue la firma que venimos examinando. Si bien el eje de sus negocios era indiscutiblemente el comercio de importación, intentaba obtener "divisas" tanto de la exportación de los sombreros, como del envío de este producto natural. En 1865 en una carta dirigida a *Stiebel Brothers*, le explicaba que estaba pensando montar una plantación de añil y por lo tanto necesitaba doce libras de buena semilla.³³ En compañía de Juan Manuel de González entabla en Sopetrán el cultivo del añil.

La correspondencia y los libros contables revelan aspectos acerca del negocio que la casa comercial denominó *Empresa Sorrento*. En 1868 la firma efectuó el primer desembolso para la plantación: compró una faja de terreno que lindaba con la "Posesión de Sorrento" de propiedad de la firma, por \$606 pesos fuertes.³⁴ Un mes más tarde iniciaron la adecuación del terreno y montaje del cultivo y la construcción de un tanque de agua. Para esta tarea contrataron dos albañiles y tres peones. Como lo han descrito dos investigadores, el añil contrario al caso de otros productos como la quina o la tagua-, requirió de inversiones no solo en el cultivo sino también en el beneficio de la planta. Para la extracción de la tinta era necesaria la maceración, decocción, prensado y precipitado. Esto último implicaba inversión en tanques donde se maceraba la fibra (Alarcón 1987, pp. 176-190)

Los gastos de la empresa *Sorrento* durante el período comprendido entre la adquisición de los terrenos y el primer despacho al exterior alcanzaron la suma de \$796 pesos distribuidos en la siguiente forma: La compra de una yunta de bueyes por \$58 pesos fuertes, materiales para el tanque de agua (hierro) y algunas berramientas tales como 4 puntas de arar, 16 tornillos, 16 grampas, 2 cadenas, 6 hachas, 1 romana con un costo total de \$148 pesos fuertes. Los \$648 pesos restantes fueron destinados al pago de salarios y alimentación a dos albañiles y tres peones que devengaban 0.40 centavos al día.³⁵

En febrero de 1870 salieron a lomo de mula por la vía de Islitas hasta el río Magdalena y de allí hasta Barranquilla, las primeras cuatro cajas de añil. Estas fueron despachadas a *Stiebel Brothers*. Unos meses más tarde Botero Arango recibió la cuenta de venta, cuyos ingresos fueron de 133 libras esterlinas, esto es, \$666 pesos fuertes.³⁶ No fue posible reconstruir las cifras del volumen exportado o los ingresos que obtuvo la firma comercial. Sin embargo, todo

³³ ABAH, *Correspondencia Enviada* (1865-1867). Agosto de 1865.

³⁴ ABAH, Libro Diario No. 130 (1867-1870), abril de 1868.

³⁵ ABAH, Libro Diario 1867-1870 No. 130

³⁶ ABAH, *Libro Diario* 1870 - 1873 No. 131, f. 11. La libra de añil se vendía por el equivalente de \$1.15 pesos fuertes en Londres.

parece indicar que el cultivo y exportación del añil en Antioquia y su paso por el mercado externo fue efímero y fugaz.³⁷ Al menos en el caso de la *Empresa Sorrento*, en 1873 ésta había desaparecido de los registros en los libros contables de la firma. Y hacia 1878, según se informaba en la prensa local, el cultivo de añil se había dado por terminado en Antioquia.³⁸

A comienzos de la década de 1870 la casa comercial diversifica aún más sus negocios: se convierte en una casa bancaria y emite billetes al portador; es así mismo gran accionista del primer banco privado que se creó en Antioquia, *El Banco de Antioquia*; adquiere acciones en la Compañía Minera de Antioquia e invierte en propiedades urbanas y rurales. En 1879, la sociedad se liquida por el retiro de uno de los hijos. El padre y los otros tres hijos conforman una nueva sociedad regular colectiva. Las condiciones bajo la cual se regía dicha sociedad eran las siguientes:

- a. En la nueva sociedad cada uno de los socios tendría a cargo la administración de la compañía.
- b. El Almacén y la contabilidad de la firma estarían en Medellín.
- c. Todas las casas en que estuviesen establecidos los negocios de la firma eran de propiedad de don José María, quien se las prestaba gratuitamente a la sociedad.

Para entonces, la casa comercial tenía almacenes en Santa Fé de Antioquia (administrado por uno de los hijos), Rionegro y el principal situado en Medellín. Además la firma delegaba la distribución de las mercancías importadas en pequeños comerciantes localizados en diversas poblaciones de Antioquia, dueños de tiendas a quienes entregaban mercancías en consignación. Estas tiendas se encontraban localizadas en Salamina, Sopetrán, San Jerónimo, Girardota, Yarumal y Urrao.³⁹ Su clientela aumentaba y cada vez crecía el número de agentes que entraban al circuito comercial y monetario. La firma tenía en estos años clientes procedentes de nuevas y alejadas poblaciones como Yarumal, Supía, Santo Domingo, Carolina y Marmato.

En 1891 al fallecer don José María Botero Arango, se liquida la sociedad.

José María Uribe Uribe (1867-1878)

No se sabe cómo comenzó don José María Uribe su vida de comerciante ya que es muy escasa la documentación anterior a 1867. Lo que sugiere la información disponible, esto es un *Libro Diario* (1867-1878),⁴⁰ es que se trata de un próspero comerciante propietario de un

³⁷ La prensa local de Medellín se refería al añil como un producto que no había logrado cultivarse con éxito en Antioquia.

³⁸ Álvaro Restrepo Eusse, "La agricultura en Colombia", en *El Guardián*, Medellín, junio de 1878. Según el estudio de José Antonio Ocampo, el añil no ocupó un lugar destacado en el comercio exterior colombiano y éste lo colocó dentro de los productos marginales, ya que tuvo una bonanza efímera tanto en términos de duración como de participación dentro del valor de las exportaciones colombianas. José Antonio Ocampo, p. 99.

³⁹ *ABAH*, Libro Diario 1870 - 1873 No. 131; no. 133, 1878.

⁴⁰ Archivo José María Uribe Uribe. En adelante se citará como *AJMUH Libro Diario (1867-78)*. El libro Diario está en manos de Jacqueline Ochoa de Restrepo, una de sus descendientes. Le agradezco mucho el haberme permitido consultar este documento. Recientemente, la familia Ochoa donó papeles de correspondencia y contabilidad de esta casa comercial a la sala patrimonial de la Biblioteca Central de la Universidad EAFIT.

almacén en la plaza principal de Rionegro. Todo indica que ha acumulado un capital, ha establecido relaciones con firmas en el exterior, cuenta con una red de agentes y una clientela localizada en diversas poblaciones del oriente de Antioquia.

Rionegro había sido sede de la Convención de 1863 y tenía en estos años una población de 11,800 habitantes. Se encontraba localizada sobre la principal ruta comercial de entrada (y salida) de todas las mercancías al Estado: *El Camino de Islitas*. Si bien esta población había perdido la supremacía comercial que había tenido a finales del siglo XVIII ya que Medellín la había superado, otras actividades comenzaban a prosperar (Uribe, pp. 300-09). La agricultura revivía en el distrito de un modo favorable y el maíz se producía en el Valle de Rionegro en cantidades que excedían a las necesidades de consumo; también se cultivaban papas, frijoles, caña, plátano y café (Ibid). Junto con La Ceja y Sonsón, Rionegro se había convertido en un importante centro de cría y ceba de ganado (Brew 1977, p.214).

En octubre de 1867, el comerciante inicia los asientos del Libro Diario anotando el inventario de sus bienes a la fecha, esto es, la suma de \$57.873. La composición es como sigue:

Cuadro 1. José María Uribe. Inventario, 1867
(Pesos de 8/10)

Bienes	Valor	Porcentaje
Mercancías generales en el almacén	3,920	6.89
Casa de habitación en Rionegro	2,500	
Una manga en las márgenes de Rionegro	1,000	
Una posesión en La Ceja	600	
Una posesión en Aguadas	500	
Tierras en San Carlos (3,000 fanegadas)	750	
Tierras en Santo Domingo	200	9.76
Valor del Ganado	3,045	5.35
Valor de 219@ de cacao que tiene para la venta	1,566	2.75
En dinero en Caja	2,781	4.89
Cartera del Comerciante	40.011	70.35
Total	57.873	

Fuente: AJMUH, *Libro Diario 1867-78*, Rionegro, 1867, f.1-2

Como se observa en el Cuadro 1, el setenta por ciento de su activo estaba representado en la cartera. Al momento de realizar el inventario, el comerciante anotó en su contabilidad el nombre de todos y cada uno de sus clientes así como las cuentas pendientes. De acuerdo con el inventario mencionado, las mercancías existentes en su almacén eran las siguientes:

Cuadro 2. José María Uribe. Mercancías existentes en el almacén, Enero 1867

Cantidad	Artículos
4	Docenas de sacos de lana
3	Chaquetas de piqué
8	Varas de género blanco
3	Candelabros
1	Sombrero de fieltro
6	Docenas de <i>alpargates</i>
5	Mantillas
4	Docenas de anteojos
119	Peinetas
63	Yardas de paño negro
226	Yardas de alpaca de color
44	Yardas de género de seda
7	Ruanas encauchadas
2	Yardas de dril
6	Colchas Bogotanas
1	Pañolón Blanco
25	Yardas de cinta de seda
200	Yardas de paño Italiano
28	Camisetas
4	Paraguas de seda
16	Cajas de vino tinto
5	Trajes de Muselina
108@	De hierro en 31 platinas
40 @	De Acero
4,500	Cubiertos

Fuente: AJMUH, *Libro Diario 1867-78*, Rionegro, 1867, f. 1-2

Del Cuadro 2 así como de los registros del Libro Diario se deduce que se trataba de un gran distribuidor de textiles y artículos manufacturados. Indiscutiblemente una buena parte de lo que vendía en su almacén era importado del mercado externo tales como las platinas de hierro, el acero, los textiles, hilos, paraguas, cubiertos, entre otros; sin embargo, artículos como *alpargates* provenían de la producción artesanal y los sacos de lana los adquiría en Bogotá. En efecto, el comerciante conocía bien su mercado y su clientela adaptando su oferta: importaba ropa e indumentaria apropiada para el clima frío propio de la región donde vendía, como sacos de lana, paño negro, mantas, ruanas, sombreros de fieltro y género de lana.⁴¹

En 1867 don José María es el fundador y dueño del negocio. Trabaja con dos de sus hijos, uno se encuentra en Cartago y otro en Manizales. Como muchos otros comerciantes Uribe Uribe vio la posibilidad de expandir sus negocios y envió allí a sus hijos. Les mandaba mercancías que él importaba para que las vendieran en las poblaciones del sur y en un almacén que abrieron en Manizales, con lo que sus hijos aprendían la práctica del comercio y abrían nuevos mercados. Otro negocio consistía en comprar cacao en el Estado del Cauca y venderlo luego en la sede de la firma en Manizales y en el mercado de Medellín. Negociaba también con

⁴¹ AJMUH, *Libro Diario*, (1867-78), Rionegro, 1867, f. 1.

ganado y mulas que traía del Estado del Cauca y que luego vendía en Rionegro y Envigado.⁴²

Así mismo, exportó sombreros a La Habana, aunque a diferencia de su colega de Santa Fé de Antioquia, las exportaciones fueron ocasionales. Adquiría los sombreros en la población de Aguadas por intermedio de un agente local comisionista, a quien le adelantaba fondos. Y con los ingresos de la venta de los sombreros, importó de Cuba garrafones de jerez y cajas de brandy.⁴³

En 1871 conformó en Rionegro una sociedad regular colectiva con sus hijos bajo la razón social *José María Uribe e Hijos*. El capital de \$100.000 pesos fue aportado por don José María. Esta sociedad tenía todas las características que presentaron las casas comerciales del siglo XIX: se trataba, como en el caso examinado anteriormente de una sociedad regular conformada por miembros de una familia (el padre con sus hijos en este caso). Una manera de asociación que permitía reunir capitales de la familia y que garantizaba la continuidad de las firmas con el aprendizaje de los socios en los secretos del negocio.

Ahora bien, este comerciante era básicamente un importador de mercancías extranjeras, indiscutiblemente un comerciante al por mayor. El Cuadro 3 muestra el nombre de los agentes en el exterior, el valor total y el número de bultos importados por la firma de Inglaterra, Francia y Cuba entre 1867 y 1878.

Cuadro 3. José María Uribe: Cantidad y Valor de bultos introducidos 1867-1878

Agentes en Inglaterra	No. De Facturas	Valor (en Pesos)	Valor (en Libras Esterlinas)	No. de Bultos despachados
A&S Henry & Co. (Manchester)	67	215.186	33.840	2.274 bultos
Stiebel Brothers (London)	12	5.007	799	69 bultos 50 cajas 36 cajas acero 25 peroles con sus remaches 318 platinas Hierro de Suecia 92 barras hierro
	79	220.193	34.639	2.343 bultos

⁴² AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1880, f. 140, 191, 194.

⁴³ AJMUH, *Libro Diario*, (1867-78), Rionegro, f. 12, 32.

1868-1877

Francia	No. De Facturas	Valor (en Pesos)	Valor (en Francos)	No. de Bultos
Granados, García & Maire (París)	14	16.370	64.472	82 bultos
García de la Torre & Co. (París)	8	18.377	73.523	99 bultos
Rafael García (París)	10	15.711	89.907	82 bultos, 5 cajas fósforos
Bertrand & Javier (París)	3	2.014	7.603	4 bultos, 12 cajas brandy
Prevost & Despalangues (París)	2	8.538	34.154	28 bultos
Kissing & Mollamann	2	780	3.122	2 bultos
C. J. Maire & Co. (París)	4	7.217	16.369	21 bultos
Lanman & Kemp	1	123	493	
	44	76.347	289.643	318 bultos

1868-1873

Cuba	No. De Facturas	Valor (en Pesos)		No. De Bultos
Ignacio Cabo (La Habana)	3	978		43 bultos, 8 zurroneos acero, 93 damajuanas de vino
	3	978		43 bultos

Fuente: AJMUH. *Libro Diario (1867-78)*. (Rionegro).

A.&S. Henry & Co., una casa comisionista localizada en Manchester (Inglaterra), constituyó su principal proveedor y a través del cual don José María adquirió la mayor parte de las telas que vendía en su almacén. Entre 1867 y 1878 le enviaron un total de 2.274 bultos por un valor de 33.840 libras esterlinas (\$215.186 pesos). Estos agentes se encargaban de comprar y despachar los bultos hasta Barranquilla, a cargo de *Fergusson Noguera & Co.*, quienes eran agentes de aduana.⁴⁴ En el caso de las mercancías que llegaban dirigidas a su almacén en Rionegro, los bultos se desembarcaban en Islitas, una bodega que los comerciantes habían construido cerca de Puerto Nare a orillas del río Magdalena. Pero si iban dirigidos a sus hijos, los bultos seguían en los vapores hasta Honda y de allí era transportados hasta Manizales.⁴⁵ *A.&S. Henry & Co.* despachó ocasionalmente mercancías a los hijos de don José María por la vía de Colón a Buenaventura. Estos se encargaban de venderlas en el Estado del Cauca.⁴⁶

⁴⁴ AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1878, f. 54.

⁴⁵ AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1878, f. 29, 33. En una ocasión, los agentes se equivocaron y enviaron a Islitas los bultos que iban para Honda. Fue necesario embarcarlos de nuevo lo que incrementó los fletes.

⁴⁶ AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1870, f. 153.

Como en el caso de su colega examinado anteriormente, este comerciante debía contar con fondos en Inglaterra para poder pagar a sus proveedores en Manchester y Londres. Don José María tenía entonces dos opciones: comprar barras de oro y remitirlas a sus agentes, o adquirir letras de cambio en libras esterlinas. Este comerciante realizó ambas operaciones. Entre 1867 y 1877 envió sesenta y cinco barras de oro, dirigidas básicamente a su agente en Manchester.⁴⁷

¿Cómo y dónde adquirió las barras que exportaba? A raíz del desarrollo de la producción aurífera, surgieron en Medellín firmas bancarias y comisionistas que negociaban barras de oro y letras de cambio en moneda extranjera. Por tanto, este comerciante utilizó los servicios de un intermediario, la casa bancaria *Marcelino Restrepo e Hijos* de Medellín. Esta firma compraba las barras de oro por cuenta del señor Uribe y las despachaba por el correo que salía de Medellín, por lo que don José María no veía las barras que iban a nombre suyo: solo recibía el dato de la remesa enviada. En un asiento de su Libro Diario se puede leer lo siguiente: "Estas barras fueron puestas en el correo de Medellín para remitir por conducto de Fergusson Noguera & Co. (Barranquilla) a los señores *A & S Henry Co.* de Manchester aseguradas bajo póliza flotante de dichos señores en 856 libras esterlinas desde Medellín hasta el Banco de Inglaterra, con orden de abonar su producto líquido a mi cuenta".⁴⁸ Al cabo de dos meses aproximadamente le llegaba de Inglaterra la cuenta de venta de las barras.

Otros agentes que también le proporcionaron barras de oro fue la casa comercial *Fernando Restrepo e Hijos*, quien actuaba en Medellín como agente de una empresa minera británica que explotaba minas en Marmato, la *Western Andes Mining Company*. *Uribe & Díaz*, comisionistas y negociantes de barras de oro y letras de cambio con sede en Medellín, le proporcionó ocasionalmente el oro que debía despachar. Por último, en tres oportunidades le compró barras a Leonardo Hoyos, habitante de la población de El Peñol. Quizás el mineral procedía de minas de propiedad del señor Hoyos, pero no hay forma de determinarlo con certeza.

Uribe Uribe también compraba a través de *Uribe & Díaz*, letras de cambio en libras esterlinas giradas por diversos exportadores. Las endosaba a nombre de sus proveedores, las introducía en un sobre y las enviaba por el correo.⁴⁹ Por medio de mensajeros de toda confianza o bien con uno de sus hijos, don José María debía remitir permanentemente remesas de dinero a Medellín con el fin de pagar el oro y los servicios prestados por las diferentes firmas comisionistas.

Para la venta de las mercancías don José María utilizaba diversas formas: ventas de contado, en consignación y a crédito, que era la forma más usual. Los plazos según la usanza de entonces variaban mucho. Uno muy conocido en el mundo mercantil era el de los tres seises. 6, 6 i 6, esto es, se pagaba cada seis meses: Pero también existían otras modalidades. A manera de ilustración, en agosto 10 de 1878 le concedió un crédito a uno de sus clientes de 4, 4 i 4 meses. Esto significaba que el saldo lo debía pagar en tres cuotas así: 10 de diciembre de 1878, \$105 pesos; el 10 de abril de 1879, \$105 y el 10 de agosto de 1879 otra cuota por igual valor. En ese

⁴⁷ *AJMUH, Libro Diario*, (1867-78) Rionegro, *Libro Diario* (octubre 1867- febrero 1878), fs: 49, 73, 108, 135, 149, 171, 175, 230, 255, 269, 274, 551, 654.

⁴⁸ *AJMUH, Libro Diario* (1867-78) Rionegro, 1868, f.73.

⁴⁹ *AJMUH, Libro Diario* (1867- 1878), Rionegro. En los asientos del Libro Diario aparece frecuentemente la compra de letras de cambio en libras esterlinas. Véanse por ejemplo los registros contables fs: 21, 22, 64, 73, 93, 97, 108, 116, 122, 140, 152, 158, 170, 171, 175.

mismo mes el comerciante le vendió mercancías a otros clientes con plazos que iban desde 3 i 3 meses; 5, 5 i 5 meses; 5, 4 i 4 meses.⁵⁰

Aparecen también registros de compras hechas de contado, y pagos por anticipado (y en este caso el cliente obtenía un descuento). A veces cuando el cliente no podía pagar en dinero se saldaba la cuenta en especie. Un cliente que debía \$501 pesos, le pagó en la siguiente forma: un caballo que estimaba en \$50 pesos; un documento estimado en \$18 y un terreno con casa en \$419.⁵¹ En otra ocasión el comerciante anotó "Cornelio Rodas, debe \$156 para saldar su cuenta. No pudo pagar en dinero y tuvimos que tomarle dos reses en 22 pesos fuertes y un pedazo de terreno."⁵² Figura también la deuda de Antonio Londoño. "Dio en abono de su cuenta doce bueyes, diez reses de cría y cinco bestias"⁵³

Con base en los registros del Libro Diario se pudo obtener al menos un indicio acerca de su clientela y el monto de las transacciones. En su gran mayoría sus compradores eran bombres aunque también aparece ocasionalmente alguna mujer a quien el comerciante entregaba mercancías en consignación.⁵⁴ El valor de las ventas oscilaba entre sumas menores (entre \$50 y 500 pesos) hasta compras por encima de \$1.000 pesos. Teniendo en cuenta que cifras por encima de \$1.000 pesos eran elevadas para estos años, se determinó así dos tipos de clientes. Los pequeños y medianos, o sea aquellos cuyas compras eran menores de \$1000 pesos; y la clientela grande con compras superiores. Según puede observarse en el Cuadro 4, el 42.34% de las compras provino de clientes grandes y el 52.44% de pequeños y medianos.⁵⁵

Cuadro 4. José María Uribe: Venta de mercancías, 1868-1877
(Pesos de 8/10)

Año	Valor Total (\$)	Grandes Clientes*	Clientes medianos y pequeños **
1868	22.822	18.243	4.579
1869	27.682	20.860	6.822
1870	51.190	37.547	13.643
1871	15.108	5.669	9.439
1872	25.082	7.613	17.469
1873	38.916	7.643	31.273
1874	33.555	7.779	25.776
1875	34.502	10.036	24.466
1876	22.515	8.551	13.964
1877	22.619		10.350
1878	6.941	3.455	
Total	300.932	127.396	157.781
	100%	42.34%	52.44%

Nota: * Más de \$1.000 pesos por cada transacción

** Menos de \$1.000 pesos por transacción

Fuente: AJMUH. *Libro Diario (1867-78)*. (Rionegro).

⁵⁰ AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1878, f. 44.

⁵¹ AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1878, fs. 45, 47, 50.

⁵² AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1878, f. 42.

⁵³ AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, 1878, f. 41.

⁵⁴ AJMUH, *Libro Diario*, (1878-85), Rionegro, octubre 5 de 1869. Este día entregó en consignación a Eulalia Salazar frazadas, hilos, zarazas, ruanas, cortes de dril, piezas de lino, piezas de muselina entre otras, por valor de \$280 pesos.

En el transcurso del tiempo, entraron a formar parte del circuito del comerciante, nuevos medianos y pequeños clientes, tal como se aprecia en el Cuadro 5:

**Cuadro 5. José María Uribe. Venta a clientes pequeños y medianos*
Rionegro 1868-1877
(Pesos de 8/10)**

Año	Valor Total	No. Clientes	No. Clientes nuevos
1868	4.579	8	
1869	6.822	24	16
1870	13.643	26	18
1871	9.439	24	15
1872	17.469	32	20
1873	31.273	52	22
1874	25.776	45	19
1875	24.466	43	20
1876	13.964	29	6
1877	10.350	23	9
	157.781		

Nota: * menos de \$1.000 por cada transacción.

Fuente: AJMUH. *Libro Diario* (1867-1878). (Rionegro). Listado elaborado con base en los asientos contables

Ahora bien, como se observa en el Cuadro 6, su clientela provenía en gran parte del departamento del Oriente de Antioquia.⁵⁵ Sin embargo, a través del negocio de importación que llevaba a cabo con sus hijos, sus redes mercantiles abarcaban un espacio geográfico mas extenso que incluía poblaciones del sur del Estado de Antioquia y del norte del Estado del Cauca. (Véase mapa 2).

⁵⁵ La cifra de \$300.932 representa tan solo el valor de las transacciones realizadas en Rionegro, sede de la firma. Alo anterior habría que sumarle las operaciones realizadas conjuntamente con sus hijos en Manizales y en otras poblaciones del sur.

⁵⁶ En la década de 1880, este departamento tenía una población de 97.702 habitantes y estaba dividido en 21 distritos entre los que se encontraban La Ceja, Abejorral, El Peñol, Santuario, El Carmen, Marinilla, Concepción y Sonsón, entre otros. Manuel Uribe Ángel, p. 269.

Cuadro 6.**José María Uribe: Nombre y lugar geográfico de su clientela, 1879**

Nombre	Población
Daniel Salazar	Aguadas
Daniel Gómez	El Carmen
Felicio Ramírez	Santuario
Juan de Dios Botero	Sonsón
José María Arango e Hijos	Concepción
Ismael Echeverri	Sonsón
Juan María Hincapié	El Peñol
Patricio Giraldo	Marinilla
Joaquín Salazar	Santuario
Remigio Rivera	El Peñol
José A Jaramillo	Carmen
Antonio María Gómez	Vahos
Enrique Puerta	Abejorral
Aparicio Peláez	Retiro
Sinforoso Uribe	Envigado
Nicolás Ochoa	Envigado
Laureano Gutiérrez	La Ceja
Julio Pineda	Santuario

Fuente: AJMUH. *Libro Diario*, Rionegro 1878-1885, folios 73, 92, 93, 101, 104, 105, 106, 107, 109, 122

Hasta finales de la década del setenta se puede seguir de cerca los negocios de esta firma comercial. Pero allí termina el Libro Diario. Se sabe que como muchas otras firmas mercantiles de Medellín y de algunas poblaciones, la casa comercial de *José María Uribe e Hijos* participó como accionista en la fundación del *Banco de Medellín*, un banco privado creado en Medellín en 1881.⁵⁷ Así mismo, Pascual y Estanislao Uribe Ruiz, hijos y socios de la casa comercial, fueron promotores y accionistas del *Banco de Oriente*, fundado en Rionegro en 1883.⁵⁸

En síntesis, del examen de estas dos sociedades comerciales que operaron en dos poblaciones de Antioquia anterior al despegue de la economía cafetera, se vislumbran muchas similitudes: ambos mercaderes se desempeñaron aproximadamente en el mismo período (1840-1870); al parecer los dos se iniciaron en el comercio en los años de 1830 y 1840 comprando mercancías en Jamaica; uno y otro exportaron barras de oro a sus proveedores en el exterior; ambos acumularon capitales básicamente a través del negocio de importación de mercancías extranjeras; los dos fundadores crearon años más tarde sociedades comerciales junto con sus hijos.

⁵⁷ Archivo Histórico de Antioquia, *Fondos Notariales*, Notaría Primera, Registro no.2690.

⁵⁸Escritura no. 906, Marzo 5 de 1883. Escritura de constitución del Banco de Oriente. (Esta escritura se encontró en la Casa de la Convención de Rionegro). Pascual Uribe fue el primer director de este Banco.

No obstante, cada firma orientó la expansión de sus negocios hacia puntos geográficos muy diferentes. Botero Arango se inició en Santa Fé de Antioquia, conquistó poblaciones del occidente de Antioquia y tuvo estrechos nexos con el Chocó más concretamente con Quibdó. (Véase mapa 1) No todos estos circuitos comerciales eran nuevos. En efecto, la ruta comercial que articulaba a Quibdó con Antioquia se remonta en el tiempo según lo explica el investigador Luis Fernando González. “Del Valle de Urrao había partido en 1669 el “bachiller Guzmán” quien bizo un recorrido por el río Arquía y siguió por las partes altas del Bebará”. Y los caminos utilizados en la Colonia para comunicarse con Antioquia aún se seguían empleando a principios del siglo XIX por la ruta de Urrao y al río Arquía o al Beberá y Bebaramá.⁵⁹

Por su parte José María Uribe Uribe abarcó desde su sede en Rionegro, gran parte de las poblaciones del oriente de Antioquia. No obstante, sus hijos aprovecharon el mercado de las nuevas zonas de colonización hacia el sur de Antioquia. Rionegro siempre había estado vinculado con las tierras del sur ya que a comienzos del siglo XIX, cuando se inicia la colonización, pobladores de Rionegro, Abejorral y Sonsón participaron activamente en la expansión de la frontera. Por ello, existían históricamente nexos con las poblaciones del sur del territorio. Además, Manizales era zona de reciente colonización: fundada a finales de la década de 1840, se había dado una gran migración.

Pero sin duda lo que refleja el examen de estas dos sociedades comerciales que surgieron y se expandieron durante el predominio de la economía aurífera en Antioquia, es el incremento que se dio en la circulación del oro en polvo y en barras; el aumento en la circulación de mercancías introducidas a la región y distribuidas por firmas comerciales; circulación en fin de moneda metálica y letras de cambio. Un aumento de intercambios que enlazó entre sí pequeños poblados, producciones pre capitalistas y sociedades tradicionales, con los más importantes centros del comercio internacional: Londres y París.

Bibliografía

ARCHIVOS

Archivo Histórico de Antioquia

Fondos Notariales

Archivos Privados

Archivo Fernando Restrepo e Hijos

Correspondencia Comercial, (1878, 1885, 1886, 1890).

Banco de Oriente

Actas de la Junta Directiva, (1882-1892).

Biblioteca Pública Piloto

Archivo Marcelino Restrepo

Correspondencia Comercial (1862-1900)

Sala Patrimonial Biblioteca Central Universidad Eafit

Archivo Botero Arango e Hijos .

⁵⁹ Luis Fernando González, pp: 39; 74. De acuerdo con este autor “ la influencia antioqueña sobre la vertiente occidental de la Cordillera Occidental era una reactivación de la ya ejercida desde la Colonia por Santa Fé de Antioquia a través de Urrao”.

Correspondencia Comercial (1856, 1857-1859, 1865-1868).

Libro Diario, (1848-1849, 1867-1870, 1878, 1879-1883).

Libro M^{or}, (1840-1842).

Archivo José María Uribe e Hijos

Copiador de Cartas (1853-1857).

Libro Diario, (1867-1878, 1878-1885).

PERIODICOS

El Constitucional de Antioquia, Medellín, Marzo de 1859.

El Guardián, Medellín, Junio de 1878.

El Mensajero, Bogotá, Noviembre de 1866.

LIBROS, ARTICULOS Y REFERENCIAS GENERALES

ALARCÓN, Francisco José y Arias, Gustavo (1987): "La Producción y Comercialización del Añil en Colombia 1850-1880", *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, no. 15.

BALMORI, Diana y F.R. Stuart, M. Wortman (1984): *Notable Family Networks in Latin America*, Chicago, University of Chicago Press.

BEJARANO, Jesús Antonio y Pulido, Orlando (1986): *El Tabaco en una Economía Regional: Ambalema Siglos XVIII y XIX*, Bogotá, Centro de Investigaciones para el Desarrollo, Universidad Nacional.

BELL, Gustavo y Ripoll, María Teresa (2003): "Los Herederos del poder: Juan De Francisco Martín (1799-1869)" en Carlos Dávila L. De Guevara (Compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes Tomo II*, Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003.

Botero Guerra Camilo (1888): *Anuario estadístico general del Departamento de Antioquia en 1888* M^{obiliario}. Imprenta del Departamento.

BRAUDEL, Fernand (1984): "Los Juegos del Intercambio", en *Civilización y Capitalismo, S. XV XVIII*, Tomo 2, Alianza Editorial, Madrid.

BREW, Roger (1977): *El Desarrollo Económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920*, Bogotá, Banco de la República.

Bulmer Thomas, Victor (1994): *The Economic History of Latin America since Independence* Cambridge, Cambridge University Press.

CARDONA, John (1989): *La Contabilidad en Antioquia 1850-1900*, Medellín, Universidad de Antioquia.

DÁVILA LADRÓN DE GUEVARA, Carlos (1986): *El Empresariado colombiano. Una perspectiva histórica*, Bogotá, Universidad Javeriana.

----- (2003): *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*, Bogotá, Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.

GLADE, William (1991): "América Latina y la economía internacional, 1870-1914", en Leslie Bethell (ed.) *Historia de América Latina* vol 7. Barcelona, Editorial Crítica.

GÓMEZ BARRIENTOS, Estansislao (1923): *Don Mariano Ospina y su época*, Medellín, Imprenta Editorial.

----- (1928): *Del Doctor Pedro Justo Berrio y del escenario en que hubo de actuar*, Medellín, Imprenta Oficial.

GONZÁLEZ, Luis Fernando (2003): *Quibdo: Contexto histórico, desarrollo urbano y patrimonio arquitectónico*, Medellín, Centro de publicaciones Universidad Nacional de Colombia, Sede Medellín.

GUERRERO, Amado Antonio y Avellaneda, María Isabel (2003): "La Elite Empresarial de Santander (1880-1912)", en Carlos Dávila L. De Guevara (Compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes Tomo II*, Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, 2003.

JIMÉNEZ MENESES, Orián y Almarío García, Oscar (2005): "Geografía y Paisaje en Antioquia 1750-

1850" en *Geografía Física y política de la Confederación Granadina, Estado de Antioquia*, obra dirigida por el General Agustín Codazzi, Vol IV, Medellín, Universidad Nacional de Colombia, Universidad Eafit.

LEMAITRE, Eduardo (1952): *Reyes*, Bogotá, Editorial Iqueima.

OCAMPO, José Antonio (1984): *Colombia y la Economía Mundial 1830-1910*, Bogotá, Siglo XXI Editores.

PARSONS, James J. (1949): *Antioqueño Colonization in Western Colombia*, Berkley and Los Angeles, University of California Press.

SAFFORD, Frank (1965): "Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821-1870", (Columbia Univ. Ph.D. Dissertation).

----- (2003): "El comercio de importación en Bogotá en el siglo XIX: Francisco Vargas, un comerciante de corte inglés", en Carlos Dávila L. De Guevara (Compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes Tomo II*, Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.

SIERRA, Luis Fernando (1971): *El Tabaco en la Economía Colombiana del siglo XIX*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.

TWINAM, Ann (1985): *Mineros, Comerciantes y Labradores: Las Raíces del Espíritu Empresarial en Antioquia 1763-1810* Medellín, Fondo Rotatorio de Publicaciones FAES- 1985.

URIBE ANGEL, Manuel (1885): *Geografía General y Compendio Histórico del Estado de Antioquia en Colombia*, París, Imprenta Victor Goupy y Jourdan.

URIBE DE HINCAPIÉ, María Teresa (1989): "Bajo el Signo de Mercurio. De Mercaderes a Comerciantes", *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*, no. 30, Sep-Dic.

VALENCIA, Alonso (2003): "Las prácticas empresariales en el Estado Soberano del Cauca", en ' Carlos Dávila L. De Guevara (Compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes Tomo II*, Bogotá: Editorial Norma, Ediciones Uniandes, Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.

WEST, Robert C (1972): *La Minería de Aluvión en Colombia durante el período Colonial*, Bogotá, Imprenta Nacional.