# De empresa tradicional a empresa moderna: el caso Laboratorios J.G.B en Cali (Colombia), 1876-1944.

**MARÍA FERNANDA ERAZO OBANDO**

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**MAESTRÍA EN HISTORIA ECONÓMICA Y DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS**

**BUENOS AIRES, 2018.**

# De empresa tradicional a empresa moderna: el caso Laboratorios J.G.B en Cali (Colombia), 1876-1944.

**MARÍA FERNANDA ERAZO OBANDO**

**Trabajo de grado para obtener el título de**

**Magíster en Historia Económica y de las Políticas Económicas**

**Asesor: JUAN CARLOS ODISIO**

**Doctor en Ciencias Sociales**

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**MAESTRÍA EN HISTORIA ECONÓMICA Y DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS**

**BUENOS AIRES, 2018.**

## AGRADECIMIENTOS

Ante todo, agradezco a Dios por darme la sabiduría necesaria para culminar satisfactoriamente este proyecto.

A mis padres, hermanos y familiares quienes me enseñaron el verdadero significado de esfuerzo, disciplina y constancia, además, por brindarme su permanente apoyo anímico y económico durante este proceso.

A la Universidad de Buenos Aires, sus profesores y funcionarios quienes fueron vitales en mi formación académica, pero en especial, a mi asesor el Dr. Juan Carlos Odisio quien a través de sus permanentes aportes y consejos hizo que el resultado de la presente tesis terminara de manera exitosa.

A mis amigos, compañeros y conocidos tanto en Colombia como en Argentina que de manera directa o indirecta aportaron en el desarrollo de este trabajo.

Finalmente, agradezco a las personas responsables de todas y cada una de las unidades documentales consultadas, pues sin su paciencia y colaboración no hubiera sido posible concluir este proceso.

**TABLA DE CONTENIDO**


INTRODUCCIÓN ..... 1

Un Acercamiento a la Teoría de la Empresa ..... 6

Aportes de la Teoría Neoclásica y sus Vertientes a la empresa ..... 6

Alfred Chandler y sus aportes en torno a la empresa ..... 12

Teoría Económica Evolucionista (TEE) y sus planteamientos enfocados en la empresa ..... 17

Teoría Japonesa de la Empresa ..... 24

Consideraciones Finales ..... 27

Hacia Un Balance De La Historiografía Empresarial Latinoamericana Con Un Acercamiento Especial En Colombia ..... 29

Algunas Aclaraciones Sobre La Historia Empresarial ..... 30

Inicios De La Historia Empresarial En Estados Unidos Y Europa ..... 31

Apuntes sobre la Historia Empresarial en América Latina ..... 34

Consideraciones finales ..... 64

Una Empresa Tradicional Dedicada el Mercado de Medicamentos en Cali (Colombia): el Caso de Farmacia y Droguería Garcés 1876-1930. ..... 66

Primeros pasos de la farmacia Enrique Garcés, 1876-1889. ..... 67

Cambio de propietario y los vaivenes en la economía colombiana ..... 72

Consolidación de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés y el auge comercial en Cali ..... 79

Década de los treinta y la expansión en el negocio de medicamentos ..... 88

Consideraciones finales ..... 93

De Empresa Tradicional a Empresa Moderna. La Transición de Laboratorio Artesanal a Laboratorio Farmacéutico Industrial, 1920- 1931 ..... 95

Antecedentes ..... 96

Laboratorios farmacéuticos pioneros en Colombia ..... 101

De laboratorio artesanal a laboratorio industrial..... 103
Consideraciones finales ..... 122
La Formación de una Empresa Moderna en Cali, Laboratorio Farmacéutico J.G.B. 1931-1944..... 123
Organización y coordinación en Laboratorios J.G.B..... 124
Producción y Distribución ..... 131
Consideraciones Finales ..... 155
CONCLUSIONES ..... 158
BIBLIOGRAFÍA ..... 163
ANEXOS ..... 197
Anexo Nº1. Mapa político-administrativo de Colombia..... 197
Anexo Nº2 Genealogía. ..... 199
Anexo Nº 3 Inventario de droguerías y farmacias en Cali para 1935. ..... 200
Anexo Nº4 Industrias paraquímicas y con procesos químicos en Colombia 1927. ..... 202

# ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Inventario y avalúo de los bienes del fallecido Enrique Garcés Velasco 1900. ..... 69
Tabla 2 Comercio del puerto de Buenaventura, 1895 a 1919. ..... 75
Tabla 3 Medicamentos importados a finales de la década de 1910 en la Droguería y Farmacia Jorge Garcés. ..... 78
Tabla 4 Comercio del puerto de Buenaventura, 1922 - 1929. ..... 82
Tabla 5 Medicamentos importados durante la segunda década del siglo XX por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés. ..... 82
Tabla 6 Productos importados durante la segunda década del siglo XX por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés. ..... 84
Tabla 7 Comercio por el puerto de Buenaventura, 1925 - 1934. ..... 88
Tabla 8 Productos elaborados en el laboratorio artesanal de la Farmacia y droguería Jorge Garcés B. antes de 1931. ..... 90
Tabla 9 Sucursales de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés en el Valle del Cauca para 1935. ..... 91
Tabla 10 Laboratorios latinoamericanos que iniciaron como droguerías, pasaron a ser farmacias y posteriormente empresas industriales farmacéuticas. ..... 98
Tabla 11 Laboratorios farmacéuticos en América Latina que desde sus orígenes presentan producción en masa. ..... 100
Tabla 12Farmaceutas encargados del laboratorio artesanal 1876-1930. ..... 113
Tabla 13 Materia prima utilizada por Laboratorios J.G.B. durante la década de los treinta..... 115
Tabla 14 Jerarquía Administrativa en Laboratorio J.G.B. durante la década de 1930. ..... 130
Tabla 15 Crecimiento colombiano de la red ferroviaria en kilómetros en uso, 1885-1949. ..... 133
Tabla 16 Productos elaborados por el Laboratorio J.G.B. durante la década de los treinta..... 142
Tabla 17 Sucursales de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés B. distribuidas en el territorio colombiano. ..... 152

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Población en Cali desde 1905 a 1938 ..... 92
Gráfico 2 Establecimientos industriales en Cali para 1925. ..... 107
Gráfico 3 Empresas industriales por sectores en Cali 1924-1942..... 108
Gráfico 4 Cuadro de jerarquía en la empresa moderna, el caso de Laboratorio J.G.B. para la década de 1930. ..... 128
Gráfico 5 Comercio exterior por el puerto de Buenaventura entre 1845-1954... 135
Gráfico 6 Importaciones de Maquinaria en Colombia, 1916-1945..... 140
Gráfico 7 Productos introducidos al mercado durante la década de los treinta por Laboratorio J.G.B. ..... 145

## ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1 Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. en Cali 1925. ..... 87
Imagen 2 Publicidad Droguería y Farmacia Jorge Garcés B. en 1924 ..... 87
Imagen 3 Sección Inyectables Laboratorio J.G.B. 1937. ..... 125
Imagen 4 Sección de Empaques Laboratorio J.G.B. en 1937. ..... 126
Imagen 5 Sección de Elaboración Laboratorio J.G.B. 1937. ..... 127
Imagen 6 Publicidad de Kola Granulada J.G.B para 1938. ..... 147
Imagen 7 Sucursal de la Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. en Pasto-Nariño 1929. ..... 151
Imagen 8 Depósito de los productos de Jorge Garcés B. en Medellín y uno de sus productos Sedocratol 1937. ..... 152

## ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1 Ruta del Tranvía de Cali, 1910. ..... 137

# INTRODUCCIÓN

El presente trabajo final de maestría nace a partir de proyectos de investigación previos, los cuales se enfocaron en la historia económica colombiana de una región en particular, estos fueron dirigidos por el profesor Hugues Sánchez Mejía, apoyado por un grupo de historiadores (dentro del cual se encuentra la autora de la presente tesis), y financiados por la Universidad del Valle (Cali-Colombia). En primera instancia, se trabajó con el estudio denominado "La irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca. Políticas estatales, trabajo y tecnología, 1900-1950" publicado en el 2010; y, en segundo lugar, se tuvo en cuenta la investigación llamada "Buscando el crecimiento económico: factores de mercado, industrialización y desarrollo económico en Cali, 1900-1950" publicada como libro en abril del presente. Ahora bien, fue a partir de dichas pesquisas que surgió la inquietud por analizar durante la primera mitad del siglo XX la historia empresarial colombiana, y en especial, la de ciudades como Cali (Colombia), tomando como referencia un caso en particular.

Así entonces, durante el periodo histórico que será abordado en la investigación, en gran parte del territorio latinoamericano se presenció una gran expansión de la sociedad y de la economía. En el caso colombiano, como lo señaló Frank Safford (1989), ya a finales de 1880 se fue reflejando un cambio fundamental en la economía colombiana, pues de tener como base el oro, la mula y el tabaco, pasó a ser dominada por el café, el ferrocarril y los bancos. De esta manera, la expansión del cultivo del café y de las exportaciones del grano tuvieron un impacto positivo en la integración regional y la conformación de un mercado interno para los diferentes productos de la agricultura, la ganadería y la industria manufacturera. Del mismo modo, los ingresos de divisas originados en la exportación del grano y el aumento del poder de compra de los caficultores fueron definitivos para el impulso de la inversión, el crecimiento económico, y en general, para crear un mercado nacional de bienes y servicios. Así pues, ya entrado el siglo XX, fueron evidentes los resultados de dicha transformación económica, en especial en lo concerniente al sector industrial, ya que pronto se empezó a generar un importante crecimiento, a tal

punto que fue el Estado quien apoyó a empresas de capitales nacionales y extranjeros, en especial, en lo relacionado con los aspectos legislativos.

Ahora bien, como se pudo identificar a finales del siglo XIX en Colombia se evidenciaron importantes transformaciones económicas que dieron lugar a una incipiente industrialización, la cual estuvo encabezada por empresarios nacionales y extranjeros. Fue a partir de ello que, la ideología del modelo capitalista de desarrollo fue considerando a las empresas y en los empresarios como uno de los protagonistas económicos más sobresalientes. En este sentido, la manera de estudiar a éstos ha diferido en el espacio y en el tiempo.

En el territorio latinoamericano, por ejemplo, los estudios empresariales presentaron un importante momento a mediados de los años setentas, pero aún en un lugar muy secundario dentro de las ciencias sociales, especialmente en la sociología e historia. No obstante, en esta última cobraron cierto auge especial desde los años ochenta como parte de la historia económica. Cabe resaltar que, inicialmente las miradas habían recalado más en los empresarios que en las empresas, orientadas a identificar los actores "estructurales" del desarrollo, y en particular, a la denominada "burguesía industrial" (Rougier y Odisio, 2013). Sin embargo, cuando estos paradigmas estructurales entraron en decadencia y la historia económica fue liberada de la obligación de dar explicaciones globales, se fue operando un desplazamiento hacia una historia menos pretenciosa y más efectiva, más especializada y con mayor vínculo con el resto de las ciencias sociales (Cerutti, 2003). Como consecuencia a lo anterior, a partir del decenio de los noventa se presenció un auge extraordinario en los análisis enmarcados en este campo de estudio, proliferando investigaciones en gran parte de Latinoamérica. Dicho patrón continuó su rumbo tras un cambio de siglo y siguió desarrollándose hasta la actualidad.

Ahora bien, cabe indicar que, el conjunto de estudios enfocados en la historia empresarial en América Latina muestra una marcada diferencia en algunos países de la región, por ejemplo, se identifica un mayor impulso en el desarrollo de este tipo de temas por parte de países como Argentina, México, Brasil o Colombia a comparación con países como Perú y Venezuela. Así pues, la experiencia de mayores y más tempranos niveles de industrialización y crecimiento económico en

los primeros, parece relacionada con el mayor desarrollo del empresariado, lo cual ha generado un mayor interés por estudiar sus orígenes, evolución y actividades.

En relación con lo anterior y siguiendo los planteamientos de Marcelo Rougier y Juan Odisio (2013) hay que tener en cuenta que no hay una única forma de abordar los estudios empresariales, pues todos los enfoques resultan ser provechosos para la indagación sobre las empresas y empresarios, siempre que la búsqueda final esté vinculada a la interpretación del proceso económico más general. Dentro de esta lógica, analizar este tipo de aspectos es tan relevante para la historia de una empresa como el estudio de su organización o inversión para interpretar el desenvolvimiento de una economía nacional, del mismo modo, investigar la historia de una empresa implica explicar e interpretar su trayectoria en un contexto particular del desarrollo económico de un país y del mundo.

En este sentido, pensar en las diferentes formas de análisis nos llevará a estudiarlas en relación con la gran diversidad que existe en el extenso territorio latinoamericano, con la posibilidad de moldearse en una matriz abstracta que nos permita hablar tanto de la empresa como del empresario. Pero, para llegar a ese nivel, son necesarios algunos estudios de casos particulares, los cuales requieren investigaciones detalladas con base en las fuentes primarias, tales como, libros contables, inventarios, diarios de trabajo, periódicos, revistas, balances, contratos, escrituras, correspondencia, entre otras; y secundarias, como por ejemplo, bibliografía en relación con la teoría de la empresa y el empresario, e investigaciones relacionadas con el tema de abordaje a nivel regional, nacional e internacional.

Es precisamente frente a este contexto que se enmarca nuestro objetivo, pues este busca estudiar la trasformación y el posterior desarrollo de una firma tradicional que pasó a presentar características modernas, dedicada a la comercialización y producción de medicamentos, la cual fue fundada en Cali (Colombia) en 1876 y constituida como laboratorio farmacéutico industrial en 1931. Cabe señalar que, la presente investigación tendrá en cuenta una periodicidad que comprendió cambios importantes en Colombia, iniciándose en 1876 y culminándose en 1944, año en el cual su fundador fallece.

Para poder desarrollar nuestro objetivo, en primer lugar, se expondrán los planteamientos económicos referidos a la teoría de la empresa con el fin de comprender los estudios encaminados a la historia empresarial latinoamericana. En segunda instancia, se hará un rastreo exhaustivo sobre el estado de la cuestión de la temática a abordar en países con mayor producción historiográfica, estableciendo explicaciones sobre las características de las investigaciones analizadas; en este punto es importante indicar que, se prestará principal atención al caso colombiano, donde se expondrá la particularidad que este país presentó dentro de su evolución como subdisciplina. Ahora bien, una vez analizados los anteriores puntos, nos enfocaremos en una tercera parte, la cual presentará el inicio y despegue de la Droguería y Farmacia Garcés, empresa de tipo tradicional especializada en la comercialización de medicamentos; en un cuarto momento, explicaremos el proceso que se llevó a cabo dentro de la transformación de este tipo de firma a una empresa con particularidades modernas, mostrando así el pasó que dio este establecimiento tras la constitución del Laboratorio Farmacéutico J.G.B.; ya en una parte final, se examinaran las actividades, en especial, dentro del sector de la industria y el comercio, llevadas cabo por esta firma, además de ello, se analizará la parte interna de ésta, centrándonos en lo concerniente a sus aspectos administrativos y operativos.

Para realizar lo anteriormente mencionado, tendremos en cuenta los planteamientos enfocados en la historia empresarial, entendida ésta como una subespecialización de la historia económica. Cabe destacar que, para rastrear los análisis sobre esta temática nos centraremos en lo denominado como historia de empresarios o *entrepreneurial history*, cuyo foco de interés se centra en los agentes que buscan oportunidades para crear y dirigir empresa; y por el otro, tomaremos principal interés en lo promulgado por la historia de empresas o llamada como *company history*, la cual analiza la evolución de las organizaciones partiendo de su estructura funcional, estrategias utilizadas y resultados logrados.

Por lo tanto, fue a partir de lo mencionado en las anteriores líneas que se realizó la búsqueda de investigaciones referidas a estas dos posturas. Una vez se obtuvo dicha información nos apoyamos en enfoques metodológicos de la historiografía moderna como los de Julio Arostegui (2001) y Enrique Moradiellos (2008), combinándose así dos ejercicios fundamentales. Por un lado, se hizo lectura de buena parte de la

bibliografía producida sobre Latinoamérica y cuyo contenido se relaciona con la temática de la historiografía empresarial, dichas fuentes de tipo secundario se consultaron previamente en diferentes unidades documentales, como por ejemplo, bibliotecas, centros de documentación y bases de datos académicas; una vez ubicados y leídos los aportes de investigadores especialistas en el tema, se realizó un análisis exhaustivo con cada una de las investigaciones consultadas, teniendo en cuenta su enfoque teórico, su periodo abordado y su tema de estudio. Por otro lado, fue a través de la recolección de datos de fuentes primarias en archivos municipales, departamentales y nacionales en relación con nuestro foco de estudio que se obtuvo información fundamental sobre la constitución, evolución, organización y demás acciones ejercidas por la empresa a estudiar.

Una vez se consiguió, ubicó y recolectó la información, se procedió a organizarla y sistematizarla, para dicho proceso los datos fueron agrupados por temáticas y ejes trabajados, diseñándose así una base de datos en Word y diferentes fichas bibliográficas de lectura. Fue entonces debido al cruce de estas fuentes y al tratamiento cualitativo y cuantitativo que se les proporcionó, lo cual dio como resultado el análisis sobre la transformación llevada a cabo la empresa objeto de nuestro estudio.

## Un Acercamiento a la Teoría de la Empresa

En el siguiente capítulo se acudirá a la indagación de diferentes fuentes con el fin de identificar la concepción de empresa en un sistema de mercado, a través de algunas corrientes del pensamiento económico. En este sentido, se expondrán las ideas principales y los autores más relevantes, ello de acuerdo a los análisis que han aportado en relación con la temática de la empresa.

Así entonces, metodológicamente el capítulo se dividirá en tres partes, en un primer momento, se mostrarán las ideas de la teoría neoclásica y sus vertientes en relación con propuestas encaminadas a la empresa, éstas, si bien, no constituyeron una teoría general de la firma, aportaron para comprender diferentes aspectos vinculados a ella; en una segunda parte, se expondrán los aportes realizados por Alfred Chandler, los cuales, si bien, como el mismo autor lo indicaba, no son una teoría acabada, éstos sí suministraron diferentes orientaciones sobre lo que debería ser una teoría adecuada sobre la firma, en este sentido, cabe destacar que para los fines del presente trabajo las propuestas presentadas por Chandler son las que más se acercan los objetivos de nuestra investigación; como tercer momento, se explicará otra de las teorías que influyeron en el análisis de la empresa como objeto de estudio, nos referiremos entonces a la Teoría Económica Evolucionista, en cuyos postulados se identificará a la firma como una estructura organizativa compuesta por un conjunto interrelacionado de seres humanos, los cuales poseen activos acumulados de diverso tipo, motivaciones y sobre todo una historia; y finalmente, en un último momento, se presentará el análisis realizado por Masahiko Aoki y su estudio sobre la empresa japonesa, en dicho apartado podremos identificar la diferencia que el autor realizó frente a las particularidades que presentó este tipo de firma y la firma estadounidense, señalando con ello que el principal factor para que ello se haya dado se relaciona con la economía, y en general, con la cultura que los dos países presentan.

### Aportes de la Teoría Neoclásica y sus Vertientes a la empresa

La teoría neoclásica desarrollada entre mitad del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX se convirtió en el modelo central de los análisis económicos hasta nuestros días. Sin embargo, los postulados de este enfoque no le han otorgado un lugar importante a la explicación de lo que es la empresa ni el papel desempeñado por el empresario como factor de producción específico. En este sentido, la teoría neoclásica del equilibrio económico, parcial y global se presenta como la representación más acabada del funcionamiento de una economía de mercado, así pues, sería lógico esperar que estudiar a la empresa sea uno de sus objetivos principales. No obstante, los planteamientos del modelo neoclásico dan a la firma un espacio restringido y una conceptualización simple, siendo así que no se logre identificar en el modelo una verdadera teoría de la empresa con un objetivo propio y específico.

Para varios autores, el olvido de la teoría de la empresa dentro del campo de la microeconomía ha sido una constante a lo largo de la historia. Alfred Marshall, por ejemplo, a pesar de sus esfuerzos por considerar la oferta y los costes de la empresa; en contra de la corriente marginalista mayoritaria con su énfasis en el lado de la demanda, fue parcialmente responsable, paradójicamente, del olvido de la teoría de la empresa *per se* (Fernández, 1978, p. 218). Fue así como, debido a su preocupación por el equilibrio en el mercado de bienes y su interés profundo en la competencia perfecta que apartó a la empresa y le dio mayor importancia a la industria. Así entonces, siguiendo la base de los postulados neoclásicos, la teoría de la empresa busca condiciones de equilibrio en situación de competencia e información perfecta; racionalidad perfecta de los agentes cuyo fin es dar maximización de beneficios a las firmas; y preeminencia a los aspectos relacionados con el intercambio antes que a los de la producción.

Dentro de esta lógica, entenderíamos que para el enfoque neoclásico el análisis relacionado con la empresa no representa un tema demasiado importante, ya que ésta se limita básicamente a tener la función de aplicar los factores de producción con el fin de generar bienes y servicios, es por esta razón que, muchos autores han señalado que para los enfoques neoclásicos la firma termina siendo una *caja negra.*

Frente a lo anterior, y a pesar que en este enfoque la empresa no fue tomada como protagonista, se puede mencionar que algunos autores de esta línea de pensamiento

destacaron dentro de sus investigaciones ciertos planteamientos importantes en torno a ésta. Por ejemplo, se identificó que los primeros postulados en torno a ello se encuentran en análisis como: en primer lugar, el realizado por Piero Sraffa (1926) en cuyo estudio señaló que el verdadero limite a la capacidad de expansión de la firma viene dado por la demanda, puesto que para poder colocar mayores unidades en el mercado la empresa debe disminuir el precio de todos los productos que comercializa en el mercado competitivo, con lo que eventualmente sus beneficios podrían descender, y consiguientemente, no ser conveniente dicha medida (Álvarez, 2006, p. 7). En segunda instancia, se halló la investigación de Joan Robinson (1933) quien tomó como punto de partida la idea de la empresa como monopolio, pero con el objetivo de extender la técnica marginal a otras formas aparte de la competencia perfecta. En tercer lugar, se encontraron los postulados de Edward Chamberlin (1933) donde analizó una estructura nueva aparte del monopolio clásico y la competencia perfecta, desplazando con ello el centro de atención de la industria a la firma.

Más adelante, los estudios teóricos que se generaron, en especial, con el análisis sobre la naturaleza de la firma llegaron a cargo de autores como Ronald Coase (1937) con su investigación denominada *The Nature of the Firm*, planteando en ella los interrogantes en torno a la importancia de estudiar a la firma y su naturaleza en sí, en relación con ello, para el autor la empresa y el mercado constituyeron dos formas alternativas de coordinación económica, correspondiéndole a la primera la característica de una coordinación administrativa y jerárquica con la marca de la supresión del sistema de precios. Sin embargo, años más tarde Ronald Coase (1988) puso su foco de análisis en el reconocimiento de la existencia de los costos de transacción, pues para él era en este punto donde se hallaba la ruptura esencial entre la economía tradicional, la cual concierne al análisis de la firma, pero también al del mercado o el derecho considerados como instituciones tendientes a facilitar las transacciones. Así pues, ya en su nueva investigación lo que buscó este autor fue definir las bases de una teoría transaccional de la firma oponiéndose a otras concepciones identificadas anteriormente, en especial lo que se relacionaba con la concepción tecnológica. Finalmente, es importante mencionar que dichas orientaciones marcaron profundamente los desarrollos posteriores de la teoría de los

costos de transacción, en especial a mediados de la década de los setenta con autores como Oliver Williamson.

Posteriormente, sobresalieron otras reflexiones, sin embargo, éstas fueron más específicas y apuntaron a la realización de hipótesis en torno a los objetivos de la firma. En este sentido, encontramos los estudios presentados por William Baumol (1959) y (1968), en cuyo primer análisis formuló la hipótesis basada en que, el objetivo de la firma es, antes que nada, no el de maximizar el beneficio sino sus ventas globales; por otro lado, ya en su segundo estudio reformuló dicha hipótesis y se basó en la maximización de la tasa de crecimiento de las ventas, generando con ello una actividad más activa en el comportamiento de la empresa. Dentro de esta misma idea, hallamos los postulados de Robin Marris (1964), según los cuales la empresa maximiza el crecimiento sujeto a un mínimo de seguridad de los administradores en su posición.

Por otro lado, aparecieron análisis como los de Herbert Simon (1959) y (1979) y algunos postulados propuestos por teóricos conductistas, generando con ello una metamorfosis en relación con la visión de la firma, sustituyendo así la concepción de una simple firma y dándole importancia a una firma más realista conformada por grupos. Así entonces, en primer lugar, como el mismo Herbert Simon (1979) lo mencionaba, sus aportes más que una teoría acabada fueron un conjunto de principios con los cuales se puede construir una teoría descriptiva de la toma de decisiones o de los modelos de comportamiento específico. En este sentido, fue así como estos planteamientos desplazaron las hipótesis generadas por William Baumol (1959) y (1968) y Robin Maris (1964), pues el fin era centrarse en un conjunto jerarquizado de objetivos y no en las ventas y su crecimiento. Por su parte, al igual que Herbert Simon los conductistas continuaron por esta misma línea, apartándose de las contribuciones neoclásicas, así entonces, tanto Richard Cyert y James March (1963) indicaron que la firma debe ser entendida como una organización que contiene grupos con intereses múltiples y en la cual se presentan procesos de toma de decisiones con una serie de mediaciones, además de ello, señalaban que dicha organización está conformada por un sistema de aprendizajes, donde las rutinas y sus adaptaciones son indispensables para el aprendizaje organizativo.

Dicha idea encaminada a visualizar a la empresa como una organización fue desarrollada y tenida en cuenta durante la década de los setenta por autores como Harvey Leibenstein (1975), pues sus postulados giraron en torno a la idea de la eficacia de la empresa a través de lo que él denominó como "eficiencia X" con el fin de referirse a la pérdida de *output* o el exceso de coste que se produce como consecuencia de las carencias de motivación existentes entre los individuos que hacen parte de una organización. Según lo anterior, para este autor dicho factor X explica la eficiencia o ineficiencia que presenta una empresa, concluyendo así que, para llegar a dicho factor se tendrá en cuenta la calidad de la organización interna de las firmas.

En el mismo decenio de 1970 aparecieron autores como Oliver Williamson (1975) quien continuó los postulados de Ronald Coase y profundizó ideas en torno a los costos de transacción,[1] presentando con ello una reconstrucción teórica en relación con la nueva economía institucional mediante influencias provenientes de diferentes disciplinas. Así pues, la investigación de corte institucionalista que propuso este autor presentó un enfoque microanalítico, el cual lo llevó a encaminarse al tema de la transacción y, por lo tanto, en la relación que ésta hace con las formas alternativas de gobernación. En este sentido, sintetizando las ideas propuestas por este autor, podemos decir que éstas se enfocaron en tres tesis básicas, en primer lugar, para él la unidad principal de análisis era la transacción; en segunda instancia, la existencia de una correspondencia entre las estructuras de gobernación y las transacciones con el fin de ahorrar costos de transacción; y como tercer punto, la evaluación institucional entre el mercado clásico, la empresa y la relación entre la racionalidad limitada y el oportunismo en condiciones de transacción que involucra especificidad de activos. En relación con ello, como se mencionó anteriormente esta la visión generada por Oliver Williamson se ubicó dentro de una continuación de Ronald Coase, presentando como aporte el origen de la naturaleza de los costos, pero asentándose en los elementos ignorados por este último como, por ejemplo, los comportamientos oportunistas y la especificidad de los activos, llegando así a un

[1] Según los planteamientos de Oliver Williamson el paradigma de los costos de transacción se dividió en las ramas de la medición y la gobernación. Según lo anterior, la primera se ocupó de los procedimientos que pueden asegurar una correspondencia más estrecha entre acciones o recompensas (o entre el valor y el precio) mientras que la segunda se enfocó principalmente de organizar las transacciones de tal modo que se faciliten las adaptaciones eficientes (Williamson, 1985, p. 89).

análisis diferente al de su predecesor. Del mismo modo, cabe indicar que su contribución también ofreció nuevas ideas dentro de un marco analítico, enfocándose más allá de la oposición entre mercado y empresa, pues apuntó a demostrar el conjunto de configuraciones institucionales quienes regulan las relaciones económicas.

**La nueva ortodoxia neoclásica y la teoría de empresa.**

Como se logró identificar en algunos apartes de este texto, los cuestionamientos a las ideas neoclásicas generaron nuevos planteamientos cuyo enfoque se centró en un análisis, por un lado, de la empresa como organización compleja, y por el otro, como un grupo de individuos que presentan objetivos e intereses personales, aunque logren resultados en conjunto. Estas nuevas ideas, consiguieron que se expandiera un abanico de investigaciones las cuales se enfocaron en la naturaleza de las relaciones entre los individuos y los grupos que componen las firmas, ello llevó a pensarse también en cómo identificar los límites de ésta. Así pues, es en este marco general que se insertó una nueva visión neoclásica de la empresa que recayó en dos pilares especialmente, uno tiene que ver con la teoría de los derechos de propiedad, y el otro, en relación con la teoría de la agencia.

En lo referente a la teoría de los derechos de propiedad, ésta se constituyó para mostrar la preponderancia de los sistemas de propiedad privada sobre las formas de propiedad colectiva, y del mismo modo, para analizar la separación entre quién es el propietario y quién es el que desempeña el control de la empresa.[2] En este sentido, la función principal de los derechos de propiedad, y particularmente, de los derechos de propiedad privados, es proporcionar a los individuos estímulos para crear, conservar y valorizar a los activos (Coriat y Weinstein, 2001, 79). Ahora bien, para analizar la conexión entre la firma y los derechos de propiedad es importante tener como punto de referencia dos formas de empresa, por un lado, la firma capitalista clásica, la cual según Armen Alchian y Harold Demsetz (1972) es una forma de organización eficiente de la producción en equipo donde se hace necesario que un agente se especialice en el control de los rendimientos de los miembros del equipo, dándole a

[2] Para autores como Armen Alchian (1987), un derecho de propiedad, de manera general, se define como un derecho socialmente valido de elegir los usos de un bien económico, siendo un derecho de propiedad privado, un derecho asignado a un individuo en específico y enajenable por el intercambio con derechos similares sobre otros bienes.

éste un estatus particular; y por el otro lado, se encuentra la gran empresa moderna considerada como una sociedad por acciones que distingue la división entre propiedad privada de la firma por parte de accionistas y el control de los agentes que la dirigen.

En segunda instancia, la teoría de la agencia como complementaria a la teoría de los derechos de propiedad, presentó influencias desde los postulados de Adolf Berle y Gardiner Means (1932), poniendo como centro de análisis el problema de la relación entre propietarios y agentes administradores, aspecto particular de lo que fue denominado como "relación de agencia". En este sentido, la definición que sobresalió en cuanto a dicho término fue la presentada por Michael Jensen y William Meckling (1976), quienes indicaron que ésta es una relación contractual mediante la cual una persona a quien se le denomina principal, designa a otra llamada agente, ello con el fin de realizar algún servicio en su beneficio, de esta manera el principal debe delegar en el agente un nivel de autoridad y capacidad de decisión. Por otro lado, según autores como Benjamin Coriat y Oliver Weinstein (2001) la noción de agencia es, por lo tanto, muy general, pues implica toda relación entre dos individuos, en la cual, la situación de uno depende de una acción del otro.

Ahora bien, se podría señalar que los aportes anteriormente mencionados poco a poco fueron buscando como protagonista a la empresa, analizándola dentro de su naturaleza como tal. Sin embargo, con el objetivo de aplicar planteamientos teóricos en torno a ella, el fin de la presente tesis buscará otro tipo de autores y sus postulados, los cuales serán presentados a continuación.

**Alfred Chandler y sus aportes en torno a la empresa**

Las ideas de Alfred Chandler en relación con la teoría de la empresa plantearon postulados diferentes en torno al enfoque anteriormente referenciado. En nuestro concepto, son las que más se aproximaron a los análisis enfocados en historia empresarial, puesto que apuntaron a los estudios de la estructura y estrategia de las firmas, aspecto que nos permite comprender el contenido y el desenvolvimiento de las organizaciones, llevándonos a identificar su importancia y el desarrollo de sus transformaciones y determinantes. En este sentido, tres obras de este autor son

indispensables para que se tengan en cuenta. En primer lugar, encontramos a *Strategy and Structure* publicada en 1962; en segunda instancia, hallamos a *The Visible Hand* propuesta para 1977 y llevada al castellano (La Mano Visible) por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social español en 1987; y finalmente, *Scale and Scope* de 1990 y traducida al castellano (Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial) en 1996.

Así pues, en su primer texto Alfred Chandler (1962) se enfocó en las transformaciones que acompañaron el crecimiento de algunas grandes organizaciones estadounidenses de finales del siglo XIX y mediados del siglo XX, a partir de ello, presentó el estudio del vínculo entre estrategia y estructura evidenciada no solo por este conjunto de empresas sino también por la combinación de estas dos características que resultaron siendo coherentes entre sí. En este sentido, según Eric Gaynor (2002), Alfred Chandler distinguió estos conceptos del siguiente modo: por un lado, la *estructura* considerándola como una consecuencia de la estrategia, de modo que primero se adopta una estrategia y luego se elige un arreglo organizacional; por otro lado, la *estrategia* pensada como el establecimiento de objetivos y metas a largo plazo acompañadas por la adopción de distintos cursos alternativos de acción relacionados con la asignación de recursos para la consecución de dichos objetivos. Dentro de esta lógica, la estructura es la organización que se diseña para administrar las actividades que surgen de las distintas estrategias adoptadas, para ello es necesario la existencia de un orden de jerarquía, cierta distribución y asignación de trabajo, líneas de autoridad y comunicación, y datos e información que fluyen a través de las distintas líneas.

Basándonos en lo anterior, debemos tener en cuenta que Alfred Chandler (1962) identificó dos grandes formas jerárquicas de las empresas estadounidenses. En primera instancia, planteó la "forma unitaria o forma U", refiriéndose a un sistema funcional centralizado, así la organización se construye alrededor de una separación vertical entre las unidades operacionales y la dirección, rodeada de departamentos funcionales que supervisan las unidades operacionales y coordina sus actividades. En segundo lugar, encontró la "forma multidivisional o forma M", que según Benjamin Coriat y Oliver Weinstein (2001) sucede a la anterior y es la culminación de un largo proceso de innovaciones organizacionales en respuesta a las trasformaciones de las

condiciones de la competencia y de las estrategias en el sentido de la integración vertical y la diversificación, esta forma se basa en un doble movimiento de diferenciación e integración, de descentralización de las decisiones y de concentración del poder.

En síntesis, lo que Chandler propuso en su primera obra de 1962, fue en primer lugar, la importancia de las innovaciones organizacionales en el desarrollo del sistema industrial; seguido por la caracterización de la empresa moderna como una institución compleja, constituida sobre una estructura jerárquica; y finalmente, la constitución de dos formas organizaciones, una relacionada con una organización funcional centralizada, conocida también como "forma U" y la otra enfocada en una organización multidivisional con centros autónomos de beneficios, conocida como "forma M".

En su segundo estudio denominado *The Visible Hand* (1977), Alfred Chandler presentó a groso modo la aparición de la empresa moderna.[3] Cabe destacar que, en este estudio sobresalieron cinco momentos, en una primera instancia, estudió los procesos de producción y distribución en la llamada empresa tradicional,[4] destacando las limitaciones relacionadas con la tecnología que impidieron una transformación institucional; en un segundo momento, presentó los desarrollos en tecnología que dieron lugar al surgimiento de la empresa moderna a mitad del siglo XIX, identificando dicha característica en el sector de las comunicaciones y el transporte; en una tercera parte, analizó la importancia de los métodos de producción y distribución, los cuales transformaron a las empresas y las llevaron a la utilización de procesos distributivos a gran escala; en un cuarto momento, describió el proceso de integración de la producción y distribución, teniendo como resultado la aparición de la empresa moderna; finalmente, en una última parte, analizó las estructuras de

[3] Alfred Chandler denominó moderna a la empresa multitudinaria dirigida por un grupo de mandos medios y de altos directivos. Dicha empresa no existía antes de 1840, pero antes de la Primera Guerra Mundial ya era la institución dominante de la economía norteamericana y tenía dos características específicas: constaba de muchas unidades operativas y era dirigida por una jerarquía de ejecutivos asalariados (Chandler, 1977, p. 20). Además, añadía indicando que la empresa moderna, fue, por lo tanto, la respuesta institucional al rápido ritmo de innovación tecnológica y de la creciente demanda de consumo en los Estados Unido durante la segunda mitad del siglo XIX (Chandler, 1977, p. 29).

[4] Por otro lado, para Alfred Chandler (1977), la empresa tradicional presentó la característica de tener una sola unidad operativa, en ella, una persona o grupo reducido de propietarios dirigía un taller, una fábrica, un banco o una compañía de transportes desde una sola oficina. Normalmente, este tipo de empresas se ocupaba de una única función económica, comerciaba en una sola línea de productos y operaba en un área geográfica.

organización y los procesos de administración, la profesión de los directivos y algunos agentes involucrados en la empresa, además estudió el momento de la firma posterior al periodo de entreguerras.

Según lo anterior, se podría indicar que Alfred Chandler (1977) identificó el surgimiento de un nuevo tipo de capitalismo en Estados Unidos a finales del siglo XIX e inicios del XX, observando con ello una jerarquía de agentes asalariados que con poca o nula conexión con la propiedad de las empresas, pasaron a tomar decisiones fundamentales sobre la producción y distribución de los bienes ofrecidos por las grandes firmas industriales que eran dirigidas por ellos. En relación con lo mencionado, el autor sostuvo que, en amplios sectores de la economía, la mano visible de esos agentes empresariales y de los profesionales que hacen parte de los consejos de administración de la firma, reemplazó la mano invisible de las fuerzas del mercado en competencia perfecta, en cuanto a la administración de la producción y la distribución de la oferta.

Así pues, a modo de síntesis, podemos mencionar que esta obra de Alfred Chandler (1977) hizo parte de una investigación con gran referencia en la historiografía empresarial, de ahí que sea tan importante como estudio clave en nuestro análisis. En este sentido, sus postulados presentaron aspectos claves para nuestra investigación, puesto que, por un lado, se identificó que la empresa multitudinaria moderna reemplazó a la pequeña empresa tradicional cuando la coordinación administrativa permitió una mayor productividad, unos costes más bajos y unos beneficios más elevados que la coordinación por medio de los mecanismos de mercado; y como segunda instancia, debido a que se evidenció una jerarquía administrativa, la cual según autores como Eloy Fernández (1996), fue fuente de estabilidad, poder y desarrollo continuado, así pues los directivos asalariados que dirigían estas empresas se volvieron cada vez más técnicos y profesionales, la dirección se separó progresivamente de la propiedad, prefiriendo una política que favoreciera la estabilidad y el desarrollo a largo plazo. Por otro lado, cabe mencionar que para Julio Zuluaga (2009), la obra de Alfred Chandler (1977) fue de alguna manera revolucionaria para la corriente de la *Business History,* puesto que centró el análisis en el nacimiento y el desarrollo de la gran empresa americana,

una institución que hasta el momento no había sido merecedora de gran atención académica.

Ahora bien, décadas después Alfred Chandler (1990) aportó nuevas ideas con su obra *Scale and Scope* en la cual amplió el campo de estudio a países europeos, desarrollando así un análisis más detallado sobre la dinámica de las formas de organización industrial. En este sentido, lo que pretendió Chandler en esta obra fue observar la dinámica del capitalismo industrial, comparando entre sí durante la primera mitad del siglo XX a tres de los grandes países industriales (incluyendo Estados Unidos, objeto de estudio de investigaciones anteriores). Dentro de esta lógica, Chandler analizó el capitalismo gerencial competitivo relacionado con Estados Unidos; el capitalismo personal enfocando con Gran Bretaña, marcado por la persistencia del control familiar; y el capitalismo gerencial cooperativo identificado en Alemania, donde limitaciones específicas condujeron a privilegiar la cooperación entre las empresas. Del mismo modo, cabe mencionar que en *Scale and Scope* también se puso en evidencia otros dos determinantes esenciales de las características organizacionales de la firma y de los sistemas industriales, pues, por un lado, se analizaron las formas de propiedad y de control, y por el otro, los modos de relación interfirmas e intrafirmas (Coriat y Weinstein, 2001, p. 43).

Como vemos, aportes como los de Alfred Chandler (1962, 1977 y 1990) para nuestro foco de investigación resultan ser importantes ya que en ellos se analizó a través de la comparación y del rastreo histórico de las empresas objeto de estudio, el comportamiento no solo de éstas sino también la manera cómo están organizadas y quién las está manejando. En este sentido, a pesar de que este autor no propuso una teoría de la firma acabada, ya que ese no fue su objetivo, sí suministró diferentes orientaciones sobre lo que debería ser para él una teoría adecuada sobre la firma, en especial en su obra *Scale and Scope.* Así, en relación con poder entender los rasgos de historia industrial, este investigador reclamó una teoría de la evolución de la firma como organización dinámica, que, según él, los economistas, en particular aquellos de la corriente dominante no han sabido construir (Chandler, 1990, p. 593). Dentro de esta lógica, sus obras aportaron con algunas ideas para dicha teoría, a través de lo que él llamó “capacidades de organización”, aspecto importante a la hora de analizar empresas y su comportamiento.

## Teoría Económica Evolucionista (TEE) y sus planteamientos enfocados en la empresa

Como sabemos, los antecedentes del pensamiento evolucionista provienen de la obra de Charles Darwin. En este sentido, dentro del campo de la economía, años después de publicado dicho estudio, fue Alfred Marshall el encargado de retomar estos planteamientos, identificando varios puntos de coincidencia entre la biología y la economía. Según lo anterior, el análisis de este autor enfatizó los cambios irreversibles de la actividad económica, sugiriendo la presencia de un tiempo real distinto del tiempo mecanicista, propio de la economía neoclásica, para él, las mismas condiciones en momentos distintos no producen los mismos resultados y además, muy probablemente, nunca se vuelven a dar esas mismas condiciones (Calderón y Hartmann, 2010, p. 4).

En este punto cabe detenernos, pues es algo complicado identificar una escuela evolucionista. Dentro de esta lógica, posterior a las ideas de este corte promulgadas por Marshall, sobresalieron los aportes de Joseph Schumpeter (1939) quien fue retomado por Christopher Freeman (1991), tomando como punto de referencia la teoría de las ondas largas o de los ciclos largos, como también aspectos de la teoría del crecimiento y del cambio técnico, ideas que fueron promulgadas por dicho economista austriaco. Según lo anterior, si bien, fue Christopher Freeman el pionero en volver a los planteamientos de Joseph Schumpeter, fueron Richard Nelson y Sidney Winter (1982) los responsables de sentar las bases de lo que conocemos como escuela evolucionista, ellos fueron los encargados de introducir nuevamente en la discusión económica la necesidad de explicar el desempeño de la empresa a partir de los principios de la teoría evolutiva. Así entonces, según Mario Morales (2009) el programa de esta teoría incluye un conjunto vasto de temas de investigación que van desde los fundamentos microeconómicos evolutivos, hasta el análisis competitivo de los sistemas agregados y de la dinámica económica general; del mismo modo, puede inferirse que el principal propósito de estas ideas es la construcción de una teoría de la empresa que cumpla con dos funciones: por un lado, identificar las insuficiencias de la teoría ortodoxa en relación con la funcionalidad interna de la unidad básica de

producción capitalista; y por el otro, proponer una alternativa teórica que dé una explicación al comportamiento de los sistemas económicos agregados.

**Principales premisas del enfoque evolucionista.**

En Richard Nelson y Sidney Winter (1982), sus mayores influencias para desarrollar este enfoque fueron los postulados de Joseph Schumpeter (1939), no obstante, también sobresalieron otros como los de Herbert Simon (1959) y (1979), por ejemplo. En este sentido, para Andrés López (1996), este último autor aportó con su tradición conductista, la cual trabajaba con conceptos de racionalidad limitada y procedural con agentes que satisfacen en lugar de maximizar, idea clave para el evolucionismo. Por su parte, en cuanto a Joseph Schumpeter, Richard Nelson y Sidney Winter (1982) destacaron la idea sobre el carácter evolucionario del capitalismo y el énfasis de las fuerzas endógenas que subyacen detrás del proceso de desarrollo, definiendo un escenario donde hay evolución de tecnologías e instituciones, del mismo modo, destacaron la importancia de la innovación como proceso de mutación que renueva la actividad económica desde adentro. Así también, analizaron otras referencias esenciales, como las de Armen Alchian (1950), quien preguntándose sobre los principios que fundan la decisión en universos de información incierta, por un lado, pretendió incorporar en la teoría económica la idea de los principios de la evolución biológica y selección natural y, por otro lado, aspiró a renunciar a la hipótesis de los comportamientos maximizadores del individuo calculador perfecto. Por lo tanto, la conclusión será que las empresas solo pueden ser guiadas por la búsqueda de las "reglas de conducta" que permitan su supervivencia, es decir, un nivel de beneficio suficiente y no máximo (Coriat y Weinstein, 2001, p. 103).

Por otro lado, a pesar de que son importantes estos planteamientos como también las críticas que le puedan hacer dichos aportes a las ideas de corte neoclásicos, para Richard Nelson y Sidney Winter (1982) su objetivo fue avanzar frente a discusiones anteriores y construir una teoría general del cambio en economía. Así entonces, enfocados en referentes de la biología, el análisis de estos teóricos buscó identificar tres aspectos principales en los comportamientos de los agentes económicos. En primer lugar, se hallan los elementos de permanencia o herencia, que tuvieran en economía el mismo rol que los genes en biología, dichos genes son para los

evolucionistas las rutinas, las cuales son aplicadas por los agentes y quienes fundan sus comportamientos; en segunda instancia, se encuentra un principio de variaciones o de mutaciones, tratándose de un principio dinámico que empuja hacia las evoluciones, este es identificado por los evolucionistas en los comportamientos de *search* que están en la base de las evoluciones; y finalmente, un mecanismo de selección que actúe sobre los genes y las mutaciones, dicho mecanismo que actúa como filtro seleccionando entre las diferentes evoluciones posibles, está constituido por el entorno de las firmas donde se sustancian las obligaciones de mercados más o menos estrictos o flojos y que van a filtrar los comportamientos competitivos de las firmas para retener solo algunos de ellos (Coriat y Weinstein p. 105).

Ahora bien, teniendo en cuenta dichos planteamientos, se pueden presentar algunas ideas que permiten identificar características que desarrolla dicho enfoque.

En primer lugar, este enfoque se centra en las propiedades de los sistemas económicos, analizando el cambio que presenta una variable en particular, un conjunto de ellas o del sistema entero, en palabras de Jesús Valdaliso y Santiago López (2000), su análisis es expresamente dinámico. Cabe señalar que las dinámicas de este sistema presentan un movimiento interno debido a la constante innovación en sus productos, procesos y formas de organización, no obstante, ello no implica que el evolucionismo tenga una noción de gradualismo, según Giovanni Dosi (1991), el evolucionismo es también coherente con la idea de cambios abruptos, inestabilidades y revoluciones; dentro de esta lógica, de la misma manera que en biología, el evolucionismo acepta discontinuidades.

En segunda instancia, retomando a Giovanni Dosi (1991) y teniendo en cuenta la naturaleza de los modelos evolucionistas, se debe señalar que las características de los microcomportamientos difícilmente pueden deducirse de algún tipo de principio de racionalidad invariante. En este sentido, dichos comportamientos son evidenciables si se constituye previamente que las empresas pueden aprender en el transcurso de sus interacciones para ajustar sus comportamientos.

Ya en un tercer lugar, las propiedades de autorregulación son tan importantes como específicas de los modelos evolucionistas, más allá del tiempo de orden o estructura que los modelos generen, suelen ser el resultado colectivo de fluctuaciones lejanas al equilibrio (Coriat y Weinstein, 2001, p. 106).

Ahora bien, identificadas algunas características del enfoque evolucionista, analicemos en el siguiente apartado qué aportes de estas premisas sobresalen para la teoría de la empresa.

***La empresa y el enfoque evolucionista.***

Para iniciar debemos indicar que, dentro de la teoría evolucionista de la firma, la empresa es vista como una estructura organizativa real compuesta por un conjunto interrelacionado de seres humanos, los cuales poseen activos acumulados de diverso tipo, determinadas motivaciones y, fundamentalmente una historia (Motta, 2004). Por lo tanto, la economía evolucionista analiza a la empresa, su comportamiento y su adaptación al medio a través del cambio tecnológico y el proceso competitivo.

Como se ha mencionado en líneas anteriores, este enfoque presentó algunos rechazos en relación con las ideas neoclásicas, y no fue la excepción con los planteamientos enfocados en la empresa. En primer lugar, se halla la crítica según la cual, la firma se reduce a una composición técnica, para los evolucionistas dicha premisa es demasiado limitada pues no se tiene en cuenta el sistema organizativo que ésta presenta. Además de ello, aseguran que la firma muestra una organización con estructuras, reglas y habilidades, por lo cual, el evolucionismo indica no solo que las empresas son distintas, sino que según Richard Nelson (1991), dichas diferencias importan. Así entonces, aún con patrones organizacionales compartidos, hay una persistente heterogeneidad entre firmas y también entre países, en cuanto a la habilidad de desarrollar, imitar y adoptar innovaciones tecnológicas; se hallan diferencias similares entre países en relación a sus niveles de productividad e ingresos; y hay correlación o coevolución entre ambos fenómenos a largo plazo (López, 1996, p. 100). En segunda instancia, según Benjamin Coriat y Oliver Weinstein (2001), la teoría evolucionista referida a la empresa presentó un rechazo en lo que se refiere al enfoque transaccional puro, característico de las ideas neoinstitucionalistas de la firma o de lo que se denomina como enfoque contractual. Dicha crítica se hizo, pues la empresa es concebida como “nudo de contratos”, constituyendo para los teóricos evolucionistas una premisa desmaterializada y evidenciando una empresa vacía.

Ahora bien, los evolucionistas para poder llegar a una teoría de la firma tuvieron en cuenta los rechazos anteriores y el análisis sobre la coherencia de la empresa, es decir, los teóricos de este enfoque prestaron principal atención en la distinción de una firma y otra; analizaron el porqué de su especificidad en sus actividades y productos; e identificaron las razones de su evolución y posible transformación. Así entonces, para poder enfocarse en estos puntos, se hace necesario conocer e investigar los atributos que presenta la firma y el entorno en el cual ésta se desarrolla, por ello los evolucionistas tienen en cuenta tres aspectos claves: las rutinas, su evolución y el entorno.

*Rutinas*

Esta teoría indica que las empresas desarrollan rutinas y comportamientos, características que tiene su estructura organizacional. Así entonces, según Hernán Moreno (2007), las rutinas constituyen el comportamiento racional de la firma, en el sentido que son las conductas y procedimientos considerados apropiados y efectivos en el contexto en el que se aplican. En dicha idea, las rutinas son el resultado del aprendizaje que la firma ha emprendido, siendo entonces para el enfoque evolucionista, un proceso a través del cual la repetición y la experiencia hace que en el transcurso del tiempo las actividades se realicen mejor y con mayor velocidad.

En este punto cabe detenernos, pues dicho aprendizaje presenta varias características. Según teóricos evolucionistas como Giovanni Dosi, David Teece y Sidney Winter (1990), el aprendizaje es acumulativo, por lo tanto, a medida que pasa el tiempo, la experiencia a través de repetición en los procesos aumenta las destrezas de quienes componen la empresa. Por otro lado, el aprendizaje global implica competencias más organizacionales que individuales, en este sentido, se sabe que éstas últimas son indispensables dentro de la firma, no obstante, su valor se ve reflejado dentro de la estructura organizacional de la empresa. Así también, el conocimiento aprendido a través del aprendizaje es comprendido en rutinas organizacionales definidas como "modelos de interacción que constituyen soluciones eficaces a problemas particulares", a causa de la complejidad de las interacciones que aplican, estas rutinas no pueden ser codificadas y son, por lo tanto, tácitas (Coriat y Weinstein, 2001, p. 111). Del mismo modo, cabe distinguir que según Richard Nelson y Sidney Winter (1982), existen tres clases de rutinas: a) los

procedimientos operativos *standard* que determinan cómo y cuánto produce una firma bajo diferentes circunstancias, dado su *stock* de capital y otras condiciones fijas en el corto plazo; b) las que determinan el comportamiento inversor, mediante reglas que gobiernan su crecimiento o caída en función de los beneficios de la firma y de otras variables; c) los procesos deliberativos que involucran búsqueda de "mejores maneras" para realizar las actividades de la firma. Al mismo tiempo, dichas rutinas presentan dos tipos: las rutinas estáticas, las cuales generan una repetición de prácticas anteriores, y las rutinas dinámicas, las cuales presentan nuevos aprendizajes. Finalmente, para los evolucionistas las rutinas son tácitas, por lo tanto no son transferibles, conformando un activo especifico de la firma, ello hace que las rutinas diferencien unas empresas de otras.

*Evolución*

Con el transcurso del tiempo la firma presenta una evolución dentro de la composición de sus negocios o cambia definitivamente su actividad principal. Frente a ello, los evolucionistas proponen la idea de la transformación de la empresa a través de una razón interna con la modificación de sus actividades. Como ya se ha hecho referencia anteriormente, dicha evolución no es libre y aleatoria, pues la firma sigue una vía determinada. La idea de evolución o también llamada por este enfoque como *path dependency* (dependencia del camino) está relacionada entonces con la premisa sobre la transformación de la firma, la cual se basa especialmente en un análisis en el cambio de su actividad principal. Cabe señalar, que para los teóricos de este enfoque los cambios ejecutados en la empresa están, en lo esencial, determinados por nuevas oportunidades basadas en tecnología. Por lo tanto, la economía evolucionista considera el cambio tecnológico, no como un proceso de elección racional, que asume la tecnología como algo que no requiere ser explicado, sino como el producto del proceso de variación y selección (Favaro, 2013, p. 57).

Por otro lado, y teniendo en cuenta la idea anterior, los teóricos evolucionistas consideraron que en el desarrollo de las empresas existe un aspecto importante, y este, se relaciona con la historia que éstas presentan. Para Benjamin Coriat y Oliver Weinstein (2001), esta es una idea que genera varios cuestionamientos, no obstante, aclaran que seguramente lo que ellos suponen es un tiempo que no solo tiene en cuenta continuidades, es decir, la acumulación de aprendizajes, sino también las

discontinuidades, entendidas como las oportunidades tecnológicas y los cambios en las trayectorias.

*Entorno*

Este rasgo puede explicar la existencia de oportunidades tecnológicas diferentes, teniendo en cuenta la estructura de los entornos en los cuales las empresas van evolucionando. En este punto es clave indicar lo argumentado por Teece (1988), pues él indicaba que la noción de competencia esencial tiene que ver con un conjunto de competencias tecnológicas diferenciadas, de activos complementarios y de rutinas que constituyen la base de las capacidades competitivas de una empresa en una actividad particular. Según Richard Nelson y Sidney Winter (1982) es importante entender la diversidad de las vías por las cuales se transmiten las innovaciones, se prueban y rechazan algunas, se aceptan y proponen otras. Por lo tanto, los teóricos de este enfoque tienen en cuenta las características del mercado tanto de productos como de capital, las políticas públicas especializadas en regulación, y las discontinuidades tecnológicas que pueda presentar una firma.

Ahora bien, en resumen, como logramos identificar anteriormente, el enfoque evolucionista de la empresa intenta resolver algunos cuestionamientos a través de sus premisas. Por ejemplo, en primer lugar, se identificó que definen a la firma como un conjunto de competencias esenciales; en segunda instancia, explican por qué existe una diferencia entre las firmas, aclarando que dicha diferenciación se dará a través de las rutinas intransferibles; finalmente y como tercer punto, dieron a conocer cómo evoluciona una empresa, teniendo en cuenta las transformaciones cuando sean necesarias las oportunidades tecnológicas.

Ahora bien, cabe señalar que dicha teoría generó aportes importantes para el análisis de la empresa como objeto de estudio, a tal punto que otros enfoques tomaron prestados algunos de sus postulados con el fin de desarrollar ideas basada en otro tipo de intereses, ejemplo de ello, fue la teoría japonesa de la empresa, la cual presenta varios rasgos en común con las ideas de la teoría evolucionista, no obstante, al igual que presenta similitudes, en la teoría analizada a continuación se podrán identificar algunas diferencias decisivas.

## Teoría Japonesa de la Empresa

Como se mencionó anteriormente, esta teoría al igual que la evolucionista presentan algunos rasgos similares y diferencias. Así entonces, para Benjamin Coriat y Oliver Weinstein (2001), dentro de los rasgos en común se encuentran: en primer lugar, que los dos enfoques tienen en cuenta la evolución de la economía; en segunda instancia, que las dos teorías tienen el interés por analizar la implementación de innovaciones organizacionales en las firmas, ello con el fin de identificar la capacidad para afrontar entornos inciertos o para generar innovaciones por sí mismas. Por otro lado, en cuanto a sus diferencias, éstas se derivan principalmente porque ambas quieren dejar asentada una teoría exhaustiva de la firma, por lo tanto, si bien, utilizan herramientas similares, éstas no ocupan el mismo papel explicativo dentro de la construcción de sus premisas.

En este sentido, Masahiko Aoki fue el teórico encargado de iniciar los planteamientos referidos a la teoría de la empresa japonesa. En primer lugar, cabe mencionar que dentro de los planteamientos de este teórico las ideas neoclásicas no identifican nada en particular en referido a la economía japonesa. Frente a ello, Masahiko Aoki (1990) indicó que dicha economía es lo suficientemente competitiva para ajustarse al postulado de las conductas maximizadoras de los agentes económicos por mediación del mecanismo del mercado, por lo tanto, la única diferencia que se identificaría serían los valores como la propensión a ahorrar, el esfuerzo en el trabajo, las tasas impositivas, entre otros. En segundo lugar, es importante destacar que este autor, consideró a la economía japonesa como un sistema coherente con la tradición cultural del país, teniendo como referencia factores culturales como el hincapié en el grupo pequeño, el intercambio de lealtad entre el empleado y de paternalismo del patrón, y finalmente, la influencia del trabajo en lo que a los ojos occidentales son asuntos personales y privados del trabajador, conformando con ello las fuerzas del sistema.

Ahora bien, en relación con lo expuesto anteriormente, veamos entonces algunas características que Masahiko Aoki (1990) planteó en torno a la empresa:

**Características de la Firma Japonesa.**

El interés por los trabajos de este teórico se enfocó en identificar un conjunto de innovaciones las cuales se desarrollan dentro de las empresas japonesas, constituyendo una referencia en el análisis sobre el tipo de firma denominado "firma J", cuyas características son totalmente diferentes a las que hemos venido analizando a lo largo del presente capítulo. En torno a ello, Masahiko Aoki (1990) desarrolló la noción de estructura de los "intercambios de información" propios de cada tipo de firma. Esta idea le permitió caracterizar a la firma japonesa para distinguirla y oponerla a la firma estadounidense denominada como "firma E".

Según Enrique Yacuzzi (2006), los planteamientos presentados por Masahiko Aoki (1990) buscan conexiones lógicas entre aspectos como el funcionamiento y la coordinación interna de la empresa japonesa y el sistema de empleo japonés; el estilo de financiación de la empresa (orientada a los bancos) y la estructura interna de este tipo de firmas. En este punto cabe señalar que Masahiko Aoki (1990) destacó como importante los aspectos internos de la empresa japonesa, en especial la coordinación horizontal entre unidades operativas, pues estas se basan más en el conocimiento compartido que en la especialización de habilidades. Del mismo modo, enfatizó en la competencia entre empleados, los cuales se encuentran organizados jerárquicamente como elemento incentivador, ya que ellos buscan ascender de manera jerárquica dentro de una coordinación operativa y no competitiva.

Por otro lado, Masahiko Aoki (1990) también analizó las características financieras e internas de la empresa, discutiendo el control que ejercen los bancos sobre las firmas japonesas, como resultado de ello se crean decisiones administrativas por parte de la gerencia, plasmándose con ello una dualidad entre los intereses financieros y los intereses de los empleados. Dentro de esta lógica, este autor resumió su análisis a través de tres principios de dualidad:

***Principio de jerarquía y coordinación.***

Para que las firmas internamente sean integradoras y eficaces, sus modos de coordinación o su incentivo deben incluir una dimensión jerárquica. De este modo, observamos que a Masahiko Aoki (1990) le interesaban los métodos de estímulo que

se generan en las empresas con el fin de incentivar en el desarrollo de las actividades. Con ello, el autor concluyó indicando que el modelo japonés se caracteriza por dos rasgos: el primero se enfoca en la coordinación horizontal entre las unidades operacionales; y el otro, en el reparto de las informaciones obtenidas en la firma a través de experiencias adquiridas. Así entonces, se identifica que para Aoki son importantes los mecanismos de aprendizaje, no obstante, insiste en que estos son realizados a través de procesos informales y tácitos.

Por otro lado, Masahiko Aoki (1990) hizo referencia al sistema industrial de Japón, pues para él a partir de ahí se genera el buen funcionamiento del modelo japonés, destacando el sistema jerárquico de grados. Dicho sistema se entiende cuando los asalariados reciben un fuerte incentivo para incrementar sus competencias y sus habilidades a través de las múltiples posibilidades de aprendizaje que se les ofrecen en la coordinación horizontal, asimismo, se los incentiva a comunicarse entre ellos, dado que este criterio interviene explícitamente en la atribución de los grados (Coriat y Weinstein, 2001, p. 139). A partir de dichas premisas, Masahiko Aoki (1990) afirmó diciendo que la firma japonesa se diferencia de la firma estadounidense debido a que su funcionamiento se basa en una coordinación horizontal más una jerarquía de grado como forma de generar cambio en los asalariados, a diferencia del otro tipo de firma, la cual funciona a través de una coordinación jerárquica más unas condiciones de mercado.

***Principio de organización interna y control financiero.***

Para Masahiko Aoki (1990), la organización interna y el control financiero en la firma japonesa tienen la característica de presentar una jerarquía de decisión débil y una jerarquía de *rankings* como incentivo. Esta dualidad fue aplicada por el autor dentro de las relaciones que se tejen entre la empresa y los actores que intervienen en el aparato financiero, llámense accionistas o banqueros. Frente a ello, este teórico sostuvo que en la firma japonesa las relaciones de jerarquía entre los banqueos y los directivos son débiles, debido a que el control con los primeros se realiza por medio de incentivos indirectos pero fuertes.

***Principio de control.***

Según Enrique Yacuzzi (2006), en este principio las decisiones de la gerencia corporativa de las firmas japonesas están sujetas al control (influencia) dual de los intereses financieros (propiedad) y a los intereses de los empleados antes que al control unilateral de los intereses de propiedad. Este principio hace referencia entonces al reparto del poder entre los ejes que toman las decisiones en la firma. En este sentido, la tesis central de Masahiko Aoki (1990), giró en torno a explicar que la firma japonesa está ubicada bajo un doble control, por un lado, el de los accionistas, y por el otro, el de los asalariados, mientras que la dirección presenta la función de ser mediadora de ese interés doble.

Ahora bien, como logramos identificar con estos tres principios, este nuevo enfoque propuesto por Masahiko Aoki encontró un conjunto de premisas que se basaron en las relaciones entre jerarquía e incentivos, así entonces, en el primer principio se evidenció el modo en la coordinación de las tareas; en el segundo, las relaciones que se tejen entre banqueros e industriales, y finalmente en el tercero, las relaciones de directivos, accionistas y asalariados.

## Consideraciones Finales

Como se pudo identificar en este primer capítulo se presentó como punto de inicio los aportes del enfoque neoclásico en relación con la teoría de la empresa. Así entonces, con estas propuestas logramos evidenciar las ideas iniciales, su núcleo central y ciertas controversias que se tejieron en relación con ellas. Dichos planteamientos pioneros del análisis sobre la teoría de la firma son los que sentaron las bases para el estudio de ésta, no obstante, éstos no son los únicos que trazaron una idea relacionada con la firma, pues existen a partir de ello varias vertientes que aportaron a la teoría. Dentro de esta lógica, se pudo observar cómo dichas ideas presentaron un carácter de poca aplicación dentro de nuestro foco de estudio, lo cual hace que quede manifestada la necesidad por una teoría sólida de la empresa.

En este sentido, una vez se identificó dicha necesidad por cambiar las ideas de un enfoque sobre la representación de la empresa dentro de la microeconomía estándar y de reconocer su realidad de organización compleja, los aportes sobre la teoría de la

firma presentaron dos direcciones. Por un lado, las ideas que daban cuenta de la existencia de la empresa, imponiéndose así por encima del mercado como una organización económica diferente a éste; y, en segundo lugar, los aportes encaminados a rastrear la naturaleza de la firma, es decir, buscar las características que la constituyen. Así pues, estos análisis se centraron en conocer los objetivos de la firma y en la representación de los comportamientos de las organizaciones, llevando a cabo estudios basados en la parte interna de la empresa, y en especial, su función organizativa, del mismo modo, se enfocaron en una perspectiva dinámica e histórica, identificando la complejidad de la estructura de la firma, explicando así su origen y sus constantes transformaciones.

Estas nuevas premisas hicieron que las ideas en relación con la maximización del beneficio propuestas por los neoclásicos, ya no se identificaran como hipótesis centrales en los estudios de este tipo, pues los nuevos análisis generaron una gran variedad de conjeturas, ello con el fin de dar a conocer las ideas diseñadas por los administradores de dichas empresas y por consiguiente la racionalidad de su comportamiento. Ante ello, se identificó una concepción que se centró en los procedimientos de decisión, fue así como estos aportes pusieron el punto de atención en los procesos de aprendizaje, de resolución de los problemas y de la elaboración de reglas.

Ahora bien, dicho interés más específico por analizar a la naturaleza de la empresa demostró que puede obtenerse una definición de la firma no solo realista, sino además operativa, concluyendo así que ésta y el mercado constituyen dos formas alternativas de coordinación económica, correspondiendo a la empresa la característica de una coordinación administrativa. Estos análisis se enfocaron, por un lado, de la empresa como organización compleja, y por el otro, como un grupo de individuos que presentan objetivos e intereses personales, aunque logren resultados en conjunto.

Frente a lo anterior, se puede indicar que estas nuevas ideas consiguieron que se expandiera un abanico de investigaciones las cuales se enfocaron en la naturaleza de las relaciones entre los individuos y los grupos que componen las firmas, ello llevó a pensarse también en cómo identificar los límites de ésta.

## Hacia Un Balance De La Historiografía Empresarial Latinoamericana Con Un Acercamiento Especial En Colombia[5]

El presente capítulo tendrá como objetivo examinar el abordaje investigativo que se ha llevado a cabo en relación con la historia empresarial en Latinoamérica. Para ello, de manera metodológica, dicho análisis se dividirá en tres partes: en un primer momento, se presentará los antecedentes de esta subdisciplina; en una segunda parte, con el fin de dar a conocer un contexto sobre esta temática, se mostrará los estudios que la historia empresarial ha desplegado a nivel de España y de Latinoamérica y se intentará generar una comparación con las investigaciones realizadas en el país foco del análisis; ya en una última parte, nos centraremos en el caso colombiano,

[5] El presente apartado corresponde a una versión abreviada de los capítulos 2 y 3 presentados en la tesina denominada *Estudios empresariales latinoamericanos: un balance historiográfico con acercamiento especial en Colombia* de la Especialización en Historia Económica y de las Políticas Económicas de la Universidad de Buenos Aires presentada en junio del 2018.

recogiendo la producción histórica sobre el tema a estudiar, con ello, se expondrá la evolución que la temática ha presentado desde sus inicios hasta la actualidad.

## Algunas Aclaraciones Sobre La Historia Empresarial

María Barbero (2006), señalaba que no existe un consenso generalizado acerca de la forma de definir a la historia empresarial. Es por ello que, mientras autores como Jesús Valdaliso y Santiago López (2000) la presentaban como una disciplina híbrida, ubicándola dentro de la historia, la economía y la dirección estratégica; otros la definieron como una especialización que se mueve entre la historia económica, la historia social y la historia cultural.

En este sentido, con el fin de utilizar una definición que abarque los objetivos de la presente tesis podemos inferir que la historia empresarial es una subespecialización de la historia económica, la cual a su vez se compone de diferentes particularidades de estudio, así, algunas de las más conocidas son por un lado, la historia de empresarios, denominada como *entrepreneurial history*, cuyo foco de interés se centra en los agentes que buscan oportunidades para crear y dirigir empresa; y por el otro, se halla la historia de empresas o también llamada *company history*, la cual analiza la evolución de las organizaciones partiendo de su estructura funcional, estrategias utilizadas y resultados logrados.

Según lo anterior, podemos evidenciar que la historia empresarial tiene como objeto los estudios de los empresarios y las firmas dentro de una perspectiva histórica, revalorizando el papel de los actores y sus estrategias en contextos que ofrecen tanto oportunidades como limitaciones, sin embargo, hay que hacer la salvedad indicando que, si bien, tanto la *entrepreneurial history* como la *company history* son campos que se complementan, estos se enfocan en objetos de estudio, teorías y métodos diferentes.

Ahora bien, con el fin de que exista una mayor comprensión en relación con lo mencionado anteriormente, veamos a continuación los antecedentes que la historia empresarial presentó a lo largo del tiempo.

## Inicios De La Historia Empresarial En Estados Unidos Y Europa

Como se demuestra en diferentes estudios del desarrollo de la historia empresarial realizados en Estados Unidos, Gran Bretaña, Francia, España, Alemania, Japón e Italia, este campo de la historia se fue conformado como una subespecialización de la historia económica. Fue de esta manera como, desde la década de 1920 se empezó a explotar esta ramificación de la historia, por ejemplo, a partir de 1927 en la Escuela de Administración de la Universidad de Harvard (*Harvard Business School*) se estableció la primera silla profesoral (*chair*) de esta especialidad cuyo primer ocupante fue N.S.B Gras, partidario de adelantar estudios de caso en profundidad, muy detallados sobre grandes empresas (Dávila, Viloria y Elías, 2013, p. 6). En relación con ello, en primer lugar, cabe destacar que según los planteamientos de Marcela Hernández (2006), durante dicho periodo la historia empresarial presentó una clara orientación sociológica. En segunda instancia, es clave indicar que durante dicha época apareció un importante número de estudios en relación con los capitanes de la industria moderna en diferentes países capitalistas. Lo anterior se vio reflejado en la generación de análisis relacionados con la historia de empresarios y de empresa, muestra de ello se evidenció en los artículos de la *Economic History Review*, publicación académica pionera dentro de la historia económica. Así pues, desde aquel momento puede observarse que la revista comenzó a divulgar un número importante de trabajos enfocados en historia de empresas, los cuales hacían parte de investigaciones sobre historia económica y tecnológica. En algunos casos se complementaba el análisis de la empresa con estudios de empresarios, en especial en el caso de aquellos que fueron innovadores tecnológicos; del mismo modo, la gran mayoría de los trabajos publicados sobre historia de las empresas desde fines de los años de 1920 hasta después de la segunda guerra mundial fueron de autores británicos o estadounidenses (Marichal, 2007, p. 74).

Ya para la década de 1940, estos análisis recibieron un gran impulso a través de diferentes centros de investigación de la Universidad de Harvard. Posterior a ello, en la década de 1950, aunque en los medios académicos anglosajones la historia empresarial se consideraba válida, pasó a un segundo plano, según lo expresó Hugh Aitken (1974), pues para él, la aparición de la nueva historia económica con su énfasis en la experimentación econométrica de la hipótesis contrafactual fue lo que

desprestigió el criterio empresarial y logró que pareciera arcaico.[6] No obstante, a pesar de ello, fue desde finales de 1950 que proliferaron diferentes trabajos sobre historia de empresas inspirados en el economista Joseph Schumpeter, como fue el caso de autores como Arthur Cole (1959), Thomas Cochran y William Miller (1961), entre otros. Cabe resaltar que, dichas investigaciones tuvieron como epicentro el *Harvard Research Center in Entrepreneurial History* donde se generó un espacio abierto a otros enfoques bajo la orientación del historiador económico Arthur Cole, dando cabida a sociólogos e historiadores interesados en el emprendimiento (Dávila, Viloria y Elías, 2013, p. 7). Sin embargo, uno de los análisis más destacados de este tipo fue el realizado por Alfred Chandler, quien inicialmente desde el *Sloan School of Business* del *Massachusetts Institute of Technology* y luego desde el *Business School* de la Universidad de Harvard, desarrolló una serie de investigaciones sobre la historia de las grandes empresas norteamericanas.

Por otro lado, se debe mencionar que desde el decenio de 1960 Europa también cobró importancia dentro de la historia de empresas, en especial en Gran Bretaña, Alemania, Italia y Francia, países que fueron formando grupos de investigación, los cuales estuvieron delineados principalmente por sectores económicos. Por otro lado, la creación de revistas y asociaciones profesionales de historia de empresas reflejó el dinamismo del campo de estudio, siendo especialmente notables la productividad del *Business History Conference* de los Estados Unidos, la *European Business Association*, así como las asociaciones nacionales de historia de las empresas en Inglaterra, Alemania y Suecia, entre otros países (Marichal, 2007, p. 66).

Dentro de esta lógica, si bien, países como España también mostraron un desarrollo dentro del campo de la historia empresarial, dicho despegue fue posterior a los países nombrados anteriormente. Por lo tanto, fue durante la década de 1990

[6] En primera instancia, cabe mencionar que, según Marcela Hernández (2006) hacia mitad de los años 1950 se abrieron dos debates internos de la corriente: por un lado, los investigadores que planteaban la importancia de estudiar la historia de empresas; y por el otro, los historiadores económicos que se acogían a las teorías neoclásicas y métodos econométricos. Así entonces, la conclusión de dicho debate fue la consolidación de la corriente llamada Nueva Historia Económica o Cliometría, la cual tiene como fin la cuantificación, construcción de modelos y argumento contrafactual, anulándose u olvidándose con ello la importancia en el estudio de empresas y empresarios. Por otro lado, en segunda instancia, se debe aclarar que lo *contrafactual* viene a ser un experimento del pensamiento donde se extrapolan tendencias y procesos para simular que hubiera pasado si en lugar de equis situación hubiera pasado otra (Hernández, 2006, p. 110).

que dicho país generó su mayor dinamismo dentro de los estudios de este tipo, veamos.

**La historia empresarial en España.**

Varios autores como Jesús Valdaliso (2004), Carlos Marichal (2007) y Pablo Díaz (2007) coincidieron señalando que el despegue de la historia empresarial en España fue tardío, pero tomó fuerza en los años noventa. En este sentido, si pensamos en los inicios de la historia empresarial en España hay que remitirnos inmediatamente a su derivación de la historia económica, la cual surgió como disciplina y tomó fuerza en este país durante la década de 1960.

No obstante, fue durante la década de 1970 que la historia económica española presenció un desarrollo importante, el cual fue acompañado de un traslado de los estudios de un periodo moderno a los análisis enfocados en el siglo XIX y XX. Libros como los de Nadal (1970), Tortella (1973) o Roldán y García Delgado (1973), fueron los que consideraron por primera vez a las empresas y los empresarios como sujetos históricos merecedores de análisis, por generales que estos fueran (Valdaliso, 1997, p. 107). Del mismo modo, durante el decenio de 1970 también sobresalieron algunas investigaciones donde su objeto de estudio fue una empresa o grupo empresarial, tal fue el caso de los ferrocarriles con Miguel Artola (1978) y la banca con Gabriel Tortella (1974); biografías de empresarios en investigaciones como las de Cristóbal García (1978); análisis sobre industrias como la textil y algodonera en estudios de Jordi Nadal y Enric Ribas (1974); constituciones de sociedades mercantiles con el análisis de Rafael Castejón (1977); y asociaciones patronales en Mercedes Cabrera (1978).

Más adelante, ya en la década de 1980 fue cuando la historia empresarial emergió como una disciplina relativamente autónoma en España, aunque bajo la órbita y el influjo de la historia económica (Valdaliso, 1997, p. 113). Ello hizo que dentro de esta subespecialización proliferaran diferentes estudios sobre la empresa y el empresario, confluyendo en la década siguiente en el despegue ya nombrado. En relación con ello, diferentes debates en torno a las herramientas teóricas más útiles para la historia empresarial y la concepción de ésta, contribuyeron en el crecimiento de este campo de estudio. Por otro lado, cabe señalar que las razones de dicho

despegue fueron varias, según Jesús Valdaliso (1997), en primer lugar, debido a la inclusión de la disciplina en nuevos planes de estudio de licenciatura en Economía y Administración de Empresas de varias universidades españolas; en segunda instancia, por el desarrollo de los nuevos análisis dentro de la economía, y finalmente, debido al el auge de la historia empresarial tanto en Europa como en Japón y Estados Unidos.

Ahora bien, como pudimos identificar, al igual que en varios países europeos la historia empresarial en España presentó un desarrollo importante, en especial a partir del decenio de 1990, pues desde aquel momento los avances en este campo han sido destacados. Para Jesús Valdaliso (2004), aunque el debate sobre la naturaleza y metodología de esta temática presentó diferentes discusiones a lo largo de varios años, fue en la década del 2000 que se generó un acuerdo sobre sus objetivos, así entonces, la historia empresarial pasó de tener un foco de análisis dentro de los estudios de caso sobre empresas y empresarios concretos a centrarse en utilizar, más bien, dichos estudios dentro de una perspectiva de análisis basándose en ideas microeconómicas y cuestiones más generales. Por otro lado, identifiquemos ahora a través del siguiente apartado las características que la historia empresarial atravesó en América Latina.

**Apuntes sobre la Historia Empresarial en América Latina**

El desarrollo de la historia empresarial en América Latina presentó un proceso tardío y desigual en sus diferentes regiones, desencadenando con ello que en la actualidad dicho campo aún no esté consolidado. Estas particularidades se deben a varios factores, según Carlos Dávila (2007), por un lado, debido a que el volumen tanto de sus estudios como de sus investigadores es reducido; en segunda instancia, ya que no ha existido una sintonía con las corrientes teóricas internacionales de la *business history*. Sin embargo, a pesar de dichas limitaciones, se debe destacar que la diversidad que presenta la región tiene un potencial dentro del campo interdisciplinario que comienza a dibujarse con su propia fisonomía, en lugar de restringirse a ser un subproducto de la historia económica y social.

**Origen, evolución y particularidades.**

En el territorio latinoamericano la historia empresarial dio su apertura en la década de 1960, en particular con lo relativo a la función del empresario innovador en los procesos de desarrollo. Según María Barbero (1995), si bien, ello retomaba desde una perspectiva teórica propuestas que Joseph Schumpeter había comenzado a enunciar en la teoría del desenvolvimiento económico, la importancia que adquirió el estudio del empresario en los años sesenta aparece fuertemente articulada, por un lado, con el predominio de las teorías de desarrollo, muestra de ello son los análisis de Andre Frank (1972) y Fernando Cardoso (1971); y por el otro, de la modernización en el pensamiento económico y social. De este modo, las corrientes ya nombradas y su relación con la historia empresarial pudieron evidenciarse con las investigaciones que promovió la CEPAL (1963) sobre el empresariado industrial en América Latina, el cual incluyó un estudio comparado de países como Colombia, Argentina, Chile y Brasil. Por otro lado, y confrontando dicha literatura, durante la segunda mitad de los años sesenta según autores como Marcelo Rougier y Juan Odisio (2013), tomó fuerza una interpretación de la historia económica también crítica de su desarrollo, pero anclada en un andamiaje con mayor énfasis en la teoría neoclásica y en los aportes de la nueva historia económica.

Así entonces, durante dicho periodo y en parte de la década de 1970, la influencia de modelos teóricos como el enfoque dependentista, la corriente cepalina y algunas variaciones del marxismo, desencadenaron un poco o nulo interés en los estudios que giraban en torno al análisis de empresas y empresarios. Frente a ello, dentro del escenario académico latinoamericano de aquellos años, una intensa actividad política llevó a mezclar discrepancia académica con contienda ideológica y hasta con militancia política (Dávila, 2007, p. 48). En este sentido, si bien, durante estas décadas se identificó un evidente desarrollo de las ciencias sociales en territorio latinoamericano, éstas atendieron muy sobre el margen los análisis empresariales, los cuales fueron estudiados especialmente a través de la historia y la sociología.

No obstante, el panorama de la historia empresarial latinoamericana mejoró a partir de la década de 1980, pues se observó un aumento en el volumen y la calidad de las investigaciones. En efecto, para Marcelo Rougier (2013) los estudios empresariales en los ámbitos académicos latinoamericanos fueron poco a poco

abriéndose camino en dicha década, en paralelo con una relativa pérdida de centralidad de las explicaciones estructuralistas; y más aún, la preocupación por los temas del imperialismo y la dependencia, muchas veces tratados con gran generalidad e incluso con un cierto desprecio por los análisis históricos. Así entonces, lo anterior se presentó debido a varias razones: a) se logró acceder a nuevas fuentes tanto públicas como privadas; b) se implementaron nuevos espacios para el estudio de la temática en universidades, centros investigativos, eventos, publicaciones, entre otros; c) se generó una preocupación más explícita por lo teórico y comparativo; d) se le prestó atención a los empresarios incluso más que a la empresa, ello en relación con su evolución como actor, sus actividades y acumulación, su accionar familiar y su poder político como sujeto económico.

Tras un cambio de década, el foco de atención en los estudios de empresarios pasó a ser el de análisis sobre empresas, muestra de ello fueron las investigaciones arrojadas en países como México y Colombia; no obstante, se presentó otra vía, donde se entró directamente al mundo de la empresa, la cual fue utilizada en países como Argentina. Paralelamente a lo anterior, se identificó que durante la década de 1990 la historiografía empresarial latinoamericana experimentó cambios notorios de crecimiento en el volumen y la calidad, cobrando así mayor espacio en el mundo académico. Un hito fue la publicación durante los primeros años de este siglo de números especiales sobre el campo académico en América Latina en revistas a nivel internacional, ello evidenció no solo que este tipo de historiografía fue creciendo en cantidad sino también que se fue expandiendo. Del mismo modo, también fueron importantes los avances en la constitución de centros de investigación especializada en diferentes países de la región, como por ejemplo, la fundación de asociaciones de historia económica en Brasil (1993), Uruguay (1992), Argentina (1997) y en el norte de México (1992); se generó una mayor interacción entre los investigadores enfocados en la temática, logrando que se realizaran libros colectivos, publicaciones periódicas y seminarios en conjunto; y finalmente, se evidenció el interés por parte del sector empresarial en observar los resultados en torno a este tipo de investigaciones.

Ahora bien, ya en los últimos años las investigaciones referidas a esta temática están enriqueciendo los estudios que hasta el momento habían pretendido explicar el no desarrollo de la economía latinoamericana por las conductas empresariales

innatas (falta de una verdadera burguesía industrial), los problemas de escala y la orientación mercado-internista de la actividad económica, los determinantes externos, la falta de una intervención estatal adecuada o las dificultades institucionales derivadas de la inestabilidad política y macroeconómica (Rougier, 2013, p. 18). No obstante, a pesar de lo anterior, aun cuando los nuevos estudios han presentado diferentes dimensiones, la producción historiográfica en Latinoamérica sobre la empresa y el empresario es incipiente y fragmentaria, eso lo podemos evidenciar tras un análisis sobre el desarrollo de diferentes investigaciones enfocadas en este campo de estudio en varios países de la región, veamos.[7]

***El caso argentino.***

Al igual que en el resto de Latinoamérica la apertura de la historia empresarial en Argentina resultó tardía, pues los primeros estudios vinculados a la temática fueron publicados durante el decenio de 1960, ejemplo de ello se evidenció en la investigación sobre la clase dirigente de José Imaz (1964), donde analizó en dos capítulos del libro tanto a comerciantes como a industriales; por su parte, Thomas Cochran y Rubén Reina (1965), estudiaron el espíritu de la empresa en Argentina presentando con ello una biografía del empresario Torcuato Di Tella.

Si bien, se iba vislumbrando investigaciones dentro de este campo, el ritmo fue muy lento durante dicha década, sin embargo, a mediados de los setenta y ochenta las miradas habían sido puestas en los empresarios más que en las empresas, las cuales estaban orientadas a identificar los actores estructurales del desarrollo. De este modo, estudios como los de Jorge Schvarzer (1981) y Jorge Sábato (1988) son muestra de ello. Así mismo, otra característica que arrojaron los ochenta fue el aumento en estudios de caso, de esto dieron cuenta análisis como los de Leandro Gutiérrez y Juan Korol (1988) sobre la Fábrica Argentina de Alpargatas.

En este punto es importante destacar que en dicho periodo fueron destacados los aportes tanto de economistas (en especial basados en la economía evolutiva) como de sociólogos (centrados en la sociología del trabajo); por su parte los historiadores, si bien veían en el tema un campo por explorar, estos estaban enfocados en otro tipo de problemáticas. No obstante, a finales de los ochenta se evidenció un crecimiento

[7] Se debe señalar que en esta parte se incluirán los países con mayor influencia en la historia empresarial, prestándole principal atención a países como Colombia.

importante dentro del campo de la historia empresarial argentina logrando con ello reconocerse como un área de estudio definida. Fue entonces en dicho momento cuando los historiadores jugaron un papel destacado, en especial con temas enfocados en la historia social, estudios en relación con ello fueron los de María Barbero y Susana Felder (1987), donde se analizaron aspectos de la historia empresarial basados en industriales italianos en Argentina y su vinculación con las asociaciones empresariales en dicho país.

Por otro lado, dicho auge generado en los ochenta se vio reflejado durante los primeros años de la década siguiente, así entonces, se identificó que los estudios empezaron a girar en torno a otros sectores de la activad económica, por ejemplo, en el sector financiero con estudios como los de Andrés Regalsky (1990) y Noemí Girbal (1993); y en el sector transporte, con la investigación de Raúl García (1992) en su estudio sobre la Compañía del Tranvía Anglo Argentina. Cabe resaltar que para dicho momento, en 1996 se dio un paso importante para el campo de la historia empresarial, ya que se constituyó el Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED) de la Universidad de Buenos Aires creado por Jorge Schvarzer. En este sentido, lo anterior dio paso a que la producción académica en dicho campo se incrementara, logrando formar investigadores en el área y finalmente compartiendo dicha experiencia con diferentes académicos de Latinoamérica tras la creación y participación en eventos de todo tipo.

Tras un cambio de siglo, el campo de la historia empresarial no solo en Argentina presentó un aumento. Muestra de ello fue la exploración de investigaciones en diferentes temáticas, lo cual desarrolló nuevas líneas en este campo de estudio, incluyendo investigaciones sobre comercio con estudios como los de Andrea Lluch (2006); y actividades poco investigadas como fue el caso de empresas inmobiliarias con el análisis de Norma Lanciotti (2004). Dentro de esta misma lógica, durante la primera década del siglo XXI, uno de los campos más fructíferos fue la historia de grupos económicos, reflejando la importancia en la forma de organización dentro las grandes empresas nacionales (Barbero, 2006, p. 165), casos como los análisis de María Barbero (2000), Sergio López (2001), Marcelo Rougier (2004), Claudio Castro (2003), entre otros, son ejemplos claros de ello.

Por su parte, los últimos diez años han sido los más destacados en términos de producción historiográfica empresarial en Argentina., se trató de nuevos trabajos realizados en su mayor parte por historiadores que, influenciados en los análisis de obras clásicas argentinas confrontaron las perspectivas neoclásicas que habían satanizado la industrialización por sustitución de importaciones. Así entonces, la efervescencia de la historia de empresas en los últimos años permitió un notable enriquecimiento de los enfoques y de los saberes heredados respecto al sector industrial, dado que la historia de empresas se focalizó principalmente en compañías y conglomerados manufactureros (Rougier y Odisio, 2013, p. 25). En dicho proceso de ampliación sobre este tipo de temas podemos destacar estudios como los dirigidos por Marcelo Rougier (2007) y (2010), en los cuales se analizaron diferentes dimensiones de las políticas de promoción, estrategias empresariales y el desarrollo manufacturero durante el periodo de la industrialización por sustitución de importaciones. Del mismo modo, se hallaron análisis enfocados en empresarios y la clase dominante, tal fue el caso de las investigaciones de James Brennan y Marcelo Rougier (2013), quienes estudiaron la base del nuevo institucionalismo y el desempeño de la burguesía nacional a través de una entidad empresaria con fuertes vínculos con el peronismo; en segunda instancia, se encontró el estudio de Ana Castellani (2009), quien generó importantes aportaciones a la historiografía de empresas y empresarios, explicando diferentes aspectos, como por ejemplo, el patrón de acumulación, las políticas económicas industriales, la evolución empresarial, la relación empresa-Estado, políticas públicas y las capacidades estatales con su calidad en la intervención.

Ahora bien, se debe mencionar que los esfuerzos por parte de diferentes académicos con el fin de continuar con el estudio de la historia empresarial se han visto reflejados durante la primera década del siglo XXI y a lo largo de estos últimos ocho años. Hitos importantes fueron la creación, por un lado, de la Red de Estudios de Historia de Empresas adherida a la Asociación Argentina de Historia Económica, quienes desde el año 2006 editan un boletín donde se presentan las últimas noticias, avances y publicaciones sobre dicho campo de estudio; y por otro lado, la constitución en el 2011 del Área de Estudios sobre la Industria Argentina y Latinoamericana (AESIAL) adherida al Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP) de la Universidad de Buenos Aires, la cual se dedica a la

investigación del sector industrial dentro de su dimensión histórica, su realidad presente y sus desafíos futuros. Cabe resaltar que, a través de sus publicaciones constantes y la realización de eventos como las Jornadas de Historia de Industria y de los Servicios, se les abrió un espacio importante a los estudios sobre empresas y empresarios a nivel latinoamericano.[8]

***El caso venezolano.***[9]

La historia empresarial venezolana comenzó a desarrollarse a partir de 1960, según Ruth Capriles y Marisol de Gonzalo (1996), dichas investigaciones pioneras fueron publicadas generalmente por las mismas organizaciones cuando alcanzaban un tamaño considerable, ello con el fin de generar también publicidad institucional. No obstante, lo anterior tuvo como resultado la elaboración de una historiografía liviana, con gran cantidad de publicidad y gráficas, además de presentar grandes vacíos teóricos al ser realizadas por periodistas o publicistas.

Sin embargo, ya en la década de 1990 se generó una nueva historia empresarial venezolana, logrando generar varias publicaciones en diferentes temáticas, tal fue el caso de Ruth Capriles (1991), quien analizó los negocios de un político venezolano; Catalina Banko en el sector comercial (1994), estudiando casas comerciales alemanas asentadas en Venezuela; José Díaz (1997) con su estudio sobre los capitalistas venezolanos encaminados en el proceso de globalización.

Del mismo modo, ya en los primeros años del presente siglo este campo de estudio se fue plasmando en los intereses de diferentes investigadores basados en temáticas variadas, así entonces, se generaron nuevamente estudios como los de Catalina Banko (2009) donde analizó la transformación de un trapiche a una industria azucarera; por otro lado, nuevos investigadores formados tanto en la historia como en la economía, a través de sus proyectos de grado de maestría y doctorado realizaron estudios sobresalientes, tal fue el caso de Antonio Tirado (2009) con su tesis encaminada a la consolidación del sistema bancario en Venezuela.

[8] Las Jornadas de Historia de la Industria y de los Servicios fueron creadas en el 2007 y se realizan bianualmente, su objetivo es agrupar las investigaciones dispersas y estimular el debate sobre las problemáticas vinculadas con la historia industrial y de los servicios en América Latina.

[9] Para identificar un balance historiográfico sobre historia empresarial en Venezuela véase a: Ruth Capriles (1999).

Finalmente, durante los últimos años se identificaron investigaciones importantes en este campo de estudio con el caso de Rafael Arráiz (2016), quien analizó la historia de nueve empresas venezolanas asentadas desde el siglo XIX las cuales tuvieron gran repercusión durante todo el siglo XX y parte del XXI. El autor realizó un ejercicio exhaustivo, concentrándose en sectores económicos como el financiero, ganadería, energía, transporte, educación y esparcimiento; de esta manera se analizaron casos específicos como el Banco Nacional de Venezuela, Banco de Caracas, Banco Industrial de Venezuela, Ferrocarril Caracas-La Guaira, Seguros Caracas de Liberty Mutual, el hato Piñero, la Electricidad de Carcas y creación de universidad tecnológica en Guacara. Por otro lado, es importante mencionar también el análisis realizado por Isabelle Rousseau (2017) donde se estudiaron dos empresas petroleras estatales (PdVSA y Pemex) estableciendo una lectura detallada sobre las estrategias que a lo largo de un siglo diferentes actores desplegaron en Venezuela y México con el fin de construir y desarrollar una industria petrolera.

Como podemos identificar, si bien existen trabajos involucrados en el campo de la historia empresarial venezolana, aún hace falta explorar diferentes temáticas, como por ejemplo, el sector financiero, la agricultura y la industria automotriz.

***El caso chileno.***

A través de la revisión de la historia económica chilena podemos identificar algunas particularidades de la historia empresarial, como por ejemplo, que ésta presentó un lento avance desde la década de los sesenta hasta aproximadamente los ochenta. No obstante, hay que mencionar que durante dicho periodo se realizaron algunos estudios importantes, tal fue el caso de la investigación de Ricardo Lagos (1960), la cual mostró la existencia de una burguesía con gran poder pero con un tamaño reducido; James Morris (1967), quien estudió las elites y los intelectuales desde 1900 hasta 1938. En este punto cabe resaltar que, según Luis Ortega (1996) desde finales de la década de los cincuenta las universidades chilenas iniciaron vastos programas de perfeccionamiento de académicos jóvenes, muchos de ellos fueron llevados a universidades extranjeras, en especial a Estados Unidos con el objetivo de iniciar o culminar estudios de posgrados. Dicha particularidad generó un giro definitivo dentro de la historia económica y, por ende, aunque en menor medida,

dentro de la historiografía empresarial en Chile. Así entonces, tesis de aquellos estudiantes salieron a la luz tras diferentes publicaciones realizadas a través de la Universidad de Chile, como por ejemplo, un nuevo análisis de Ricardo Lagos (1966), Carlos Hurtado (1966) y Óscar Muñoz (1968), en este sentido, si bien, los trabajos nombrados no centraron su foco de estudio en empresas o empresarios, estos mostraron el desarrollo económico e industrial desde inicios hasta la mitad del siglo XX.

Por su parte, es importante indicar que durante la década de los setenta sobresalieron estudios como los de Fernando Silva (1977 a y b), en los cuales analizó la evolución empresarial chilena durante el siglo XIX, como también a los comerciantes y mineros dentro de una mentalidad empresarial durante el Chile republicano. Del mismo modo, y tras un cambio de décadas, durante los ochenta y noventa se identificaron avances en este campo de estudio, ejemplo de ello fueron las investigaciones de Sergio Villalobos (1987), Gabriel Salazar (1989) y (1991) y Eduardo Cavieres (1993). En este sentido, autores como Luis Ortega (1996) indicaron que hasta la década de los noventa la historia empresarial chilena presentó un progreso limitado.

Del mismo modo, en las últimas dos décadas dicho crecimiento en el campo de la historia empresarial chilena se ha hecho visible con la publicación de investigaciones como las de Ricardo Nazer (2000), quien analizó la clase empresarial chilena de gran parte del siglo XIX; Hernán Villablanca (2003) con su estudio sobre las principales actividades de los terratenientes y la burguesía industrial chilena durante las primeras seis décadas del siglo XX y su vínculo con la penetración estadounidense; y finalmente, la actual investigación de Diego Barria y Manuel Llorca (2018), análisis que presenta dos tomos sobre empresas y empresarios chilenos durante los siglos XIX y XX.

Finalmente, cabe remarcar que la creación en el 2008 de la Asociación Chilena de Historia Económica junto con el desarrollo de sus eventos académicos fueron factores determinantes a la hora de identificar el auge adquirido por la historia empresarial en este país durante los últimos años.

***El caso uruguayo.***[10]

En términos generales, autores como Raúl Jacob (2007) señalaban que la historia empresarial uruguaya se encontraba cuantitativa y cualitativamente atrasada. No obstante, cabe mencionar que desde la década de los cincuenta se evidenciaron obras relacionadas con esta temática, sin embargo, muchas de ellas generaron un avance incipiente, en especial con investigaciones conmemorativas de empresas, identificándose en ellas una carencia de métodos dentro de su análisis, un ejemplo claro de ello fue el estudio sobre el Banco Comercial (1957).

Con el cambio de décadas, a finales de 1960 y durante todo el decenio de 1970 se presentó una evolución variada dentro de las investigaciones sobre historia empresarial, en especial sobre el análisis de empresario, ejemplo de ello lo podemos encontrar en la investigación de Carlos Real (1969) quien estudió la clase dirigente uruguaya. Por otro lado, finalizando la década de los setenta se identificó un interés por el estudio de empresas, en este caso encontramos al análisis de Raúl Jacob (1978), quien estudió el Frigorífico Nacional a través del mercado de carnes.

Ya en la década de 1980 y en especial durante el decenio de 1990 se generó un auge en los estudios empresariales, muestra de lo anterior fue el incremento en las investigaciones de este tipo, así entonces, para la década de los ochenta se identificaron estudios como los de Raúl Jacob (1981a) y (1981b), cuyo primer análisis giró en torno al desarrollo de la industria en Uruguay, y por otro lado, se basó en la relación entre la depresión ganadera y el desarrollo fabril uruguayo; Danilo Astori (1981) quien realizó un análisis sobre las estrategias de los empresarios uruguayos en relación con la implementación de tecnología en sus firmas; María Medina (1985) con su análisis sobre el empresario Karl von Metzen, pionero de la industria del cemento en Uruguay. Por su parte, en la década de los noventas se expusieron estudios como los de Alcides Beretta (1993) sobre el espíritu de empresarial en Uruguay; Alcides Beretta y Ana García (1995) quienes analizaron los empresarios migrantes y en (1998) estudiaron a empresarios y gremios en la industria uruguaya; Benjamín Nahum (1993) enfocándose con el estudio de empresas públicas en Uruguay; Magdalena Bertino (1994) y (1996), cuya primera investigación se centró en el estudio del capital de los empresarios en los orígenes de

[10] Para un análisis sobre la historia empresarial en Uruguay, véase: Raúl Jacob (2007).

la industria textil uruguaya, y en segundo lugar, donde analizó la trayectoria del grupo Camponar en la industria textil de Uruguay; Nelly Da Cunha (1994) quien estudió la relación del empresariado y la política desde 1915 hasta 1945; Raúl Jacob (1995) donde se analizó el desarrollo generado por el grupo Bunge y Born en Uruguay; entre otros. Cabe señalar en este punto que, dicho desarrollo en los estudios durante la década de los noventa se debió, entre otros aspectos, a la influencia que generó la creación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica en 1992, la cual desde aquel año ha impulsado al crecimiento de este campo de estudio tras la conformación de eventos académicos y la divulgación de investigaciones referidas a la historia empresarial uruguaya.

Por otro lado, el auge presenciado durante estas dos décadas continuó con mayor impulso tras un cambio de siglo, pues se evidenció un avance importante dentro de la temática empresarial en Uruguay, así entonces, se publicaron diferentes investigaciones de temas variados con los análisis realizados a diferentes sectores económicos y los estudios de caso sobre empresas y empresarios, muestra de ello fueron las investigaciones de María Camou (2001), cuyo estudio se basó en la relación de industrialización y trabajo, teniendo en cuenta los salarios de una empresa textil entre 1922 a 1949; Silvana Maubrigades (2002) autora que se basó dentro de un enfoque de género del mercado de trabajo industrial en Montevideo; Andrés Rivarola (2003) estudio que se enfocó en el análisis de las asociaciones industriales tanto de Uruguay y Chile; Alba Mariani (2004), autora que realizó un estudio de caso del comerciante extranjero *Jaime Cibils i Puig* durante la segunda mitad del siglo XX; Magdalena Bertino (2004) quien realizó el análisis sobre la estructura del capital en la industria textil uruguaya de 1930 a 1960; Benjamín Nahum (2004) autor que estudió las empresas públicas asentadas en Uruguay desde 1947-1949; Belén Baptista (2005) sobre el desarrollo de la industria vinícola del país desde 1874-1930; Esther Ruiz (2005) autora que estudió a los empresarios y las técnicas implementadas en la empresa Metalúrgicas y Diques Flotantes S.A.; Cirstina Zurbriggen (2006) estudio que se basó en el análisis del Estado, los empresarios y las redes rentistas en Montevideo; Carlos Bianchi (2007) investigación que se enfocó en la innovación de la industria manufacturera en Uruguay desde 1980 al 2000; entre otros.

Finalmente, en los últimos ocho años los estudios de historia empresarial uruguaya se han seguido visualizando a través de publicaciones emitidas por diferentes instituciones académicas uruguayas, al igual que publicaciones como la Revista Uruguaya de Historia Económica quien ha abierto su campo a estudios de este tipo.[11] No obstante, la difusión también ha sido posible gracias al impulso que académicos uruguayos han desplegado a través de investigaciones publicadas en revistas o boletines a nivel internacional, tal es el caso de la Revista ALHE (América Latina en la Historia Económica) editada por el Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora o la Revista H-Industria editada por el área de Estudios sobre la Industria Argentina y Latinoamérica (AESIAL). Así entonces, diferentes investigaciones dan cuenta de lo anterior, tal fue el caso de Daniele Bonfanti y Marina Viera (2010) quienes realizaron un estudio de la Bodega Faraut, logrando una historia de la empresa vitivinícola, sus trabajadores y su comunidad desde 1892 al 2002; María Camou (2010) quien realizó el estudio de caso del Frigorífico Swift en Montevideo de 1911 a 1957; Claudio Fernández (2012) autor que analizó la evolución del salario real en las rondas inaugurales de los Consejos de Salarios en Uruguay durante la década de los cuarenta centrándose en cuatro industrias; Juan Martí (2013) estudio en el cual se analizó la Cooperativa Nacional de Productores de Leche en Uruguay, intentando explicar la creación de una cooperativa para organizar el abastecimiento de leche en la ciudad de Montevideo; María Sandrín (2014) cuya investigación se enfocó en el análisis de los asentistas de víveres de la Marina de Montevideo entre 1770 a 1810; Norma Lanciotti (2017) quien analizó a las empresas británicas en el Río de la Plata desde 1879-1947; Manuel Talamante (2017) autor que realizó el estudio de los empresarios y comerciantes españoles en Uruguay a través de la Cámara de Comercio Española en Montevideo desde 1888 a 1900; Florencia Thul (2016) cuyo estudio se enfocó en las relaciones laborales en el sector de la construcción en el Montevideo tardo-colonial; Sebastián Sabini (2017) autor que estudió la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. (FUNSA) desde 1936-1974; entre otros.

[11] La Revista Uruguaya de Historia Económica es la publicación de la Asociación Uruguaya de Historia Económica que se edita desde el 2011 y que a partir del 2013 pasó a tener frecuencia bianual.

***El caso peruano.***

Rory Miller (1996) señaló que las investigaciones pioneras sobre historia empresarial de Perú presentaron algunas particularidades, por ejemplo, que éstas se enfocaban en historias de empresas individuales con muy pocos análisis corporativos.

Por otro lado, fue precisamente a finales de la década de los sesentas donde se presentaron algunos aspectos políticos y económicos que desencadenaron consecuencias importantes dentro del campo de la historia empresarial peruana, por ejemplo, la toma de poder por parte de Juan Francisco Velasco en 1968. Dicho acontecimiento desligó el interés en el país por parte de inversionistas extranjeros y el crecimiento de las ciencias sociales peruanas en una atmosfera no represiva, con la liberación de varios archivos de empresas expropiadas por el gobierno (Miller, 1996, p. 177).

Más adelante, ya en la década de los setenta sobresalieron estudios como el de Heraclio Bonilla (1974), en el cual se examinó la red de intereses tejida en torno al monopolio de la venta del guano y la naturaleza de la articulación de la economía peruana dentro de la economía internacional, así, a través de ambos análisis se intentó dar respuesta al problema de la burguesía peruana. Posteriormente, en la década de los ochenta aparecieron algunos estudios relacionados con análisis de empresas y empresarios, tal fue el caso de investigaciones de autores como Francisco Durand (1988), quien analizó los primeros empresarios industriales peruanos; y de Manuel Burga y Wilson Reátegui (1981), quienes hicieron un recorrido sobre las actividades realizadas por Casa Ricketts desde 1895 hasta 1935, empresa con importantes gananciales durante el periodo dorado de las lanas, la cual fue absorbida por una casa extranjera durante la crisis de los treinta. Ya en los noventa, la evolución de la historia empresarial presentó algunos estudios sobre bancos, los cuales fueron elaborados por las mismas entidades financieras, ejemplo de ello fue el Banco Central de Reserva del Perú (1999), quienes publicaron en dicho análisis su historia y la relación con la economía peruana desde 1821 hasta 1992. Finalmente, con un cambio de siglo, los análisis en el campo de la historia empresarial se incrementaron y especializaron en empresas familiares y grupos empresariales centrados algunos en el siglo XX, tal fue el caso de Rory Miller (2011) con su

estudio sobre empresas británicas, economía y política en Perú; Martín Monsalve (2014) y (2015) con los análisis de elites regionales y empresas familiares; entre otros.

Por último, se debe remarcar que en el caso peruano también se evidenció la influencia de la creación de la Asociación Peruana de Historia Económica en el 2011 por parte de académicos de diferentes universidades y centros investigativos. Si bien, ésta impulsó la especializaron en temas de tipo económico, la evolución de éstos también influyó en el campo de estudio de la historia empresarial.

### *El caso brasileño.*[12]

Colin Lewis (1993) indicó que hasta la década de los ochenta el desarrollo de la historiografía empresarial en Brasil fue lento pero con gran proyección de crecimiento, atribuyéndolo así a la novedad dentro del objeto de estudio, el cual emergió como una disciplina diferenciada o más exactamente consolidada como una rama claramente identificable de la historia económica. Dicho crecimiento hizo que se generaran intereses en diferentes tópicos de investigación dentro de este campo de estudio, por ejemplo, análisis de capacidad empresarial, origen y periodización de la expansión industrial, la economía del café, entre otros.

Cabe resaltar que para autores que analizaron el desarrollo de la actividad industrial en Brasil, factores como la exportación de café, la inmigración extranjera y la formación de un mercado interno fueron los que influyeron dentro del origen de la industrialización nacional, en este sentido, investigaciones realizadas a lo largo de la década de los setenta dan cuenta de ello, tales como las de Roberto Simonsen (1973), Sérgio Silva (1976), Wilson Cano (1977), Stanley Stein (1979), entre otros. Del mismo modo, para la década de los ochenta, la investigación de Wilson Suzigan (1986) quien presentó una explicación sobre las principales interpretaciones del desarrollo industrial a partir de una base agroexportadora.

Más adelante, para la década de los noventa emergieron investigaciones encaminadas al estudio de empresarios, empresas o grupos empresariales especializados en diferentes sectores de la economía. En primer lugar, encontramos

[12] Para un análisis más detallado de la historiografía empresarial brasileña véase: Colin Lewis (1993) y (1995) y Armando Dalla Costa (2004).

los análisis de empresarios con estudios como los de Sara Reis, Sandra Oliveira y João Klug (1999), quienes investigaron el desenvolvimiento de Carl Hoepcke, un empresario alemán que diversificó dentro de la industria, el comercio y la navegación; y Alvirio Silvestrin (1999), investigador que enfocó su análisis en uno de los principales dirigentes de la Aurora, Cooperativa Central Oeste Catarinense. En segunda instancia, se hallan trabajos sobre grupos empresariales como los de Armado Dalla Costa (1997) quien realizó un estudio sobre diferentes empresas de alimentos, las cuales hoy hacen parte del conglomerado BRF; Armando Dalla Costa y Adão Luz (1999), donde se plasmó una investigación enfocada a un grupo familiar denominado Grupo Hermes Macedo. Y finalmente, estudios encaminados en empresas enfocadas en diferentes sectores de la industria, tal fue el caso de trabajos como los de María Mattos (1996) cuyo análisis se centró en la industria textil; y Francisco Teixeira (1994), quien fue el encargado de realizar la historia de la empresa Sadia en conmemoración a sus cincuenta años de creación.

Por otro lado, cabe señalar que a inicios de la década de los noventa se dio un impulso importante por el interés dentro de este campo de estudio, constituyendo así desde 1993 la Asociación Brasileña de Investigadores en Historia Económica, quienes incentivaron también a crear en 1998 la Revista Historia Económica e Historia de Empresas, dándole un papel importante desde aquel momento a la historia empresarial no solo brasileña sino también latinoamericana. Desde entonces, la revista alberga números que contienen análisis enfocados en esta temática, en especial a partir del año 2000, ejemplo de ello son las investigaciones de Anne Hanley (2001), Pedro Ramos y Tamás Szmrecsányi (2002), Guilherme Grandi (2006), Gustavo Pereira y Armando Dalla Costa (2007), Alexandre Macchione y Thiago Rosado (2009), Mário Neto (2012), entre otros; estos autores, analizaron a empresas o grupos empresariales dentro de un rango desde la segunda mitad de siglo XIX hasta finalizar el siglo XX, especializándose así en diferentes sectores de la industria.

***El caso mexicano.***[13]

Para autores como María Romero (2003) en México el panorama general sobre los estudios de empresas y empresarios presentó características muy heterogéneas. Otra particularidad que se generó en el campo de estudios de la historiografía mexicana fue que hasta hace veinte años el desarrollo de esta literatura fue escaso y desigual, no obstante, durante los últimos años del siglo XX se presentó un auge en las investigaciones de este tipo, incrementándose de esta manera la producción historiográfica dentro de esta temática.

En este sentido, cabe resaltar que durante los noventas no se dio el inicio de la historia empresarial mexicana, ya que algunos trabajos en este campo se pudieron identificar durante las décadas de los setentas con autores como Ciro Cardoso (1978) y Robert Randall (1978); durante los ochentas con estudios de Julio Labastida (1986) y Horacio Crespo (1989); y posteriormente se multiplicaron en la década de los noventa, muestra de algunos de ellos son investigaciones como las de Mario Cerruti (1992), Carlos Marichal y Mario Cerruti (1997) y Carlos Marichal (1999). Como se puede identificar, durante esta década la historia empresarial apareció con fuerza, iniciándose con ello un nuevo momento historiográfico, destacándose académicos como Mario Cerutti y Carlos Marichal. Esta nueva historiografía ha estado muy cerca del devenir historiográfico empresarial europeo (español e italiano, sobre todo), a través del cual se ha recuperado a Alfred Chandler y el paradigma de los distritos industriales y los tejidos empresariales (Romero, 2003, p. 813).

Es entonces a partir de aquel momento cuando el foco de estudio se trasladó de los hacendados y su unidad económica a los empresarios y sus empresas, ello se vio reflejado durante los primeros años de la década del 2000 con investigaciones como las de Mario Cerruti (2000), Mario Trujillo (2000), Gregorio Vidal (2000), Pedro Salmerón (2001), Óscar Flores (2001), Rocío Guadarrama (2001), Lucía Martínez (2001), Sergio Valerio (2002), Mario Cerruti y Jesús Valdaliso (2003), Javier Vizcarra (2006), entre otros.

Del mismo modo, durante los últimos ocho años la historiografía mexicana de este tipo ha seguido el mismo camino, no obstante, gracias a unidades académicas

[13] Para identificar un análisis más exhaustivo sobre la historiografía empresarial mexicana véase a: María Romero (2003) y Carlos Marichal (2007).

como el Colegio de México, Colegio de Michoacán, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, entre otras, se ha logrado expandir mucho más los análisis de esta subespecialización, logrando visualizarlos no solo a nivel nacional sino también internacional, este fue el caso de investigaciones como las de Mario Cerutti (2009) donde se analizaron tres estudios sobre historia empresarial, los textos que dicho libro reunió tienen que ver, en primer lugar, con la agricultura del algodón, en segunda instancia, con las estrategias empresariales en el sector de la industria azucarera mexicana, y finalmente, con la industria textil mexicana del siglo XIX y el primer tercio del XX; Graziella Altamirano (2010) quien analizó el funcionamiento de la elite que surgió en Durango durante el siglo XIX, estudiando sus redes familiares, las actividades económicas a las que fueron encaminadas sus fortunas, la participación política y social que permitió su consolidación durante el régimen porfirista y el papel que desempeñaron en el contexto revolucionario; Alfredo Pureco (2010) cuyo análisis se centró en el relato pormenorizado de las practicas económicas efectuadas, en primera instancia, por un individuo y posteriormente por el núcleo familiar italiano de los Cusi en el estado de Michoacán; Mario Cerutti, María Hernández y Carlos Marichal (2010), este análisis constó de varios trabajos sobre la evolución de siete de las grandes empresas mexicanas contemporáneas enfocadas en los sectores agroalimentario y manufacturero; Gladys Silva (2013), en cuya investigación se analizó la elite de Guadalajara, y especialmente en la trayectoria personal y empresarial de dos personajes, Francisco Martínez Negrete Ortiz y su hijo Francisco Martínez Negrete Alba, sin embargo, no se limitó a la vida individual de dichos personajes, sino que se estudió a la familia, las redes sociales, la economía de Guadalajara y la región del occidente mexicano durante el siglo XIX; Marco Palacios (2015) quien recogió un conjunto de siete biografías de empresarios y estudios de caso de empresas desde la independencia mexicana y la primera mitad del siglo XX; Sergio Valerio (2016) en cuya investigación explicó la forma en que un grupo de inmigrantes franceses llegó a la ciudad de Guadalajara durante la segunda mitad del siglo XIX y los tres primeros decenios del siglo XX e instaló sus negocios comerciales, pasando de pequeñas tiendas de ropa a modernos almacenes organizados por departamentos; Yovana Celaya (2016) autora que analizó el emprendimiento de un proyecto fabril que logró el tránsito de una economía sostenida en el sector agrícola a un sector industrial durante el siglo XIX en el estado de Veracruz; Mario Trujillo (2017) análisis que se enfocó en la industria textil

mexicana durante los siglos XVIII y XIX, el autor realizó una investigación crítica que condensa las distintas obras sobre los obrajes en diferentes ciudades mexicanas, así como las formas de producción protoindustriales que permitieron la fabricación de paños de lana en Nueva España.

Lo anterior reflejó la multiplicación en el número de investigaciones dentro de una misma línea de estudios marcada desde la década de los noventa. Sin embargo, hay que indicar que dichas particularidades se debieron gracias a la estructuración de grupos de investigación dentro de diferentes instituciones universitarias; constitución de la Asociación de Historia Económica del Norte de México en 1992 y la Asociación Mexicana de Historia Económica en 1998; publicaciones seriadas de artículos sobre el campo de estudio, como por ejemplo, la Revista América Latina en la Historia Económica editada por el Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora desde 1994; realización de eventos académicos en los cuales se congregan investigadores nacionales y extranjeros; entre otros.

## El caso colombiano: orígenes y avances.

### *Contextualización nueva historia de Colombia vs nueva historia económica.*

Como ya se había mencionado la historiografía empresarial presentó una vinculación con la historia económica, en el caso colombiano esta última tuvo un fuerte despliegue solo hasta los años setenta del siglo XX.[14] En este sentido, cabe señalar que ésta constituyó el eje central de lo que se denominó como la *nueva historia de Colombia*.[15] Obras dentro de este enfoque fueron las compiladas por Darío Jaramillo (1976), la cual estuvo conformada por doce trabajos de historiadores y economistas colombianos, considerándose ésta como una investigación pionera dentro de este tipo de textos, logrando con ello designar una generación de investigadores (con diferencias a historiadores tradicionales del momento) y una

[14] Cabe señalar que previamente se destacaron algunos investigadores en este campo, por ejemplo, encontramos la obra de Luis Nieto (1942), investigación sobre historia económica de Colombia que comprende finales del siglo XVIII y finales del XIX, por tal motivo, dicha obra puede considerarse pionera en los estudios de historia económica del país.

[15] Los fundadores de la profesión (Jaime Jaramillo Uribe, Germán Colmenares, Jorge Orlando Melo, Hermes Tovar y Luis Ospina) dieron una gran importancia a las relaciones económicas dentro de sus enfoques y la generación posterior (José Antonio Ocampo, Jesús Bejarano, Marco Palacios, Adolfo Meisel, entre otros) continuó con el empeño (Kalmanovitz, 2010, p. 16).

determinada producción historiográfica. Así entonces, dentro de dicha obra se destacaron algunos análisis sobre historia económica durante diferentes momentos del país, tales como los capítulos realizados por Hermes Tovar, quien analizó el modo de producción precolombino; Salomón Kalmanovitz, apartado donde explicó el régimen agrario durante la colonia; Jesús Antonio Bejarano, investigación que presentó el estudio sobre el fin de la economía agroexportadora colombiana; entre otros.

Fue así como la investigación histórica en Colombia logró un desarrollo interno muy importante comparado a décadas inmediatamente anteriores, no obstante, la historia económica no fue el campo que más interés presentó durante dicha renovación, sin embargo, participaciones de investigadores extranjeros, en especial historiadores estadounidenses e ingleses jugaron un papel destacado, tal fue el caso de autores como William McGreevey (1975),[16] cuya investigación giró en torno a una serie cuantitativa de datos sobre la economía colombiana desde 1845 a 1930, la cual fue criticada por varios autores incluido Jesús Bejarano (1997), no obstante, académicos como Adolfo Mesisel (2007), indicaron que aunque este trabajo presentó algunos problemas de rigor en las estadísticas generadas, con el tiempo se validaron varias de sus hipótesis en relación con costos de transporte y el desarrollo. En este mismo sentido, otro extranjero destacado fue Frank Safford (1977), quien tomó como punto central el siglo XIX colombiano y a través de varios capítulos analizó la actividad económica de los neogranadinos, el desarrollo económico antioqueño, la educación superior en la elite colombiana, y finalmente, realizó una reflexión acerca de la obra hecha previamente por William Paul McGreevey (1975); del mismo modo, apareció la obra de Roger Brew (1977) la cual se enfocó en el desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920; y finalmente también sobresalió dentro de los análisis sobre historia económica colombiana realizados por extranjeros el artículo de Malcom Deas (1976) sobre una hacienda cafetera en Cundinamarca durante 1870 a 1912.

Ahora bien, como se había indicado, la obra de McGreevey (1975) generó algunas repercusiones por parte de académicos del momento, no obstante, dichas reacciones se deben entender dentro de un contexto más amplio donde la historia

[16] La primera versión del libro fue en inglés y publicada por la Universidad de Cambridge en 1971. La segunda edición en español fue divulgada por la Universidad de los Andes (Colombia) en el 2015.

como disciplina en Colombia venía atravesando diferentes transformaciones en relación con su enfoque de estudio. En primera instancia, hay que indicar que el autor de la obra tuvo fuertes influencias de la cliometría, la cual durante aquel momento presentaba un auge en los diferentes departamentos de economía de las universidades en Estados Unidos, por lo tanto, ello hizo que dentro de su investigación se vea reflejado un trabajo cuantitativo sobre diferentes series de la economía colombiana desde 1845 a 1930.[17] En segundo lugar, y como consecuencia a dicho enfoque llevado a cabo por McGreevey, varios de los exponentes de la llamada nueva historia de Colombia e historiadores extranjeros colombianistas, criticaron fuertemente dicha investigación, al punto que ninguno de ellos encontró que el trabajo de este autor contribuía a la historia económica del país, en este sentido, las refutaciones por parte de estos académicos dieron a entender que la nueva historia económica tenía limitaciones dentro de su metodología y que enfoques como el marxismo, los Annales o la historia social anglosajona eran mucho más útiles para este tipo de estudios.[18]

Según lo anterior, dicha obra y la crítica en torno a ella, ayuda a entender porque en los siguientes veinte años, por lo menos, los estudios de historia económica en Colombia estuvieron dominados por el marxismo, los Annales, la dependencia, y hubo una ausencia completa de la nueva historia económica (Meisel, 1998, pp. 18). Muestra de ello fueron algunas investigaciones como las de Germán Colmenares (1973) y (1979) donde analizó la historia económica y social de Colombia desde 1537 a 1719 y una sociedad esclavista en Popayán desde 1680 a 1800. Cabe resaltar que este autor fue uno de los principales exponentes de la nueva historia de Colombia, quien tuvo gran influencia en la escuela de los Annales a través de los postulados tanto de Fernand Braudel como de Pierre Vilar, siendo este último uno de los integrantes del comité evaluador de su tesis de doctorado. Por otro lado, y bajo esta misma idea, análisis como los de José Ocampo (1984) y (1987), el primero enfocado en Colombia y su relación con la economía mundial desde 1830 a 1910, resaltó gran influencia con la teoría de la dependencia latinoamericana, por su parte, en el segundo estudio, se centró en una investigación referida a la historia económica

[17] La cliometría consistió en la aplicación de la teoría económica y de la econometría al análisis del pasado. Para un estudio más amplio sobre la cliometría en Latinoamérica, véase: Salomón Kalmanovitz (2004).
[18] Para identificar las críticas en torno a dicha obra véase: Adolfo Meisel (1998).

del país, donde se reflejaron ideas de la escuela de los Annales y del marxismo, como también de la historia social anglosajona.

Según lo planteado anteriormente, se debe precisar que la cliometría no ha sido la que ha predominado dentro de la historia económica en Colombia. Todas estas circunstancias han contribuido a que las investigaciones sobre el tema no revelen una influencia sobre corrientes historiográficas que hayan marcado un modelo en este campo de estudio.

***Los orígenes de la historia empresarial en Colombia.***

Como logramos identificar la nueva historia de Colombia presentó algunos avances dentro de su desarrollo interno y al mismo tiempo ciertos distanciamientos con la renovada metodología que traía consigo la nueva historia económica, y en especial su modelo cliométrico de análisis. Lo anterior, por lo tanto, nos hará comprender cómo a partir del desarrollo de la historia como disciplina en Colombia se pueden identificar algunos avances que subespecializaciones como la historia empresarial tuvieron durante dicho periodo de transformación.

En primer lugar, hay que aclarar que la historiografía empresarial colombiana debe analizarse en un entorno más amplio en lo referente al campo académico latinoamericano, el cual presentó un desarrollo lento pero con grandes avances a partir de la década de los noventa, apoyado por enfoques de diferentes disciplinas y atravesado por circunstancias agitadas dentro de diversos contextos sociales, económicos y políticos. En el caso particular colombiano, según Carlos Dávila (2012a), la historia empresarial no se consolidó como una rama de la historia económica, de hecho, como pudimos identificar en líneas anteriores el país no presentaba una tradición importante en este campo sobre la cual sentar bases sólidas para el desarrollo de esta temática de estudio. En este sentido, el investigador enfocado en la historia empresarial en Colombia no ha crecido únicamente con la influencia de la historia económica, pues ésta se ha nutrido de la historia social y política y de la sociología. Así entonces, la historia empresarial es heredera de amplias preocupaciones sobre la naturaleza del desarrollo económico y desde el punto de vista de un pionero del estudio histórico del empresariado latinoamericano,

la historia económica en esta parte del mundo perdió la centralidad que tuvo en las décadas de la posguerra, lo cual liberó de la obligación de ser una herramienta explicativa global de toda la historia acontecida, de toda la realidad estudiada (Cerutti, 2006, p. 26). Lo anterior, por lo tanto, dio lugar a que esta temática se especialice, convirtiéndose así en un nuevo campo de estudio llamado historia empresarial acarreando consigo nuevos análisis en torno a estudios empresariales.

### *Historia empresarial colombiana, ¿una ramificación de la historia económica?*

Siguiendo la idea planteada por Carlos Dávila (2012a y 2013), a diferencia de lo ocurrido en otros países, la historia empresarial colombiana no se inició, ni se ha consolidado como una rama de la historia económica. En este sentido, como se evidenció anteriormente, esta última no presentó un desarrollo como disciplina a diferencia de lo generado en otras latitudes,[19] no obstante, dicha particularidad empezó a modificarse en las últimas dos décadas y ello lo demostraron diferentes balances sobre la historiografía en este campo.[20]

No obstante, si bien se presentó dicha característica dentro de la historia económica ¿esta nueva generación de investigadores generó interés por los estudios de la historia empresarial? Para poder responder este cuestionamiento basta con identificar la bibliografía sobre el tema y concluir que en muy poca medida se mostró un desarrollo de estos temas por parte de esta nueva generación. Ello se entendería bajo la lógica del pensamiento económico, y en especial de la teoría neoclásica dominante del siglo XX, donde el empresario no es un factor de producción, careciendo de relevancia en equilibrio y con información

[19] Muestra de ello es el desarrollo de la historia económica como disciplina en diferentes países, para dar un ejemplo claro tomemos al caso argentino. En Argentina, en primera instancia, facultades de ciencias económicas y ciencias sociales imparten a sus estudiantes de grado desde 1984 la cátedra de historia económica argentina; en segundo lugar, estas mismas facultades de universidades como la Universidad de Buenos Aires (UBA) presentan institutos o centros de investigación donde temas de historia económica son centrales dentro de su agenda, tal es el caso del Instituto Interdisciplinario de Economía Política (IIEP), Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI) y el Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani; finalmente, un avance significativo en este país se dio tras la creación de los primeros cursos de la especialización en Historia Económica en 1989, la cual posteriormente se transformó en una carrera de maestría en el año de 1994.

[20] Para un balance bibliográfico a nivel general sobre la historia económica colombiana, véase: Adolfo Meisel (2007). Balances sobre esta temática a nivel regional, véase: Adolfo Meisel (2017) para la Costa Caribe; y Julio Zuluaga (2009) para el Valle del Cauca.

perfecta.[21]Además, en la teoría económica han predominado los modelos formales, en los que la función empresarial no es susceptible de inclusión y mediación, en cuanto a la historia económica misma, y no exclusivamente la cliometría, los esquemas de análisis se enfocan en unidades de análisis y niveles de agregación mayores a la firma individual y al empresario (Dávila, 2013, p. 21).

***Pioneros de otras latitudes.***

¿Quiénes fueron entonces los investigadores pioneros en la historia empresarial colombiana? Para poder responder esta duda debemos remitirnos a estudios de investigadores extranjeros, en especial estadounidenses que realizaron sus proyectos doctorales enfocados en Colombia y el desarrollo de su economía a través de diferentes periodizaciones.[22] Por lo tanto, fue a partir de este proceso y sin presentar gran influencia de la corriente de la *Business History* que estos investigadores tomaron como protagonistas en sus estudios tanto a empresas como a empresarios, impulsando así los primeros análisis sobre esta temática en Colombia. Dichas investigaciones giraron en torno a diferentes sectores y periodos históricos, por ejemplo, los primeros estudios que se hallan durante la década de 1940 y 1950 son los de Fred Rippy (1943), Robert Beyer (1947) y John Harrison (1951). Para los sesentas encontramos a Frank Safford (1965 a, b y c). Posteriormente en el decenio de 1970 se destacaron las investigaciones de Keith Christie (1974) y Ann Twinam (1976).

Fue a partir de dichas investigaciones que se logró evidenciar los primeros estudios enfocados en la historia empresarial colombiana. Del mismo modo, se debe tener en cuenta que durante estas décadas las condiciones de la historia como disciplina no presentaban un auge destacado en el país, dinamizando aún más un lento desarrollo en los estudios de este tipo.

[21] Para un análisis sobre las teorías de la empresa, véase el primer capítulo de la presente tesis.
[22] Para identificar varios de los análisis pioneros para Colombia hechos por autores norteamericanos, véase la compilación de Jesús Bejarano (1977).

***Investigadores colombianos y los primeros pasos en la historia empresarial.***

Sin lugar a dudas, el estudio pionero en la temática fue el realizado por Luis Ospina (1955) donde analizó la evolución de la industria nacional y las políticas económicas que la afectaron entre 1810 a 1930, dicha investigación se movió dentro de la historia económica y empresarial del país.[23] No obstante, se debe resaltar que al finalizar la década de los setenta se generó un aporte destacado a partir de tesis doctorales de la Universidad de Oxford por parte de investigadores colombianos, tal fue el caso de Manuel Rodríguez (1976), estudio que se basó en el desarrollo industrial en dos ciudades colombianas; y Marco Palacios (1977), análisis que se enfocó en el café y sus vínculos con factores económicos, sociales y políticos desde 1870 a 1970.

Ya en la década de los ochenta, si bien los estudios fueron aumentando, aún se observaba un avance tímido por parte de los investigadores, muestra de ello fueron los estudios de Manuel Rodríguez y Jorge Restrepo (1982) y (1987), en el primero se analizaron los empresarios extranjeros en Barranquilla, y en el segundo, las actividades de un grupo de comerciantes en Cartagena. No obstante, al finalizar la década, publicaciones como el Boletín Bibliográfico y Cultural del Banco de la República del año 1988 evidenciaron el avance que esta subespecialización venía presentando, a tal punto que se editó un número completo sobre temas de historia empresarial, en este se identificaron artículos de Luis Molina, Alonso Valencia, Manuel Restrepo, María Botero, Adolfo Meisel y Eduardo Posada. Así pues, cabe mencionar que todos los artículos generados durante esta década presentaron un patrón en común, el cual se centró en el análisis de estos estudios dentro de una periodización que va desde la segunda mitad del siglo XIX hasta las dos primeras décadas del XX.

***Los noventa y el auge en la historia empresarial de Colombia.***

Los trabajos anteriormente referenciados fueron de gran influencia para el desarrollo de la historiografía empresarial colombiana, la cual desde la década de los noventa presentó un mayor avance que en décadas iniciales. Como se señaló, a partir de los ochenta la temática fue liderada por investigadores nacionales, ellos

[23] Cabe remarcar que esta obra presentó grandes repercusiones, siendo considerada como un referente clásico de la historia colombiana del siglo XX, a tal punto que fue reeditada en 1974, 1979 y 1987.

conformaron un grupo heterogéneo en términos de su disciplina de origen (historiadores (no necesariamente económicos), sociólogos, economistas, ingenieros y administradores), la mayor parte formados en Colombia y con poca articulación con el mundo académico internacional de la *business history* (Dávila, 2012a, p. 34).

Un factor que se destacó en estas publicaciones fueron los análisis enfocados en el estudio de las elites empresariales en algunas regiones colombianas, patrón que solo se había distinguido para la región de Antioquia en estudios de décadas anteriores, por lo cual, en este periodo de auge, se vieron plasmados nuevos análisis de regiones como Caldas, Valle del Cauca, Costa Caribe, Cauca, Santander y se continuó con los trabajos para Antioquia.[24]

Para el Caribe colombiano se encuentran investigaciones como las de María Ripoll (1997) y (1999), quien tomó como foco de estudio la ciudad de Cartagena, analizando en su primera investigación las particularidades de un ingenio azucarero, y en la segunda, las actividades de un empresario que incursionó en la ganadería y la industria petrolera; por su parte, Sergio Solano y Jorge Conde (1993) estudiaron la elite empresarial y el desarrollo industrial en Barranquilla desde 1875 a 1930; del mismo modo, algo similar realizó Milton Zambrano (1998) quien analizó el desarrollo del empresariado en Barranquilla de 1880-1945; por otro lado, Marcelo Bucheli (1994) tomó como estudio de caso a la United Fruit Company, analizándola como una empresa multinacional en el departamento del Magdalena desde 1948 a 1968.[25]

Para el caso del departamento de Antioquia previamente se identificaron análisis sobre su empresariado, no obstante, para los noventa también se evidenciaron nuevos estudios, tal fue el ejemplo de Luis Molina (1991) con su investigación sobre el empresario Pepe Sierra, explicando con este estudio de caso el prototipo del empresario antioqueño; Jorge Restrepo (1992), cuya investigación giró en torno al

[24] Para mayor ubicación en el territorio colombiano, véase Anexo Nº1.

[25] El Caribe colombiano es una región ubicada al norte de Colombia, de ésta hacen parte varios departamentos incluidos Atlántico, Bolívar, Magdalena, Cesar, La Guajira, Sucre y Córdoba; los cuales se destacan por actividades económicas como la industria, la ganadería y la minería. Cabe indicar que dentro de sus centros urbanos más importantes sobresalen Barranquilla, la cual, según Adolfo Meisel (1987) durante las tres primeras décadas del siglo XX se destacó como centro portuario e industrial, no obstante, quedó rezagada debido a varios factores, especialmente a que perdió su condición de líder portuaria frente a ciudades como Buenaventura (ubicada al suroccidente colombiano) con la apertura del Canal de Panamá y la conexión Cali con Popayán.

análisis del empresario antioqueño Pedro Antonio Restrepo Escovar durante gran parte del siglo XIX; Luz Arango (1993) y su investigación sobre Fabricato, empresa dedicada al sector textil; y Víctor Álvarez (1999) quien estudió a un empresario y sus vínculos con la política desde 1895-1966.[26]

Por su parte, para el departamento de Santander se identificaron algunas investigaciones para la década de los noventa, siendo éstas tesis de pregrado en historia de la Universidad Industrial de Santander (UIS), ejemplo de ello fueron los análisis de Oscar Mora (1994) donde se estudió la elite de Bucaramanga en la segunda mitad del siglo XIX; Myriam Ardilla (1999) quien analizó los antecedentes y el origen de la Compañía de Acueducto de Bucaramanga a finales del siglo XIX y comienzos del XX; y Maribel Avellaneda (1999) investigación que giró en torno al análisis de los comerciantes en Bucaramanga durante el siglo XIX.[27]

En el Valle del Cauca se identificaron varios análisis para el sector azucarero realizados en la década de los ochenta, no obstante, para los noventa se evidenció un cambio en el objeto de estudio, pues se empezaron a investigar otras temáticas y diferentes sectores de la industria.[28] De lo anterior dan cuenta los análisis de Jairo Arroyo (1991) quien presentó los primeros cimientos del desarrollo industrial durante los primeros años del siglo XX, a partir de las familias o clanes tradicionales de la región y/o de algunos extranjeros que migraron a municipios del Valle del Cauca y constituyeron empresa en diferentes sectores de la economía; del mismo modo se hallan las obras de Luis Ordóñez (1998) y (s.f.)[29] en la primera, se presentó a través de cuatro décadas el desarrollo económico e industrial de Cali, a la par, analizó siete estudios de casos sobre personajes que generaron empresas durante las

[26] Antioquia es un departamento ubicado al noroeste de Colombia, su capital Medellín es la segunda ciudad más poblada del país. Para varios autores como José Ocampo y Santiago Montenegro (2007), Mariano Arango (1997) y Salomón Kalmanovitz (2013), fue durante el periodo del despegue cafetero que la actividad exportadora del grano influyó en la expansión industrial de dicha región. Por lo tanto, la proliferación de empresas de tipo industrial en Antioquia durante la primera mitad del siglo XX dio pie a que varios investigadores de la empresa tomaran especial atención en esta zona y realizaran varios análisis entorno a dicha temática.

[27] Santander ubicado al noroeste de Colombia es el sexto departamento más poblado del país. Durante las tres primeras décadas del siglo XX, la economía de este departamento se basó principalmente en la producción agrícola. Sin embargo, tras la llegada de Eduardo Santos a la presidencia de Colombia en la década de 1930, se evidenció un impulso industrial en la región, en especial en lo relacionado con la industria metalúrgica y petroquímica tras la explotación de campos petrolíferos en ciudades como Barrancabermeja.

[28] Para un análisis sobre la actividad empresarial y tecnificación en el sector azucarero, véase: José Rojas (1983), Charles Collins (1983), Eduardo Mejía (1987), entre otros.

[29] Si bien, no se halla la fecha de publicación de dicha obra se cree que data de finales de los noventa.

primeras cuatro décadas del siglo XX, en la segunda, se estudió a un empresario extranjero dedicado a la industria textil en Cali; y finalmente, encontramos el estudio de Oscar Ramos (1996) quien se enfocó en el análisis de la cultura empresarial en el Valle del Cauca.[30]

En las regiones con menor producción historiográfica sobre la empresa y el empresario encontramos a investigaciones realizadas para la región del Viejo Caldas, identificándose estudios como el de Manuel Rodríguez (1993), en el cual se desarrolló el surgimiento de empresas y empresarios a principios del siglo XX en diferentes sectores económicos de ciudades como Manizales y Pereira.[31] Para el Cauca, se hayan los estudios de Alonso Valencia (1993), donde se analizaron las prácticas empresariales durante el siglo XIX en el Estado Soberano del Cauca; por otro lado, se encontró la investigación realizada por Jaime Londoño (1993), la cual presentó un estudio sobre el empresario caucano Lisando Caicedo.[32]

Ahora bien, se presentó un interés por los estudios que abarcaban la historia empresarial en varias de las regiones del país, así entonces, a diferencia de lo ocurrido con la hegemonía de los análisis enfocados en Antioquia durante los años ochenta, tras un cambio de década, se logró constituir un crecimiento en el volumen de las investigaciones no solo a nivel nacional sino también a nivel regional. Por otro lado, se debe mencionar que dicho auge se presentó debido a varios factores, en

[30] Valle del Cauca es un departamento ubicado al suroccidente colombiano. Dentro de sus actividades económicas destacadas encontramos a la agricultura y la industria. Cabe mencionar que dentro de sus principales establecimientos industriales encontramos a los ingenios azucareros, la industria química, de alimentos y papel. Ciudades como Cali y Yumbo son los principales centros industriales del departamento, teniendo una ubicación geográfica estratégica debido a la cercanía con la ciudad de Buenaventura, la cual presenta el principal puerto con salida al Pacífico del país. Frente a ello se puede mencionar que a finales del siglo XIX esta ubicación fue un punto clave para el desarrollo industrial del departamento, ya que se implementó la construcción de carreteras y líneas férreas para que exista una conexión entre Cali y el puerto. Dicha evolución en el transporte en esta región cobró mayor importancia tras la construcción del Canal de Panamá, desplazando poco a poco el impulso económico que puertos como el de Barranquilla habían adquirido durante finales del siglo XIX y principios del XX.

[31] El Viejo Caldas fue el nombre que se le dio entre 1905 y 1966 a la región que en la actualidad comprende los departamentos colombianos de Caldas, Risaralda y Quindío, los cuales se ubican en el centro y centro-oeste del país. Durante el siglo XIX esta región tuvo entre sus principales actividades económicas a la agricultura, ganadería y comercio. Cabe mencionar que dentro de los cultivos importantes de esta zona encontramos al café, el cual fue sembrado por primera vez aproximadamente en 1865 con el fin de ser consumido dentro de un mercado interno, no obstante, tanto la calidad como la expansión del grano fueron superando al de otras regiones del país.

[32] El Estado Soberano del Cauca con capital Popayán responde a una división administrativa y territorial de los Estados Unidos de Colombia (estado federal que abarcó las actuales repúblicas de Colombia y Panamá) cuya creación como ente territorial se dio en 1857, reconocido como Estado de la Federación en la Constitución Nacional de 1858 y denominado como Estado Soberano del Cauca con la Constitución Nacional de 1863.

primer lugar, la influencia de otras áreas de estudios interesadas en la temática, incluyéndose en ella la historia, economía, sociología, administración de empresas e incluso la ingeniería industrial; constitución y consolidación de grupos de investigación en universidades privadas, tal fue el caso del Grupo de Investigación Historia y Empresariado de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes (Bogotá),[33] y el Grupo de Historia Empresarial anexo a la Facultad de Administración de la Universidad EAFIT (Medellín);[34] y participación de investigadores a través de diferentes medios de difusión tales como revistas, boletines, informes o cuadernos, los cuales, si bien, no eran especializados en historia empresarial permitieron la publicación de dichos temas en sus números.

***El cambio de siglo y la proliferación del campo de estudio.***

Lo primero que llama la atención durante el cambio de siglo fue el notorio aumento en el volumen tanto de libros, artículos y tesis con foco de estudio en la historia empresarial. Por otro lado, cabe mencionar que igual a la década pasada, se repite el patrón sobre la investigación del empresariado y empresas a nivel regional. En este sentido, con el fin de dar una organización a dichas investigaciones a continuación se presentará una clasificación por líneas temáticas agrupando dichos análisis según el enfoque de estudio que presentaron, ello con el fin de generar en el lector un mayor entendimiento.

- Historia industrial: dentro de esta temática se identificaron investigaciones relacionadas con la industria nacional a nivel general y estudios enfocados en diferentes sectores industriales, analizando en ellos su origen, desarrollo y consolidación dentro de la economía colombiana. Ejemplos de esta temática los observamos en María Ripoll y Javier Báez (2001) sobre el desarrollo industrial y su influencia con la cultura empresarial en Cartagena; Santiago Montenegro (2002), Nubia Pineda (2007) y Pierre Raymond (2009) quienes analizaron la

[33] Si bien, este grupo se inició en 1974 por iniciativa de Enrique Ogliastri, Manuel Rodríguez y Carlos Dávila, en la década de los noventa se incluyeron en éste nuevos investigadores como Luis Fernando Molina. El interés del grupo llevó a que se generaran cátedras a nivel de pregrado y posgrado, así entonces, desde 1974 se impartió el curso "Historia del desarrollo empresarial colombiano", en 1992 "Empresariado en Colombia", en el 2000 se inició este mismo curso para la Maestría en Administración, y "Empresariado e innovación" desde el 2007 en el Doctorado en Administración.

[34] El Grupo de Historia Empresarial de la Univrsidad EAFIT se constituyó de manera informal desde 1999, recibiendo en el 2004 el reconocimiento de Colciencias. En la actualidad lo conforman investigadores de esta misma universidad y de la Universidad de Antioquia (universidad pública).

industria textil en diferentes regiones de Colombia; Carlos Brando (2010) y (2011), en primera instancia explicó el desarrollo industrial colombiano a través del vínculo con el despegue cafetero y las políticas del Estado con su creciente intervención en materia de protección, infraestructura y financiamiento, en segundo lugar, realizó el análisis sobre las acciones ejecutadas por el Instituto de Fomento Industrial (IFI), destacándolo como un actor protagónico en pro de la industrialización del país; entre otros.

- Historia de empresarios**:** los estudios en este campo se basaron en la racionalidad de diferentes agentes económicos, los cuales desplegaron su actividad tanto en el comercio como en la industria. Estas particularidades se vieron reflejadas en estudios como los de Joaquín Viloria (2000, 2001, 2009, y 2014), investigador que ha realizado un destacado estudio sobre los empresarios del Caribe colombiano, en especial los asentados en los departamentos de Magdalena y Sucre; Rubi Mejía (2011) quien hizo un estudio sobre el manejo del riesgo a través de tres empresarios antioqueños; Carlos Dávila (2012b), desarrollando las particularidades del empresario colombiano en tres regiones del país (la sabana de Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca); Javier Mejía (2014) análisis que presentó los vínculos interregionales en el empresariado del Caribe colombiano durante el siglo XIX; José Ospina, Luis Molina, Gabriel Pérez y Carlos Dávila (2014) quienes estudiaron la trayectoria empresarial de Napoleón Franco y su vínculo con las estrategias de mercadeo; Nicanor Restrepo (2015) obra donde se analizó el empresariado antioqueño desde 1940 al 2004.

- Historia de empresa o grupo empresarial: la empresa como unidad básica de organización fue foco en los intereses promulgados por parte de investigadores, los cuales a través de análisis históricos rastrearon la constitución, configuración y desarrollo de algunas firmas existentes o ya extintas del territorio nacional. Algunos análisis enfocados en este tipo de temática los encontramos en autores como Elber Berdugo (2003) quien presentó el estudio de caso de Servientrega, empresa encargada en el servicio de encomiendas; Marcelo Bucheli (2005) estudio que resaltó los negocios de la *United Fruit Company* en Colombia desde

1829-2000,[35]Adolfo Meisel (2008) estudio donde se analizó la Fábrica de tejidos Obregón en Barranquilla; Carlos Rodríguez y Edison Duque (2008) quienes presentaron la evolución organizacional del grupo económico de la familia Santodomingo; Clara Careño (2011) artículo que analizó las actividades administrativas y financieras de una empresa constructora de caminos en el siglo XIX; Jesús Ferro, Octavio Ibarra, Eduardo Gómez (2015), esta obra la componen varios capítulos de diferentes investigadores, en dicho estudio se explicó el desarrollo empresarial de Barranquilla a través del análisis de algunas empresas gestoras de dicho proceso.

- Historia empresarial de instituciones: en este tipo de análisis se identificaron estudios realizados por las mismas empresas o por encargo a investigadores o instituciones. En este sentido, por un lado, cuando la investigación es realizada por la empresa, se generan algunas particularidades, por ejemplo, se identifica subjetividad a la hora de resaltar las actividades impulsadas por los empresarios o empresas a estudiar; son descriptivas; en su mayoría; no son realizadas por investigadores especialistas en el tema, lo cual conlleva a que en éstos se dé una ausencia de modelos teóricos. Por otro lado, se hallan las investigaciones que se encargan a investigadores y/o universidades, tal fue el caso de análisis como los de María Ravassa (2004) obra que se enfocó en la conmemoración de los cien años de Carvajal (firma dedicada a la industria del papel, la cual se ha diversificado en diferentes sectores económicos), presentando en ella sus orígenes y crecimiento; Jaime Londoño (2007), quien compiló la obra sobre el estudio de MAC, empresa dedicada a la elaboración de baterías, cabe indicar que dicha investigación fue solicitada por la familia Mejía Castro con el fin de que sea desarrollada la historia de la firma tras medio siglo de creación; Jairo Campuzano (2010) obra conmemorativa de los sesenta años de Flamingo, almacenes por departamentos dedicado a la venta de ropa, calzado, electrodomésticos, productos de belleza, juguetería, decoración, tecnología, entre otros; Juan Benavides (2017) sobre Ecopetrol, quien fue el compilador del estudio sobre los sesenta años de la principal empresa petrolera del país, cabe

[35] La *United Fruit Company* fue una firma multinacional estadounidense fundada en 1899 cuyo objetivo era producir y comercializar frutas tropicales (especialmente banano) cultivadas en América Latina.

destacar que la empresa invitó a la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes (Colombia) para realizar una investigación sobre su historia y los principales aspectos de su evolución, ello con el fin de publicar el libro y conmemorar su aniversario.[36]

## Consideraciones finales

A lo largo del presente capítulo logramos identificar los orígenes, desarrollo y auge que presentó la historia empresarial en América Latina, en especial en países como Colombia. Dicha evolución nos hace argumentar que la historiografía en este campo de estudio fue lenta, multidisciplinar y caracterizada por una débil institucionalidad.

En términos generales, si revisamos detenidamente los análisis realizados en Latinoamérica podríamos identificar que falta una mayor consolidación para obtener logros similares a los presentados en países como Estados Unidos, Inglaterra o Japón. En este sentido, si bien, el camino de la historia empresarial ha alcanzado un status como campo de estudio y ha logrado perfeccionarse como especialización, aún queda camino por recorrer y desafíos por afrontar.

Por otro lado, en la evolución presentada por la historia empresarial se destacó un patrón común en toda la región, este se relacionó con un auge durante la década de los noventa. Ello se dio debido a varios factores, tales como: avances en la conformación de grupos de investigación, interacción entre académicos de diferentes países de la región a través de eventos académicos, formación doctoral por parte de académicos interesados en la temática, interés por parte de los mismos empresarios tras los avances presentados por la historia empresarial, entre otros.

Del mismo modo, tras un cambio de siglo, se evidenció un crecimiento importante en esta sub-especialización, ello se logró corroborar a través de la publicación de artículos, libros, documentos de trabajo o proyectos a nivel de pregrado y posgrado. En este sentido, el volumen de este tipo de historiografía creció a tal punto que se logra agrupar diferentes temáticas de estudio, por ejemplo: Estado

[36] El libro se editó por primera vez en el 2011, sin embargo, en dicho momento no presentó gran difusión.

empresario; historia empresarial, conformada por historia de empresas, empresario y grupos empresariales; historia institucional; historia industrial; entre otras.

Finalmente, se podría señalar que la historia empresarial latinoamericana ha venido presentando importantes avances, no obstante, a futuro se tendrá que afrontar grandes desafíos de los cuales debe estar preparada.

## Una Empresa Tradicional Dedicada el Mercado de Medicamentos en Cali (Colombia): el Caso de Farmacia y Droguería Garcés 1876-1930.

El capítulo que se mostrará a continuación tendrá como objetivo presentar el desarrollo generado por una empresa dedicada al mercado de medicamentos en Cali (Colombia). Frente a ello, se indagará cómo, cuándo y dónde se constituyó este establecimiento y su posterior desenvolvimiento bajo influencia de una economía regional y nacional.

Cabe destacar que este análisis será tenido en cuenta bajo los planteamientos de autores como Alfred Chandler (1977), y en especial, lo relacionado con el término de empresa tradicional familiar, la cual, en primer lugar, se caracterizó por tener una sola unidad operativa, en ella, una persona o grupo reducido de propietarios dirigía un taller, una fábrica, un banco o una compañía de transportes desde una sola oficina; y en segunda instancia, este tipo de establecimientos se ocuparon de una única función económica, comerciaba en una sola línea de productos y operaba en un área geográfica. En este sentido, lo que se buscará identificar en la firma foco de estudio serán las particularidades que en ésta se observaron, sobre todo, el porqué de su constitución, desarrollo, consolidación y posterior transformación en una empresa de otro tipo, las cuales correspondieron con la empresa propuesta por Alfred Chandler, cuyos análisis pueden verse con mayor detenimiento y extensión en el primer capítulo de la presente tesis.

Ahora bien, cabe señalar que previamente existieron algunos estudios que analizaron la labor del empresario Jorge Garcés Borrero, propietario de la firma objeto de nuestro análisis, así entonces, para la década de los noventa encontramos a autores como Jairo Candamil (1997) con su tesis de pregrado en Administración de Empresas de la Universidad del Valle, en la cual analizó las actividades industriales realizadas por este agente económico, en especial con su firma farmacéutica, describiéndola desde su origen hasta la década de los ochenta. Por otro lado, se halla la investigación realizada por Luis Ordóñez (1998) donde estudió a un grupo de empresarios pioneros en Cali durante la primera mitad del siglo XX, en este, se destacó a Garcés Borrero y su desarrollo comercial e industrial, en especial, con sus firmas de tipo textil y financiero. Posteriormente, para el 2013 se encuentra el

estudio realizado por María Erazo, autora que a través de su trabajo de grado para obtener el título de Licenciada en Historia, analizó el camino empresarial emprendido por Jorge Garcés, tomando como foco de análisis sus empresas comerciales e industriales durante la mitad del siglo XX. Del mismo modo, para el 2014 esta misma autora estudió el mercado inmobiliario en Cali a través de las actividades de compra y venta de bienes raíces realizadas por este mismo agente. Así entonces, como podemos identificar, si bien, existen estudios enfocados en el empresario Jorge Garcés, hace falta y se hace necesario un análisis sobre una de sus empresas, contribuyendo con ello historiografía empresarial colombiana. Por lo tanto, como se había mencionado, a continuación, se presentará el estudio de una firma propiedad de Jorge Garcés Borrero, la cual se enfocó en el mercado de medicamentos en Cali.

**Primeros pasos de la farmacia Enrique Garcés, 1876-1889.**

Como era común en diferentes ciudades latinoamericanas algunos médicos tanto nacionales como extranjeros constituyeron su negocio de medicamentos en diferentes lugares de la región, tal fue el caso de Enrique Garcés Velasco (1848-1889), quien después de haber estudiado medicina en la Universidad Nacional de Colombia decidió constituir en 1876 su establecimiento denominado Farmacia Enrique Garcés en Cali (Valle del Cauca).[37]

Cabe destacar que este tipo de establecimientos fueron conocidos también con el nombre de boticas. Así, según Maryelis Rivero (2005), estos fueron característicos y parte esencial del sistema médico español durante la colonia, los cuales cumplieron con la función de expender las medicinas de Castilla hasta América. Sin embargo, en aquella época, los precios de los medicamentos eran tan elevados que se hicieron inaccesibles para quienes los requerían, esta particularidad hizo que con el tiempo la idea de las boticas se trasladara a algunas ciudades de América, combinándose así con las tradiciones indígenas de las hierbas y mixturas medicinales. Frente a ello, no

[37] Hijo de Manuel María Garcés y Primitiva Velasco, los cuales provenían de descendencia comerciante. Por otro lado, cabe señalar que Enrique Garcés Velasco se graduó de medicina en 1871 en la Universidad Nacional de Colombia. Véase: Archivo Histórico Municipal de Cali (en adelante AHMC), Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº 216 del 21 de noviembre de 1900, t. 105, f. 173.

es extraño encontrar en la prensa de finales del siglo XIX e inicios del XX, publicidad de medicamentos o productos ofrecidos con el rótulo de "botica", en lugar de "farmacia" o "droguería" que es como comúnmente la conocemos.

Lo anterior quizás puede generar confusiones en torno a la denominación de estos negocios especializados en medicamentos, sin embargo, cada uno de ellos presenta una definición propia. En primera instancia, la botica era el lugar donde se preparaban y expendían medicamentos por parte de un experto; por otro lado, la farmacia era considerada tanto ciencia como profesión, cuyo fin era prevenir, aliviar y vencer la enfermedad (Alegre y Gil, 1922, p. 7); y finalmente, para Víctor García (2008), la droguería se diferenciaba del resto de establecimientos de venta de medicamentos porque sus dueños eran ante todo comerciantes importadores de todo tipo de productos, desde la materia prima para la confección de medicamentos hasta cosméticos, maquinarias, alimentos, bebidas, sombreros, porcelanas, pólvora, es decir, todo lo que pudiera importarse o producirse al por mayor.

Ahora bien, la Farmacia Enrique Garcés a pesar de que solo presentaba el nombre de farmacia, según las definiciones anteriores, en ésta se identificó particularidades tanto de botica, farmacia y droguería. Dentro de esta lógica, se puede indicar que, en primer lugar, era botica pues según lo indicado por Álvaro Calero (1972) este establecimiento utilizaba, como era rutinario por aquellas épocas, drogas blancas y extractos vegetales como materia prima o ingredientes de las recetas que el mismo dueño prescribía a los enfermos que acudían en solicitud, esto quiere decir que en este mismo lugar se elaboraban de manera artesanal algunas medicinas ofrecidas a la clientela; en segunda instancia, fue farmacia pues cumplió con los requerimientos en la aplicación de la ciencia farmacéutica a la hora de elaborar medicamentos, siendo el principal farmaceuta su propio dueño; finalmente, también presentó características de droguería puesto que fue un establecimiento con rasgos comerciales, en el cual no solo ofrecían medicamentos sino también todo tipo de mercancías como telas, sombreros, machetes, gasolina enlatada, abarrotes en general, entre otros.

Por otro lado, cabe mencionar que como era normal en la época, los comerciantes que crearon diferentes tipos de establecimientos intentaron ubicarlos en su mismo lugar de residencia, ello con diferentes objetivos, no obstante, el que más sobresalió fue el de involucrar a sus familiares en el negocio. Añadido a esto, algunas

costumbres antiguas seguían teniendo vigencia a finales del siglo XIX, por ello no era raro que las profesiones u oficios que los padres desempeñaban fueran transmitidas en forma de conocimientos y nociones a sus hijos, de esta manera, se le heredaba un importante capital cultural, el cual sería aprovechado por ellos a lo largo de su vida.

Dichas características se identificaron en la familia Garcés Borrero,[38] pues por un lado, la farmacia se encontraba en el mismo domicilio de su dueño, así, ésta se ubicaba en la esquina occidental la cual convergían la carrera cuarta y la calle once, hoy ocupada por el Banco de la República, funcionando no sólo como un local de comercio, sino también como la casa de habitación del propietario y su familia (Calero, 1972, p. 65). Y, por el otro, debido a que Enrique Garcés enseñó a sus hijos todo lo relacionado con el negocio de los medicamentos y en especial a su cuarto hijo Jorge Enrique. No obstante, este último tras haber aprendido algunos conocimientos por parte de su padre, no tuvo la oportunidad de seguir compartiendo con este todas las actividades comerciales que se realizaban en la farmacia, pues según Álvaro Calero (1972), a muy temprana edad fue enviado a estudiar al Seminario de Santa Rosa de Cabal (municipio ubicado en el departamento de Risaralda, perteneciente a lo que antiguamente se denominó como el Viejo Caldas). Sin embargo, el pronto fallecimiento de su padre cortó sus estudios y se vio precisado a regresar a su ciudad natal (Cali) en ayuda de su madre y hermano mayor en la administración del establecimiento de medicamentos.

Así entonces, tras la muerte del médico Garcés el 8 de abril de 1899, tanto su esposa como sus hijos heredaron algunas casas de habitación, créditos y negocios como la farmacia, vemos algunos datos sobre dicha sucesión:

**Tabla 1 Inventario y avalúo de los bienes del fallecido Enrique Garcés Velasco 1900.**

| Objeto | Valor (pesos colombianos) |
|---|---|

[38] El médico Garcés Velasco contrajo matrimonio con Joaquina Borrero el 12 de septiembre de 1877, de cuya unión nacieron siete hijos (ver genealogía en Anexo 2). Para mayor información sobre dicha unión matrimonial, véase acta de defunción de Enrique Garcés Velasco en: Archivo Histórico Municipal de Cali (en adelante AHMC), Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº 216 del 21 de noviembre de 1900.

| | |
|---|---|
| Farmacia Enrique Garcés. | $7.588 |
| Casa de dos pisos ubicada a una cuadra de la plaza central. | $48.740 |
| Casa ubicada en la esquina de la plaza principal. | $15.000 |
| Manga ubicada al lado del río Cali. | $500 |
| **TOTAL** | **$71.828** |

Fuente: Elaboración propia a partir de AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº 216 del 21 de noviembre de 1900.

Como se logró identificar en la tabla Nº1, los bienes inventariados por peritos autorizados constituyeron un importante capital económico sobre todo en lo relacionado con las casas de habitación, sin embargo, a pesar que la botica no presentó un capital tan elevado a comparación con los demás bienes, resultó ser el más importante y representativo para esta familia, pues constituyó el inicio de una importante empresa colombiana que con el tiempo se convertiría en un establecimiento de tipo industrial. Cabe señalar que a dicha cuenta se le debe sustraer los pasivos generados por el fallecido, los cuales sumaron un total de $22.182, además del haber hereditario de su conyugue Joaquina Borrero asegurado en una casa por el valor de $19.836. [39]

Como resultado a esta operación obtenemos que los herederos adquirieron de la sucesión la cantidad de $29.810. Según nos aclara este documento, el 50% correspondió a su esposa Joaquina Borrero y el otro 50% a sus siete hijos, es decir, a cada parte le perteneció la cantidad de $14.905 que fueron cancelados por medio de bienes como la botica y las casas de habitación. Frente a lo anterior la escritura señalaba que: "(…) a la señora Joaquina Borrero se le adjudica una casa ubicada a una cuadra de la plaza central y el negocio de la botica (…) y a los siete hijos herederos se les adjudica una casa ubicada en la esquina de la plaza principal (…)" [40]

Tras la distribución de dichos bienes, los nuevos herederos aprovecharon los capitales tanto económicos como sociales que éstos representaban, siguiendo con el

[39] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº 216 del 21 de noviembre de 1900, t. 105, f. 173.
[40] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº 216 del 21 de noviembre de 1900, t. 105, f. 173.

legado que Enrique Garcés había dejado, muestra de ello fue el esfuerzo por continuar con la botica que se había constituido a finales del siglo XIX, logrando administrarla y manejarla de manera coordinada y estratégica por Joaquina Borrero y dos de sus hijos Manuel María y Jorge Enrique.

Cabe destacar que poco tiempo después de fallecido su creador, la nueva dueña del establecimiento tuvo que sortear grandes desafíos en su nuevo rol como comerciante, uno de los más importantes fue preparar fórmulas recetadas por médicos durante la Guerra de los Mil Días, en relación con ello, así informaron algunos órganos de publicidad dicho acontecimiento: "(…) en la última guerra civil de Colombia (1899-1902) conocida con el nombre de Guerra de los Mil Días, la señora Joaquina Borrero de Garcés preparaba ella misma, asesorada por un buen boticario llamado Guillermo Vallejo, todas las fórmulas que extendían los médicos de esa época, en esta ciudad, por razón de la misma guerra civil (…)" (La Droguería Jorge Garcés B. y su radio de acción en Colombia, 1929, p. 20).[41] En este punto cabe mencionar que, según autores como Edgar Vásquez (2001), la Guerra de los Mil Días en ciudades como Cali, en lugar de perturbar la actividad comercial, la constituyó en un impulsor importante. Así entonces, el país se encontraba bajo el Sistema monetario de papel moneda de curso forzoso, la Ley 33 de 1903 determinó una relación de un peso en papel moneda como equivalente de un centavo-oro; con esta relación debían pagarse los tributos a los gobiernos locales, provinciales y nacionales, las transacciones privadas y establecer las partidas de presupuestos públicos (Vásquez, 2001, p. 56). Así entonces, en este proceso inflacionario muchos capitales en Cali se centraron en la compra de tierras urbanas y rurales con el fin de conservar la capacidad adquisitiva de las ganancias adquiridas en el comercio. No obstante, fue en 1903 que el gobierno nacional tomó medidas monetarias restrictivas para controlar la inflación, pero en Cali solo en 1905 se presentaron sus impactos en los precios.

[41] Para David Johnson (1995), la Guerra de los Mil Días fue la guerra más larga y brutal de la historia colombiana posterior a la Independencia, comenzó el 17 de octubre de 1899 en el nororiental departamento de Santander y se expandió a otros lugares del país, durando tres años en total. Para este mismo autor, el hecho de que Santander hubiese sido el foco de esta guerra no debe extrañarnos, dado que al haber tenido dicha región la mayor importancia nacional en la producción de café a gran escala debió soportar con mayor intensidad los efectos de la caída de los precios mundiales del grano que, unidos a los producidos por la excesiva emisión de papel moneda, la inflación, el regionalismo, las políticas partidistas y los drásticos cambios sociales, jugaron un papel en el advenimiento de la guerra.

Ahora bien, pasados algunos años tras el fallecimiento de Enrique Garcés, su dueña decidió hacer socio de la farmacia a uno de sus hijos, el señor Jorge Enrique, el cual era conocedor de la administración y comercialización de los productos ofrecidos por este negocio. En este sentido, bajo los datos suministrados anteriormente y teniendo en cuenta algunas ideas planteadas por Alfred Chandler (1977), hasta dicho momento en esta firma se pueden identificar dos aspectos importantes. En primer lugar, fueron sus propietarios los que gestionaron las actividades realizadas en la farmacia, por lo tanto, fueron ellos mismos quienes estuvieron vinculados a los resultados que de ella pudieron generarse. En segunda instancia, tras la muerte de su fundador las generaciones posteriores se encargaron de la farmacia, en este caso, inicialmente fueron dos de sus hijos, Manuel María y Jorge Enrique, y posteriormente, solo el último de ellos. Dentro de esta lógica, estos dos rasgos identificados con la información obtenida son los que corroboran a ésta como una firma tradicional con particularidades de empresa familiar.

No obstante, veamos a continuación como fue la evolución que esta firma presentó con el cambio de dueño y a través de diferentes factores económicos de la época.

**Cambio de propietario y los vaivenes en la economía colombiana**

Así entonces, al mando de estos dos socios y con el pasar del tiempo se identificó una buena administración y manejo del negocio haciendo que la farmacia creciera en reputación logrando ser una de las más importantes de la región. Al analizar todos estos resultados Jorge Garcés vio en la venta de medicamentos un futuro brillante, por ello, según autores como Luis Ordoñez (1998) este comerciante alrededor de 1904 decidió comprarle a su madre la parte de la farmacia que por herencia le correspondía. En relación con ello, así mostraban las publicaciones de la época dicha compra:

"(…) muerto el doctor Garcés, don Jorge Enrique se hizo cargo de los negocios de drogas que el primero había establecido en Cali. Poco después amplió el negocio comprándoles a su madre y hermanos las partes que en él le correspondían y organizó la introducción en grande escala de drogas y medicinas patentadas. Al

correr de los años la Droguería Jorge Garcés B. llegó a ser las primeras del país." (La Droguería Jorge Garcés B. y su radio de acción en Colombia, 1929, p. 29).

No obstante, a pesar de que se realizó esta compra, hasta el momento no se ha encontrado un documento legal que avale dicho negocio y por ende no se tiene una fecha exacta que certifique el traspaso de propietario, sin embargo, la prensa de la época confirmó en un anuncio publicitario que para el año de 1918 la farmacia ya era propiedad de Jorge Garcés Borrero, indicando que: "A la acreditada droguería de Jorge Garcés B. ha llegado: El tan solicitado Almidón Remy para las aplanchadoras (…)" (Correo del Cauca, 27 de junio de 1918, p. 5).

Cabe señalar, que la fecha del anuncio publicitario está muy alejada de la fecha de compra, pues al parecer el traspaso de propietario de la farmacia se realizó entre 1903 y 1905, no obstante, por motivos de certificar el cambio de dueño se citó la anterior publicidad.

Así entonces, dueño de dicha farmacia Jorge Garcés viajó en 1905 a Inglaterra, con el fin de conocer los mercados mayoristas, fábricas de medicamentos y nuevos productos que salían al mercado con el objetivo de importarlos desde Colombia (Erazo, 2013, p. 28). Mientras él realizaba este viaje tanto su madre como su hermano Manuel María se encargaron de la administración del negocio, y a pesar de que no fue mucho el tiempo que permaneció en Londres (un año), este sí fue suficiente para realizar importantes vinculaciones. Por ejemplo, desde ese momento estableció relaciones con Estados Unidos y Europa, y para ese año sus contactos en el exterior eran en Nueva York con Lanman y Kamp, Mokesson & Robbins; en Londres con Burgoyne, Burbidges & Co., Milred, Goyeneche & Ca.; y en París con Comar & Fils & Cie (Erazo, 2013, p. 29).

Por lo tanto, tras su regreso a Cali en 1906 trajo nuevas ideas sobre el negocio de los medicamentos, vínculos y relaciones con empresas extranjeras, inyectándole así, dinamismo al renglón de los medicamentos no solo a nivel local sino también regional. No obstante, cabe mencionar que para muchos empresarios no fue nada fácil ingresar al complicado mercado de la época, pues a pesar de que en Colombia se había presentado cierto crecimiento económico a finales del siglo XIX y principios del XX, fue tan solo para la década de 1920 que se observó en ciudades como Cali una aceleración económica importante, ello debido a la caracterización de

varios factores, como por ejemplo, las exportaciones de café y banano, la explotación de petróleo, el pago de la indemnización por la pérdida de Panamá.[42] En este sentido, dichas circunstancias complicaron en cierta medida los vínculos de intercambio comercial Cali-Europa y Cali-Estados Unidos que este empresario había entablado durante su viaje a Londres en 1905.

Ahora bien, dentro de las circunstancias que tuvieron que sortear los empresarios colombianos durante las últimas décadas del siglo XIX y principios del siglo XX, encontramos la falta de vías de comunicación óptimas hacia la salida al mar con el fin de lograr una conexión tanto con el exterior como con el interior colombiano. Son innumerables los testimonios sobre el retraso en el desarrollo económico de Cali y del Valle del Cauca generado por la ausencia de una buena salida al mar durante las últimas décadas del siglo XIX. De esta manera, en 1870 el viajero francés Charles Saffray escribía: "(…) su posición ventajosa en medio del valle del Cauca le prometen un futuro brillante cuando una buena vía la ponga en comunicación con el Pacífico. Entonces Cali se convertirá en una de las plazas comerciales más importantes de la República, y en el Valle se desarrollarán todos los cultivos a los que conviene el sol y el clima." (Vásquez, 2001, p. 74).

Del mismo modo, la navegación por ríos cercanos a ciudades como Cali fue compleja; además de ello, la salida al Pacífico colombiano por Buenaventura carecía de las mínimas facilidades portuarias, a tal punto que las mercancías debían de ser descargadas por planchones o canoas hasta aproximadamente los primeros años de 1920. Según lo anterior, para autores como José Ocampo (2007), la mercancía que era despachada de Buenaventura hacia el este de los Estados Unidos solo podía llegar a través del Ferrocarril de Panamá, el cual era conocido por cobrar los fletes más altos del mundo, o haciendo un largo recorrido a través del estrecho de Magallanes.

Sin embargo, poco a poco esta circunstancia fue mejorando, pues las vías de comunicación a pesar de que no eran las mejores, iban teniendo un avance lento pero seguro. Frente a ello, se empezaron a evidenciar algunos resultados, por ejemplo, para 1914 una serie de desarrollos en las vías de comunicación comenzaron a

[42] Para mayor información en relación con ello, véase: Jesús Bejarano (1979) y Álvaro Pachón y María Ramírez (2006).

desplazar lentamente el comercio exterior colombiano hacia Buenaventura. En primer lugar, en agosto de 1914 se abrió el Canal de Panamá, en enero de 1915 el Ferrocarril del Pacífico llegó a la ciudad de Cali y en mayo de 1917 llegó a Palmira (Ocampo, 2007, p. 246). Así entonces, fue a partir de la conexión de factores como el Ferrocarril del Pacífico, el cual se conectó con el Río Cauca y a la red de vías; la construcción del puerto de Buenaventura y el Canal de Panamá, lo que dinamizó el mercado interno regional y contribuyó a la modernización de varias ciudades. Cabe señalar que este pequeño avance resultó ser para los comerciantes de la época, un aliciente para su ascenso económico y gran aporte para el desarrollo de la economía vallecaucana. Por lo tanto, esta leve mejora en las vías de comunicación hizo que actividades como la importación y exportación realizadas por el puerto de Buenaventura crecieran ascendentemente con el pasar de los años, veamos algunos datos en relación con ello:

**Tabla 2 Comercio del puerto de Buenaventura, 1895 a 1919.**

| Año | Importaciones (miles de dólares) | % del total nacional | Exportaciones totales (miles de dólares) | % del total nacional |
|---|---|---|---|---|
| 1895-8 | 926 | 6.5% | 898 | 5.3% |
| 1905 | 993 | 8.4% | 822 | 7.0% |
| 1910-4 | 2.505 | 12.2% | 1.699 | 6.7% |
| 1918-9 | 2.674 | 6.3% | 7.753 | 12.2% |

Fuente: (Ocampo, 2007, p. 250).

La tabla Nº2 dio cuenta de dos aspectos importantes, por un lado, la actividad comercial desarrollada por el puerto de Buenaventura durante el periodo referenciado; y en segundo lugar, el movimiento de la balanza comercial evidenciándose en este un déficit desde 1895 a 1914, sin embargo, en el rango de tiempo que comprende 1918-1919 se identificó un superávit dentro de las actividades generadas por este puerto del Pacífico colombiano, vinculadas especialmente a la exportación de café y en menor medida a otros productos agrícolas como el tabaco. Dentro de esta lógica, cabe señalar que el ejercicio importador durante la época fue ejecutado por gran parte de empresarios del país, dentro de los cuales se encontraba Jorge Garcés, el cual, como lo habíamos mencionado anteriormente realizó algunos contactos con empresas europeas y

estadounidenses con el fin de vender dichos productos extranjeros en su negocio y abastecer las necesidades que el mercado requería.

Otra circunstancia compleja que afrontaron estos agentes económicos durante aquella época fueron las consecuencias que trajo consigo la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Durante este conflicto se produjeron resultados ambiguos para la economía colombiana, por sus repercusiones en el comercio internacional, por ejemplo, disminuyeron las exportaciones y bajó la capacidad para importar, pero el mercado interno resultó protegido para las industrias locales frente a la competencia del exterior (Ordoñez, 1998, p. 144). Lo anterior lo podemos corroborar claramente en la tabla Nº2, ya que a pesar de que durante los años de este conflicto crecieron ascendentemente las importaciones ingresadas por el puerto de Buenaventura, vemos que dicho desarrollo fue mínimo a comparación con otros años. Fue precisamente este inconveniente el que logró incentivar el mercado interno para Cali y otras regiones del país, muestra de ello se evidenció en el desarrollo comercial y las nacientes industrias.

Durante los años de bajas importaciones que abastecían a la región del suroccidente colombiano, muchos empresarios concibieron nuevas formas para poder responder fielmente al mercado interno, Jorge Garcés por su parte, siendo propietario de una de las pocas farmacias de la ciudad de Cali al analizar que la demanda de medicamentos era bastante alta y que la actividad importadora era baja, ideó estrategias para responder satisfactoriamente las necesidades del mercado. En tal virtud, aumentó la elaboración de medicamentos fundamentándose en las fórmulas heredadas de su padre, el médico Enrique Garcés y en las que había recolectado durante su estadía en Europa.

Estas medicinas denominadas también como remedios secretos eran medicamentos de fórmula oficialmente desconocida y a pesar de que hasta comienzos del siglo XX su venta no estaba prohibida de modo absoluto, no se podían vender sin prescripción médica (García, 2008, p. 2008). Fueron entonces este tipo de medicamentos elaborados de manera artesanal con extractos vegetales, animales y/o con materias primas importadas los que aumentaron su nivel de producción durante el período señalado anteriormente debido a la demanda de los consumidores. Frente a ello, la Droguería Jorge Garcés tuvo que aumentar la

elaboración de este tipo de medicamentos, cuya producción y coordinación estuvo encabezada por su propietario, el cual a pesar de que nunca recibió estudios profesionales relacionados con este medio, consiguió suplir la necesidad de varios consumidores que utilizaban medicamentos importados y que debido a las dificultades con el comercio extranjero durante el periodo de 1914-1918 no podían obtenerse fácilmente.

En relación con lo anterior, puede destacarse que a pesar del cambio de propietario y el aumento en la elaboración de medicamentos por parte de la farmacia, este establecimiento continuaba presentando particularidades de una empresa tradicional, ello se pudo evidenciar bajo rasgos como: por un lado, la continuidad en la dirección por parte de su nuevo propietario; por el otro, y basándonos en términos de Alfred Chandler (1977), no se identificó una constitución de una cadena de mando profesionalizada, es decir, no existían hasta el momento unidades operacionales para ser administradas por profesionales idóneos, por lo cual fue su propietario el encargado de organizar, administrar y en ocasiones elaborar lo producido por la farmacia.

Por otro lado, cabe señalar que la elaboración de ciertos medicamentos en este establecimiento hizo que la droguería de Garcés continuara con la característica de farmacia, actividad que con su dueño inmediatamente anterior se realizaba con mayor frecuencia, debido a su experiencia en el campo de la creación de fórmulas. Es importante destacar que esta actividad se realizaba en el mismo local comercial donde funcionaba la droguería, elaborando de esta manera algunas medicinas en las cuales se aplicaba lo concerniente a lo propuesto por la ciencia farmaceuta. Frente a ello, algunos textos publicitarios de la época presentaban a este establecimiento comercial bajo el rótulo de farmacia y droguería de la siguiente manera: “Naftopeptina, el nuevo triunfo de la ciencia (…) de venta en la farmacia y droguería de Jorge Garcés” (El Relator, 6 de diciembre de 1919, p. 6).

Ahora bien, este empresario durante el período del que venimos hablando llevó su negocio bajo una base empírica, pues como se dijo anteriormente Jorge Garcés no había realizado ningún estudio profesional enfocado en carreras como la medicina, la cual fue la profesión que comúnmente estudiaban la mayoría de comerciantes de este tipo. De esta manera, se identificó que probablemente Garcés se haya basado

fielmente en libros como el Codex Francés, pues para 1908 fue el libro de farmacia más usado y sus preparaciones adoptadas como norma por la mayoría de los boticarios (García, 2008, p. 129) o farmaceutas. En este sentido, se debe destacar que para autores como Ana Huerta (1994), en la mayoría de casos éstos eran textos donde se recopilaban las propiedades físicas de los elementos procedentes de los tres reinos de la naturaleza: animal, vegetal y mineral.

A pesar que a finales de la década de 1910 la droguería y farmacia aumentó la elaboración artesanal de medicamentos con fórmulas secretas o fórmulas basadas en el Codex Francés, la publicidad de la época no detallaba en forma específica cuales eran los productos de este tipo que se comercializaban en el negocio, no obstante, y aunque eran bajas las importaciones durante dicho periodo, los avisos publicitarios sí informaban cuales fueron los medicamentos o productos importados de venta en el establecimiento, veamos:

**Tabla 3 Medicamentos importados a finales de la década de 1910 en la Droguería y Farmacia Jorge Garcés.**

| **Producto** | **Características del producto.** |
|---|---|
| Píldoras negras A.S. | Combate el paludismo y anemia. |
| Analgesil | Curar todos los dolores. |
| Antifebriles | Cura fiebres, fríos y paludismo. |
| Fegatina | Cura indigestión, hígado y riñones. |
| Curagripa. | Cura la gripa, catarro, tos y resfriados. |
| Ferrovigor. | Cura la anemia, dar color y fuerzas. |
| Confites purgantes. | Purgante para la bilis, el hígado, estreñimiento. |
| Pomada Pictoris. | Curar el carate, manchas y embellece. |
| Pomada Artritol. | Curar dolores reumáticos e hinchazones. |
| Naftopeptina. | Tónico digestivo para curar enfermedades estomacales. |

Fuente: Elaboración propia a partir de El Relator, 6 de diciembre de 1919.

Así entonces, como se pudo identificar en la tabla Nº3 a pesar de las dificultades tanto internas como externas que atravesaba el país y específicamente ciudades como

Cali, eran varios los medicamentos que a finales de la década de 1910 fueron traídos del extranjero y comercializados en la droguería y farmacia de Garcés.

Dichos productos servían para curar o prevenir diferentes enfermedades, no obstante, se debe recordar que en este establecimiento también se ofrecieron medicinas tradicionales elaboradas con fórmulas a base de diferentes materias primas, las cuales resultaban ser, por un lado, más fáciles de adquirir, y en segunda instancia, más accesibles en términos económicos. Sin embargo, estos últimos tipos de medicamentos no son presentados en anuncios publicitarios de la época debido a dos razones: en primera instancia, eran productos medicinales con fórmula secreta y al promocionarlos muy seguramente algunos comerciantes iniciarían con la producción de este mismo medicamento pero alterarían algunos componentes de las fórmulas, presentándose de esta manera una fuerte competencia; y en segundo lugar, debido a que durante este período se hizo una reorganización de la higiene pública impulsada por la Ley 33 de 1913, la cual dio pie a la creación del Consejo Superior de Sanidad (el cual reemplazaba a la Junta Central de Higiene, creada en 1887), de las Juntas Departamentales de Higiene y Comisiones Sanitarias Municipales, y fue una de las condiciones para el surgimiento del control de la circulación de los medicamentos a comienzos del siglo XX (García, 2008, p. 29).

Así entonces, dicha ley hizo que se llevara un control estricto sobre los medicamentos ofrecidos en las droguerías y farmacias de todo el país, en especial de los producidos con fórmulas secretas, ya que la información sobre la elaboración de éstos era oficialmente restringida, es por ello, que al realizar publicidad sobre este tipo de medicamentos, a pesar de que no estaban prohibidos hasta finales de 1920, las autoridades como Juntas Departamentales de Higiene o Comisiones Sanitarias Municipales tras el rigor con el que fueron constituidas, centrarían su atención en establecimientos de este tipo, pues eran lugares en los cuales higiénicamente por las condiciones de la época no cumplían con las reglas de saneamiento necesarias.

## Consolidación de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés y el auge comercial en Cali

El emprendimiento por parte de Jorge Garcés lo llevó a seguir buscando nuevas conexiones y proyectos, esto lo impulsó a volver a Londres en 1921 y radicarse en esta ciudad por quince años. Se puede identificar que este nuevo viaje se dio

principalmente por dos razones, la primera, tiene que ver con afianzar los vínculos con casas comerciales que lo proveían de mercancía; y la segunda, se basó en el interés por la educación de sus cinco hijos, ya que éste quería que se formaran de una manera integral en los mejores colegios y universidades.[43] Dentro de esta lógica, autores como Frank Safford (1989) señalaban que el motivo principal que los impulsaba a enviar a estudiar a los jóvenes al exterior era el de matricularlos en estudios técnicos o prácticos capaces de convertirlos en empresarios, ingenieros o, de todos modos en hombres de provecho económico.

Por otro lado, como hemos venido analizando, la droguería y farmacia de Jorge Garcés se había posicionado en la región como uno de los establecimientos más importantes en lo concerniente a la venta y comercialización de productos y artículos relacionados con la salud, todo este dinamismo comercial que Garcés había aplicado no sólo a su negocio, sino también a la economía local en general, no se podía desvanecer con la idea de su partida hacia Londres. Debido a ello, antes de radicarse en esta ciudad, éste decidió el 12 de agosto de 1921, delegar bajo poder general como administrador de sus negocios a su hermano mayor Manuel María, el cual sabía todos los manejos necesarios para la óptima administración de la droguería y farmacia, veamos algunos fragmentos de dicho poder:

"(…) compareció el señor Jorge Garcés Borrero (…) y dijo: que para el caso de que llegue a ausentarse del país y mientras dure esa ausencia, confiere poder general con amplia facultad al señor Manuel María Garcés B (…) para que en representación de su persona, derechos y acciones, ejecute los actos siguientes: Primero: para que lo represente en toda clase de negocios judiciales en que tenga o pueda tener interés el otorgante (…) En fin para que haga la representación de este en todos los actos o negocios en que éste tenga interés, a fin de que en ningún caso quede sin representación (…)" [44]

Según lo anterior, dado su asentamiento en Londres, Jorge Garcés continuó afianzando vínculos con empresas extranjeras que le surtían de medicamentos en su

[43] En su vida personal, Jorge Garcés contrajo nupcias en 1910 con Ema Giraldo, hija de un reconocido comerciante de la época, el cual presentó actividades en casas importadoras y en el sector financiero. De la unión Garcés Giraldo nacieron cinco hijos. Véase genealogía en el Anexo Nº2.

[44] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Segunda, Escritura Nº 532 del 12 de agosto de 1921, t.16, f.95).

droguería y farmacia, e intentaba hacer relaciones con nuevas empresas de medicamentos para ampliar su rango de acción.

A la par de ello y dentro de un contexto nacional, Colombia tras haber tenido un breve auge de un mercado interno dado por las consecuencias de la Primera Guerra Mundial, le sobrevino una crisis internacional durante los años 1920 y 1921 y luego una gran reanimación durante casi toda la década hasta 1928 (Ordóñez, 1998, p. 144). Dicha recuperación se dio gracias a que el país consolidó su posición en el mercado mundial del café durante esos años, siendo Estados Unidos su principal comprador y otorgante de empréstitos. [45] Fue así como se generó un extraordinario flujo de divisas que llegó al país por la vía del endeudamiento externo, se pasó de 24.1 millones de dólares en 1923 a 203.1 en 1928 (Ordóñez, 1998, p. 144), hecho que se denominó la "Danza de los millones", dicho fenómeno hizo que los ingresos departamentales y municipales se elevaran en gran manera.[46]

Acontecimientos como la bonanza cafetera y la entrada masiva de divisas, sumados a la expansión y modernización de la economía azucarera, tuvieron una particular relevancia para el departamento del Valle del Cauca, y en especial para ciudades como Cali. [47] Como resultado a ello, se observó que el presupuesto departamental ascendió de $349.000 en 1916, a $6.375.000 en la vigencia de 1927-28 (Ordóñez, 1998, p. 44). Fue precisamente este aumento en el presupuesto, lo que llevó al departamento a impulsar la realización de obras de infraestructura, con el fin de desarrollarse y desplegar a su capital Cali como epicentro del comercio en el suroccidente colombiano. Por ejemplo, las inversiones más relevantes que se realizaron con este presupuesto consistieron en la ampliación del Ferrocarril del Pacífico, la modernización del muelle del puerto de Buenaventura y la construcción y tramos de carreteras, proyectos fundamentales para el avance comercial de la región.

Dichas inversiones dieron un buen resultado en cuanto al aumento de importaciones y exportaciones por el Puerto de Buenaventura, pues si observamos los datos de la tabla Nº3, los cuales correspondieron al período de finales del siglo

[45] Para un acercamiento sobre el tema del café en Colombia, véase: Jesús Bejarano (1987).
[46] Sobre el tema de capital norteamericano inyectado en Colombia durante este período ver James Rippy (1981).
[47] En relación con el desarrollo agrícola en el Valle del Cauca véase: Hugues Sánchez y Adriana Santos (2010).

XIX y la primera década del siglo XX y los comparamos con los datos de la tabla Nº4, se identificará que se presentó un crecimiento en estas actividades comerciales realizadas con el extranjero.

**Tabla 4 Comercio del puerto de Buenaventura, 1922 - 1929.**

| Año | Importaciones (miles de dólares) | % del total nacional | Exportaciones totales (miles de dólares) | % del total nacional |
|---|---|---|---|---|
| 1922-4 | 6.821 | 12.1% | 14.627 | 22.9% |
| 1925-9 | 22.720 | 17.5% | 27.698 | 25.0% |

Fuente: (Ocampo, 2007, p. 250).

En comparación con las tablas Nº3 y Nº4 se evidenció un importante crecimiento en el comercio por el puerto de Buenaventura, no obstante, a diferencia del anterior periodo analizado en la tabla Nº3, este nuevo rango de tiempo de 1922 a 1929 presentó un volumen elevado en el precio de las exportaciones generando con ello un superávit. Lo anterior, demostró que durante la década de 1920 se generó un gran auge comercial en el departamento del Valle del Cauca y especialmente en ciudades como Cali, corroborando así, varios de los postulados de autores como Luis Ordóñez (1998) y José Ocampo (2007), los cuales señalaban que el despegue económico moderno de Cali solo se percibió con claridad en esta década.

Dicho auge, se vio reflejado también en la droguería y farmacia de Garcés, pues a comparación de la primera década del siglo XX, en este nuevo periodo este establecimiento aumentó en diversidad y cantidad en lo concerniente a productos medicinales importados. Todo ello fue posible observarlo a través de diferentes anuncios publicitarios presentados durante la segunda década del siglo XX en periódicos o revistas locales de Cali, así entonces se identificaron los siguientes:

**Tabla 5 Medicamentos importados durante la segunda década del siglo XX por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés**.

| Producto | Características | Producto | Características |
|---|---|---|---|
| Silberslv arsan | Sífilis y enfermedades debidas a los espiroquetos. | Algodón. | Para aseo personal. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Dentífrico Kolinos | Para higiene oral. | Polvos perfumados. | Sudor de pies. |
| Estuches para cirugía | Elementos clínicos. | Bicarbonato de sodio. | Uso variado. |
| Vapo-rub | Catarro | Remedios Homeopáticos. | Diferentes enfermedades. |
| Elixir Bravais | Reconstituyente | Píldoras de Quina. | Diferentes enfermedades. |
| Adorina | Sudor de los pies. | Aceite de hígado de bacalao. | Aporta vitaminas y minerales. |
| Amolin | Desodorante | Pastillas de clorato de potasio. | Diferentes enfermedades. |
| Píldoras Andinas. | Paludismo. | Preservativos de caucho. | Anticoncepción. |
| Bax Colombiam. | Carate y la ulcera. | Hormotone. | Debilidad en general, anemia o neurastenia. |
| Jarabe Famel. | Bronquitis, gripe y tuberculosis. | Píldoras Negras A.S. | Paludismo y la anemia. |
| Píldoras Cajiao. | Purgante. | Vacunas Lederle. | Vacunas para uso humano. |
| Bleno Blenol. | Antiblenorrágico | Antalgol granulado Dallos. | Cura dolores en general |
| Laxol. | Purgante suave. | Cinchonal | Paludismo |

Fuente: Elaboración propia a partir de: El Relator, 23 de enero y 2 de diciembre de 1920; 1 de marzo de 1921; 2 de junio y 1 de noviembre de 1922; 3 de marzo y 1 de julio de 1924; 2 de abril y 3 de noviembre de 1925; y 4 de mayo de 1926; y La Batalla, Cali 15 de noviembre de 1923.

En este punto cabe remarcar que como ya se había indicado anteriormente, el negocio de Jorge Garcés presentó características de droguería y farmacia, precisamente este negocio se había constituido no solo como un establecimiento comercial para la venta de medicamentos, sino también para todo tipo de productos importados, veamos algunos de estos productos promocionados en la prensa de la época:

**Tabla 6 Productos importados durante la segunda década del siglo XX por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés.**

| Producto (s) | Características del producto |
|---|---|
| Vacunas de la casa Lederle. | Vacuna líquida para animales, en especial para ganado vacuno. |
| Lustre Champion. | Lustrador de calzado. |
| Fluido Sanitario Macdougall. | Desinfectante y purificador. |
| Termoticid. | Insecticida. |
| Larkin. | Colorante de telas. |
| Vino San Rafael. | Licor francés. |
| Cuajo danés. | Preparado enzimático coagulante de la leche. |
| Bickmorine. | Cura mataduras en animales. |

Fuente: Elaboración propia a partir de: El Relator, 1 de diciembre de 1921; 22 de enero y 1 de junio de 1922; 1 de agosto de 1923; 1 de diciembre de 1924; 1 de abril d 1925; 1 de marzo y 1 de mayo de 1926.

Como dio cuenta la tabla Nº6, los productos importados durante este periodo por el establecimiento de Garcés se basaron especialmente en medicamentos para animales, pasando por productos para el aseo en prendas de vestir o desinfectantes e insecticidas, mercancías de gran variedad que resultaban difíciles de conseguir en la ciudad.

Ahora bien, a diferencia de la primera década del siglo XX para la siguiente, la publicidad en los periódicos locales nos confirmó que aquel rótulo de *farmacia* funcionaba con total cabalidad, pues en este establecimiento utilizaban la ciencia farmacéutica con el fin de elaborar medicamentos. Si recordamos en líneas anteriores, se indicaba que para la década de 1910 la prensa no promocionaba aquellos medicamentos con fórmulas secretas, los cuales eran realizados en este tipo de farmacias, sin embargo, para la década siguiente, a pesar de que sigue existiendo escasa información en relación con ello, se encontró para 1925 un producto denominado "Vermífugo Tropical", el cual era elaborado por este establecimiento y presentaba características como: "(…) compuesto por sustancias medicinales rigurosamente losadas y en proporciones terapéuticas. Conceptuamos también que (…) constituye el tratamiento ideal para curar la uncinariasis o anemia tropical, y

para expulsar del organismo toda clase de parásitos (…)" (El Relator, 2 de febrero de 1925, p. 2).

Pero ¿por qué a diferencia de la década de 1910 para 1920 la publicidad presentada por los periódicos caleños se hacía más flexible a la hora de promocionar este tipo de medicamentos? La respuesta se basa a partir de la constitución de la Comisión de Especialidades Farmacéuticas bajo la Ley 11 de 1920 *sobre importación y venta de drogas que forman hábito pernicioso*, dicha comisión tuvo el objetivo de verificar el cumplimiento de las exigencias para la obtención de licencias sobre especialidades farmacéuticas. La ley denominaba a éstas como medicamentos compuestos cuyas fórmulas no se encuentran en las farmacopeas usuales, o aquellos que estando inscritos en ellas tienen modificaciones que cambian de modo esencial la preparación oficial (Orozco, 1940, p. 115), es por ello, que al obtener legalmente una licencia para la venta de este tipo de medicamentos, los comerciantes dueños de estas farmacias tenían más libertad para hacer públicas sus fórmulas médicas y de esta manera promocionarlas ante la sociedad.

Fue así como la droguería y farmacia de Jorge Garcés ofreció para la década de 1920 una gran variedad de productos tanto nacionales como importados. En este sentido, si nos detenemos a comparar este establecimiento con otros de su mismo tipo, observamos que a través de la publicidad el negocio de Garcés era el que ofrecía mayor cantidad de productos y gran variedad en ellos. Lo anterior nos hace pensar que este empresario en lo que se refiere al control del mercado, jugó un papel importante a nivel local por sus capacidades de líder empresarial para innovar y llevar a cabo nuevas combinaciones en el campo de la producción y comercialización de nuevos productos, acción que sería determinante para obtener mayores ganancias (Weber, 1985, p. 10). Recordemos que toda esta labor la estaba realizando fuera del país, pues como se dijo, se había establecido en Londres y era su hermano mayor Manuel María quien estaba a la cabeza de sus negocios. Sin embargo, a pesar de su ausencia sus negocios siguieron creciendo, en especial el de la droguería y farmacia, esto se debió principalmente gracias a las conexiones comerciales que realizó con casas productoras de medicamentos de ahí la gran variedad en productos y servicios que el negocio ofrecía.

Según lo anterior, fue de la siguiente manera como la prensa de la época, a través de anuncios publicitarios presentaba a dicho establecimiento comercial: "Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. importación directa, permanente y en general, de todo lo relacionado con drogas, específicos de patente, sueros y vacunas. En polvos para la cara y jabones para tocador y baño, surtido que es digno de conocerse. Esmerado despacho de fórmulas" (El Relator, 1 de abril de 1925, p. 5).

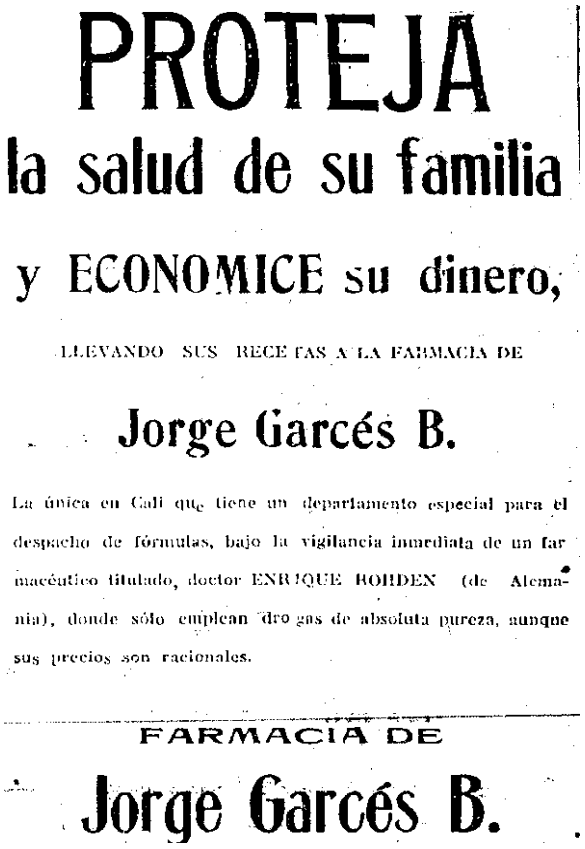
Los anuncios publicitarios demostraron que diferente a lo ofrecido durante los primeros años de la década de 1910 para la década de 1920, la droguería y farmacia logró innovar con su gran variedad de productos, pues para 1925 en este establecimiento se ofrecieron vacunas, específicos con patentes y despacho de fórmulas. Por otro lado, cabe destacar que la imagen Nº2 mostró que en este establecimiento ya hacían parte profesionales farmaceutas, los cuales estaban encargados de la elaboración de medicamentos, dicha labor pudo ser desempeñada por Jorge o su hermano Manuel María quienes tenía conocimiento en la elaboración de fórmulas medicinales, sin embargo, la legislación desde 1914 fue bastante rigurosa con el ejercicio de profesiones como la medicina y la farmacia, las cuales eran encargadas de desarrollar y producir diferentes tipos de medicamentos. Según esto, la Ley 83 de 1914 "por la cual se reglamenta el ejercicio de las profesiones médicas", señalaba en su artículo 12 que para ejercer la profesión de farmaceuta: "(…) se requiere un título de idoneidad, expedido por dos médicos graduados, y además la constancia de que el individuo ha practicado la farmacia en un establecimiento de notoria seriedad, por lo menos durante dos años" (Congreso de la República, Diario Oficial, núm. 5350, 23 de noviembre de 1914, ley 83 "por la cual se reglamenta el ejercicio de las profesiones médicas").

Dentro de esta lógica y a través de lo presentado anteriormente, podemos indicar que Jorge Garcés con ayuda de su hermano lograron llevar al negocio de la droguería y farmacia a un punto de competencia difícil de alcanzar, tomando como base principal características como la innovación en productos (gran variedad en ellos) y servicios (logrando tener el único despacho de fórmulas en la ciudad). Además de ello, lo anterior se vinculó también al proceso de modernización que se estaba llevando a cabo no solo en el país sino también en Cali, el cual respondió a limitaciones y lineamientos de la legislación.

**Imagen 1 Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. en Cali 1925.**

Fuente: El Relator, 5 de mayo de 1925, p. 6.

**Imagen 2 Publicidad Droguería y Farmacia Jorge Garcés B. en 1924**




Fuente: El Relator, 2 de julio de 1924, p. 7.

## Década de los treinta y la expansión en el negocio de medicamentos

Durante la década de los treinta Colombia experimentó las consecuencias que trajo consigo una crisis económica mundial, pues la gran depresión de 1929 tuvo un efecto duradero no sólo sobre las instituciones económicas de los países desarrollados, sino también sobre las economías latinoamericanas. Los primeros años de esta gran depresión estuvieron dominados en Colombia por el colapso del mercado del café y por la brusca interrupción de los flujos de capital. La reducción de estos dos factores tuvo efectos que se hicieron más drásticos, en la medida que se fueron articulando a los efectos de la crisis económica mundial (Ordóñez, 1998, p. 66). En el conjunto de la economía colombiana, la crisis mundial tuvo sus efectos agudos en la región del Valle del Cauca, ejemplo de ello fue el comercio por el Puerto de Buenaventura, pues se presentó una caída en las exportaciones lo cual hizo también que se produzca un efecto en la disminución de la capacidad importadora en la región, veamos a partir de la siguiente tabla lo señalado:

**Tabla 7 Comercio por el puerto de Buenaventura, 1925 - 1934.**

| Año | Importaciones (miles de dólares) | % del total nacional | Exportaciones totales (miles de dólares) | % del total nacional |
|---|---|---|---|---|
| 1925-9 | 22.720 | 17.5% | 27.698 | 25.0% |
| 1930-4 | 9.162 | 18.2% | 19.748 | 23.3% |

Fuente: (Ocampo, 2007, p. 250).

Así entonces, fue evidente la caída tanto de la actividad importadora como de la exportadora posterior al período de la gran depresión presentada en la tabla Nº7, no obstante, a pesar de los inconvenientes que ésta trajo al comercio no sólo regional sino también nacional, los empresarios encontraron la manera de continuar sus actividades tras la adversidad y actuaron asociadamente por una defensa de sus intereses. Muestra de ello, fue el abecedario económico publicado en diferentes periódicos de Cali en el año de 1930, con el fin de llamar la atención a los clientes a preferir los productos nacionales, algunos puntos de los diez presentados en este abecedario se muestran a continuación:

"Cuando compras un producto extranjero, haces disminuir la riqueza nacional (…) Tu dinero debe aprovechar solo a los productores, comerciantes y obreros colombianos (…) Si te vieras obligado a comprar algo que no fuera colombiano, cómpralo al menos en casa de comerciantes colombianos (…) Lo único que un colombiano debe consumir son productos colombianos" (Correo del Cauca, 15 de marzo de 1930, p. 10).

Estos puntos señalados en el abecedario económico demostraron que tras las consecuencias de la crisis mundial de 1929, los empresarios buscaron idear planes para salir lo menos perjudicados posibles, no sólo por beneficio propio, sino también por beneficio a sus consumidores, por lo cual, incentivaron y contribuyeron con el desarrollo de un mercado interno en toda la región del Valle del Cauca. Este resultado fue en parte, un producto del mayor efecto protector de los aranceles específicos en un contexto deflacionario, el gobierno contribuyó además a dicho resultado a través de las reformas arancelarias de 1931 y del control de cambios (Ocampo, 2007, p. 49). Sin embargo, la actividad económica comenzó a recuperarse muy pronto y en 1933 a pesar de que seguía la crisis se inició la manifestación de los primeros indicios de recuperación, por ejemplo, subieron los precios del café, aumentaron las exportaciones, hubo saneamiento en el nivel de precios y se reiniciaron obras públicas (Ordóñez, 1998, p. 72).

Lo anterior, se vio reflejado tanto en periódicos como en revistas de la época, tal fue el caso de la publicación editada por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés, la cual cumplió con el objetivo de impulsar el comercio e industria colombiana, además de promocionar sus productos. En este sentido, veamos lo que la revista advirtió en relación con la situación que el país atravesaba:

"Es innegable que en Colombia, y con particularidad en los últimos tiempos, se ha registrado un progreso en el orden industrial, seguramente porque el colombiano ha advertido a tiempo que el único, o por lo menos el más seguro camino para su liberación económica, no es otro que el de producir lo que se consuma. A este progreso, nosotros podemos afirmar con orgullo, que no hemos sido ajenos (…)" (Revista Cotizaciones Droguería y Farmacia Jorge Garcés, julio 1932, 5 (44), p.3).

Como vemos, esta publicación nos hace pensar que aquella actividad que se venía realizando en este establecimiento comercial durante toda la década de 1920, para

los años posteriores a la crisis del 29, se continuó con la elaboración de productos de origen nacional. Todo lo anterior se centró en las ideas promulgadas en la época, pues buscaron un impulso dentro del comercio e industria nacional. En este sentido, la droguería y farmacia de Garcés retomó dichas ideas e inició con mayor auge la elaboración de medicamentos con marca nacional, no obstante, éstos no eran elaborados con dimensiones industriales, ello se puede corroborar en los anuncios de las revistas o periódicos de la época, demostrándonos que dicha producción se realizaba a través de un laboratorio artesanal, el cual se encontraba anexo a la farmacia y droguería. Así entonces, además de los productos importados, los cuales fueron presentados en las tablas Nº5 y Nº6, se añadieron a la venta nuevos productos elaborados en este laboratorio, veamos algunos de ellos:

**Tabla 8 Productos elaborados en el laboratorio artesanal de la Farmacia y droguería Jorge Garcés B. antes de 1931.**

| **Producto** | **Características** | **Producto** | **Características** |
|---|---|---|---|
| Citromel | Purgante. | Lactofosfato de Cal. | Calcio. |
| Clorhidrofosfato de Cal creosotada. | Inalterable. | Hipofosfitos de Cal. | Pérdidas de fosforo y calcio. |
| Rábano Yodado. | Antiescorbútico. | Jarabe Yodotánico. | Yodo. |
| Yoduro Ferroso. | Hierro. | Fosfato de Hierro compuesto. | Tonificante, antianémico. |
| Biyoduro de Mercurio. | Depurativo | Elixir de 5 Bromuros. | Calmante. |

Fuente: Elaboración propia a partir de: Revista Cotizaciones Farmacia y Droguería Jorge Garcés, julio 1932, 5 (44), p. 3.

La tabla Nº8 dio cuenta entonces de algunos productos locales elaborados en este establecimiento, los cuales, a pesar de no ser en gran cantidad, cumplieron con el objetivo principal de reemplazar algunos medicamentos traídos del extranjero. Esta transición de pasar a elaborar mercancía por productores nacionales se vio enmarcada en el nacimiento del proteccionismo del país y en el nacionalismo

asociado con los actos empresariales.[48] Del mismo modo, cabe resaltar que si bien, se seguían importando productos de todo tipo y medicinas de laboratorios extranjeros, en la Droguería y Farmacia Jorge Garcés también se implementó la venta de productos medicinales de laboratorios nacionales, tales como, Agresina del Instituto Samper Martínez, Jarabe de Hipofosfitos del laboratorio Uribe Ángel, Vermífugo Caldas, entre otros.

Dado entonces ese gran avance no solo para un mercado interno local sino también nacional, la idea de Garcés fue continuar con el desarrollo de sus productos y promocionarlos en toda la región del Valle del Cauca, para ello tuvo que expandirse logrando hacer la apertura de diferentes locales comerciales donde funcionaban sus droguerías y farmacias. Fue debido a ello, que se halla para el año de 1935 cinco sucursales de su negocio distribuidas de la siguiente manera:

**Tabla 9 Sucursales de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés en el Valle del Cauca para 1935.**

| Ciudad | Nombre del establecimiento | Farmaceuta a cargo |
|---|---|---|
| Cali | Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. (principal). | Saúl Arboleda |
| Cali | Sucursal N°1 | Carlos Arce. |
| Cali | Sucursal N°2 | Carlos Suárez. |
| Cali | Sucursal N°5 | Marco Velasco. |
| Palmira | Sucursal N°4 | Cayetano Caicedo. |

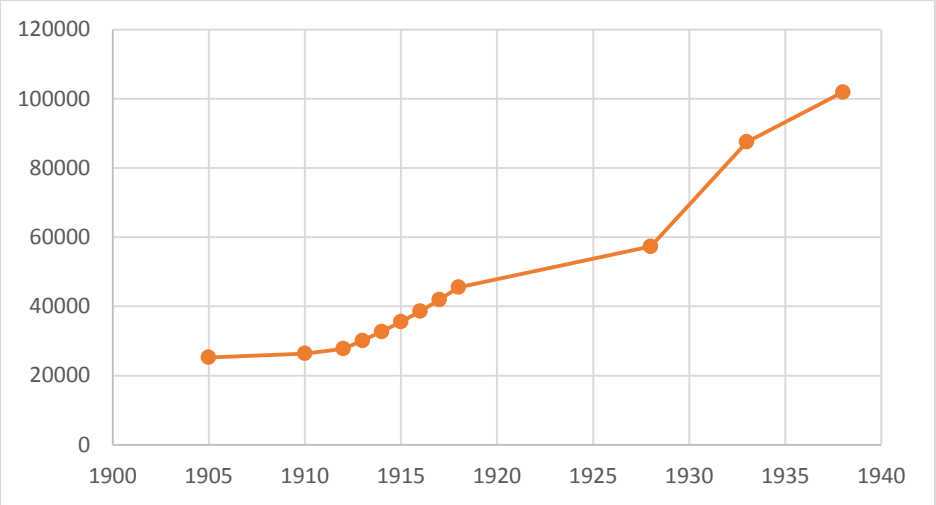
Fuente: Elaboración propia a partir de AHMC, Miscelánea, Gaceta Departamental del Valle del Cauca, marzo 8 de 1935, 25 (30), p. 69.

Cabe señalar que la tabla Nº9 da cuenta de dos aspectos importantes, por un lado, se identificó la expansión que presentó el negocio de medicamentos por parte de Jorge Garcés, no obstante, cabe señalar que este no fue el único propietario de establecimientos de este tipo constituidos en Cali, pues para el año de 1935 ya existían 49 incluyendo todas las sucursales de la droguería y farmacia analizada a lo largo del presente capítulo (para identificar todas las farmacias y droguerías en Cali en dicho año, ver Anexo Nº 3).

[48] Para un análisis sobre el proteccionismo en Colombia, véase: Luis Ospina (1979) y Eduardo Sáenz (1989).

El incremento de establecimientos de este tipo se entendió bajo la lógica de la demanda que presentaba ciudades como Cali. En este sentido, veamos a través de una gráfica el incremento poblacional durante las primeras décadas del siglo XX en Cali.

**Gráfico 1 Población en Cali desde 1905 a 1938**




Fuente: elaboración propia a partir de datos de (Vásquez, 2001, p. 161); (Ordóñez, 1998, p. 41); (AHMC, Miscelánea, Boletín de Estadística Municipal, 1 (1), julio de 1923).

Finalmente, cabe indicar que para el año de 1936 Jorge Garcés regresó definitivamente a Cali proveniente de Londres, donde hacía varios años había establecido su residencia, así lo relata su principal órgano propagandístico: "Ha vuelto del exterior don Jorge Garcés, jefe de esta casa, paladín del progreso nacional y hombre de grandes iniciativas y negocios" (*Revista Lamparilla del Hogar*, enero 1936, 1 (7), p. 5).

Su regreso no fue de azar, pues como hemos visto a través de este capítulo, aquel dinamismo con el cual este comerciante había iniciado su actividad en relación con el negocio de los medicamentos a principios del siglo XX, empezó a generar importantes resultados para la década de 1930, pues como se evidenció, ya se habían constituido algunas sucursales de su negocio y se iniciaba la elaboración en grandes cantidades de productos que sustituían a los importados. En este desarrollo exitoso de las farmacias y droguerías fueron incluidos los hijos de este comerciante, pues se encontró que para el año de 1937 se creó la sociedad comercial denominada "Jorge Garcés B. e hijos", que resultó ser la misma sociedad comercial responsable de todas

las droguerías y farmacias propiedad del señor Jorge Garcés Borrero, no obstante, para esta oportunidad hizo parte de la firma a sus cuatro hijos varones (ver Anexo Nº2), con el fin de convertirlos en socios de su negocio y para que fueran administradores y gerentes de las sucursales. Así entonces la sociedad comercial tuvo un capital de $100.000 donde cada socio aportó la cantidad de $20.000, teniendo como objeto: "(…) comprar y vender drogas nacionales y extranjeras, especialidades farmacéuticas y transformarlas, y en general todos los negocios del ramo de la farmacia sin limitación alguna (…)" [49]

Finalmente, se puede señalar que debido a la necesidad de hacer realidad nuevas ideas para emprender, administrar sus negocios, supervisar la producción de medicamentos, lograr expandirse en el mercado interno y tratar de incluir a su familia en sus diferentes negocios hizo que Jorge Garcés decidiera volver a su ciudad de origen y radicarse en ella, pues varios habían sido los años en los cuales a través de visitas periódicas y comunicaciones por medio de telegramas su hermano Manuel María y él manejaban todos los negocios.

Como vemos, todo este éxito que este empresario había adquirido dependía de su disposición personal, de su búsqueda por nuevos mercados, de las acciones racionales que hacían parte de sus actividades y éxitos en los negocios y finalmente de sus saberes empíricos que se traducían en una correcta elección de estrategias.

## Consideraciones finales

Todas las características anteriormente mencionadas, las cuales Jorge Garcés como empresario presentó, lograron hacer que se desarrollara un negocio con particularidades tradicionales que prometía grandes oportunidades no sólo para su dueño, sino también para los que se favorecían con un desenvolvimiento económico que el comercio de medicamentos generaba.

Pero ¿cuáles fueron aquellas particularidades que la catalogaron como una empresa tradicional? En primer lugar, se podría indicar que la farmacia y droguería fue una firma que pasó por tres generaciones, dos de las cuales presentaron bajo dirección a sus mismos propietarios o delegaron con poder notarial el mando a

[49] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº 536 del 28 de junio de 1937, t. 8, f. 1).

alguno de sus familiares ante la ausencia de estos, es decir, en esta firma no se evidenció un administrador o gerente ajeno al círculo familiar, en palabras de Alfred Chandler (1977), este tipo de empresas fueron gestionadas normalmente por la primera, segunda o tercera generación de empresarios, de propiedad restringida a unas pocas familias, con serios problemas de constitución de una cadena de mando profesionalizada. Además de ello, casi siempre eran sociedades colectivas que se reconstituían o disolvían tras la muerte de alguno de sus socios, en el caso de esta empresa, dicha sociedad se modificó con el cambio de propietaria y posterior compra de toda la firma por parte de Jorge Garcés.

En segunda instancia, si bien, este tipo de empresa fue administrada por su dueño, el desarrollo económico de la época jugó un papel fundamental en su evolución y consolidación. Dentro de esta lógica, podría indicarse que a pesar de que fue fundamental la dirección de la empresa por parte de Jorge Garcés o su apoderado, en esta empresa tradicional primaron diferentes factores de la economía como coordinadores de los establecimientos de este tipo.

En tercer lugar, se pudo identificar que la farmacia y droguería presentó una sola unidad operativa, esto quiere decir que todo su desenvolvimiento en relación con el comercio y elaboración de medicamentos y productos importados se realizó a través de su local comercial. En este tipo de firmas una persona o grupo reducido de propietarios dirigía un taller desde una sola oficina, tal fue el caso de la empresa que se analizó a través del presente capítulo. En relación con lo anterior, los mecanismos del mercado y los precios coordinaban y controlaban las actividades de cada una de estas pequeñas compañías dirigidas personalmente por sus propietarios (Chandler, 1977, p. 18). Cabe señalar que a pesar de que la farmacia y droguería mostró cierto grado de especialización en relación con el crecimiento en la elaboración de medicamentos, sus prácticas comerciales seguían siendo antiguas y tradicionales.

En cuarto lugar, a pesar de haberse desarrollado dentro de un contexto regional algunos factores indispensables para el comercio y la industria, como por ejemplo, la construcción del ferrocarril del Pacífico, el desarrollo de vías de comunicación con conexiones fluviales, la puesta en marcha de tranvías en diferentes ciudades, entre otros; la firma de Jorge Garcés hasta el periodo analizado no presentó un importante auge en la producción y posterior distribución de sus productos. No obstante, se debe

destacar el impulso por constituir algunas sucursales y aumentar su radio de acción, sin embargo, éstas no lograron una producción a gran escala.

Ahora bien, esta empresa con las características tradicionales presentadas anteriormente en la década de 1930 mostró una importante transformación, pues pasó de ser un laboratorio artesanal adquiriendo un carácter intermedio, a convertirse en un establecimiento farmacéutico de tipo industrial. Veamos entonces a través del siguiente capítulo las particularidades que esta firma generó tras dicha evolución.

## De Empresa Tradicional a Empresa Moderna. La Transición de Laboratorio Artesanal a Laboratorio Farmacéutico Industrial, 1920- 1931.

El objetivo del presente capítulo será examinar la transición que presentó la farmacia y droguería Garcés con su laboratorio de tipo artesanal hacia una empresa farmacéutica con características fabriles en la década de 1930. A la par de dicha transformación se mostrará el contexto económico que presentó el país, y en especial ciudades como Cali, ya que a partir de ello se podrá entender la apertura de una industria de este tipo en esta región del país.

Cabe resaltar que en las siguientes líneas se logrará identificar el salto que dio una empresa tradicional hacia una firma con rasgos modernos. Dentro de esta lógica, lo que se explicará a continuación serán las razones por las cuales el empresario decidió tomar el riesgo de constituir un establecimiento industrial de este tipo. Para ello, en una primera parte se realizará un contexto latinoamericano en relación con la formación de laboratorios farmacéuticos de la región; posteriormente se mostrará el caso colombiano, tomando como ejemplo especial el laboratorio artesanal de Garcés y su paso hacia la industria; y finalmente se analizarán algunas particularidades del laboratorio farmacéutico, las cuales hicieron que se considerara como una empresa con características modernas.

## Antecedentes

Durante el siglo XIX en Europa se presenció un importante desarrollo de la química orgánica con énfasis en el campo medicinal. En este transcurso se presentó una transición, identificándose en ella un cambio en las técnicas de elaboración de medicamentos, así entonces, se pasó de utilizar la extracción de componentes de plantas medicinales a la producción de fórmulas químicas con objetivos curativos. Con lo anterior se observó el inicio de la producción de elementos cuyas particularidades se enfocaron en la prevención y cura de diferentes enfermedades, los cuales fueron realizados en laboratorios especializados en este tipo de preparaciones.

Al mismo tiempo, las secuelas de la Revolución Industrial permitieron la introducción de maquinaria pesada en el proceso de manufactura de diversos productos, lo que asociado a los nuevos métodos de obtención de principios medicinales que permitían grandes rendimientos a un costo aceptable, dio origen a una nueva rama del comercio dedicada a la elaboración masiva de medicamentos: la industria farmacéutica (Godínez y Aceves, 2014, p. 56). Fue precisamente debido a dicho acontecimiento que actividades realizadas por boticarios y farmaceutas en relación con la elaboración de medicamentos fue desapareciendo con el tiempo, siendo reemplazadas por las acciones ejecutadas por empresas con características industriales, las cuales presentaban la tecnología necesaria para la producción en masa de este tipo de mercancías.

Fue de esta manera que países como Alemania, Suiza, Inglaterra y Estados Unidos lideraron la industria farmacéutica a nivel mundial, centrándose en la investigación y desarrollo de nuevas combinaciones en las fórmulas con el fin de cubrir la prevención y cura de enfermedades. No obstante, se debe resaltar que cada país aplicó un método diferente en el fortalecimiento de su industria farmacéutica. Por ejemplo, según autores como Rogelio Godínez y Patricia Aceves (2014), Alemania e Inglaterra impulsaron la formación científica de su personal técnico y el desarrollo de la investigación aplicada; por su parte, Suiza apostó a la especialización en la elaboración de determinados productos así como a la calidad de los medicamentos comercializados; mientras tanto, los Estados Unidos fomentaron la

cooperación entre universidades e industrias privadas, gracias al establecimiento de contratos y becas de investigación financiados por las empresas.

Ya en territorio latinoamericano el proceso de formación de los primeros laboratorios farmacéuticos podemos identificarlo desde finales del siglo XIX y principios del XX, a partir de dos actividades básicas: la primera, tuvo que ver con las casas comerciales tanto nacionales como extranjeras constituidas con el fin de importar productos medicinales y mercancía de diferente tipo, de esta manera, dicha actividad comercial hizo referencia a lo que en el anterior capítulo se denominó como droguería; la segunda, se enfocó con el saber-hacer de algunos boticarios y posteriormente farmaceutas que producían mercancía de tipo medicinal, dando de esta manera, características de farmacia a estas casas comerciales.

Estas dos actividades comunes en la mayoría de los nacientes laboratorios farmacéuticos latinoamericanos fueron implantadas por comerciantes de la época. Por lo tanto, al desarrollarse la primera de éstas, dichos actores sortearon algunas dificultades que trajo consigo este período, no obstante, lograron realizar importantes conexiones con el fin de importar medicamentos y otras clases de productos a través de países como Estados Unidos con laboratorios como Johnson & Johnson, Pfizer y Procter & Gamble; Alemania con Merck & Co., Inc (conocido también como Merck Sharp & MSD) y Bayer; Suiza con Roche; Inglaterra con Glaxo SmithKline; entre otros. Estos últimos laboratorios eran empresas que se habían constituido en diferentes períodos del siglo XIX y que debido a su sobresaliente gestión comercial alcanzaron la conquista del mercado internacional, sobre todo el de Latinoamérica, ya que este era un mercado en el cual apenas se iniciaba la conformación de pequeños y artesanales laboratorios.

Ahora bien, en el caso latinoamericano se evidenció entonces que la mayoría de laboratorios farmacéuticos se iniciaron con la combinación de las dos actividades señaladas anteriormente, sin embargo, se identificó que éstos empezaron como casas comerciales importadoras (droguerías), pasaron a la elaboración de sus propios productos medicinales en sus laboratorios de tipo artesanal (farmacias), y finalmente se constituyeron como industrias farmacéuticas nacionales, veamos ejemplos en relación con ello:

**Tabla 10 Laboratorios latinoamericanos que iniciaron como droguerías, pasaron a ser farmacias y posteriormente empresas industriales farmacéuticas.[50]**

| País | Nombre del laboratorio | Año de Creación |
|---|---|---|
| Argentina | Laboratorios Casasco | 1881 |
| Argentina. | Casa de productos químicos y farmacéuticos Soldati, Craveri y Tagliabue | 1893 |
| Argentina | Laboratorios Domínguez[51] | 1904 |
| Perú | Laboratorio de la Botica ubicada calle Palacios Lima | 1898 |
| Perú | Laboratorios Maldonado[52] | 1923 |
| Chile | Laboratorio Chile | 1896 |
| Chile | Laboratorios Knop | 1931 |
| Ecuador | Laboratorios Dr. A. Bjarner C.A. | 1925 |
| Ecuador | Laboratorios H.G.[53] | 1934 |
| Venezuela | Organización Comercial Belloso | 1910 |
| Venezuela | Laboratorios Biotech | 1942 |
| México | Laboratorios Grisi | 1863 |
| Bolivia | Laboratorios Inti | 1950 |
| Uruguay | Laboratorios Athena | 1930 |
| Paraguay | Laboratorios de la farmacia y perfumería Catedral | 1905 |
| Paraguay | Laboratorios Lasca | 1935 |
| Brasil | Laboratorios Zambon | 1920 |
| Brasil | Laboratorio Catarinense | 1922 |
| El Salvador | Laboratorios Ancalmo | 1938 |
| Costa Rica | Laboratorio Raven S.A. | 1949 |

[50] Hay que aclarar que países como Nicaragua, Cuba y República Dominicana no aparecen en esta tabla, debido a que no se hallaron registros de laboratorios con las características señaladas en esos países. En cuanto a Colombia, no se incluye en la tabla de referencia, ya que se presentará una información independiente en relación con los laboratorios de este tipo conformados en este país.
[51] Ver más sobre este tema en María Di Salvo y Viviana Román (2009).
[52] En relación con este tema véase a Luis Calderón (2002).
[53] Sobre este tema tener en cuenta a Paola Portilla (2004).

Fuente: Elaboración propia a partir de información suministrada en las páginas web institucionales de cada laboratorio.

Como se identificó en la tabla Nº10, todos estos laboratorios farmacéuticos presentaron un mismo patrón de inicio, sin embargo, si observamos los años de creación de cada uno de éstos nos damos cuenta que dentro del territorio latinoamericano países como Argentina, Perú, Chile y México se adelantaron a la formación de una incipiente industria farmacéutica, a comparación con el resto de los países que se mostraron en la tabla mencionada.

Por otra parte, es importante señalar que la mayoría de estos laboratorios iniciaron sus actividades de producción y elaboración de medicamentos en los locales comerciales destinados a la venta de productos de todo tipo, es decir, que a pesar de ser éstas las primeras empresas en producir medicamentos en toda Latinoamérica tanto el lugar, los instrumentos, las técnicas y en algunas ocasiones los conocimientos con los que se producían eran aún de tipo artesanal. No obstante, con el tiempo estos inconvenientes fueron mejorando, pues la mayoría de los propietarios de estos negocios vieron la necesidad de innovar en sus empresas, ya que si no lo hacían la competencia que cada vez se hacía más fuerte podía hacer tambalear su trabajo producido durante años. Es por ello, que gran parte de estos comerciantes viajaron al extranjero (principalmente Estados Unidos, Francia, Inglaterra o Alemania) para capacitarse y analizar diferentes temas relacionados con el manejo del negocio de medicamentos.

A pesar de que todos estos laboratorios se convirtieron en grandes empresas pioneras en desarrollar la industria farmacéutica de cada país de referencia, sus farmacias y droguerías que fueron el trampolín para logran ese paso a la industrialización, ya no existen en la actualidad, es decir, las nuevas empresas industrializadas absorbieron los pequeños negocios de venta de medicamentos, con el fin de producir medicina local pero esta vez con mecanismos para la producción en masa.

Por otro lado, cabe resaltar que este tipo de desarrollo en los laboratorios latinoamericanos no fue el único que se identificó, pues se halló que a mediados del siglo XX se generó la formación de compañías nuevas, las cuales iniciaron su

producción industrial sin antes haber presentado características de tipo artesanal, muestra de ello fueron los laboratorios presentados en la siguiente tabla:

**Tabla 11 Laboratorios farmacéuticos en América Latina que desde sus orígenes presentan producción en masa.**

| País | Nombre del laboratorio | Año de Creación |
|---|---|---|
| Argentina | Grupo Sidus | 1938 |
| Argentina | Laboratorios Phoenix | 1939 |
| Chile | Laboratorios Rider | 1950 |
| Ecuador | Laboratorios Life (Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos). | 1940 |
| Venezuela | Laboratorios Giempi, C.A. | 1944 |
| México | Laboratorios Manuell S.A. | 1929 |
| México | Laboratorio Syntex S.A. | 1944 |
| Uruguay | Laboratorios Gautier | 1917 |
| Uruguay | Laboratorios Celsius S.A. | 1936 |
| Brasil | Unidad Química Farmacéutica Nacional | 1936 |
| El Salvador | Laboratorios López | 1949 |
| Guatemala | Laboratorios Laprin | 1938 |
| Guatemala | Laboratorios Bonin | 1940 |
| Costa Rica | Grupo ANCLA | 1927 |
| Honduras | Laboratorios Infarma | 1952 |

Elaboración propia a partir de información suministrada en las páginas web institucionales de cada laboratorio.

Algo importante para destacar de la tabla Nº11 son los años de creación que presentaron la mayoría de estos laboratorios, pues son posteriores a la tercera década del siglo XX, lo cual nos hace pensar que para ese periodo dichos laboratorios ya contaban con tecnologías y técnicas innovadoras, las cuales iban a la par con la industrialización que se presentaba en cada uno de sus países.

De esta manera, la industria farmacéutica en Latinoamérica, la cual se había iniciado después de la segunda mitad del siglo XIX, presentó una evolución

importante en cuanto al aumento de nuevas empresas dedicadas al ramo de la elaboración de medicamentos, sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados en todos estos países, el mercado mundial volcó su mirada en ellos debido al exitoso desarrollo de la industria de este tipo, por lo cual, según autores como Fernando Pedrão (1994), intereses privados provenientes de Europa lograron establecer emprendimientos que capturaron los intereses de grupos selectos de capitales de los países periféricos en formación. Ello desencadenó la configuración de una industria farmacéutica latinoamericana, tanto con capital nacional como con capital extranjero, tras la llegada de importantes laboratorios como Bayer, Johnson & Johnson, Pfizer, Procter & Gamble, Merck & Co., Roche, Glaxo SmithKline, entre otros; lo cual logró que la demanda de los consumidores latinoamericanos fuera satisfecha a costa de la competencia que estos laboratorios generaban a las industrias farmacéuticas nacionales en el territorio latinoamericano.

Ahora bien, indicadas algunas características que se presentaron en la formación de la industria farmacéutica en Latinoamérica, no hay que dejar de señalar los aportes que ésta tuvo en Colombia y más específicamente en ciudades como Cali, por ello, en el siguiente apartado se hará un análisis donde intentaremos seguir lo planteado por Fernando Pedrão (1994), pues para él las industrias y manufacturas regionales dependieron de los mercados de sus propias regiones, y debieron generar sus propios financiamientos para encontrar salidas propias a su formación de capital, de ahí la importancia por identificar el proceso que presentaron mercados como el de Cali y su relación con las demandas requeridas por el comercio nacional.

**Laboratorios farmacéuticos pioneros en Colombia**

Si se analiza el caso colombiano encontramos que a finales del siglo XIX y principios del XX como en la mayoría de los países latinoamericanos, varias regiones del país contaban con boticas que con el tiempo se fueron transformando en droguerías y farmacias. Algunos ejemplos de éstas en Colombia los encontramos en Cartagena con la Botica Román, constituida en 1835, propiedad del farmaceuta español Manuel Román y Picón, quien había arribado a esa ciudad un año antes de inaugurar su negocio, con el ánimo de comerciar con quina en toda la región. Otro inmigrante llamado Hugo Biester de origen alemán, después de llegar a Colombia

inició su actividad comercial distribuyendo quina en el entonces estado de Santander, posterior a ello, en 1863 creó en Bucaramanga la Botica Alemana (Sotomayor, Restrepo, Gómez y Pérez, 1997, p. 126). Ya en 1876, como se logró identificar en el capítulo anterior, el médico colombiano Enrique Garcés Velasco creó en Cali la botica o droguería conocida con su mismo nombre.

Varias debieron ser las boticas creadas a finales del siglo XIX y principio del XX en Colombia, sin embargo, muy pocas trascendieron, se convirtieron y combinaron las labores de droguería, farmacia y posteriormente laboratorio farmacéutico. De las pocas boticas que se tiene referencia son las tres relacionadas anteriormente, entre las que se encontraban: Botica Román, Botica Alemana y Botica de Enrique Garcés.

En cuanto a la primera, según Maryelis Rivero (2008), fue el establecimiento pionero de producción farmacéutica en Colombia, donde Manuel Román aprovechó el valor curativo de plantas medicinales como la quina, zarzaparrilla, ipecacuana, jalapa, cáscara sagrada, entre otras, para la fabricación de medicamentos destinados a resolver los problemas de salud de la población de Cartagena y de los habitantes de las zonas aledañas; cabe destacar, que el primer producto farmacéutico elaborado en el Laboratorio Román fue el depurativo compuesto a base de zarzaparrilla, biyoduro de mercurio y yoduro de potasio, recomendado por él como un antisifilítico. En cuanto a la Botica Alemana, se podría decir que fue a partir de ésta que su dueño Hugo Biester logró expandir su negocio y abrir una fábrica en San Gil-Santander, con el fin de producir sulfato de quina con buena aceptación en el extranjero. Esta fábrica continuó en asocio con otro alemán de apellido Strauss hasta su liquidación en 1880, por lo que Biester trasladó su botica a Bogotá (Sotomayor, Restrepo, Gómez y Pérez, 1997, p. 126). Finalmente, la botica del doctor Enrique Garcés constituida en 1876 presentaba entre sus actividades principales la importación de diferentes clases de productos, en especial mercancía de tipo medicinal, no obstante, también se dedicaba a la elaboración de fórmulas curativas, las cuales sustituían a algunos medicamentos importados pero a un bajo costo.

Ahora bien, según lo anterior, estos comerciantes necesitaban entonces un lugar donde elaborar sus fórmulas medicinales, por lo tanto, en el caso no solo de Colombia, sino también de todo el territorio latinoamericano, los propietarios de este tipo de negocios preparaban sus productos en aquellos lugares denominados como

*boticas*, en éstos según autores como Maryelis Rivero (2008), era donde se ejercía la farmacia, en tiempos modernos llamados también como laboratorios farmacéuticos. Hay que aclarar, que generalmente estos negocios eran ubicados en las casas de habitación de sus dueños, de este modo, sus familias se involucraban en el manejo del naciente laboratorio.

Por lo que se evidenció, estos comerciantes de varias partes de América Latina y en especial de Colombia, constituyeron muy tempranamente laboratorios farmacéuticos con técnicas y tecnologías muy comunes para la época. Pues aun bien avanzado el siglo XX los oficios continuaron reproduciéndose por vías tradicionales, siendo los talleres y la unidad familiar los centros de difusión más importante tanto del conocimiento y la experiencia como de las valoraciones sociales (Solano, 2001, p. 89).

Estos comerciantes que constituyeron sus incipientes negocios como pequeños talleres artesanales de elaboración de medicamentos en medio de las limitaciones de la época, lograron desarrollar tanto métodos como técnicas para la producción de medicinas que presentaban una fuerte demanda en cada población. Fue entonces el impulso por continuar produciendo medicamentos nacionales a gran escala y la interesante acogida que devengaban sus productos, lo cual hizo que boticas de personajes como Manuel Román, Hugo Biester y Enrique Garcés fueran las grandes impulsoras de importantes empresas industriales que aportaron al desarrollo de la economía colombiana durante todo el siglo XX.

Ahora bien, de estos tres importantes negocios constituidos en diferentes regiones de nuestro país, nos concentraremos en el creado por el caleño Enrique Garcés Velasco, pues su botica fue fundamental para dar el primer paso a la industria farmacéutica del país.

**De laboratorio artesanal a laboratorio industrial**

Como se había anotado en el anterior capítulo, Enrique Garcés fundó su droguería en 1876 y tras su muerte dicho negocio pasó a ser parte de su esposa e hijos, no obstante, fue el cuarto de ellos, Jorge Enrique quien continuó con el legado de su

padre y quien resultó ser uno de los primeros empresarios en fundar fábricas a principios del siglo XX en Cali.

Cabe recordar que en este establecimiento se ofrecían productos importados de todo tipo y se elaboraban medicinas de manera artesanal. Por lo tanto, el pequeño laboratorio que se había creado en este establecimiento seguía funcionando gracias a las enseñanzas que su fundador había impartido a sus hijos, y en especial a Jorge, no obstante, aquella actividad de elaboración de fórmulas medicinales realizadas en este local durante la primera década del siglo XX, se podría decir que no fue tan sobresaliente a comparación con la venta de medicamentos importados. Ello se presentaba principalmente por tres razones, en primer lugar, debido a que las condiciones de la época no permitían que se generara una introducción de técnicas y métodos para la elaboración de medicamentos, en especial, por la falta de vías de comunicación óptimas para la importación de maquinaria y materias primas; en segundo lugar, se dio precisamente por la competencia que laboratorios norteamericanos y europeos desplegaban a un incipiente mercado farmacéutico latinoamericano; y en tercer lugar, debido a que el dueño de este negocio a pesar de haber aprendido de su padre algunas lecciones de cómo preparar fórmulas medicinales, no se encontraba profesional y técnicamente preparado para realizar dicha función.

Es por esto, que posterior a ello, fue tal el entusiasmo que Jorge Garcés presentó hacia el negocio que determinó viajar a Londres en 1905, con el fin de conocer los mercados mayoristas, las fábricas de medicamentos, los nuevos productos que salían al mercado; pero sobre todas las cosas para analizar todo lo relacionado con el negocio de la fabricación de medicamentos a gran escala.

Mientras tanto, en Colombia se venía presentando un lento proceso de industrialización que a diferencia de las fallidas experiencias del siglo XIX, culminaba en una transformación apreciable de la sociedad colombiana (Kalmanovitz, 1994, p. 235). Según autores como Luis Ospina (1974) este proceso de asentamiento de la industria en Colombia fue largo y penoso, pues todavía en 1910 era algo arriesgado que un empresario en ciernes invirtiera en una industria su capital, traído del exterior o acumulado con el comercio, el café y la agricultura,

aunque los riesgos habían disminuido desde el final de la Guerra de los Mil Días (1899-1902).

No obstante, comerciantes como Jorge Garcés vieron en diferentes negocios la oportunidad de invertir su capital en un nuevo proceso donde se pasaba de ser un comprador de productos de grandes empresas extranjeras a ser el productor de mercancías nacionales, logrando así manejar el mercado no sólo local, sino también regional y nacional.

A pesar de que la idea de Jorge Garcés fue situar su actividad de producción de medicamentos a nivel industrial, durante las dos primeras décadas del siglo XX no hay indicios de que éste haya logrado posicionar a su negocio como un laboratorio farmacéutico industrial.

Sin embargo, continuó con un estudio del mercado importando los medicamentos que más demanda presentaban entre sus clientes, razón por la cual serían una posible imitación para poder producirlos en el laboratorio de su droguería y farmacia. Por otra parte, este comerciante persistía en el proceso de examinar los modelos de acción de los diferentes mercados de medicamentos en Europa, con el fin de poderlos implementar a su negocio, por ello, decidió realizar su segundo viaje a Londres en 1921 pero esta vez para radicarse durante algunos años.

Por otro lado, a pesar de que aquel laboratorio había incorporado a profesionales especializados en la farmacia con el fin de que se elaboraran medicamentos, éste aun bien entrada la segunda década del siglo XX no presentó características de ser una empresa de tipo industrial. Sin embargo, dicha particularidad se reflejó en la mayoría de las regiones colombianas, principalmente por una escasez de *entrepreneurship*,[54] por la desproporción entre los riesgos y la voluntad de asumirlos, falta de un mercado interno de gran escala, implementación de un política macroeconómica adecuada, mecanismos de financiamiento industrial, promoción industrial, entre otros.

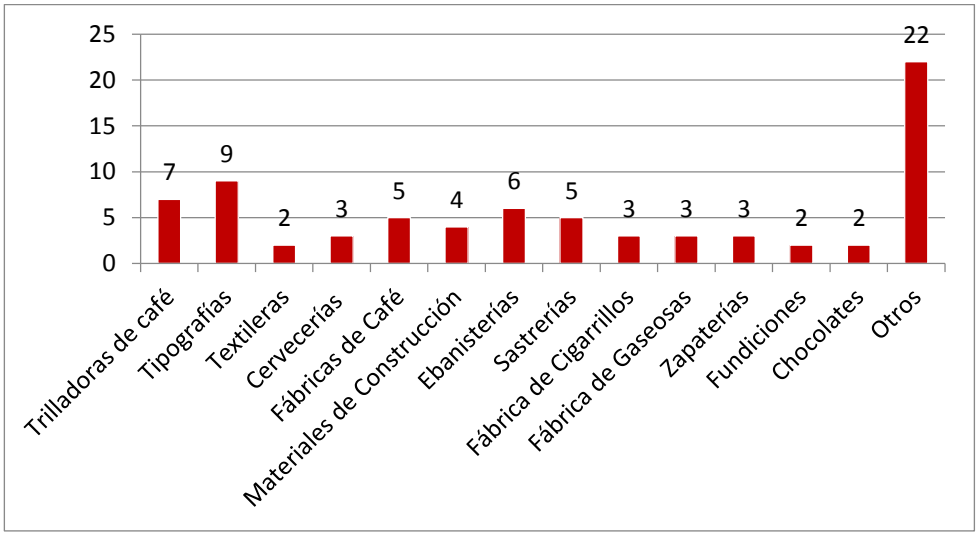
Es importante señalar que a pesar de todos los esfuerzos de Jorge Garcés por introducir ideas nuevas para mejorar su negocio, como se dijo anteriormente, hasta

[54] Entendiendo el término *entrepreneurship* como las diferentes acepciones que tiene al español como empresarismo, empresarialidad, emprendimiento y/o espíritu empresarial (Zuluaga, 2010, p. 3).

bien entrada la segunda década del siglo XX este empresario aún no se decidía por invertir su capital en un laboratorio de tipo industrial. Sus estudios de mercado tanto en Londres como en otros países europeos indicaban que no era el momento más propicio para inyectar dinero a negocios con estas características en Colombia. Por lo cual, la posible apertura de una industria farmacéutica en Cali durante los primeros veinte años del siglo XX por parte de Jorge Garcés carecía de certeza del futuro y del resultado de sus decisiones; por lo tanto, el riesgo siempre estuvo presente en esta actividad y debía saber manejarlo. Y eso fue precisamente lo que él hizo, pues esperó hasta que una serie de factores (como importación de técnicas y tecnologías, construcción de vías de comunicación óptimas, materias primas nacionales, profesionales en materia farmacéutica y sobre todo capital para invertir) se combinaran para dar como resultado una industria nacional que aportara a los renglones de la economía colombiana.

Por otra parte, los análisis que Jorge Garcés hizo no estaban muy alejados de los realizados por otros empresarios de la época, pues eso se evidenció a través del desarrollo económico que Cali presentó durante las primeras décadas del siglo XX. Según autores como José Ocampo (2007), el desarrollo económico de ciudades como Cali en el siglo XX pueden caracterizarse dentro del panorama colombiano, como un desarrollo tardío pero acelerado y aunque en la ciudad había cierto crecimiento a finales del siglo XIX y comienzos del XX, el despegue económico moderno de Cali, sólo se percibió con claridad en la década del veinte. Pero aún en dicha década los ensayos industriales, tanto en Cali como en el Valle del Cauca, eran excepcionales, al tiempo que se habían generalizado en Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cartagena. Se observó entonces que entre los primeros establecimientos industriales importantes en Cali encontramos a trilladoras de café, tipografías, textileras, ebanisterías, entre otros. Veamos los principales establecimientos de este tipo en 1925.

**Gráfico 2 Establecimientos industriales en Cali para 1925.**




Fuente: elaboración propia a partir de AHMC, Miscelánea, Boletín de Estadística Municipal, 3 (3), julio de 1925.

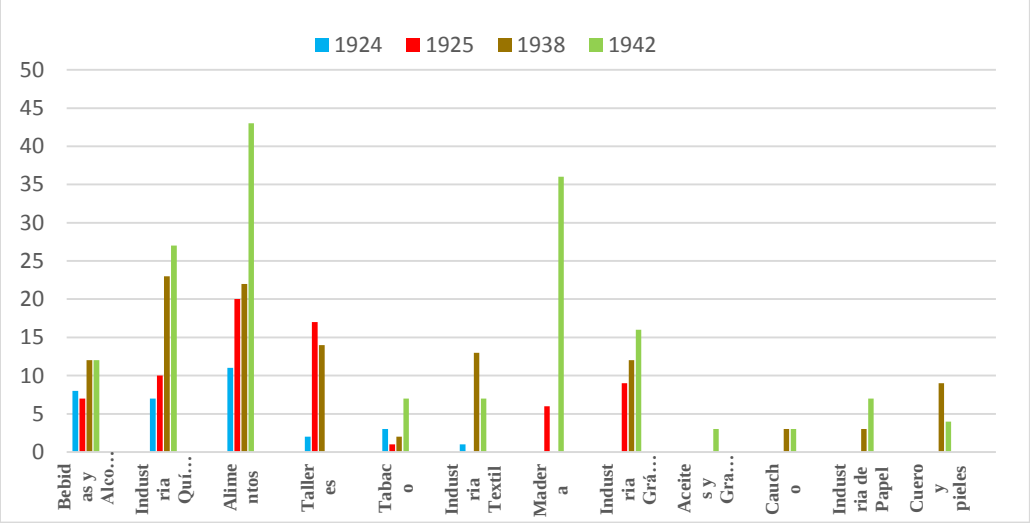
Como podemos identificar en el gráfico Nº2, existían en Cali establecimientos industriales de todo tipo, si bien, éstos fueron mínimos a comparación con los porcentajes identificados en años posteriores, es importante resaltar que los empresarios que constituyeron estos establecimientos durante el período señalado tuvieron que sortear la incertidumbre que trajo consigo asumir el riesgo de ofrecer un nuevo bien al mercado. Por lo cual, la incertidumbre de estos agentes al asumir el riesgo de producir mercancías de tipo nacional siempre estuvo presente, pues era muy difícil a ciencia cierta saber qué podría pasar con el resultado de todo el proceso industrial, a pesar de ello, estos personajes se arriesgaron y lograron poner a funcionar sus establecimientos, con lo cual no sólo obtuvieron acumulación de capital, sino también consiguieron desarrollar la economía de la región.

Fue entonces para el año de 1925 donde diferentes fuentes, en especial el Boletín de Estadística Municipal, informaban sobre los diversos establecimientos industriales constituidos en Cali durante este período. No obstante, entre estos listados no se encontró ninguna industria relacionada con el sector farmacéutico, sin embargo, según autores como Luis Ordóñez (1998), Edgar Vásquez (2001) y Jairo Candamil (1997), el laboratorio farmacéutico de la Farmacia y Droguería Garcés fue convertido en industria farmacéutica en el año de 1925. Por otra parte, aun en el año de 1927 según un inventario de las industrias paraquímicas y con procesos químicos constituidas en Colombia, tan sólo ubicaba en todo el territorio nacional cuatro

industrias de este tipo, dos en Barranquilla y otras dos en Medellín (ver Anexo Nº4). Ello quiere decir, que después de haber revisado varias fuentes como escrituras notariales, prensa de la época, boletines de estadística, entre otras; no se encontró que para la segunda década del siglo XX se haya constituido esta clase de establecimientos en la ciudad de Cali.

Frente a ello, si analizamos el proceso de industrialización en Colombia fue precisamente para la década de 1930 donde se había logrado establecer en el país un conjunto de industrias bastante variado (Ospina, 1994, p. 499), es por esto que retomando la información presentada en el gráfico Nº2, se confirmó que a pesar de que en Cali antes de la década del treinta evidenció algunos establecimientos industriales, éstos no representaron sectores consolidados, pues la gran mayoría eran industrias relacionadas con productos como el café. No obstante, fue en la década del treinta donde la industria del país logró establecer empresas y plantas en un nivel relativamente elevado, pues ya se había adquirido experiencia en el manejo de los negocios y se había formado o se estaba formando mano de obra apropiada. Dichos elementos no eran de inferiores en comparación con países con un mayor desarrollo en procesos industriales pero con condiciones generales similares a las nuestras (Ospina, 1994, p. 499).

**Gráfico 3 Empresas industriales por sectores en Cali 1924-1942.**




Fuente: Elaboración propia a partir de: (AHMC, Miscelánea, Boletín de Estadística Municipal, 2 (2), julio de 1924; AHMC, Miscelánea, Boletín de Estadística Municipal, 3 (3), julio de 1925; Contraloría General de la República, Directorio Industrial de Colombia, 1938. Citado por:

Ordóñez, Industrias, 1998, p.199; AHMC, Miscelánea, Boletín de Estadística Municipal, 21 (21), 1942).

Debido a lo anterior, fue tal la confianza en los empresarios de diferentes regiones de Colombia que personajes como Jorge Garcés, contrario a lo que varios autores habían planteado decidió fundar en Cali para el año de 1931 su establecimiento denominado Laboratorio Farmacéutico J.G.B.[55] Este empresario tras haberse radicado varios años en Londres y haber conocido todo lo relacionado con el negocio de los medicamentos en Europa, ya para dicho año a pesar de continuar viviendo en Inglaterra decidió viajar a Colombia y tomó el riesgo de constituir una industria farmacéutica con la idea de abastecer con sus productos a toda la región del suroccidente colombiano e iniciar con la distribución de su mercancía en todo el país. Sin embargo, cabe señalar que, según las escrituras notariales durante el período de constitución del laboratorio no se encontró registros donde se haya creado una nueva sociedad con el nombre de Laboratorios J.G.B., lo cual nos hace entender que dicha empresa continuó con la misma razón social con la cual se había constituido la droguería y farmacia.

Frente a lo anterior, un fragmento de un artículo de la revista publicada por el mismo laboratorio relató cómo fue dicho proceso: "Cuando hace ya cuatro años, el espíritu lúcido, patriota y emprendedor de don Jorge Garcés B. determinó romper en Colombia el grillete que nos ataba a la farmacéutica extranjera y fundó en Cali sus grandes Laboratorios J.G.B. sabía que hallaría no pocos tropiezos (…)" (*Revista Lamparilla del Hogar*, octubre 1935, 1 (5), p. 1).

Pero ¿a qué se debió que este empresario haya tomado el riesgo de constituir su laboratorio industrial en la década del treinta y no en la década anterior? Según autores como José Ocampo y Santiago Montenegro (1984), el rapidísimo crecimiento industrial que vivió Colombia durante los años treinta tuvo que ver con cuatro explicaciones básicas. La primera de ellas, y quizás la más importante, se relacionó con el atraso relativo del proceso de industrialización colombiano con relación al de otros países latinoamericanos. En segundo lugar, solamente a finales de los años veinte se habían dado en Colombia las condiciones de mercado interno,

[55] Dicha fecha se infiere debido a la revisión de periódicos de la época, boletines estadísticos municipales y revistas propagandísticas del mismo laboratorio, datos que serán presentados a lo largo de este capítulo.

impulsadas inicialmente por el sector externo que permitió pensar en una industria manufacturera a gran escala. En tercera instancia, la industria encontró en los años de 1930 un ambiente favorable en materia de política económica. Finalmente, estos autores consideraron que el comportamiento del sector externo fue favorable para el desarrollo industrial en esta década, específicamente el nivel históricamente alto de las importaciones en 1935, unido a los cambios en la composición de las importaciones permitieron que la industria manufacturera pudiera incrementar su capacidad productiva durante los años treinta, e importar las materias primas necesarias para su expansión.

Fue entonces debido a dichas razones más la suma de otros factores lo cual desencadenó que empresarios como Jorge Garcés lograran invertir su capital en fábricas industriales durante la tercera década del siglo XX.

**El inicio del Laboratorio Farmacéutico J.G.B.**

Como ya se había hecho referencia, los primeros pasos del laboratorio se remontaron a la constitución de la botica a finales del siglo XIX, continuó después con la droguería y farmacia y culminó constituyéndose como laboratorio industrial en 1931. Cabe resaltar que, para dicho momento Jorge Garcés aún no arribaba a Cali, no obstante, cuatro años después decidió volver para radicarse definitivamente en su ciudad de origen. Fue de esta manera como algunos escritos de 1935 mencionaron su llegada:

"En el transcurso de estos días regresará a esta ciudad nuestro apreciado jefe y amigo don Jorge Garcés B., (…) propietario de magnas empresas industriales y uno de los valores más destacados de nuestra patria. Viene el señor Garcés acompañado de su gentilísima esposa Ema Giraldo y sus jóvenes hijos, la señorita Ema y el doctor don Álvaro de dieciséis y veintitrés años (…)" (Revista Lamparilla del Hogar, noviembre 1935, vol. 1, núm.6, p. 2).

Ahora bien, tras la constitución del laboratorio en un establecimiento industrial, veamos ahora la transición que este presentó entre una firma con características tradicionales a una con particularidades modernas:

***Ubicación.***

En cuanto al lugar del laboratorio de tipo artesanal se podría indicar que se inició adjunto a la Droguería y Farmacia Garcés, la cual tuvo ubicación en el domicilio de su propietario. Sin embargo, cuando se constituyó el establecimiento de tipo industrial debido a las condiciones de producción, consecución de nuevas técnicas, importación de tecnología, aumento en la mano de obra, entre otros aspectos, tuvo que ser condicionado un lugar de mayor tamaño.

En relación con lo anterior, fuentes como escrituras notariales, dieron cuenta que Jorge Garcés Borrero compró un terreno en el barrio San Nicolás donde se estableció el lugar para que funcionaran los Laboratorios J.G.B., cuyas delimitaciones eran las siguientes:[56]

"(…) por el norte la carrera 5, por el oriente con la avenida Miguel López Muñoz, por el sur con el lote de la propiedad de los hermanos maristas y por el occidente la calle 23 al medio con el lote de los señores Garcés & Cía. con carrera 6 en el punto que la intercepta la calle 23 ya dicha, con el lote del doctor Pedro Pablo Scarpetta."[57]

Vemos que el laboratorio se ubicó en uno de los barrios más antiguos de Cali (Barrio San Nicolás), donde hasta la primera década del siglo XX se caracterizaba como residencial pero debido al crecimiento económico de la ciudad se convirtió durante la tercera década del siglo XX tanto en un barrio de tipo residencial como industrial, debido a que varias de las empresas locales nacientes intentaron asentarse en dicho sector de la ciudad.

***Organización interna del laboratorio.***

En sus inicios, la farmacia y droguería funcionaron en una sola oficina, lugar en el cual se comercializó y elaboró productos medicinales. Cabe señalar que, este lugar también correspondió al domicilio de sus propietarios, es decir, en un solo lugar se organizaron todas las acciones ejecutadas por este establecimiento. No obstante, más adelante, cuando se constituyó en laboratorio industrial, como era común en varias

[56] Según estas delimitaciones el edificio que Garcés construyó en este terreno es el mismo en el cual se ubican actualmente.
[57] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº882 del 16 de octubre de 1937, t. 10, f. 166).

de las empresas de este tipo, la parte interna se dividió por secciones o pabellones. En el caso de este laboratorio se encontraba organizado de la siguiente manera:

- Sección de inyectables.
- Sección de especialidades.
- Sección de comprimidos.
- Sección de envases.
- Sección de empaques.
- Sección de elaboración.
- Sección de imprenta.
- Sección de carpintería.
- Sección de depósito.
- Sección administrativa.

***Técnicas implementadas.***

El laboratorio artesanal propiedad de Jorge Garcés no presentó desde sus orígenes las mismas características al emplear técnicas o incluir elementos novedosos a comparación del después llamado laboratorio industrial. Dicho laboratorio que empezó junto con la droguería y farmacia desde el siglo XIX debido a los impulsos comerciales de Enrique Garcés, a pesar de que era un laboratorio artesanal tuvo cierto tipo de innovaciones desde sus orígenes, en lo que se refiere a las técnicas de elaboración de medicamentos, como veremos más abajo. En cuanto al proceso tecnológico que tuvo en sus inicios, no se encontró referencia de que se haya presentado una introducción de algún equipo relacionado con tecnología, pero fue precisamente cuando el nuevo propietario de la droguería y farmacia decidió trasformar dicho establecimiento artesanal en uno industrial, donde se empezó a evidenciar la utilización de maquinaria importada, debido a las necesidades de producción en masa que requería el laboratorio.

Ahora bien, en relación con las técnicas con las que se inició este establecimiento, se podría indicar que desde el momento de constituir la droguería y adjunto el laboratorio resultó ser innovador. En primer lugar, debido a que existían pocas droguerías en la región y a pesar de que algunos médicos habían constituido algunos

negocios de este tipo, hasta el momento no se ha encontrado referencias que indiquen la conformación de laboratorios artesanales dentro de éstas. En segundo lugar, se observó que la técnica de combinar tanto las tradiciones medicinales antiguas bajo la utilización de elementos de origen animal, vegetal y mineral con los últimos avances de la ciencia médica y farmacéutica con el empleo de los Códex establecidos en países europeos e implementados en los países latinoamericanos.

Del mismo modo, otro aspecto importante que se presentó en relación con las técnicas realizadas en este laboratorio durante los primeros años del siglo XX, fue la inclusión de profesionales especializados en farmacia, pues como se dijo en el anterior capítulo durante los primeros años de fundación del laboratorio artesanal fue Enrique Garcés el encargado de elaborar algunos medicamentos gracias a sus conocimientos adquiridos durante sus años de estudio en medicina, no obstante, posterior a su muerte el nuevo dueño incorporó a su grupo de trabajo personas especializadas en la rama de la farmacia. Entre algunos de los farmaceutas encargados de preparar medicamentos en el laboratorio artesanal encontramos:

**Tabla 12Farmaceutas encargados del laboratorio artesanal 1876-1930.**

| Año | Farmaceuta |
|---|---|
| 1876-1899 | Enrique Garcés Velasco. |
| 1924 | Enrique Rohden. |
| 1925 | Eduardo Lovejo. Henry Hages, Juan Barroso Otero, Manuel María Valiente. |
| 1930 | Saúl Arboleda, Carlos Arce, Carlos Suárez, Marco Velasco. |

Fuente: Elaboración propia a partir El Relator, 2 de julio de 1924; AHMC, Miscelánea, AHMC, Miscelánea, Gaceta Departamental del Valle del Cauca, marzo 8 de 1935, 25(30).

Como se logró identificar en la tabla Nº12 a pesar de la temprana creación de este laboratorio artesanal, sus dueños siempre estuvieron interesados en el personal encargado de elaborar los medicamentos ofrecidos en este establecimiento, pero al mismo tiempo por cumplir con las disposiciones legales que el gobierno nacional exigía.

Por otro lado, ya para el año de 1931 cuando se constituyó el laboratorio de tipo industrial se observaron diferentes técnicas en la elaboración de los productos medicinales, entre algunas que se utilizaron en el Laboratorio J.G.B. se hallaban los extractos fluidos y los extractos granulados.

***Materia prima.***

La materia prima para la elaboración de medicamentos en el laboratorio propiedad de Jorge Garcés fueron por excelencia los elementos de origen vegetal. Con el tiempo, las plantas medicinales empezaron a ser mezcladas con otros productos químicos que eran traídos del exterior, logrando así resultados más eficaces a la hora de curar o prevenir una enfermedad. Más adelante, cuando el laboratorio se convirtió en un establecimiento de tipo industrial la materia prima de origen vegetal que era obtenida a nivel nacional fue el principal elemento para la elaboración en masa de productos medicinales en esta empresa, así se señalaba en el año de 1937: "La mayor parte de nuestras materias primas son originarias de nuestro país (…) en efecto, en nuestro suelo contamos con casi todos los elementos de farmacopea (…) todo nos lo regala la madre naturaleza, cuyo reino principal es el vegetal, el cual nos brinda las innumerables plantas medicinales" (La Razón, 1 de abril de 1937 citado en Revista Lamparilla del Hogar, mayo de 1937, 3 (15), p. 5.).

Esta industria también debió realizar importaciones de diferentes mercancías químicas producidas principalmente en Estados Unidos y Europa, con el fin de mezclarlas con las materias primas nacionales y obtener un producto óptimo para curar o prevenir las enfermedades. El problema de importar elementos, como por ejemplo, la glucosa eran los altísimos gravámenes que el gobierno nacional cobraba a productos de este tipo, con el fin de lograr una protección a la industria nacional. Sin embargo, dichos costos al introducir mercancías del exterior y utilizarlas para la elaboración de medicamentos hacían que los productos de fabricación nacional resultasen a un costo muy elevado, casi imposible de comprar por parte de los consumidores colombianos. Fue por ello, que varios de los empresarios de la época, incluido el Jorge Garcés, intentaron negociar con el gobierno nacional diferentes propuestas que beneficiaran tanto a los empresarios, consumidores y la nación en

general[58]. Frente a ello, para el año de 1935 el órgano de publicidad de estos laboratorios indica que:

"La industria farmacéutica nacional (…) necesita la rebaja de algunas materias primas (…) cuyo valor es de cincuenta y dos centavos por kilo (…) estas tarifas arancelarias son excesivamente caras, de ahí la razón para que muchos artículos de fabricación colombiana salgan un tanto recargados en sus precios de venta (…) para que la Industria Farmacéutica Nacional prospere es necesario que el gobierno reconsidere ciertos renglones del arancel vigente" (Revista Lamparilla del Hogar, mayo 1935, 1 (2), p. 2).

Lo anterior se presentaba entonces, debido a las reformas arancelarias que el gobierno introdujo durante los años de 1918, 1927, 1931 y 1935. Pero fue tras las consecuencias de la deflación de 1929 a 1931 que se elevó el efecto protector de las tarifas, a lo cual contribuyó la reforma arancelaria de 1931, por ejemplo, dicha reforma fue fuertemente proteccionista en el caso de los alimentos, de las industrias de tejidos de lana, y de la fabricación de cemento y cerveza. Posteriormente, la devaluación de 1933-1935 erosionó fuertemente el efecto protector de la tarifa, de esta manera, en la segunda mitad de la década del treinta los aranceles *ad-valorem* retornaron a niveles moderados, excepto en el caso de los alimentos (Montenegro, 1984, p. 332). Sin embargo, empresarios como Jorge Garcés trataron de sobrellevar dicha situación, intentando importar la menor cantidad de productos químicos extranjeros y sustituirlos poco a poco con la mercancía producida en el país. Veamos entonces a través de una tabla la materia prima tanto nacional e importada utilizada por Laboratorios J.G.B.:

**Tabla 13 Materia prima utilizada por Laboratorios J.G.B. durante la década de los treinta.**

| Materia prima nacional | Materia prima importada |
|---|---|
| Soda | Azufre |
| Yodo | Soda cáustica |
| Potasa | Ácido cítrico |
| Hulla | Ácido láctico |

[58] Para un acercamiento al tema del intervencionismo véase: Bernardo Tovar (1984).

| | |
|---|---|
| Manganeso | Glucosa |
| Talco | Aceite de hígado de bacalao |
| Quina | --- |
| Nuez | --- |

Fuente: Elaboración propia a partir de Revista Lamparilla del Hogar, mayo de 1937, 3 (15), p. 5.

Hay que aclarar que la materia prima presentada en la tabla Nº13 fue una muestra de la utilizada por los laboratorios durante la década de los treinta, observamos con ello, que la mayoría de éstas eran de origen nacional, principalmente productos extraídos de la naturaleza y provenientes de los reinos vegetal y mineral. Por otra parte, la materia prima importada señalada en dicha muestra con el tiempo debió ser reemplazada por otros productos nacionales con un valor mucho menos elevado, pues no era rentable pagar gravámenes muy altos por elementos importados y lograr producir medicamentos de talla nacional, ya que al venderlos no resultaban ser tan accesibles para la población. Mientras tanto, desde los escritos de revistas como *Lamparilla del Hogar*, columnistas como Luis E. Zorrilla incentivaban una propaganda nacionalista en pro de toda la industria colombiana y mencionaba especialmente que dicho problema relacionado con los gravámenes estaba afectando gravemente a la industria farmacéutica nacional, por lo cual, era obligación del gobierno colombiano tomar medidas necesarias para que este inconveniente sea resuelto lo más pronto posible. Por ello diferentes columnistas indicaban que: "Estamos ciertos de que el gobierno prestará especial atención a nuestros reclamos, ya que sólo nos anima el anhelo de impulsar la industria netamente colombiana, con lo cual se hace un inmenso bien al público en general y se engrandece la patria" (Revista Lamparilla del Hogar, mayo 1935, 1 (2), p. 2).

***Razón social y nombre.***

Para 1931, año en el cual se fundó el laboratorio de tipo industrial no se halló la constitución de una sociedad con el nombre de este establecimiento, lo cual indica que la razón social con la cual se fundó Laboratorios J.G.B. fue la misma con la que se venía trabajando en la droguería y farmacia. No obstante, fue para 1937 donde se encontró la constitución de la sociedad *Jorge Garcés B. e hijos*., conformada a la

cabeza por el empresario Jorge Garcés Borrero y sus cuatro hijos varones; Álvaro, Armando, Diego y Jorge Garcés Giraldo; bajo un capital de $100.000 y donde su objeto general se basaba en: "Comprar y vender drogas nacionales y extranjeras, especialidades farmacéuticas de toda clase y procedencia, producirlas y transformarlas, y en general todos los negocios del ramo de la farmacia sin limitaciones alguna (…)"[59]

Fue entonces bajo esta razón social que durante varios años fueron manejados los negocios tanto de la droguería como del laboratorio industrial, hasta que en el año de 1941, se realizó una división de funciones en cada uno de estos establecimientos. Para ese año, las actividades de la droguería y farmacia fueron acogidas a través de una sociedad comercial denominada "Droguería Jorge Garcés B. Ltda". cuyos socios fueron Jorge Garcés Borrero y sus cuatro hijos varones. En esta nueva sociedad su objeto resultó ser casi igual al de la sociedad conformada en 1937, excepto que ahora no tendrán que realizar la producción y transformación de especialidades farmacéuticas, por lo cual, se dedicaron a: "Compra de drogas y productos farmacéuticos nacionales y extranjeros, al por mayor y detal; y a la introducción de estos mismos productos (…)"[60]

En cuanto a las actividades que debía realizar el laboratorio, se encontró que se constituyó la sociedad denominada "Laboratorios J.G.B. Ltda.", cuyos socios continuaron siendo los mismos de las dos sociedades mencionadas anteriormente, pero cuyo objeto se centró en: "Fabricación y venta de productos medicinales y especialidades farmacéuticas por cuenta propia; la compra y transformación de materias primas nacionales o extranjeras; la representación y agencias de casa comerciales, nacionales o extranjeras y en los mismos u otros ramos de negocios (…)"[61]

Como se observó, las funciones que realizaba la sociedad conformada en 1937 fueron separadas en el año de 1941, logrando diferenciar, por una parte el establecimiento comercial representado por la droguería, la cual debía de centrarse en la compra y venta de productos farmacéuticos; y por la otra, que el

[59] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº536 del 28 de junio de 1937, t. 8, f. 1).
[60] AHMC, Escribanos-Notarial, Notaria Primera, Escritura Nº1281 del 14 de octubre de 1941, t. 16, f. 264).
[61] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria primera, Escritura Nº1356 del 29 de octubre de 1941, t. 17, f. 250

establecimiento industrial identificado como el laboratorio farmacéutico, en el cual se debían de fabricar los productos medicinales y especialidades farmacéuticas.

Por otro lado, en relación con el nombre de esta empresa industrial, se halla que es debido a dos razones principales por la cuales se denominó Laboratorios J.G.B. La primera es la más conocida, la cual hace alusión a las iniciales de su dueño Jorge Garcés Borrero; y la segunda, poco conocida por los consumidores de estos productos y conocedores del tema, la cual hace alusión a las iniciales de la frase "Juntos Ganaremos Beneficios" (*Revista Lamparilla del Hogar*, mayo 1935, vol. 1, núm. 2, p. 29).

A ciencia cierta, no se sabe cuál de las dos razones es la acertada, pero la que ha tomado mayor peso fue la relacionada con las iniciales de su fundador. Sin embargo, aquella frase de "Juntos Ganaremos Beneficios" pudo resultar una interesante estrategia publicitaria para los laboratorios, pues es la misma población la que se ve incluida en el nombre de esta importante industria.

***Mano de obra.***

En sus inicios como laboratorio artesanal la principal mano de obra era el médico Enrique Garcés, pues era quien elaboraba algunos medicamentos en los primeros años del establecimiento. Posteriormente, fueron dos de sus hijos Manuel María y Jorge Enrique, y su esposa Joaquina, quienes ayudaron a trabajar en este local de comercio.

Posteriormente, con la creación del laboratorio industrial la mano de obra en las droguerías pasó a cumplir simplemente la función de vender sus productos. No obstante, dentro de la fábrica farmacéutica ingresaron una gran cantidad de obreros, los cuales debían centrarse en el funcionamiento de la moderna maquinaria importada. También se halló el ingreso de técnicos extranjeros, profesional farmacéutico, enfermeras y personal administrativo. Por lo tanto, para el año de 1935 el número de personas que laboraban en todo el laboratorio J.G.B. sumaban un total de 300 trabajadores (*Revista Lamparilla del Hogar*, octubre 1935, 1(5), p. 20.).

Cabe señalar que, para empresarios como Jorge Garcés sus empleados eran pieza clave para desarrollar todo el proceso industrial, por ello, intentaba seguir los

preceptos de un importante colega, al indicar que: "Su éxito en conservar a sus empleados durante largos períodos se debía a que estimulaba el interés de aquellos por el negocio haciéndoles sentir la impresión de ser en realidad consocios en el negocio, capaces de asumir responsabilidades, en vez de actuar como simples empleados automáticos y rutinarios" (Revista Lamparilla del Hogar, febrero 1935, 4 (39), p. 3).

Dicho criterio ansiaba cumplirlo Jorge Garcés pues sabía que el éxito de una gran empresa radicaba en la labor de sus empleados, por lo tanto, logró desplegar diferentes incentivos hacia éstos, con el fin de tratarlos como la anterior cita dice, como unos verdaderos "consocios". Entre estos incentivos se encontró la adquisición de vivienda, pues junto con la edificación de Laboratorios J.G.B. se construyeron algunas casas de habitación para trabajadores de esta empresa, en este caso para farmaceutas.

Sin embargo, la idea de Garcés basada en ayudar a construir habitaciones de vivienda para sus empleados no se centraba sólo en proporcionar estos beneficios a trabajadores de alto rango profesional, sino también a la principal mano de obra de este establecimiento que venían siendo los obreros. Las fuentes consultadas suministran muy poca información sobre ello, no obstante, algunas de éstas nos indican que este empresario siempre estuvo interesado en proporcionar bienestar entre sus empleados, por esto, dentro de las columnas de opinión del órgano propagandístico de este establecimiento se halla una campaña en pro de la construcción de viviendas para los empleados de empresas industriales, señalando que:

"El problema de la habitación es capital para la existencia de nuestros connacionales humildes (…) las consecuencias morales pueden calcularse con sólo meditar en el hecho de que en cada cuarto coexisten personas de todas las edades y sexos (…) en lo físico las cosas no van mejor, la exposición a la intemperie, la ausencia de condiciones higiénicas, traen tuberculosis y todas más enfermedades (…) el obrero que no tiene recursos para comprar, debe tener al menos la posibilidad de arrendar habitaciones higiénicas (…) (*Revista Lamparilla del Hogar*, noviembre 1937, vol. 3, núm. 15, p. 11).

Por ello, el objetivo de Garcés fue constituir viviendas para sus empleados: "(…) no puede pensarse en ofrecerles habitaciones a precios módicos, si no se construyen con el objetivo principal de que sirvan a un fin social" (*Revista Lamparilla del Hogar,* noviembre 1937, vol. 3, núm. 15, p. 14).

Sin embargo, éstas no iban a ser adjudicadas de manera gratuita, sino que los empleados tenían la oportunidad de comprarlas, adquiriéndolas por un valor asequible según sus recursos económicos y, por el contrario, los que no las podían comprar inmediatamente se les realizaba un préstamo, ello con el fin de pagarlo por cuotas pequeñas hasta completar el valor total de la habitación.

Este beneficio podría resultar un amarre para con los obreros, en este sentido, autores como Mauricio Archila (1984) indicaban que este tipo de préstamos durante la primera mitad del siglo XX resultaron ser métodos coercitivos heredados del pasado. Por ejemplo, el sistema de deudas parecía conservar vivos algunos elementos de peonaje a deudas utilizado por los hacendados latinoamericanos en el periodo colonial tardío y en el siglo XIX. Parecido o no con prácticas del pasado, empresarios como Garcés vieron en esta idea una de las pocas salidas para que obreros como los que trabajaban en su laboratorio lograran vivir en habitaciones cómodas e higiénicas.

Por otro lado, ya para la década de los cuarenta el laboratorio continuaba ofreciendo a sus trabajadores algunos beneficios, por ejemplo, según resolución Nº64 del 3 de febrero de 1942 la Gobernación del Valle del Cauca autorizó a Laboratorio J.G.B. Ltda. asumir el carácter de aseguradora de los empleados y obreros que trabajan en dicho establecimiento.

"(…) Que por resolución Nº64 del 3 de febrero de 1942, la gobernación del departamento del Valle del Cauca, autorizó a la sociedad Laboratorios J.G.B Ltda., para asumir el carácter de aseguradora de los empleados y obreros que trabajan bajo la dependencia de dicha sociedad y autorizó a la Personería Municipal de Cali, para aceptar la caución que debe presentar la mencionada sociedad para garantizar el pago

de los seguros que se conceden por la cuantía de $12.068 pesos moneda corriente (…)"[62]

De esta manera, se entiende entonces que los trabajadores de Laboratorios J.G.B., bien sea del área administrativa, químico-farmaceutas u obreros, se encontraban asegurados bajo la caución equivalente a $12.068, en cuya responsabilidad esta sociedad debía de responder por las obligaciones con los trabajadores, en especial por los contratos de trabajo, por ello:

"Que con el objeto de constituir dicha caución por medio del presente instrumento público, (…) se obligaron a responder satisfactoriamente (…) según las resoluciones administrativas citadas en esta escritura y a responder por las demás obligaciones inherentes a los contratos de trabajo, fianza que es por la cuantía de $12.068 moneda corriente, renunciando expresamente los fiadores el beneficio de excusión (…)" [63]

Lo anterior resultaba ser benéfico tanto para el empresario como para el empleado, pues si pensamos en una empresa que tiene dentro de su mano de obra a personas gozando de buena salud, incentivada por beneficios otorgados por sus patronos y viviendo un buen ambiente laboral; se logra entonces obtener que sus trabajadores realicen un buen proceso industrial, en el cual se dé como resultado la satisfacción de estos últimos y del industrial dueño del establecimiento.

Así pues, se puede señalar entonces que aquel criterio basado en incluir a los empleados como "consocios" de la empresa, resultó ser una interesante estrategia para mantener una buena relación entre los trabajadores y el patrón.[64] Es por ello que dentro de un contexto donde se venían presentando algunos movimientos huelguísticos a nivel local y nacional, en este establecimiento no hemos encontrado registros de ningún inconveniente en relación con reclamos de trabajadores.

Frente a lo anterior, se puede señalar que el año de constitución del laboratorio (1931), favoreció enormemente para que diferentes movimientos huelguísticos no replicaran en obreros de este establecimiento. Por ejemplo, se observó que la década de los veinte fue un período bastante agitado en relación con el reclamo por parte de

[62] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº 1154 del 16 de julio de 1942, t. 16, f. 164
[63] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº1154 del 16 de julio de 1942, t. 16, f. 165).
[64] Para un acercamiento sobre el tema para la región de Antioquia véase: Alberto Mayor (2005).

los obreros colombianos, no obstante, para finales de esta década se comenzó a evidenciar el debilitamiento de este tipo de movimientos.

Ahora bien, ya para la década del treinta, más exactamente en el año de 1933 el movimiento obrero colombiano lanzó una ofensiva huelguística de proporciones parecidas a las de mediados de los veinte (Archila, 1984, p. 62), y a pesar de que esta huelga tuvo repercusiones a nivel nacional, muchos obreros de todo tipo de empresas se unieron en solidaridad con sus compañeros, sin embargo, los obreros del laboratorio farmacéutico de Garcés, no decidieron unirse, básicamente por dos razones de peso; la primera tiene que ver con el contexto en el que se constituye J.G.B., pues mientras muchas de las empresas en las cuales se estaban presentando las huelgas, se habían constituido durante las dos primeras décadas del siglo XX, el laboratorio sólo tenía dos años de formación. La segunda razón y quizás más importante que la primera, tiene que ver con el buen trato del empresario para con los trabajadores, los beneficios que éste les proporcionaba y finalmente el buen ambiente laboral que los trabajadores presenciaban en dicha empresa.

## Consideraciones finales

Es importante recordar que desde sus primeros años como dueño de la droguería y farmacia, este empresario vio factible la conformación de una industria farmacéutica colombiana capaz de competir con laboratorios extranjeros, por lo tanto, durante las dos primeras décadas del siglo XX, período en el cual, varios de los empresarios caleños conformaron sus industrias, Jorge Garcés decidió no tomar el riesgo de invertir en un posible negocio que fracasaría, como varias de las empresas creadas en dicho período. Aquella incertidumbre de no saber que podría pasar en el futuro hizo que este empresario investigara en el mercado mundial todo lo relacionado con la industria farmacéutica, logrando así, prever los más mínimos riesgos que traería consigo la constitución de una empresa de tipo industrial.

Dentro de esta lógica, cuando Jorge Garcés tomó el riesgo de convertir su laboratorio artesanal en uno industrial se presentó la creación de nuevas combinaciones de factores productivos dentro de su empresa, es decir, él se convirtió en un empresario agente de la innovación. Por otra parte, se dio la introducción de un método de producción, utilizando nuevos procesos para la elaboración de fluidos

líquidos y granulados. Del mismo modo, gracias a la importante producción de medicamentos de J.G.B., se dio la apertura de un nuevo mercado, abasteciendo de esta manera a ciudades como Cali y Palmira. Finalmente se identificó también, la aparición de una nueva organización, es decir, Laboratorios J.G.B. logró establecer un orden empresarial, iniciando desde su parte administrativa, incluyendo a personas especialistas en el tema de la administración o de la farmacia y a obreros capacitados en el manejo de maquinaria.

Ahora bien, a través de lo analizado en el presente capítulo se logró identificar la transición que este laboratorio presentó entre una empresa tradicional hacia una firma con particularidades modernas. Si bien, lo expuesto en líneas anteriores demostró que el laboratorio durante sus primeros años continuaba evidenciando rasgos de empresa tradicional, con el paso del tiempo su evolución demostró una transformación importante tras las modificaciones realizadas en el campo administrativo y técnico, confirmando con ello un cambio dentro de sus ejecuciones. Dentro de esta lógica, ¿cuáles fueron esas características que hicieron a Laboratorios J.G.B. considerarlos como una empresa moderna? Dicha respuesta será desarrollada a lo largo del siguiente capítulo.

## La Formación de una Empresa Moderna en Cali, Laboratorio Farmacéutico J.G.B. 1931-1944.

En el presente capítulo se expondrán las principales características como firma moderna que mostró el Laboratorio J.G.B. durante la década de 1930 hasta la primera mitad de 1940, las cuales lograron que dicha empresa reemplazara los

mecanismos del mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación de sus recursos. Cabe resaltar que, para este punto, nos apoyaremos en los aportes teóricos de Ronald Coase (1937), los cuales se enfocaron en la explicación de la sustitución del mercado por la firma, idea que rompió con las enseñanzas de la microeconomía tradicional, pues ésta se relacionó con el recurso del mercado y la coordinación por los precios, los cuales acarrean costos, es debido a ello que, según este autor, la coordinación administrativa interna de la empresa se impone en la medida que permite economizar costos.

En este sentido, y siguiendo a Alfred Chandler (1977) podremos identificar que dentro de nuestro análisis en muchos sectores industriales, la mano visible de la gestión empresarial sustituyó a lo que Adam Smith había denominado como la mano invisible de las fuerzas del mercado. Dentro de esta lógica, podremos explicar que, si bien, durante el periodo de evolución de este laboratorio el mercado continuó siendo el generador de la demanda de bienes y servicios, fue dicha firma la encargada de asumir las funciones de coordinar el flujo de mercancías a través de los procesos de producción y distribución.

Ahora bien, si señalamos que Laboratorio J.G.B. fue una empresa moderna debemos tener en cuenta dos aspectos importantes: por un lado, que contó con muchas unidades operativas distintas; y en segunda instancia, que éstas fueron dirigidas por una jerarquía de ejecutivos asalariados. Según Alfred Chandler (1977), si una empresa tuvo dichas particularidades se la puede considerar como moderna. En este sentido, las dos características señaladas anteriormente fueron reflejadas dentro de la evolución de la firma foco de nuestro estudio, no obstante, existieron más rasgos distintivos que la hicieron moderna, los cuales serán presentados a través del presente capítulo.

**Organización y coordinación en Laboratorios J.G.B.**

Como ya se había hecho referencia esta firma con características modernas presentó una organización dentro de sus unidades operacionales, las cuales a su vez fueron dirigidas por asalariados especializados en cada campo de trabajo. Según fuentes como revistas de publicidad del mismo laboratorio, éstas estuvieron ordenadas por secciones de la siguiente manera:

**Sección Inyectables.**

Gracias a su equipo moderno en esta sección se producían toda clase de sueros fisiológicos, hipertónicos y se fabricaban las famosas inyecciones de bronquisol, fosfarsenine, bismoquina, bismotanol, etc. (Revista Lamparilla del Hogar, julio 1937, 3 (17), p. 16).

**Imagen 3 Sección Inyectables Laboratorio J.G.B. 1937.**

Fuente: *Revista Lamparilla del Hogar*, julio 1937,3 (17), p. 16.

**Sección de Especialidades**

Se encontraba bajo la vigilancia directa y constante de los químicos, ahí estaban instaladas las más importantes maquinarias, desde la corchadora, hasta el complicado aparato para la fabricación de extractos blandos y fluidos, desde la sencilla granuladora, hasta los filtros eléctricos de gran potencia (Revista Lamparilla del Hogar, julio 1937, 3 (17), p. 16).

**Sección de Comprimidos.**

En este salón de hallaban las máquinas que con rapidez elaboraban millares de tabletas por minuto, ahí también se encontraban montados los grandes hornos modernos para secar los productos (Revista Lamparilla del Hogar, julio 1937, 3 (17), p. 16).

**Sección de Envase.**

En esta sección se ubicaban las máquinas que sirvieron como lavaderos de los envases en los cuales reposaban los medicamentos. De la misma manera, en este pabellón se encontraba una gran galería interminable de armarios, los cuales estaban minuciosamente clasificados por tipo de medicamentos (Revista Lamparilla del Hogar, marzo 1937, 3 (11, 12 y 13), p. 29).

**Sección de Empaques.**

Esta sección se ubicaba en la planta baja del laboratorio, era un salón grande donde los productos ya elaborados esperaban su turno para el empaque y colocación de los membretes exteriores (Revista Lamparilla del Hogar, marzo 1937, 3 (11, 12 y 13), p. 29).

**Imagen 4 Sección de Empaques Laboratorio J.G.B. en 1937.**

Fuente: Revista Lamparilla del Hogar, julio 1937, 3 (17), p. 16.

**Sección de Elaboración.**

Era el sitio donde se hallaba colocada gran parte de la maquinaria que transformaba la materia prima en productos listos al consumo, bajo la dirección de expertos que siempre vigilaban el funcionamiento de las máquinas (Revista Lamparilla del Hogar, marzo 1937, 3 (11, 12 y 13,) p. 29).

**Imagen 5 Sección de Elaboración Laboratorio J.G.B. 1937.**

Fuente: *Revista Lamparilla del Hogar*, noviembre 1937, 3 (21), p. 2

**Sección de Imprenta.**

Era el taller que el laboratorio tenía con el fin de ejecutar toda clase de trabajos tipográficos, desde la pequeña etiqueta del producto hasta el folleto de propaganda ilustrado (Revista Lamparilla del Hogar, marzo 1937, 3 (11, 12 y 13), p. 29).

**Sección de Carpintería.**

En ese pabellón se construían bajo rigurosas medidas todas las cajas de madera para empacar los productos que iban destinados a los clientes (Revista Lamparilla del Hogar, marzo 1937, 3, (11, 12 y 13), p. 29).

**Sección de Depósito.**

Esta sección pertenecía al almacén de depósito, los cuales estaban provistos de una completa estantería y a los cuales tenían acceso los camiones de la empresa (Revista Lamparilla del Hogar, marzo 1937, 3 (11, 12 y 13), p. 29).

**Sección Administrativa.**

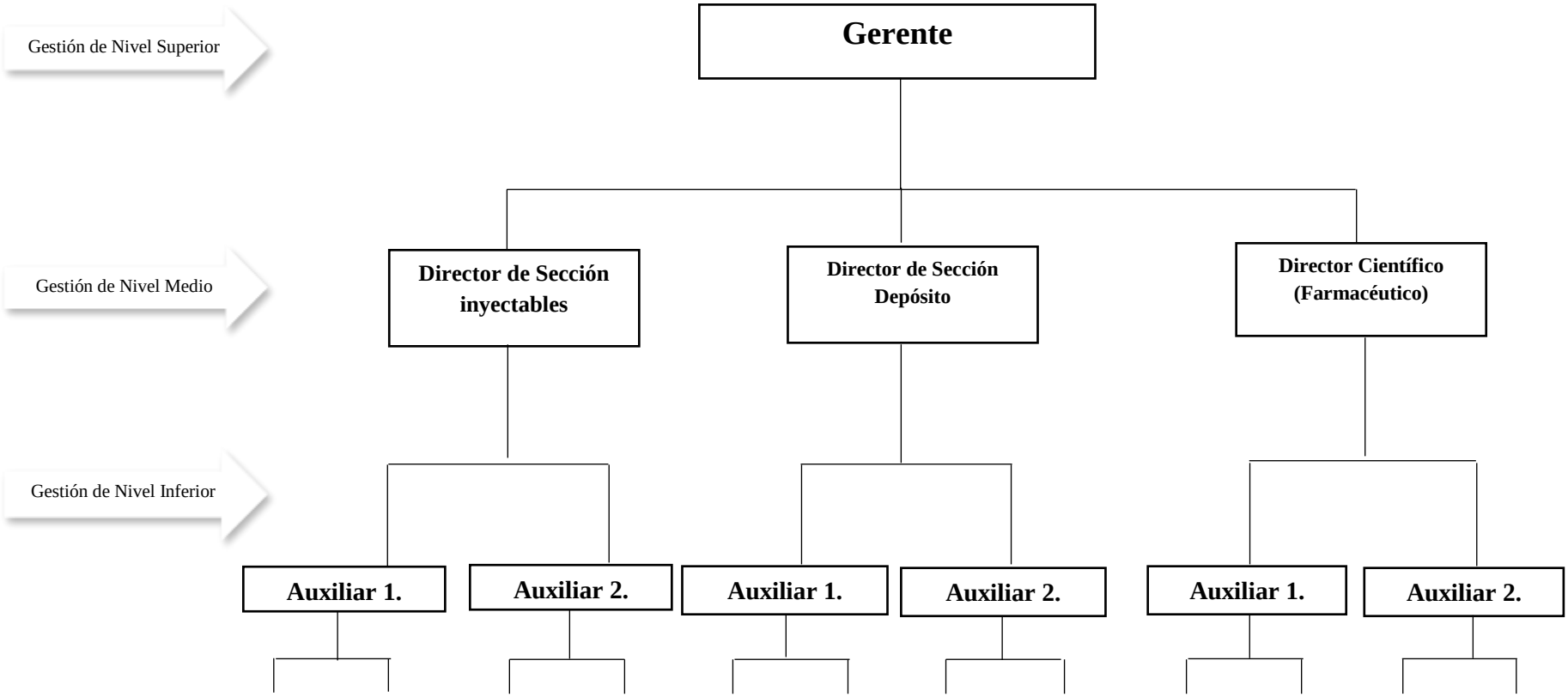
Esta sección se encontraba en la parte baja del laboratorio, la cual estaba distribuida en salones donde se manejaba la parte administrativa, ahí se hallaban las

oficinas destinadas para el gerente, administrador, contador y secretarias (Revista Lamparilla del Hogar, marzo 1937, 3, (11, 12 y 13), p. 30).

Ahora bien, como se pudo ver, la anterior organización presentó varias divisiones internas en el laboratorio, las cuales generaron gestiones superiores, medias e inferiores que al mismo tiempo fueron dirigidas por mandos según el nivel de unidades. Dichas divisiones según los postulados de Alfred Chandler (1977) fueron unidades operacionales dirigidas por una jerarquía de ejecutivos asalariados. Cabe resaltar que como se identificó, todas las unidades en esta empresa moderna contaron con oficinas administrativas o espacios propios dirigidos por un ejecutivo a tiempo completo. Dentro de esta lógica, el laboratorio al incorporar varias unidades bajo su control centralizado inició operaciones en varias locaciones, manejando con ello diferentes tipos de actividades económicas y ocupándose de distintas líneas de bienes y servicios. Así, las actividades de estas unidades y las transacciones entre ellas se interiorizaron, y fueron los directivos asalariados quienes las controlaron y las coordinaron en lugar de los mecanismos del mercado (Chandler, 1977, 18).

En relación con lo mencionado anteriormente veamos un cuadro de jerarquías propuesto para las gestiones identificadas en Laboratorio J.G.B. para la década de 1930.

**Gráfico 4 Cuadro de jerarquía en la empresa moderna, el caso de Laboratorio J.G.B.**




Fuente: elaboración propia a partir del cuadro de jerarquía de empresa moderna propuesta por Alfred Chandler (1977).

**Gráfico 5 Cuadro de jerarquía en la empresa moderna, el caso de Laboratorio J.G.B. para la década de 1930.**

Como se pudo evidenciar en el gráfico N°4 el Laboratorio J.G.B. contaba con una jerarquía de mandos, los cuales controlaban y coordinaban el trabajo de las unidades que tenían a su cargo. En relación con ello, Alfred Chandler (1977) indicaba que dichos ejecutivos constituyeron una clase de hombres de negocios completamente nueva. A partir de lo anterior, se puede analizar que dentro de esta firma se presentó un nuevo tipo de agente económico que fue denominado *directivo asalariado*, el cual presentó acciones que desembocaron en la evolución de las prácticas y los procedimientos que se hicieron comunes en la gestión de la producción y de la distribución de la firma.

En este sentido, a medida que aumentó el trabajo en las fábricas y por ende en las unidades operativas, estos directivos se vieron obligados en contratar otros subordinados para supervisar la mano de obra directa. En este punto cabe resaltar que las actividades de esas unidades vistas en el conglomerado de toda la empresa se hicieron efectivas solamente hasta que se creó una jerarquía directiva. En este sentido, veamos a través de una tabla algunos datos en relación con ello.

**Tabla 14 Jerarquía Administrativa en Laboratorio J.G.B. durante la década de 1930.**

| **Nombre** | **Cargo** |
|---|---|
| Álvaro Garcés Giraldo | Gerente |
| Joaquín Lozada | Administrador |
| Lucio Sardi | Administrador |
| José María Estrada | Director de Talleres Tipográficos |
| Alberto Diez | Director de Propaganda |
| Vicente Diez Colón | Director Científico |
| Carlos Pol Aleu | Director de Químicos |
| Domingo Jácome | Director de Depósito |
| Manuel García Valiente | Químico Técnico |

Fuente: elaboración propia a partir de Revista Lamparilla del Hogar (varios números).

Como se puede evidenciar en la tabla N°14 existió una organización jerárquica en el laboratorio encabezada no por su dueño sino por su hijo Álvaro Garcés Giraldo quien se había educado en Cambridge en la carrera de Ciencias Económicas y Finanzas. Del mismo modo, se pudo identificar que además de los administradores existieron directores por diferentes áreas de trabajo, en este caso la tabla da cuenta de directores de talleres tipográficos, de propaganda, de depósito y especialistas en la farmacéutica con la dirección de químicos y científicos que elaboraban los productos medicinales. Dentro de esta lógica, veamos los que se indicaba en relación con dicha organización:

"(…) es admirable la organización que impera en esta casa de trabajo. Cuando se recorre el Laboratorio J.G.B. se observan las diferentes dependencias del establecimiento donde se encuentran las maquinarias, el sistema de trabajo y demás detalles de organización que exige un negocio de esta magnitud (…)" (*Revista Lamparilla del Hogar*, marzo 1937, 3 (11, 12 y 13), p. 29).

Así entonces, a comparación con la empresa tradicional analizada en el capítulo anterior, en esta firma con rasgos modernos el conjunto de unidades operativas más la coordinación administrativa dieron importantes resultados, por ejemplo, mayor productividad, costos más bajos y mayores beneficios a diferencia de la coordinación basada por los mecanismos del mercado identificada en empresas de tipo tradicional. En este sentido, la organización efectiva por parte de estos directivos asalariados dio lugar a una utilización más racional de los servicios y del personal empleado en los procesos de producción y de distribución, incrementando así la productividad y reduciendo costes.

**Producción y Distribución**

La empresa moderna presentó gran importancia cuando el crecimiento de las actividades económicas alcanzó un nivel suficiente para que la coordinación administrativa fuera más eficiente y más rentable que la coordinación por el mercado. En relación con ello, cabe mencionar que el volumen de las actividades realizadas en el laboratorio se dio tanto por la implementación de tecnologías como de mercados de expansión. Así entonces, las nuevas tecnologías fueron las que posibilitaron una

producción y distribución extraordinaria de la mercancía elaborada por esta firma. Por lo tanto, la empresa moderna apareció por vez primera, creció y continuó prosperando en aquellos sectores e industrias caracterizados por una tecnología nueva y avanzada y por mercados expansivos (Chandler, 1977, p. 25).

Dicho proceso solo se pudo llevar a cabo gracias al desarrollo de una nueva infraestructura en el transporte y en las comunicaciones. En este sentido, como se pudo evidenciar anteriormente, medios de transporte como el ferrocarril y la construcción de vías de comunicación entre el departamento del Valle del Cauca con conexión a diferentes regiones de Colombia solamente presentaron un importante desarrollo a mediados de la década de 1910.

## Importancia del transporte en el proceso de producción y distribución.[65]

### *Ferrocarril.*

Desarrollar una conexión e integrar diferentes mercados estuvo en la agenda del gobierno, empresarios y políticos durante el siglo XIX, no obstante, como, en general, en el resto de Latinoamérica se identificó que fue el Estado el encargado de realizar dicho proceso. En este sentido, fue el ferrocarril el medio de transporte que más llamó la atención a la hora de integrar los mercados tanto nacionales como regionales con el mercado mundial.

Así entonces, ya iniciado el siglo XX, el logro de un desarrollo económico después de la Guerra de los Mil Días y, en particular, el arranque de la economía cafetera, dependieron de una serie de avances tecnológicos en el sistema de transportes que redujeron los costos de trasladar bienes y agentes hacia afuera desde el interior del país. En este sentido, dicha mejoras, en especial la expansión de la red ferroviaria colombiana generó una conexión efectiva con los puertos de entrada. Los cambios ocurridos alteraron en forma dramática el movimiento interno de bienes y personas, las perspectivas de crecimiento de ciudades y regiones enteras y la utilización de diversas

[65] Para un análisis detallado sobre la infraestructura del transporte en Colombia durante el siglo XX, véase: Álvaro Pachón y María Ramírez (2006).

modalidades de transporte, a su vez, las mejoras internas alteraron el equilibrio del comercio doméstico y el externo en favor de este último (McGreevey, 2015, p. 317). Dentro de esta lógica, veamos a través de una tabla el crecimiento de la red ferroviaria y los kilómetros en uso que presentó dentro de un periodo de tiempo extendido:

**Tabla 15 Crecimiento colombiano de la red ferroviaria en kilómetros en uso, 1885-1949.**

| **Ferrocarriles** | **1885** | **1890** | **1904** | **1909** | **1914** | **1922** | **1934** | **1949** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| FC. Antioquia. | 38 | 48 | 66 | 102 | 205 | 242 | 439 | 338 |
| FC. Cúcuta. | 54 | 55 | 71 | 77 | 71 | 72 | 83 | 60 |
| FC. La Dorada. | 15 | 29 | 33 | 119 | 111 | 111 | 111 | 111 |
| FC. Girardot. | 31 | 31 | 49 | 132 | 132 | 132 | 132 | 132 |
| FC. del Pacífico. | 38 | 52 | 43 | 94 | 234 | 341 | 678 | 824 |
| FC. del Tolima. | - | - | 17 | 25 | 30 | 94 | 199 | 236 |
| FC. de Ambalema. | - | - | - | - | - | - | 65 | 65 |
| FC. de la Sabana. | - | 40 | 40 | 40 | 40 | 55 | 238 | 200 |
| Central del Norte 1. | - | - | - | 12 | 20 | 20 | 109 | 117 |
| Central del Norte 2. | - | - | 47 | 62 | 62 | 62 | 256 | 224 |
| FC. del Nordeste. | - | - | - | - | - | - | 252 | 253 |
| FC. de Caldas. | - | - | - | - | - | 39 | 117 | 111 |
| FC. de Nariño. | - | - | - | - | - | - | 97 | 111 |
| FC. de Bolívar. | 27 | 27 | 27 | 27 | 28 | 28 | 28 | - |
| FC. de Cartagena. | - | - | 105 | 117 | 105 | 105 | 105 | 105 |
| FC. de Santa Marta. | - | - | 67 | 94 | 128 | 180 | 189 | - |
| **TOTAL** | 203 | 282 | 565 | 901 | 1166 | 1481 | 3262 | 2983 |

Fuente: (McGreevey, 2015, p. 331)

Así entonces, el arranque de la economía cafetera de exportación generó una obligatoria integración entre las zonas productoras con el mercado mundial. En relación

con ello, la apertura del Canal de Panamá se ofrecía más atractiva para los dirigentes vinculados al empresariado cafetero que la ruta por los ríos como el Magdalena, el cual terminaba de manera azarosa en el puerto de Barranquilla (Sánchez y Santos, 2018, p. 22). Fue debido a ello que se presentó la oportunidad de conectar los puntos principales del mercado cafetero con el puerto de Buenaventura y luego por Panamá hacia el mercado exterior. Por lo tanto, el gobierno y los empresarios vieron en esta idea la solución para desarrollar la red férrea con salida al Pacífico colombiano, constituyéndose así el tramo del Ferrocarril del Pacífico.

*Ferrocarril del Pacífico.*[66]

La poca infraestructura generada a finales del siglo XIX en el país impidió el desarrollo comercial tanto interno como externo, por lo cual se hizo necesario la apertura de diferentes rutas con el objetivo de sacar e ingresar mercancía que se hacía necesaria para la época. Frente a ello, se requería inyectar gran inversión en el desarrollo de las comunicaciones, con el fin de poner en contacto aquellas zonas con gran potencial económico que al mismo tiempo se encontraban aisladas geográficamente, conectándolas así con regiones de fácil acceso al mercado de importaciones y exportaciones (Sánchez y Santos, 2018, p. 23). En este sentido, fue la necesidad por integrar a Colombia con la economía mundial lo que incentivó el desarrollo de la red ferroviaria, lo cual condujo a incrementos en sectores de la agricultura, minería, y en especial en la industria.

Un ejemplo claro de las nuevas rutas exploraras fue el Ferrocarril del Pacífico, el cual inició labores desde el siglo XIX, pero obtuvo los primeros resultados a inicios del siglo XX, cuyo objetivo principal fue unir la costa pacífica colombiana con el interior del país. Dicha obra tuvo una inversión desde el sector privado, en especial por parte de los comerciantes de la región, no obstante, presentó algunos problemas en el desarrollo de su construcción a través del incumplimiento de contratos[67], sin embargo, tras su culminación se empezaron a evidenciar modificaciones en relación con el crecimiento

[66] Para una ampliación sobre el tema de este ferrocarril, véase a Juan Correa (2012) y José González (2015).

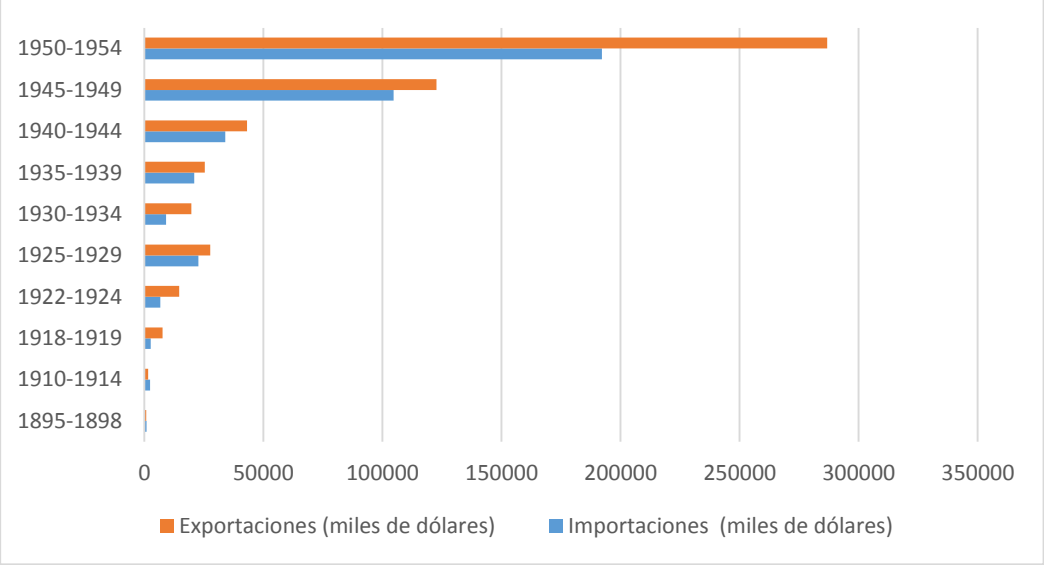
[67] Para un análisis de los contratos celebrados en el Ferrocarril del Pacífico, véase: Jaime Calero y Nelly Galvis (1987)

económico de la región, especialmente en el ramo comercial y posteriormente en el de la industria.

Siguiendo la idea anterior, en gran parte, la razón por la cual el despegue económico de Cali se estancó hasta bien entrada la década de 1920 fue debido a la precariedad en las vías de comunicación y en especial con el atraso en la construcción de la línea férrea camino al Pacífico. Así lo manifestaban documentos de la época: "(…) las industrias no han tenido buen desarrollo, debido sin duda a la dificultad de los transportes, que, antes de llegar el ferrocarril, se hacían a lomo de mula, lo que imposibilitaba la introducción de pesadas piezas de maquinaria (…)" (Posada, 1918, p. 645).

Sin embargo, a pesar de las dificultades y los retrasos en la apertura de la obra, el Ferrocarril llegó a su término en 1917, año en el cual se entregó la estación de Palmira, la cual se conectaba con Cali y Buenaventura. En este sentido, dicha obra logró obtener buenos resultados en términos económicos, veamos a través de un gráfico la influencia que ésta presentó en los volúmenes del comercio exterior realizados por el puerto de Buenaventura.

**Gráfico 6 Comercio exterior por el puerto de Buenaventura entre 1845-1954.**




Elaboración propia a partir de datos suministrados en (Ocampo, 1984, p. 250).

Como se logró evidenciar en el gráfico N°5, el desarrollo del comercio por este puerto presentó gran influencia tras la conexión que lograron diferentes vías de comunicación especialmente la construcción del Ferrocarril del Pacífico. Así entonces, la comunicación entre ciudades como Cali y Buenaventura a través de este ferrocarril convirtió no solo a la región sino también a la ciudad en puntos de entrada y salida de productos de importación (maquinaria e insumos) y de exportación (café).

***Tranvía de Cali.***

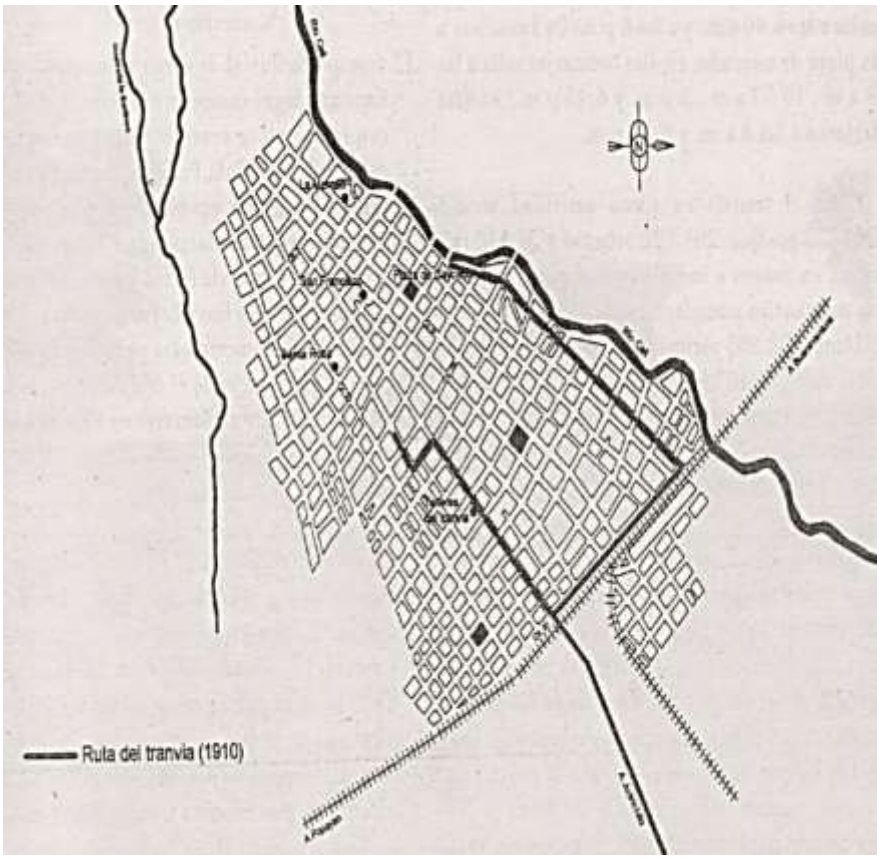
Otro avance que presentó el transporte en esta región fue el proyecto de construcción de un tranvía para ciudades como Cali. Frente a ello, varios empresarios de la época vieron la necesidad de la construcción de este medio de transporte debido a los desarrollos económicos que a nivel nacional se venían generando. Cabe destacar que esta obra no fue realizada por parte del Estado, sino que contó con la inversión de diferentes sectores de la sociedad, en especial de empresarios incluido Jorge Garcés dueño de Laboratorio J.G.B. Así entonces para 1909 se conformó la sociedad denominada *Compañía del Tranvía de Cali*, cuyo objetivo principal fue:

(…) adquirir por compras, cesión o por cualquier otro título la concesión otorgada al señor Emilio Bizot por el Consejo Municipal de este distrito por acuerdo Nº 12 del 20 de Agosto de 1906, la construcción, equipo y explotación de una red de tranvía dentro del municipio de Cali, además de ejecutar, conservar, equiparar y explotar la empresa mencionada conforme a los términos de la concesión o las modificaciones que ella sufra (…)"[68]

A pesar de lo anterior, fue a partir de 1910 que este proyecto empezó a dar sus frutos, pues para ese año funcionó el tranvía como transporte de carga y pasajeros, el cual recorría el casco urbano de Cali y sus alrededores. Veamos a través de un mapa el recorrido que tenía este tranvía:

[68] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº34 del 16 de enero de 1909, t. 1, f. 97).

**Mapa 1 Ruta del Tranvía de Cali, 1910.**




Fuente: (Vásquez, 2001, p. 65).

Cabe indicar que esta obra generó un importante desarrollo comercial, pues gracias a su recorrido por puntos estratégicos logró unir sitios comerciales con industriales, además de conectarse con varias estaciones del Ferrocarril del Pacífico con el fin de adherirse con el mercado nacional.

***Vapores y carreteras con conexiones estratégicas.***

El desarrollo del transporte no solo se limitó a la construcción de líneas férreas, pues antes de que se presentara la conexión del ferrocarril entre Cali-Buenaventura, la carga de pasajeros y mercancía se realizaba a través de vapores por el río Cauca para

conectarse regional y nacionalmente. Es importante destacar que, si bien esta modalidad fue importante para el desarrollo económico de la región presentó una decadencia prematura para el año de 1930.

Por otro lado, con el fin de establecer nuevas conexiones a través de líneas de comunicación, por ello se generó la construcción de la *carretera central* y la *carretera vía al mar*. En relación con la primera, ésta se empezó a construir en 1916, iniciándose en la ciudad de Cali, pasando por los municipios de Candelaria, Palmira, Cerrito, Guacarí, Buga, Tuluá, Andalucía, Bugalagrande, Zarzal, Obando y Cartago (Sánchez y Santos, 2018, p. 31), dicha vía significó una mayor integración de los mercados a nivel local, regional y nacional. En cuanto a la segunda carretera, cabe mencionar que ésta atravesaba la cordillera Occidental con el fin de llegar hasta Buenaventura, este proyecto presentó retrasos debido a la complicada topografía del terreno, además del déficit en el flujo de las finanzas en la construcción de esta obra, sin embargo, tanto reuniones y apoyo financiero por parte de políticos, empresarios e instituciones económicas hicieron que la carretera al mar llegara a feliz término.

Ahora bien, como pudimos identificar a través de los avances en el transporte que se presentaron a nivel regional y especialmente en Cali, el comercio interno y externo se modificó a nivel satisfactorio, ello hizo que el intercambio comercial se hiciera menos complicado por parte de las empresas tanto comerciales como industriales que se desenvolvían en aquella época. En este sentido, firmas como Laboratorio J.G.B. ya para la década de 1930 contaba con un importante desarrollo en el transporte y en las vías de comunicación que se construyeron previamente, ello hizo que su producción y distribución obtuviera un crecimiento sobresaliente, en primer lugar, debido al fácil acceso en la importación de nueva maquinaria, la cual generó elaboración de productos a gran escala; y en segunda instancia, ya que gracias al avance que presentó el transporte, se logró distribuir fácilmente a nivel local, regional y nacional la mercancía producida por este establecimiento industrial. Así entonces, tal y como lo planteaba Alfred Chandler (1977), la revolución en los procesos de distribución y de producción se basó, en gran parte, en la nueva infraestructura del transporte y de las comunicaciones. Del mismo modo, tanto distribución como producción a gran escala dependieron de la

velocidad, volumen y regularidad de la circulación de las mercancías, posibilitados por la aparición del ferrocarril, vapores o tranvías.

En relación con lo anterior, veamos ahora la producción y distribución que se generó en Laboratorios J.G.B.:

**Producción realizada en Laboratorio J.G.B.**

La producción del laboratorio desde sus inicios presentó nuevas técnicas en la elaboración de sus productos, las cuales se basaron en:

***Extractos fluidos.***

Fueron formas farmacéuticas de consistencia líquida en medio alcohólico. La característica de estos fluidos consistió en que un mililitro de extracto fluido represente casi exactamente la actividad de un gramo de la droga, secada al aire, pulverizada y que respondió a las exigencias oficiales. En el caso de los extractos fluidos de J.G.B, se utilizaba la técnica de doble filtración fría, la filtración continua y la reducción de *in vacuo*. Cabe destacar que esta técnica se centró en hacer pasar de un filtro a otro mediante sifones de vapor, y del último de cada juego de cinco, a un tanque del cual era llevado a una vasija aneumática, y reduciéndose a una temperatura muy baja, hasta que la cantidad quede con el alcohol requerido en el rendimiento que se deseaba; después de agregarle el alcohol, el producto se mezclaba completamente y se dejaba reposar por algunos días, después se filtraba, ensayaba y se normalizaba (*Revista Lamparilla del Hogar*, mayo 1935, 1 (2), p. 25).

***Extractos granulados.***

Fue una moderna forma farmacéutica que entró de lleno en el grupo de los llamados "sacaruros", por ser el azúcar el material que constituyó el excipiente. Por lo tanto, fue una técnica para la elaboración de medicamentos a base de azúcar, al que se le adicionaba la sustancia medicinal. Cabe destacar, que este tipo de extractos fueron de consistencia sólida y presentaban la siguiente división: granulados de forma corriente,

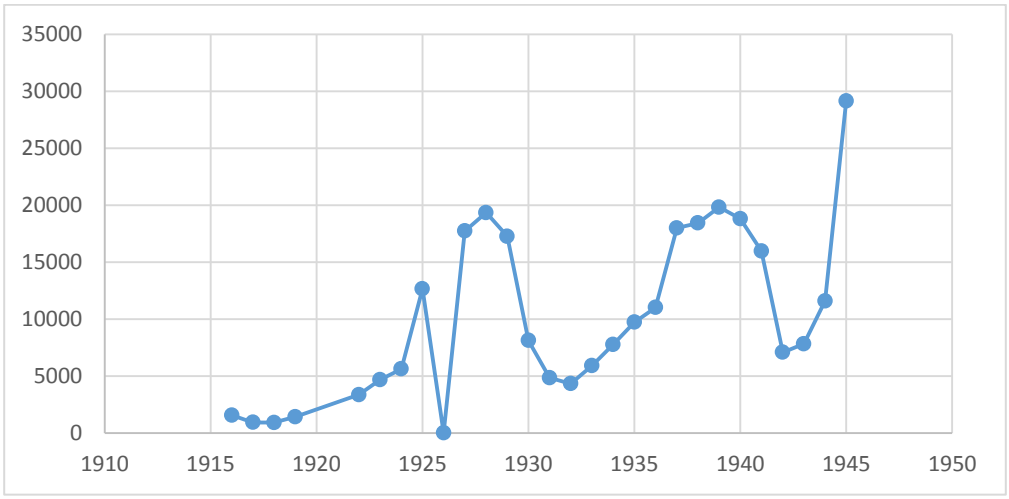
granulados efervescentes y granulados vermiformes (*Revista Lamparilla del Hogar*, mayo 1935, 1 (2), p. 26).

Estas dos técnicas fueron las encargadas de elaborar los medicamentos producidos por Laboratorios J.G.B. durante los primeros años de su constitución. Por otra parte, dichas técnicas se resumen entonces en la elaboración de medicamentos líquidos como, por ejemplo: sueros, inyectables, jarabes y medicamentos sólidos como pastillas, disolventes y efervescentes.

De esta manera, las técnicas implementadas en este laboratorio para la década de los treinta y cuarenta, hicieron que la industria farmacéutica inaugurada por Garcés en el Valle del Cauca lograra posicionarse como una de las grandes empresas pioneras de Cali, capaz de competir con cualquier empresa farmacéutica tanto a nivel nacional como internacional.

Ahora bien, para poder realizar las técnicas necesarias y producir medicamentos, el laboratorio tuvo que emplear diferente maquinaria para la consecución de los mismos. Esta maquinaria fue la principal inversión de los industriales de la época, veamos a través de un gráfico algunos datos en relación con ello:

**Gráfico 7 Importaciones de Maquinaria en Colombia, 1916-1945.**




Elaboración propia a partir de (Ocampo y Montenegro, 1984, p.135).

Cabe resaltar que cuando se constituyó Laboratorios J.G.B. como una industria farmacéutica, su dueño el empresario Jorge Garcés importó algunas máquinas modernas con el fin de producir medicamentos. Gracias al éxito que la empresa presentó, dicha maquinaria rápidamente se volvió obsoleta y fue necesario importar otro tipo de máquinas, cuyas características se basaron en la velocidad máxima y en lo modernas que resultasen ser a la hora de elaborar los productos. Así lo relata el órgano de propaganda de estos laboratorios:

"Debido a la gran demanda y al éxito creciente de los productos J.G.B., ha sido preciso importar maquinarias cada día más completas y eficientes; pues si bien desde un principio montaron equipos de primer orden, éstos resultaron bien pronto deficientes y se hizo imprescindible adquirir otros de último modelo y de rendimiento más rápido" (*Revista Lamparilla del Hogar*, julio 1937, 3 (22), p. 16.).

Fue así como se importaron máquinas más modernas como, por ejemplo, lavadoras automáticas de frascos que aseguraron la higiene, los filtros eléctricos de gran potencia, las homogeneizadoras, los grandes hornos a vapor para los granulados, entre otras máquinas, las cuales fueron importadas desde Estados Unidos. A éstas se les agregaron las ya existentes, desde la corchadora hasta el complicado aparato para la fabricación de extractos blandos y fluidos y desde la sencilla granuladora hasta los filtros eléctricos (*Revista Lamparilla del Hogar*, julio 1937, 3 (22), p. 16.).

Así entonces, esta maquinaria hizo que industrias como Laboratorios J.G.B., fuera una de las empresas más innovadoras en cuanto a maquinaria se refiere tanto a nivel local como nacional. Dicha afirmación era conocida por la mayoría de los caleños, pues la prensa local reconocía esta labor de la siguiente manera: "(…) entre las energías industriales instaladas en Cali ocupan lugar muy destacado los laboratorios de propiedad de don Jorge Garcés B., montados en locales magníficos, con la dotación de máquinas modernísimas, completas, que dirigen y manejan hombres de capacidad técnica" (El Relator, 15 de agosto de 1935, p. 6).

Como se logró identificar, la combinación entre estas nuevas técnicas en la elaboración de productos medicinales más la maquinaria utilizaba dio como resultado

una gran variedad en mercancías, veamos en el siguiente apartado aspectos en relación con ello.

***Productos elaborados en Laboratorio J.G.B.***

Desde el año de 1931 cuando el laboratorio se constituyó empezó a generarse una difusión propagandística en relación con la apertura de todos los medicamentos y productos ofrecidos por el laboratorio. Así entonces, al ampliarse la producción y con ella la introducción de nuevos medicamentos se reemplazaron automáticamente los productos importados desde Estados Unidos y Europa. Veamos algunos de los productos elaborados por Laboratorio J.G.B. durante la década de los treinta:

**Tabla 16 Productos elaborados por el Laboratorio J.G.B. durante la década de los treinta.**

| Año. | Nombre del producto. | Característica del producto. |
|---|---|---|
| 1932. | Citromel | Purgante. |
| 1932. | Jarabe de Hipofosfitos de Cal. | Reparador de pérdidas de fósforo y calcio. |
| 1932. | Jarabe de Lactofosfato de Cal. | Calcio en forma de fácil asimilación. |
| 1932. | Jarabe de Rábano Yodado. | Antiescorbútico. |
| 1932. | Jarabe Yodotánico. | Yodo. |
| 1932. | Jarabe de Yoduro Ferroso. | Hierro de sal ferrosa. |
| 1932. | Jarabe de Fosfato de Hierro compuesto. | Tonificante, antianémico y estimulante del sistema nervioso. |
| 1932. | Jarabe de Biyoduro de Mercurio. | Depurativo y antisifilítico. |
| 1932. | Elixir de 5 Bromuros. | Calmante del sistema nervioso. |
| 1933. | Vino de Carne y hierro Superior. | Anemia, agotamiento, fiebre y clorosis. |
| 1933. | Tónico de Vida. | Reconstituyente a base de malta. |
| 1933. | Solución creosotada. | Afecciones pulmonar y bronquial. |
| 1933. | Insecticida Satanás. | Mata insectos. |

| | | |
|---|---|---|
| 1933. | Jarabe de Bromoformo. | Contra la tos ferina. |
| 1934. | Solución de Salcilato de Sosa. | Reumatismo y artritis. |
| 1934. | Tónico Ovárico. | Cólicos menstruales. |
| 1934. | Jarabe de Gualanday. | Purifica la sangre. |
| 1934. | Bandolina Abel. | Fijador de peinado. |
| 1934. | Ferrosan. | Anemia y debilitamiento. |
| 1934. | Tricosan. | Desaloja parásitos. Ideal para niños. |
| 1934. | Pectoral San Ambrosio. | Gripas, catarros y afecciones pectorales. |
| 1935. | Aflogima. | Antiinflamatorio. |
| 1935. | Jarabe Antipalúdico BEBE. | Para niños raquíticos. |
| 1935. | Emulsión J.G.B. | Aceite de Hígado de Bacalao. |
| 1935. | Bronquisol J.G.B. | Descongestionante de vías respiratorias. |
| 1935. | Vermífugo del Valle. | Antipalúdico. |
| 1935. | Diabetol J.G.B. | Tiene principios activos que luchan contra la diabetes. |
| 1935. | Kola Granulada J.G.B. | Reconstituyente cerebral. |
| 1935. | Sal de frutas J.G.B. | Refrescante, efervescente y buen sabor. Laxante. |
| 1935. | Sedonal J.G.B. | Sedante del sistema nervioso. |
| 1935. | Pastillas Galli J.G.B. | Aclara de voz. |
| 1935. | Aseptoginol J.G.B. | Evita flujos vaginales. |
| 1935. | Píldoras Antibiolosas J.G.B. | Para estreñimiento. |
| 1935. | Gotas chinas J.G.B. | Para dolor de muelas. |
| 1935. | Sedocratol J.G.B. | Para insomnio. |
| 1935. | Bulgacidol J.G.B. | Combate la diarrea. |
| 1936. | Zarzaparrilla J.G.B. | Cura todas las enfermedades de la sangre. |
| 1936. | Sedatona J.G.B. | Contra la tos ferina. |
| 1936. | Lustrol J.G.B. | Líquido que renueva y limpia toda superficie. |

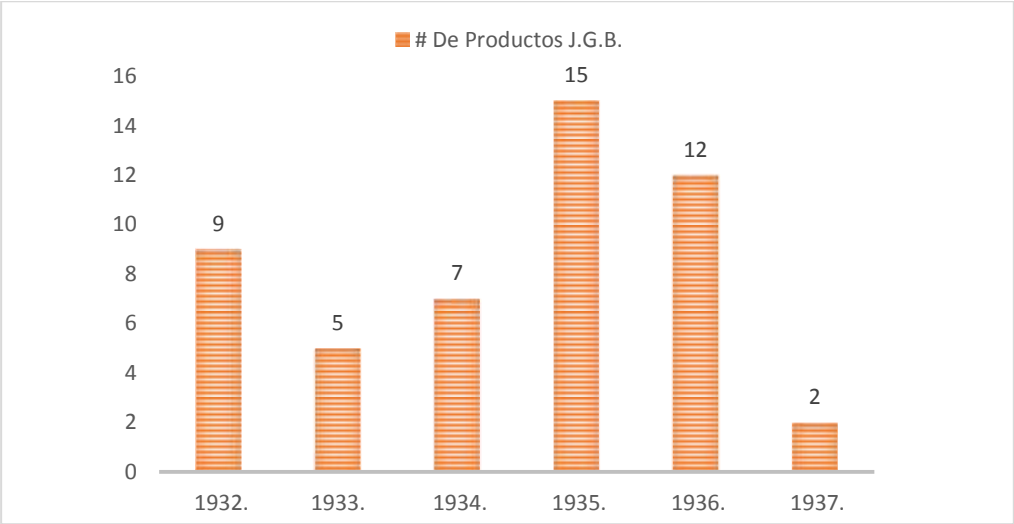
| | | |
|---|---|---|
| 1936. | Pomada oftálmica al oxido amarillo de mercurio J.G.B. | Previene y disuelve orzuelos. |
| 1936. | Fosfarsenine J.G.B. | Anemias y pretuberculosis. |
| 1936. | Bismoquina J.G.B. | --- |
| 1936. | Pepsina J.G.B. | Cura enfermedades del estómago. |
| 1936. | Peptona J.G.B. | Enfermedades infecciosas. |
| 1936. | Acidurina J.G.B. | Elimina el ácido úrico. |
| 1936. | Bismotanol. | Tratamiento para la sífilis. |
| 1936. | Sueros J.G.B. | --- |
| 1936. | Ovaril. | Dolores menstruales. |
| 1937. | Digestivosa. | Regula la digestión, cura agrieras y quita flatulencias. |
| 1937. | Bromoformina. | Para curar la tos ferina. |

Fuente: Elaboración propia a partir de: Revista Cotizaciones (varios números); Revista Lamparilla del Hogar (varios números); El Relator (varios números) y El Heraldo Industrial (varios números).

Es importante identificar que dentro del anterior listado, por un lado, se identificó una gran variedad de productos que curaban y prevenían todo tipo de enfermedades que se presentaban en los consumidores de la época, y por el otro, que la gran cantidad de medicamentos dieron cuenta del rango de acción que se desarrolló en el Laboratorio J.G.B., donde cuyo fin principal se centraba en la expansión de la demanda. En este punto, cabe remarcar que con el tiempo los medicamentos elaborados de manera artesanal y mencionados en el tercer capítulo de la presente tesis, debido a la legislación colombiana fueron reemplazados por este tipo de medicamentos químicos modernos.

Veamos a través del gráfico Nº7, los resultados arrojados por la tabla inmediatamente anterior, con el fin de observar las cantidades de productos elaborados durante la década del treinta, los cuales fueron introducidos al mercado cada año por Laboratorios J.G.B.:

**Gráfico 8 Productos introducidos al mercado durante la década de los treinta por Laboratorio J.G.B.**




Fuente: elaboración propia a partir de la tabla Nº16.

Como vemos, se identifica en el gráfico Nº7 que con el pasar de los años, se dio la introducción de nuevos productos en el ramo de la farmacéutica. Cabe aclarar, que durante su año de creación en 1931, no se identificó en la publicidad el nombre de los productos elaborados por este laboratorio, sino que se continuó promocionando la mercancía importada que la droguería Jorge Garcés B. ofrecía. Ya para el año de 1932, se observó una introducción de nuevos medicamentos, nueve en total, especialmente basados en insumos como hierro, calcio y yodo. En cuanto a los años de 1933 y 1934, se evidenció una disminución en la introducción de nuevos productos al mercado, a comparación con la cantidad presentada en el año inmediatamente anterior. En tanto, los años de 1936 y 1937 fueron claves para esta empresa, pues hicieron la apertura de un total de veintisiete productos al mercado colombiano, cantidad importante que después no pudo ser superada, pues a partir de aquellos años, se redujo la introducción de nueva mercancía hacía los consumidores, por ejemplo, se halla que para el año de 1937 se incluyeron sólo dos nuevos productos. Del mismo modo, en la tabla Nº16 no se mencionaron los productos elaborados durante la década del cuarenta, pues fueron los mismos que fueron elaborados durante el periodo de 1932 a 1937.

Finalmente, se puede indicar que existió una gran oferta de productos por parte de Laboratorio J.G.B., la cual cubría la gran demanda de enfermedades características de la época. Además, dichos productos no sólo estaban especializados en curar algunos padecimientos del ser humano, sino que también se relacionaban con la prevención de futuras enfermedades en el organismo de las personas. Por otra parte, es importante indicar, que productos elaborados por grandes laboratorios extranjeros y que fueron tan famosos en el mundo entero, como por ejemplo Emulsión de Scott, Kola Granulada o Sal de Frutas, fueron productos que los colombianos pudieron consumir en la década de los treinta gracias a la producción de Laboratorio J.G.B. No obstante, con la competencia que se presentó después de la segunda década del siglo XX, muchos de estos productos elaborados por este laboratorio salieron del mercado, sin embargo, existe uno que aún hoy lo seguimos consumiendo, el cual es la afamada Kola Granulada J.G.B., o como comúnmente la conocemos los colombianos *Tarrito Rojo J.G.B.*, frente a este producto, veamos una publicidad en relación con este para finales de la década de los treinta.

**Imagen 6 Publicidad de Kola Granulada J.G.B para 1938.**

Fuente: (El Relator, 23 de mayo de 1938, p. 5).

Ahora bien, cabe señalar que el incremento en la producción de estos medicamentos se dio gracias a la importación de maquinaria necesaria para la elaboración de dichos productos, pero, al mismo tiempo debido a la coordinación por parte de los directivos de la firma, los cuales organizaron de manera estratégica la producción de su mercancía. En este sentido, los cambios en la demanda solo fueron responsables en parte de este fuerte incremento en el volumen de mercancías y en el ritmo con que circulaban por la economía y por las empresas que actuaban en ella (Chandler, 1977, p. 306). Del mismo modo, fue indispensable la distribución que presentaron las firmas de la época, en el caso de Laboratorio J.G.B. se identificaron diferentes maneras para hacerlo.

**Distribución realizada por Laboratorio J.G.B.**

Como se pudo identificar en el apartado anterior, el laboratorio desde su año de creación inició con la producción de diferentes medicamentos, los cuales con el tiempo

se fueron incrementando y elaborando a gran escala. Dentro de esta lógica, surge el siguiente ¿cómo y de qué manera fueron distribuidos estos productos a nivel nacional?

En los anteriores capítulos se pudo evidenciar que antes de constituirse el laboratorio de tipo industrial algunos medicamentos fueron elaborados artesanalmente por la droguería de Jorge Garcés, fue así como este tipo de mercancía fue comercializada desde finales del siglo XIX, no obstante, tras la creación de Laboratorio J.G.B. dichos establecimientos comerciales sirvieron para generar la distribución de los productos elaborados por dicha firma. En este sentido, se identificó la creación de varias sucursales de la droguería a lo largo y ancho del territorio nacional, cabe recordar que previamente ya se habían constituido algunos local y regionalmente, las cuales fueron mencionadas en capítulos anteriores, sin embargo, debido a su incremento en el volumen de sus productos y gracias a la acogida que estos presentaron se hizo necesaria la apertura de esta droguería en varias ciudades de Colombia.

Así entonces, la idea de expandirse dio eco no sólo en la región del Valle del Cauca, sino también en Barranquilla, Pasto, Bogotá, Honda y Medellín, pues en cada una de estas ciudades fue constituida una sucursal de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés B. Esto se puede corroborar gracias a diferentes fuentes, en especial una publicación denominada *Lamparilla del Hogar* revista emitida por Jorge Garcés y sus colaboradores. Es importante indicar que poco se conoce sobre estas sucursales, pues los datos de sus constituciones y evoluciones deben reposar en escrituras notariales y prensa de cada una de las ciudades donde fueron creadas, lo que se tiene claro, es que fueron constituidas antes del año de 1935, algunas de ellas puestas en funcionamiento años previos del viaje a Londres por parte de Jorge Garcés, y otras más, durante sus años de ausencia debido a la colaboración en todos sus negocios, por parte de su hermano Manuel María. Algunos datos disponibles de cada una de estas sucursales son los siguientes:

***Sucursal de Barranquilla.***

No se tiene más información que una publicidad realizada en un periódico caleño, donde promocionan un medicamento, el cual era vendido en la Farmacia y Droguería Jorge Garcés sucursal Barranquilla. “¡Ya llegó el rey de los vermífugos! El conocido

especifico contra la anemia tropical, lombriz, gusanos, oxiuros, del renombrado especialista helmintólogo doctor Vásquez del Valle. Su precio es igual al de los vermífugos comunes. Púrguese con él para niños y adultos. De venta en la Farmacia y Droguería de Jorge Garcés B. Sucursales en Barranquilla-Colombia" (El Relator, 14 de junio de 1921, p. 6).

El enunciado indica que ya para 1921 la sucursal de Barranquilla funcionaba con la venta de algunos productos, además esta propaganda resultó tener una buena estrategia publicitaria, pues al incluirla en un periódico local incentivaba a los consumidores no sólo a comprar el medicamento, sino también en hacer conocer que los productos elaborados o vendidos en este establecimiento sobrepasaban las fronteras regionales.

***Sucursal de Bogotá.***

Para la ciudad capital es importante indicar que se dio apertura a dos establecimientos denominados *Sucursal Nº8* y *Sucursal Nº9*. Según la revista Lamparilla del Hogar, las dos sucursales se inauguraron en el mes de agosto de 1935 y se aclara que la primera de éstas se creó gracias a la adquisición y absorción de la Droguería Bogotá, la cual se ubicaba en la primera Calle Real, por su parte, la Sucursal Nº9 fue ubicada en el centro de la ciudad. El objetivo de Garcés al ubicar estos establecimientos en Bogotá se basaba principalmente para que funcionaran como centros abastecedores de medicamentos a todo el departamento de Cundinamarca y departamentos cercanos como Boyacá. De ahí la gran propaganda que realizaba a su mercancía, distribuyéndola a todos sus clientes y posibles consumidores de sus productos, por ejemplo:

"Debemos registrar, complacidos, que en todo el departamento de Cundinamarca gozan nuestros productos de creciente acogida, se convencen de que son magníficos, de que son iguales a los extranjeros y de que son MAS BARATOS. Vendemos a precios sin competencia la mercancía extranjera, aquella que aún no puede producir el país, y vendemos a precios increíbles, por lo bajos, las preparaciones que hemos logrado elaborar" (Revista Lamparilla del Hogar, octubre 1935, vol. 1, núm. 5, p. 12).

Debido a la imposibilidad de administrar varias sucursales, Garcés delegaba a diferentes personas de su confianza poderes generales, con el fin de que se encargaran de todos los asuntos administrativos y legales que estos establecimientos generaran. Por ejemplo, para las sucursales N°8 y N°9 se tiene que en enero 1936 dio poder especial al señor Carlos Bernal: "(…) para que en su representación y en ejercicio de sus derechos celebre un contrato en la Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. sucursal N°8." [69]

Posteriormente, para el mes de mayo del mismo año declaró al señor: "Gilberto Tobón como facultado para administrar y dirigir en factor de comercio, los establecimientos Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. sucursales N°8 y N°9 (…)" [70]

Y más adelante, en julio de 1937: "El señor Jorge Garcés da poder general al señor Pedro Pablo Caicedo para administrar y dirigir el establecimiento mercantil Droguería Jorge Garcés sucursales N°8 y N°9 de la ciudad de Bogotá" [71]

***Sucursal de Pasto.***

De esta sucursal tan sólo se obtuvo una fuente que pertenece a una imagen del año de 1929.

[69] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº69 del 29 de enero de 1936, t. 1, f. 440).
[70] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº69 del 29 de enero de 1936, t. 1, f. 441).
[71] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº570 del 7 de julio de 1937, t. 7, f. 179).

**Imagen 7 Sucursal de la Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. en Pasto-Nariño 1929.**

Fuente: Galería de fotos digitales de la Universidad de Nariño.
Niño Embolador en el Parque Nariño [en línea],
<http://www.flickr.com/photos/udenardigitalfotos/5184876166/>
[Consulta: 30 de mayo del 2018.]

Como se observa en la imagen Nº7, la farmacia y droguería de Garcés estaba ubicada en un parque denominado Parque Nariño y las mínimas referencias que se tienen de ésta es que fue fotografiada para el año de 1929.

***Sucursal de Honda.***

Poco se sabe de este establecimiento, el cual se denominó también *Sucursal Nº7*, lo mínimo que se puede indicar es que Garcés antes de establecer su farmacia y droguería en este lugar, ya había realizado negocios en esta ciudad en relación con la compra y venta de propiedades, no obstante, una escritura pública del año de 1937 indicaba que el señor Ernesto Betancourt era el apoderado general de Jorge Garcés en la ciudad de Honda-Tolima: "(…) el señor Jorge Garcés da poder general al señor Ernesto Betancourt en su negocio "Droguería Jorge Garcés B." sucursal N°7 de la ciudad de Honda-Tolima, para que cobre los créditos a favor de dicha droguería (…)." [72]

[72] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera Escritura Nº416 del 19 de diciembre de 1937, t. 5, f. 145).

***Sucursal de Medellín.***

Esta sucursal no llevaba el nombre de *farmacia y droguería*, pues no cumplía con las funciones de elaboración y venta de productos medicinales, cabe resaltar, que era un depósito de todos los productos elaborados en otras sucursales en especial en la sucursal principal de Cali. Veamos a través de la Imagen Nº8 un aspecto físico de este establecimiento:

**Imagen 8 Depósito de los productos de Jorge Garcés B. en Medellín y uno de sus productos Sedocratol 1937.**

Fuente: (Revista Lamparilla del Hogar, septiembre 1937, 3 (19), p. 17).

Ahora bien, según la información presentada anteriormente, veamos a través de una tabla el total de sucursales de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés B., las cuales fueron distribuidas en todo el territorio colombiano:

**Tabla 17 Sucursales de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés B. distribuidas en el territorio colombiano.**

| Ciudad | Nombre de la sucursal |
|---|---|
| Cali | Farmacia y Droguería Jorga Garcés B. Sucursal Principal. |

| | |
|---|---|
| Cali | Sucursal N° 1. |
| Cali. | Sucursal N° 2. |
| Cali | Sucursal N° 3. |
| Palmira | Sucursal N° 4. |
| Barranquilla. | Sucursal Barranquilla. |
| Pasto. | Sucursal Pasto. |
| Honda | Sucursal N° 7. |
| Bogotá | Sucursal N° 8. |
| Bogotá | Sucursal N° 9. |
| Medellín. | Depósito de medicamentos. |

Fuente: Elaboración propia a partir de Revista Lamparilla del Hogar (varios números).

Ahora bien, como vemos las sucursales del negocio de Garcés se habían distribuido por gran parte del territorio colombiano logrando cubrir la demanda en medicamentos elaborados por el Laboratorio J.G.B. y productos importados que los consumidores requerían. A pesar de que se tiene información de estas sucursales no es raro que hayan dado apertura a otras en diferentes ciudades de Colombia, o que en las ciudades donde no hayan existido las farmacia y droguería de Garcés, las diferentes sucursales ya establecidas, hayan logrado distribuir los productos a través de convenios con otras droguerías, con el fin de que se comercialicen los medicamentos producidos por este establecimiento.

Por otro lado, a lo largo del presente capítulo se pudo identificar que las acciones ejecutadas por este laboratorio pueden considerarse actividades realizadas por una empresa con rasgos modernos, ya que estos fueron el resultado de la integración de los procesos de producción en serie y de distribución a gran escala dentro de una misma empresa. Las primeras grandes empresas de este tipo fueron aquellas que unieron los tipos de organización comercial creados por los distribuidores a gran escala con los tipos de organización fabril concebidos para dirigir los nuevos procesos de producción en serie (Chandler, 1977, p. 409). Cabe mencionar que todo ello fue posible gracias al

avance que se presentó en la infraestructura en la red ferroviaria y en el desarrollo de las vías de comunicación.

Dentro de esta lógica, la integración en la producción y la distribución realizadas por este mismo laboratorio hizo que se generaran varias transacciones y procesos requeridos para fabricar y vender una línea de productos. Así entonces, la incorporación de estas actividades y de las transacciones realizadas entre ellas redujeron los costes de transacción y de información, y lo que es más importante, una empresa podía ajustar con mayor precisión la oferta a la demanda, utilizar la mano de obra y los bienes de equipo de modo más intensivo, y por lo tanto, disminuir los costes unitarios (Candler, 1977, p. 409).

Todos estos logros fueron conquistados gracias al trabajo realizado desde finales del siglo XIX por parte del empresario Jorge Garcés debido al esfuerzo que logró construir, sin embargo, en el año de 1944 tras su fallecimiento muchos pensaron que dicha empresa que había dado tantos frutos a la economía colombiana desaparecería tras la ausencia de su fundador. No obstante, este empresario de la misma manera que su padre le había enseñado a manejar los negocios, en especial el de la farmacia, intentó heredarles a sus hijos (Álvaro, Armando, Diego, Jorge y Julia Emma), un importante capital social, cultural y económico, los cuales lograron aprovecharlos gracias a las bases que su padre había edificado y donde cuya única función era expandir ya una empresa comercial.

Como se dijo, tras la muerte de Jorge Garcés Borrero tanto su esposa la señora Emma Giraldo y sus cuatro hijos, llegaron a ser herederos de dicho laboratorio. Cabe resaltar, que antes del fallecimiento de este empresario, en el año de 1941, se había organizado la sociedad de responsabilidad limitada denominada “Laboratorios J.G.B.”, en donde cuyos socios principales fueron Jorge Garcés Borrero (fallecido), Armando Garcés Giraldo, Álvaro Garcés Giraldo (gerente del Laboratorio), Diego Garcés Giraldo y Jorge

Garcés Giraldo, los cuales aportaron la suma de $160.000 el primero, y el resto $50.000 cada uno, es decir, dicha sociedad quedaba conformada bajo un capital de $360.000.[73]

Del mismo modo, hay que resaltar que, unos meses antes del fallecimiento de Garcés tanto su esposa como hijos se comprometieron bajo escritura pública a continuar con la marcha regular de los negocios de su esposo y padre si éste falleciera indicando que se debía: "Continuar la marcha regular y ordinaria de todos los negocios, empresas y en general todas las actividades industriales y comerciales en que tenga o haya tenido interés (…) a fin de que tales actividades no sufran la menor interrupción (…)" [74]

Así entonces, y a pesar de que la temporalidad de esta investigación termina en 1944, es importante resaltar que este laboratorio farmacéutico siguió teniendo éxito a través de los años, muestra de ello es su permanencia hasta la fecha en el mercado nacional. De hecho, en 2012 un especial presentado por el periódico El País de Cali identificó a dicha firma como una de las más importantes de la región indicando que:

"Laboratorios J.G.B. es un legado para la región, considerándose así, como una empresa 'emblemática', las cuales son empresas que se fundaron en el departamento y que se han consolidado por décadas en el imaginario de los vallecaucanos por la calidad de los productos, por sus servicios eficaces, por la innovación que han traído a la región y que en el ámbito nacional dan brillo al Valle." (El País, 30 de julio del 2012, p. 10).

## Consideraciones Finales

A través del presente capítulo se pudo identificar los rasgos que presentó el laboratorio como una firma moderna. En este sentido, se analizó la naturaleza de esta firma demostrando por qué la "mano visible" de la gestión sustituyó la "mano invisible" del mercado. Según lo anterior, se lograron evidenciar algunos rasgos particulares.

En primer lugar, Laboratorios J.G.B. presentó múltiples unidades operativas, reemplazando a la pequeña empresa tradicional en el momento que la coordinación

[73] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura Nº1356 del 29 de octubre de 1941, t. 17, f. 250).
[74] AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera Escritura Nº138 del 19 de enero de 1943, t. 2, f. 324).

administrativa logró mayor productividad, costes más bajos y beneficios más elevados que la coordinación dada por los mecanismos del mercado. Así entonces, se logró evidenciar diferentes secciones operacionales dentro de la firma, las cuales estuvieron destinadas, por un lado, a la producción de medicamentos, y por el otro, a la parte administrativa.

En segunda instancia, cuando se generaron las unidades operacionales solamente se divisaron resultados en el momento que se creó una jerarquía administrativa, en relación con ello, logramos identificar quienes fueron los encargados de la gerencia, administración y dirección de las diferentes secciones. Dichos agentes económicos conocidos como *directivos asalariados,* los cuales estaban capacitados profesionalmente para el liderazgo de la firma lograron evaluar y coordinar el trabajo de los mandos medios ocupando el lugar del mercado en la asignación de recursos para la producción y distribución a largo plazo. Para que ello se hiciera posible, dichos directivos tuvieron que implementar métodos operativos para el desarrollo tanto de producción como de distribución, solo así se pudo incrementar los volúmenes en la elaboración de productos y en el reparto de éstos.

En tercer lugar, una vez que las actividades realizadas por el laboratorio presentaron un volumen importante la coordinación por parte de los directivos se hizo más eficiente, y por ende, más rentable a diferencia que la coordinación del mercado. Cabe mencionar que lo anterior se dio gracias a la implementación de nuevas tecnologías y de nuevos mercados de expansión.

Como cuarta instancia, una vez se constituyó la jerarquía directiva y se generó un éxito tras la coordinación administrativa, la misma jerarquía se convirtió en una fuente de estabilidad y desarrollo económico.

En quinto lugar, cabe resaltar que las carreras de los directivos se volvieron más técnicas y profesionales, ello se pudo evidenciar en la profesión que tenían estos agentes económicos, pues desde el gerente pasando por los administradores y directores de cada sección presentaron carreras o profesiones afines con el cargo que desempeñaban. Cabe mencionar que para desarrollar dichas jerarquías se requirió del conocimiento,

especialización, experiencia y formación de hombres de negocios cuyos objetivos se enfocaban en el desarrollo comercial de la firma en la cual trabajaban y del ascenso personal en aquella escala jerárquica.

Como sexta instancia se evidenció que en el laboratorio a medida que se presentaron múltiples unidades, se incrementó el tamaño y diversificó los directivos se profesionalizaron y la gestión se separó de su propiedad. En este sentido, a pesar de que el gerente de la firma durante la década de los treinta fue un hijo del dueño, este presentó rasgos modernos gracias a su profesionalización e implementación de nuevos métodos en producción y distribución. No obstante, fue el único miembro de la familia que hizo parte de la jerarquía administrativa del laboratorio, pues el resto solamente hacían parte de los accionistas de este establecimiento.

Finalmente, en séptimo lugar, se puede mencionar que la toma de decisiones administrativas por parte de los directivos optó por políticas que favorecieron la estabilidad y desarrollo a largo plazo frente a las que maximizaban los beneficios inmediatos. Es decir, este nuevo grupo de directivos prefirió proteger sus fuentes de suministro y su mercado incorporando nuevos productos y servicios para el aprovechamiento de las instalaciones del laboratorio.

# CONCLUSIONES

Dentro de las ideas teóricas promulgadas se logró identificar el olvido de la empresa en el campo de la microeconomía, siendo ésta una constante a lo largo de la historia. Alfred Marshall, por ejemplo, a pesar de sus esfuerzos por considerar a la oferta y los costes de la empresa, fue parcialmente el responsable, paradójicamente del olvido de la firma *per se*. De esta manera, a través de varios postulados expusimos aspectos referidos a la firma desde el punto de vista neoclásico, identificando con ello que, sus premisas, si bien, hicieron referencia sobre algunos puntos de la empresa, éstas no la consideraron como un objeto central dentro de sus planteamientos, no obstante, ayudaron a aclarar dudas que se tejieron en torno al comportamiento del mercado en el cual están insertas diferentes tipos de organizaciones.

No obstante, conforme se fueron ampliando los análisis enfocados en la historia empresarial, se hizo necesario que planteamientos teóricos tomaran a la firma y el empresario como punto céntrico dentro de sus postulados. Fue así como aparecieron aportes como los de Alfred Chandler, quien, si bien, no buscó constituir una teoría acabada de la empresa, sí le suministró diferentes orientaciones sobre lo que debería ser una proposición adecuada sobre ésta. Por otro lado, se hicieron visibles las ideas de la Teoría Económica Evolucionista, cuyo principal propósito fue la construcción de una teoría de la empresa que cumpliera con dos funciones: por un lado, la de identificar las insuficiencias de la teoría ortodoxa en relación con la funcionalidad interna de la unidad básica de producción capitalista; y por el otro, la de proponer una alternativa teórica que dé una explicación al comportamiento de los sistemas económicos agregados. Finalmente, se destacaron las premisas vinculadas a la Teoría Japonesa de la Empresa cuyos planteamientos presentaron algunos rasgos similares a la teoría evolucionista mencionada anteriormente, no obstante, si bien, utilizaron herramientas afines, éstas no ocuparon el mismo papel explicativo en la construcción de sus postulados, puesto que para su principal exponente Masahiko Aoki, el estudio de la firma japonesa tiene en cuenta rasgos distintivos dentro de la evolución de su economía, cuyo sistema es

coherente con la tradición cultural del país, teniendo como referencia factores culturales como el hincapié en el grupo pequeño, el intercambio de lealtad entre el empleado, el paternalismo del patrón y la influencia del trabajo en lo que a los ojos occidentales son asuntos personales y privados del trabajador.

En este sentido, varias de estas premisas fueron implementadas en los estudios sobre historia empresarial, los cuales fueron configurados dentro de lo que se denominó como historia de empresarios o *entrepreneurial history* e historia de empresas o *company history*, corrientes que desarrollaron un papel importante desde la segunda década del siglo XX en países como Estados Unidos, y posteriormente en países europeos, en especial; Inglaterra, Alemania, Francia Suiza, Italia y España; y del mismo modo, para países asiáticos, específicamente con el caso de Japón.

Por su parte, en América Latina, si bien, se generaron investigaciones tempranas dentro de este campo de estudio, fue a partir de la década de los ochenta que se observó un aumento en el volumen y la calidad de este tipo de análisis, ello debido a la pérdida de centralidad de las explicaciones estructuralistas y al distanciamiento de la historia económica dentro de los estudios históricos. Posteriormente, en el decenio de 1990 se generó un auge importante dentro de este campo de estudio, experimentando cambios notorios del volumen y la calidad de los análisis. Dicho patrón continuó con el cambio de siglo, destacándose en los últimos ocho años con la proliferación de investigaciones referidas ya sea a empresarios o empresas, logrando difundirse a través de libros, artículos de revistas tanto impresas en la red, proyectos finales a nivel de grado y posgrado, disertaciones de ponencias en eventos, entre otros. Así pues, si analizamos dicha evolución a partir del conjunto de investigaciones empresariales latinoamericanas podemos identificar que este campo de estudio presentó un proceso tardío y desigual en sus diferentes países, tal fue el caso de Colombia, el cual, si bien, generó un avance similar al resto, su desarrollo interno presentó particularidades especiales, pues la temática se regionalizó, destacándose especialmente estudios enfocados en regiones como la Costa Caribe, el Valle del Cauca y Antioquia.

Así entonces, fue dentro de este marco de análisis donde se insertó la empresa foco de nuestro estudio, la cual se dedicó a la comercialización de medicamentos y posterior

fabricación de los mismos en Cali (Colombia) desde 1876-1944. Cabe señalar que, este establecimiento presentó una transformación importante, en términos de Alfred Chandler (1977), ésta pasó de ser una firma con particularidades tradicionales en su inicio como farmacia y droguería, y se convirtió en una firma con características modernas tras la constitución del laboratorio farmacéutico industrial.

Dentro de esta lógica, logramos identificar las acciones ejecutadas en la droguería y farmacia Garcés, fundada en Cali en 1876 por el médico caleño Enrique Garcés Velasco. Cabe destacar que, una vez fallecido dicho comerciante, en 1899 fueron su esposa, y posteriormente su hijo Jorge Enrique los propietarios de dicho establecimiento. En este punto cabe destacar que, fue debido a todas las acciones emprendidas por el empresario Jorge Garcés, las cuales lograron hacer que se desarrollara un negocio que prometió grandes oportunidades no solo para su propietario, sino también para los que se beneficiaron con un desenvolvimiento económico que el comercio de medicamentos generó.

Así entonces, dichas particularidades presentadas en esta droguería y farmacia correspondieron a los rasgos de una empresa tradicional. En primer lugar, debido a que fue una firma que pasó por tres generaciones, dos de las cuales presentaron en su dirección a sus mismos propietarios, es decir, en esta firma no se identificó un administrador o gerente ajeno al círculo familiar. En segunda instancia, si bien, este tipo de empresa fue administrada por su dueño, otros factores influyeron dentro de su evolución y consolidación, por ejemplo, políticas ejecutadas por parte del gobierno en relación con el impulso en infraestructura o la creación de leyes arancelarias. En tercer lugar, se identificó que las actividades realizadas por la empresa fueron ejecutadas a través de una sola unidad operativa, es decir, todo su desenvolvimiento comercial y de elaboración de medicamentos de tipo artesanal lo realizaron en su local conocido por la importación y venta de medicamentos y productos de todo tipo. Como cuarto rasgo identificado, podemos señalar que, a pesar de haberse desarrollado en la época un conjunto de factores para que la droguería y farmacia se transformara en una empresa de tipo moderno, Jorge Garcés decidió no hacerlo, sin embargo, sí se evidenció una

expansión dentro de su radio de acción, pues se logró constituir sucursales del establecimiento a nivel local y departamental.

Todo el impulso ejercido por Jorge Garcés durante las dos primeras décadas del siglo XX, sirvieron para la transformación de su empresa tradicional en una firma moderna. En este punto es importante remarcar que, desde sus primeros años como dueño de la droguería y farmacia, este empresario vio factible la conformación de una industria farmacéutica colombiana capaz de competir con laboratorios extranjeros. En este sentido, en 1931 año en el cual este empresario tomó el riesgo de convertir su laboratorio artesanal en uno industrial se presentó la creación de nuevas combinaciones de factores productivos dentro de su empresa. Por otra parte, se dio la introducción de un método de producción, utilizando nuevos procesos para la elaboración de fluidos líquidos y granulados. Del mismo modo, gracias a la importante producción de medicamentos de se dio la apertura de un nuevo mercado, abasteciendo de esta manera a ciudades como Cali y Palmira. Finalmente se identificó también, la aparición de una nueva organización, es decir, Laboratorios J.G.B. logró establecer un orden empresarial, iniciando desde su parte administrativa, incluyendo a personas especialistas en el tema de la administración o de la farmacia y a obreros capacitados en el manejo de maquinaria. Así entonces, se logró identificar la transición que este laboratorio presentó entre una empresa tradicional hacia una firma con particularidades modernas. Si bien, lo expuesto demostró que el laboratorio durante sus primeros años continuaba evidenciando rasgos de empresa tradicional, con el paso del tiempo su evolución demostró una transformación importante tras las modificaciones realizadas en el campo administrativo y técnico, confirmando con ello un cambio dentro de sus ejecuciones.

Finalmente, con la transformación mencionada pudimos identificar los rasgos que presentó el laboratorio como una firma moderna. En este sentido, se pudo evidenciar la naturaleza de esta firma demostrando por qué la “mano visible” de la gestión sustituyó la “mano invisible” del mercado. Así entonces, en primer lugar, logramos observar que el laboratorio farmacéutico presentó múltiples unidades operativas reemplazando a la pequeña empresa tradicional en el momento que la coordinación administrativa logró mayor productividad, costes más bajos y beneficios más elevados que la coordinación

dada por los mecanismos del mercado. En segunda instancia, al generarse las unidades operativas, solamente se divisaron resultados en el momento que se creó una jerarquía administrativa, para que ello se hiciera posible, dichos directivos tuvieron que implementar métodos operativos para el desarrollo tanto de producción como de distribución, solo así se pudo incrementar los volúmenes en la elaboración de productos y en el reparto de éstos. En tercer lugar, a medida que se presentaron múltiples unidades operativas, se incrementó el tamaño y diversificó, los directivos se profesionalizaron y la gestión se separó de su propiedad. En este sentido, a pesar de que el gerente de la firma durante la década de los treinta fue un hijo del dueño, este presentó rasgos modernos gracias a su profesionalización e implementación de nuevos métodos en producción y distribución. Finalmente, se puede mencionar que la toma de decisiones administrativas por parte de los directivos optó por políticas que favorecieron la estabilidad y desarrollo a largo plazo frente a las que maximizaban los beneficios inmediatos, es decir, este nuevo grupo de directivos prefirió proteger sus fuentes de suministro y su mercado incorporando nuevos productos y servicios para el aprovechamiento de las instalaciones del laboratorio.

# BIBLIOGRAFÍA


*Archivos públicos y bibliotecas*

Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC).

Biblioteca Luis Ángel Arango.

Biblioteca Mario Carvajal.

Biblioteca Nacional de Colombia.

*Documentos institucionales*

Boletín de Estadística Municipal, Cali, 1 (1), julio de 1923.

Boletín de Estadística Municipal, Cali, 2 (2), 1924.

Boletín de Estadística Municipal, Cali, 3 (3), 1925.

Boletín de Estadística Municipal, Cali, 21 (21), 1942.

Diario Oficial de Colombia, Bogotá, núm. 5350, noviembre 23 de 1914.

Gaceta Departamental del Valle, Cali, 25 (30), marzo 8 de 1935.

*Hemerografía y publicaciones seriadas*

La Droguería y Farmacia Jorge Garcés B. y su radio de acción en Colombia.

Periódico Correo del Cauca, Cali, Valle del Cauca.

Periódico El País, Cali, Valle del Cauca.

Periódico El Relator, Cali, Valle del Cauca.

Periódico La Batalla, Cali, Valle del Cauca.

Revista Cotizaciones Droguería y Farmacia Jorge Garcés B.

Revista Lamparilla del Hogar.

Semanario El Heraldo Industrial, Cali, Valle del Cauca.

*Fuentes bibliográficas*

Aitken, H. (1974). El enfoque empresarial en la historia de la economía. En: Taylor, G. y Ellsworth, L. (Comp.). *Historia económica*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Prolam.

Alchian, A. (1950). Uncentainty, evolution and economic theory. *The Journal of Political Economy*, 58, 211-221. Recuperado de: https://www.jstor.org/stable/1827159?seq=3#page_scan_tab_contents

_____. (1987). Property rights. En: Eatwell, J., Murray, M., & Newman. P. (Eds.). *The Nerw Palgrave: a dictionary of economics*. Londres, Inglaterra: Macmillan.

_____. y Demsetz. H. (1972). Production, information costs, and economic organization. *American Economic Review,* 62 (5), 777-795. Recuperado de: https://business.illinois.edu/josephm/BA549_Fall%202010/Session%205/Alchian_Demsetz%20%281972%29.pdf

Alegre, M.; y Gil, M. (1922), *Historia de la ciencia y de la farmacia. La farmacia del siglo XIX*. Barcelona: Ediciones Akal S.A.

Altamirano, G. (2010). *De las buenas familias de Durango. Parentesco, fortuna y poder (1880-1920)*. Ciudad de México, México: Instituto Mora.

Álvarez, S. (2006). Obras y contribuciones de Sraffa. *Zona Económica.* Recuperado de: https://www.zonaeconomica.com/obrasycontribucionesdesraffa

Álvarez, V. (1999). *Gonzalo Restrepo Jaramillo. familia, empresa y política en Antioquia, 1895-1966.* Medellín, Colombia: FAES.

Aoki, M. (1990). *La estructura de la economía japonesa*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.

Arango, L. (1993). M*ujeres obreras, familia y políticas empresariales: La Historia de Fabricato.* Monografías de Administración 34. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

Arango, M. (1997). *Café e industria 1850-1930.* Bogotá, Colombia: Valencia Editores.

Ardila, M. (1999). Antecedentes y orígenes de la Compañía del Acueducto de Bucaramanga 1898-1918. (Tesis de Pregrado Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia).

Archila, M. (1984). ¿De la revolución social a la conciliación? Algunas hipótesis sobre la transformación de la clase obrera colombiana (1919-1935). En: *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura,* 12, 51-102.

Aróstegui, J. (2001). *La investigación histórica: teoría y método*. Barcelona, España: Crítica.

Arráiz, Rafael. (2016). *Empresas venezolanas. Nueve historias titánicas*. Caracas, Venezuela: Editorial Alfa.

Arroyo, J. (1991). Empresas y empresarios en Cali, 1920-1930. (Tesis de Pregrado Universidad del Valle, Cali, Colombia).

Artola, M. (Coord.). (1978). *Ferrocarriles en España, 1844-1943*. Madrid, España: Banco de España - Servicio de Estudio.

Astori, D. (1981). *Los industriales y la tecnología: un análisis de las actitudes de los empresarios uruguayos.* Montevideo, Uruguay: Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo (CIEDUR)-Fundación de Cultura Universitaria.

Avellaneda, M. (1999). Los comerciantes de Bucaramanga a finales del siglo XIX. (Tesis de Pregrado Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia).

Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (1999). *El Banco Central: su historia y la economía peruana 1821-1992.* Lima, Perú: Banco Central de Reserva del Perú.

Banco Comercial. (1957). *El Banco Comercial a través de un siglo 1857-1957*. Montevideo, Uruguay: Colombino Hnos.

Banko, C. (1994). Las casas comerciales alemanas en Venezuela. En: Dieter, H; Krispin, K. *Colegio Humboldt cien años de Historia.* Caracas, Venezuela: Oscar Todtmann Editores.

_____. (2009). *De Trapiches a centrales azucareros en Venezuela. Siglos XIX y XX*. Caracas, Venezuela: Academia Nacional de la Historia.

Baptista, B. (2005). La temprana vitivinicultura en el Uruguay (1874-1930): ¿Tradición o innovación? (Tesis de maestría). Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.

Barbero, M. (1995). Treinta años de estudios sobre la historia de empresas en la Argentina. *Revista Ciclos*, 5 (8), 179-200.

_____. (2000). Mercados, redes y estrategias empresariales en los orígenes de los grupos económicos. De la compañía General de Fósforos al Grupo Fabril. *Estudios Migratorio Latinoamericanas*, 44, 119-145.

_____. (2006). La historia empresarial en Argentina: trayectoria y temas en debate en la últimas dos décadas. En: Jorge Gelman. (Coord.). *La historia económica*

*argentina en la encrucijada: balance y perspectivas*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo.

_____. y Felder, S. (1987). Industriales italianos y asociaciones empresariales en la Argentina. El caso de UIA (1887-1930). *Revista Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 6-7, 155-179.

Barria, D. y Llorca, M. (Eds.). (2018). *Empresas y empresarios en la Historia de Chile; 1810-1930 (Tomo I)*. Santiago, Chile: Editorial Universitaria.

_____. (eds.). (2018). *Empresas y empresarios en la Historia de Chile; 1930-2015 (Tomo II)*. Santiago, Chile: Editorial Universitaria.

Baumol, W. (1959). *Business behavior, value and growth*. New York, Estados Unidos: Macmillan.

_____. (1968). "Entrepreneurship in economic theory". *American Economic Review*, 58, 64-71.

Bejarano, J. (1977) (Comp.). *El siglo XIX en Colombia. Visto por historiadores norteamericanos*. Medellín, Colombia: La Carreta.

_____. (1979). *El régimen agrario de la economía exportadora a la economía industrial*. Bogotá, Colombia: La Carreta.

_____. (1987). *Ensayos de historia agraria colombiana*. Bogotá: Cerec.

_____. (1997). Guía de perplejos: una mirada a la historiografía colombiana. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 24, 283-329.

Benavides, J. (Comp.) (2017). *Ecopetrol 60 años de historia 1951-2011*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

Berdugo, E. (2003). S*emientrega S.A.: Historia, gestión y cambios organizacionales, 1982-2002. Informe final de investigación.* Bogotá, Colombia: Universidad Central, Escuelas de Administración y Economía – DIUC.

Beretta, A. (1993). *Pablo Varzi: un temprano espíritu de empresa*. Montevideo, Uruguay: Ediciones Fin de Siglo.

Beretta, A. y García, A. (1995). *Los burgueses inmigrante*s. Montevideo, Uruguay: Ediciones Fin de Siglo.

_____. (1998). *Empresario y gremiales de la industria*. Montevideo, Uruguay: Cámara de Industrias del Uruguay.

Berle, A. y Means, G. (1932). *The modern corporation and private property*. New York, Estados Unidos: Macmillan.

Bertino, M. (1994). *Capitales y empresarios en los orígenes de la industria textil uruguaya y sus relaciones con la región.* Documento de Trabajo Nº 16. Montevideo, Uruguay: Unidad Multidisciplinaria Facultad de Ciencias Sociales.

_____. (1996). L*a trayectoria del grupo Campomar en la industria textil uruguaya.* Documento de Trabajo Nº 30. Montevideo, Urugyay: Unidad Multidisciplinaria Facultad de Ciencias Sociales.

_____. (2004). *Integración y estructura del capital en la industria textil uruguaya (1930-1960).* (Tesis de maestría). Montevideo: Uruguay: Universidad de la República.

Beyer, R. (1947). The Colombian coffee industry: origins and major trends, 1740-1940. (Tesis Doctoral Universidad de Minnesota, Minnesota, Estados Unidos).

Bianchi, Carlos. (2007). *Capacidades de innovación en la industria manufacturera uruguaya, 1985-200*. (Tesis de Maestría de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay)

Bonfanti, D. y Viera, M. (2010). *La Bodega Faraut: historia de una empresa vitivinícola, sus trabajadores y una comunidad (Uruguay 1892-2002).* Montevideo, Uruguay: Ediciones Trilce.

Bonilla, H. (1974). *El Guano y la burguesía del Perú*. Lima, Perú: Edición EIP.

Botero, M. (1988). Los bancos locales en el siglo XIX: el caso del Banco de Oriente de Antioquia. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, 25 (25), 76-93.

Brando, C. (2010). Industrialización a medias. En: Kalmanovitz, S. (Ed.). *Nueva historia económica de Colombia.* Bogotá, Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano - Taurus.

_____. (2011). Economía política de la promoción industrial en Colombia: el Instituto de Fomento Industrial, 1940-1964. En: Rougier, M. (Comp.). *La banca de desarrollo en América Latina. Luces y sombras en la industrialización de la región.* Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Brennan, J. y Rougier, M. (2013). *Perón y la burguesía argentina: el proyecto de un capitalismo nacional y sus límites.* Carapachay, Argentina: Lenguaje Claro Editora.

Brew, R. (1977). *El desarrollo de Antioquia desde la independencia hasta 1920*. Bogotá, Colombia: Banco de la República.

Bucheli, M. (1994). *Empresas multinacionales y enclaves agrícolas: el caso de United Fruit en Magdalena y Urabá, Colombia (1948-1968).* Monografías de Administración Nº40. Bogotá, Colombia:. Universidad de los Andes.

_____. (2005). *Bananas and business: the United Fruit Company in Colombia, 1829-2000*. New York, Estados Unidos: New York University Press.

Burga, M. y Reátegui, W. (1981). *Lanas y capital mercantil en el sur. La casa Ricketts, 1895-1935.* Lima, Perú: Ediciones IEP.

Cabrera, M. (1978). La estrategia patronal en la segunda República. *Revista Estudios de Historia Social*, 7, 7-161.

Calderón, L. (2002). Aportes del doctor Ángel Maldonado a la enseñanza químico-farmacéutica, industria farmacéutica y a la defensa de la profesión de farmaceuta. (Tesis de pregrado Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú).

Calderón, M. y Hartmann, D. (2010). El enfoque de los sistemas de innovación. Una revisión del pensamiento evolucionista y el enfoque de los sistemas de innovación una perspectiva del caso Latinoamericano. R*evista Universitaria Digital de Ciencias Sociales (RUDICS)*, 1 (1), 1-18. Recuperado de: http://www.cuautitlan.unam.mx/rudics/ejemplares/0101/pdf/art03.pdf

Calero, Á. (1972). *Grandes y pequeños vallecaucanos.* Cali: Imprenta Departamental.

Calero, J. y Galvis, N. (1987). Efectos socioeconómicos de la salida al mar: el Ferrocarril del Pacífico 1880-1915 (Tesis de pregrado Universidad del Valle, Cali, Colombia).

Camou, M. (2001). *Industrialización y trabajo: un enfoque de la relación salarial desde una empresa textil, 1922-1949*. (Tesis de Maestría de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay).

_____. (2010). Estancamiento productivo y relaciones de trabajo en el Frigorífico Swift de Montevideo, 1911-1957. *Boletín de Historia Económica*, 8 (9), 19-30.

Campuzano, J. (2010). *Almacenes Flamingo S.A. 60 años.* Medellín, Colombia: Colina.

Candamil, J. (1997). El empresario Jorge Garcés Borrero, la empresa J.G.B y su entorno. Cali-Valle del Cauca 1925-1980. (Tesis de Pregrado de Administración de Empresas, Universidad del Valle, Cali, Colombia).

Cano, W. (1977). *Raízes da concentração industrial em São Paulo*. São Paulo, Brasil: Difel.

Capriles, R. (1991). *Los negocios de Román Delgado Chalbaud*. Caracas, Venezuela: Academia Nacional de la Historia.

_____. (1999). Economic and Business History in Venezuela. En: Davila, C & Miller, R. Eds.) *Business History in Latin America: The experience of seven countries*. Liverpool, Inglaterra: Liverpool University Press.

_____. y De Gonzalo, M. (1996). Historia de los negocios en Venezuela: problemas y experiencias. En: Dávila, C. *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores – Colciencias.

Cardoso, C. (Coord.). (1978) *Formación y desarrollo de la burguesía en México siglo XIX* Ciudad de México, México: Siglo XXI.

Cardoso, F. (1971). *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil).* Ciudad de México, México: Siglo XXI.

Careño, C. (2011). Empresas constructoras de caminos. La Sociedad empresaria del camino de herradura de García Rovira a Casanare, 1860-1880. *Revista de Historia Regional y Local HiSTORELO*, 3 (5), 49-72.

Castejón, R. (1977). *Génesis y desarrollo de una sociedad mercantil e industrial en Andalucía: La Casa Carbonell de Córdoba*. Córdoba, España: Monte de Piedad y Caja de ahorros de Córdoba.

Castellani, A. (2009). *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo Libros.

Castro, C. (2003). De la industrialización tardía europea a la sustitución de importaciones latinoamericana: Agostino Rocca y los primeros años de la Organización Techint, 1946-1954. *Revista Ciclos*, 13 (25/26), 119-133.

Cavieres, E. (1993). Respetando viejos problemas: capital, inversionistas y crecimiento económico en la experiencia histórica chilena. *Cuadernos de Historia*, 13, 157-165.

Celaya, Y. (2016). Política económica e industria en Veracruz, México: definiciones, proyectos e incentivos fiscales 1870-1915. *Revista ALHE*, 23 (1), 119-151.

Cepal. (1963). *El empresario industrial en América Latina*: Santiago, Chile. Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/14715/S6300048.pdf?sequence=1

Cerruti, Mario. (1992) B*urguesía, capitales e industria en el norte de México: Monterrey y su ámbito regional. 1850-1910*. Ciudad de México: México: Alianza Mexicana.

_____. (2000). *Propietarios, empresarios y empresa en el norte de México*. Ciudad de México, México: Siglo XXI.

_____. (Coord.) (2006). *Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal*. Monterrey, México: Universidad Autónoma de Nuevo León y Universidad de Alicante.

_____. (Coord.) (2009). *Hecho en México: tres estudios recientes de historia empresarial mexicana*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

_____.; Hernández, M.; y Marichal, C. (2010) (Coord.). *Grandes empresas y grupos empresariales en México en el siglo XX*. Ciudad de México, México: Centro de Alimentación y Desarrollo (CIAD) y Plaza Valdés.

_____.; Valdaliso, J. (2003). Monterrey y Bilbao (1870-1914). Empresariado, industria y desarrollo regional en la periferia. *Historia Mexicana*, 52 (4), 905-940.

Chamberlin, E. (1933). *The theory of monopolistic competition.* Estados Unidos: Harvard University Press.

Christie, K. (1974). Oligarchy and society in Caldas, Colombia. (Tesis Doctoral University de Oxford, Reino Unido).

Chandler, A. (1962). *Strategy and structure. Chapters in the history of the industrial enterprise*. Cambridge: The MIT Press.

_____. (1977). *The visible hand. The managerial revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press.

_____. (1997). *La mano visible. La revolución de la dirección de la empresa norteamericana.* Madrid, España: Centro de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España.

_____. (1990). *Scale and Scope*. The dynamics of industrial capitalism. Cambridge: The Belknap Press.

_____. (1996). *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial.* Zaragoza, España: Universidad de Zaragoza.

Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Económica*, 16 (4), 386-405.

_____. (1988). *The firm, the market and the law.* Chicago, Estados Unidos: University of Chicago Press.

Cochran, T. y Miller, W. (1961). *The age of enterprise: a social history of industrial America,* New York, Estados Unidos: Harper.

Cochran, T. y Reina, R. (1965). *Espíritu de empresa en Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Emecé.

Cole, A. (1959). *Business Enterprise in its Social Setting,* Londres, Inglaterra: Harvard University Press.

Colmenares, G. (1973). *Historia Económica y Social de Colombia 1537-1719*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

_____. (1979). *Historia Económica y Social de Colombia (v2). Popayán: una sociedad esclavista 1680-1800*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Coriat, B. y Weinstein, O. (2001). *Nuevas teorías de la empresa:* Buenos Aires, Argentina: Lenguaje Claro Editora.

Correa, J. (2012). *De Buenaventura al Caribe: el Ferrocarril del Pacífico y la conexión interoceánica (1872-2012).* Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración, CESA.

Crespo, H. (Coord.). (1989). *Historia del azúcar en México*. Vol. 2. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.

Cyert, R., y March, J. (1963). *A Behavioral Theory of the Firm.* Englewood Cliffs, Estados Unidos: Prentice-Hall.

Da Cunha, N. (1994). E*mpresariado y política 1915-1945*. Documento de Trabajo Nº15. Montevideo, Uruguay: Unidad Multidisciplinaria Facultad de Ciencias Sociales Universidad de la República.

Dalla Costa, A. (1997). L´*agroindustrie brésilienne contemporaine: innovations organisationnelles et transformations technologiques dans l´aviculture*. Villeneuve d´Asq, Francia: Presses Universitaires du Septentrion.

_____. (2004). História e historiografia empresarial: acesso e utilização de arquivos e fontes. En: Dalla Costa, A.; De Campos, M. *Estratégias de desenvolvimento urbano e regional.* Curitiba, Brasil: Juruá.

_____. y Adão, L. (1999). Grupo Hermes Macedo: preparação e passagem do poder nas empresas familiares. *Revista da Sociedade Brasileira de Pesquisa Histórica*, 17, 33-51.

Dávila, C. (2007). La presencia de la historiografía empresarial de América Latina en los *journals* internacionales (2000-2004): balance, temáticas y perspectivas. En: Basave, J. y Hernández, M. (Coord.). *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional.* Ciudad de México, México: Universidad Autónoma Metropolitana y Plaza Valdés S.A.

_____. (2012a). El empresariado colombiano (1850-2010) ¿microcosmos del empresariado latinoamericano? *Revista de Ciencias Sociales Apuntes*, 39 (70), 29-68. DOI: https://doi.org/10.21678/apuntes.70.645

_____. (2012b). *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

_____. (2013). Historia de empresas en Colombia: avances y dilemas de una década, 2000-2010. En: Dávila, C.; Viloria, J.; y Elías, J. (Comp.). *Los estudios empresariales en Colombia a principios del siglo XXI (con una referencia a México*). Santa Marta, Colombia: Universidad del Magdalena.

_____.; Viloria, J.; y Elías, J. (Comp.) (2013). *Los estudios empresariales en Colombia a principios del siglo XXI (con una referencia a México*). Santa Marta, Colombia: Universidad del Magdalena.

Deas, M. (1976). Una hacienda cafetera de Cundinamarca: Santa Bárbara (1870-1912). *Anuario Colombiano de Historia y Social y de la Cultura*, 8, 74-100.

Díaz, J. (1997). *Capitalistas venezolanos: de picapiedras a supersónicos: rumbo a la globalización.* Caracas, Venezuela: Ediciones BXEL.

Díaz, P. (2007). Teoría e historia empresarial: un estado de la cuestión. En: Basave, J. y Hernández, M. (Coord.). *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional.* Ciudad de México, México: Plaza y Valdés Editores.

Di Salvo, M.; y Román, V. (2009). La empresa pública en la producción pública de medicamentos en Argentina. El caso de laboratorios de especialidades medicinales de la ciudad de Rosario. En: *Anuario del Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED),* 1 (1), 35- 180.

Dosi, G. (1991). Perspectives on evolutionary theory. *Science and Public Policy*, 18, 353-361. doi.org/10.1093/spp/18.6.353

_____.; Teece, D. y Winter. S. (1990). Les frontieres des entreprises. *Revue d`economie industrielle,* 52 (1), 238-254.

Durand, F. (1988). *La burguesía industrial peruana: los primeros industriales – Alan García y los empresarios*. Lima, Perú: DESCO.

Elías, J. (2013). La historia empresarial y económica en los programas de Administración de Empresas y Economía de las universidades del Caribe Colombiano. Un caso de reciente aparición. En: Dávila, Carlos; Viloria, Joaquín; y Elías, Jorge.

(Comp.). *Los estudios empresariales en Colombia a principios del siglo XXI (con una referencia a México).* Santa Marta, Colombia: Universidad del Magdalena.

Erazo, M. (2013). Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero. (Tesis de Pregrado Universidad del Valle, Cali, Colombia).

_____. El negocio de bienes raíces en Cali (Colombia), a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944. Revista HiSTORelo, 6 (12), 125-170. DOI: https://doi.org/10.15446/historelo.v6n12.42068

Favaro, D. (2013). Enfoques de la teoría de la firma y su vinculación con el cambio tecnológico y la innovación. *Revista Cultura Económica*, 85, 51-70. Recuperado de http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/enfoques-teoria-firma-vinculacion.pdf

Fernández, C. (2012). Los Consejos de Salarios en el Uruguay en la década del cuarenta. Su contexto y resultados. Los casos de la industria gráfica, del caucho, del cuero y química. *Revista H-Industria*, 6 (11), 7-36.

Fernández, E. (1996). Alfred Chandler. Escala y diversificación. *Revista de Economía Aplicada*, 4 (12), 167-170. Recuperado de http://www.revecap.com/revista/numeros/12/pdf/fernandez.pdf

Fernández, J. (1978). La teoría de la Empresa Neoclásica: la maximización de beneficios. *Cuadernos de Economía*: *Spanish Journal of Economics and Finance*, 6 (16), 217-237. Recuperado de https://repositorio.uam.es/handle/10486/5857

Ferro, J.; Ibarra, O. y Gómez, E. (Eds.) (2015). *Historia empresarial de Barranquilla (1880-1980).* Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.

Flores, O. (2001). *Empresas, empresarios y estrategia de negocios en el norte de México: cinco estudios históricos, 1890-2000*. Monterrey, México: Universidad de Monterrey.

Frank, A. (1972). *Lumpenburguesía y lumpendesarrollo: dependencia, clase y política en Latinoamérica*, Barcelona, España: Editorial Laia.

Freeman, C. (1991). Innovation, changes of techno-economic paradigm and biological analogies in economics. En: Revue économique, 42 (2), 211-232. Recuperado de https://www.persee.fr/doc/reco_0035-2764_1991_num_42_2_409276

García, C. (1978). *Málaga en los comienzos de la industrialización: Manuel Agustín Heredia (1786-1846).* Córdoba, España: Instituto de Historia de Andalucía.

García, R. (1992). Capitales extranjeros, poder político y transporte urbano de pasajeros: La Compañía de Tranvías Anglo Argentina Ltda. de Buenos Aires, Argentina, 1930-1943. *Desarrollo Económico,* 332 (125), 35-56.

García, V. (2008). *Remedios secretos y drogas heroicas. Historia de los medicamentos en Antioquia 1900-1940*. Medellín: La Carreta Editores.

Gaynor, E. (2002). Comportamiento y desarrollo organizacional. Congresos de Desarrollo Organizacional. Recuperado de http://www.theodinstitute.org/joomla/que-dicen-los-expertos-en-empresas-y-do/10-autores/48-chandler-alfred-d-.html

Girbal, N. (1993). *Historia del Banco de la Provincia de Buenos Aires. La gestion de Arturo Jauretche.1946-1950*. Buenos Aires, Argentina: Banco de la Provincia de Buenos Aires.

Godínez, R.; y Aceves, P. (2014). El surgimiento de la industria farmacéutica en México (1917-1940). En: *Revista Mexicana de Ciencias Farmacéuticas*, 45 (2), 55-68.

González, J. (2015). *Los trabajadores del ferrocarril del Pacífico 1880-1915*. Cali: Universidad del Valle.

Grandi, G. (2006). A Companhia Estrada de Ferro Rio Claro e o projeto de expansão ferroviária da Companhia Paulista. *Revista História Econômica & História de Empresa,* 9, (1). DOI: https://doi.org/10.29182/hehe.v9i1.120

Guadarrama, R. (2001). L*os empresarios norteños en la sociedad y la política del México moderno. Sonora (1929-1988).* Ciudad de México, México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa- El Colegio de México-El Colegio de Sonora.

Gutiérrez, L. y Korol, J. (1988). Historia de empresas y crecimiento industrial en la Argentina. El caso de la Fábrica Argentina de Alpargatas. *Revista Desarrollo Económico*, 28 (111), 401-424.

Hanley, A. (2001). A bolsa de Valores e o financiamento de empresas em São Paulo, 1886-1917. *Revista História Econômica & História de Empresa*, 4 (1). DOI: https://doi.org/10.29182/hehe.v4i1.89

Harrison, J. (1951). The Colombian tobacco industry from government monopoly to free trade 1778-1876. (Tesis de Doctorado Universidad de California, Berkeley, Estados Unidos).

Hernández, M. (2006). Los estudios empresariales en América Latina: balance y alternativas de análisis. En: De la Garza, E. (Coord.). *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. Ciudad de México, México: Anthropos Editorial.

Huerta, A. (1994). *Los boticarios poblanos: 1536-1825*. México: Secretaría de Cultura del Gobierno del Estado de Puebla.

Hurtado, R. (1966). *Concentración de población y desarrollo económico. El caso chileno*. Santiago, Chile: Universidad de Chile.

Imaz, J. (1964). *Los que mandan*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Universitaria de Buenos Aires.

Jacob, R. (1978). *El Frigorífico Nacional en el mercado de carnes*. Montevideo, Uruguay: FCU.

_____. (1981a). *Breve historia de la industria en Uruguay*. Montevideo, Uruguay: FCU.

_____. (1981b). *Depresión ganadera y desarrollo fabril*. Montevideo, Uruguay: FCU.

_____. (1995). Bunge y Born en Uruguay. *Revista Ciclos,* 5 (8), 29-54.

_____. (2007). Historia de empresas en Uruguay. En: *Primer Congreso Latinoamericano de Historia Económica*. Congreso llevado a cabo en Montevideo, Uruguay.

Jaramillo, D. (1976) (Comp.). *Nueva historia de Colombia*. Bogotá, Colombia: Colcultura (Instituto Colombiano de Cultura).

Jensen, M. y Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost, and ownership structure. *Journal of Financial Economic*, 3, 305-360. Recuperado de: http://uclafinance.typepad.com/main/files/jensen_76.pdf

Kalmanovitz, S. (1994). *Economía y nación. Una breve historia de Colombia*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.

_____. (2004). La cliometría y la historia económica institucional: reflejos latinoamericanos. *Revista Historia Crítica*, 27,63-82.

_____. (2010). *Nueva historia económica de Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano-Taurus.

_____. (2013). *Economía y nación: una breve historia de Colombia*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma

Johnson, D. (1995). Impacto social de la guerra de los Mil Días: criminalidad. *Revista Humanidades*, 24 (2), 13-23.

Labastida, J. (1986). *Grupos económicos y organizacionales empresariales en México*. Ciudad de México, México: Alianza Editorial Mexicana/ UNAM.

Lagos, R. (1960). *La Concentración del poder económico*. Santiago, Chile: Editorial del Pacífico.

_____. (1966). *La industria en Chile, antecedentes estructurales*. Santiago, Chile: Universidad de Chile.

Lanciotti, N. (2004). Mercado inmobiliario en Rosario (1885-1914). Racionalidad empresarial y configuración del espacio urbano (Tesis Doctoral Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina).

_____. (2017). Empresas británicas en el Río de la Plata: The Montevideo Waterworks Company, 1879-1947. *Revista Uruguaya de Historia Económica*, 7 (11), 26-42.

Leibenstein, H. (1975). Aspects of the efficiency theory of the firm. *The Bell Journal of Economics*, 6 (2), 580-606.

Lewis, C. (1993). La historia empresarial brasileña, 1850-1945: tendencias recientes en la literatura. *Revista Historia Industrial*, 4, 37-55.

_____. (1995). Latina American Business History, 1870-1930: Recent trends in the Argentinian and Brazilian literature. En: *Revista ALHE*, julio-diciembre, 89-109. DOI: http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v2i04

Lluch, A. (2006). Comercio y crédito agrario: Un estudio de caso sobre las prácticas y lógicas crediticias de com erciantes de campaña a comienzos del siglo XX en la Pampa. *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Doctor Emilio Ravignani*, 29.

López, S. (2001). Integración y especialización como estrategias empresariales. El caso de la Cervecería Quilmes, 1890-1990 (Tesis de Maestría Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina).

Londoño, J. (1993). Un empresario territorial caucano: Lisandro Caicedo. *Región Revista del Centro de Estudios Regionales*, 0, 33-50.

_____. (Comp.) (2007). *MAC: empresa y familia, medio siglo de energía*. Cali, Colombia: Universidad ICESI, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales.

Macchione, A., Rosado, T. (2009). A formação das Companhias de Seguros na economia brasileira (1808-1864). *Revista História Econômica & História de Empresa*. 12 (2). DOI: https://doi.org/10.29182/hehe.v12i2.99

Marris, R. (1964). *The economic theory of "managerial" capitalism*. Londres, Inglaterra: Macmilla.

McGreevey, P. (1971). *An economic history of Colombia, 1845-1930*. Londres, Inglaterra: Cambirdge University Press.

_____. (1975). *Historia económica de Colombia, 1845-1930*. Bogotá, Colombia: Ediciones Tercer Mundo.

_____. (2015). *Historia económica de Colombia, 1845-1930*. Bogotá: Universidad de los Andes.

Mariani, A. (2004). *Los extranjeros y el alto comercio. Un estudio de caso: Jaime Cibils i Puig (1831-1888).* Montevideo, Uruguay: Universidad de la República, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.

Marichal, C. (1999). De la banca privada a la gran banca: Antonio Basagoiti en México y en España 1880-1911. *Historia Mexicana*, 4, 767-793.

_____. (2007). Historia de las empresas e historia económica de México. En: Basave, J. y Hernández, M. (Coord.) *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional.* Ciudad de México, Mexico: Universidad Autónoma Metropolitana y Plaza Valdés S.A.

_____. y Cerruti, M. (Eds.) (1997). *Historia de las grandes empresas en México. 1850-1930.* Ciudad de México, México. Fondo de Cultura Económica.

Martí, J. (2013). Cooperativa Nacional de Productores de Leche de Uruguay. Su creación analizada desde las políticas públicas. *Revista ALHE*, 20 (3), 90-113.

Martínez, L. (2001). *Iñigo Noriega Laso. Un emporio empresarial. Inmigrantes y crecimiento económico (1868-1913).* Ciudad de México, México: Cuadernos de Historia Empresarial. Universidad Autónoma de Metropolitana-Iztapalapa.

Mattos, M. (1996). *Trama & poder. Trajetória e polêmica em torno das indústrias de sacaria de café (São Paulo, 1888-1934*). 4. ed. Rio de Janeiro, Brasil: Sete Letras.

Maubrigades, S. (2002). Mujeres en la industria. Un enfoque de género en el mercado de trabajo industrial. (Tesis de Maestría de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay).

McGreevey, W. (1971). *An economic history of Colombia, 1845-1930*. Londres, Inglaterra: Cambirdge University Press.

_____. (1975). *Historia económica de Colombia, 1845-1930*. Bogotá, Colombia: Ediciones Tercer Mundo.

_____. (2015). *Historia económica de Colombia, 1845-1930*. Bogotá Ediciones Uniandes.

Mayor, A. (2005). *Ética, trabajo y productividad en Antioquia. Una interpretación sociológica sobre la influencia de la Escuela Nacional de Minas en la vida, costumbres e industrialización regionales*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores.

Medina, M. (1985). Karl von Metzen, pionero de la industria del cemento en el Uruguay. *Revista América Meridional*, 5, S.P.

Meisel, A. (1987). Por qué se disparó el dinamismo industrial de Barranquilla. *Lecturas de Economía*, 23, 56-84.

_____. (1998). La cliometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999. *Trabajo preparado para la reunión anual de LACEA*. Buenos Aires, Argentina, 22-24 de octubre.

_____. (2007). Un balance sobre los estudios sobre historia económica de Colombia, 1942-2005. En: Robinson, J. y Urrutia, M. (Eds.). *Economía colombiana del siglo XX. Un análisis cuantitativo.* Bogotá, Colombia: Fondo de Cultura Económica, Banco de la República.

_____. (2008). La Fábrica de tejidos Obregón de Barranquilla, 1910-1957. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial del Banco de la República de Colombia*, 21.

_____. (2017). Una historiografía de expansión: los estudios sobre historia económica del Caribe colombiano, 1997-2017. *Cuadernos de Historia Económica y Empresaria del Banco de la República de Colombia*, 44.

_____. y Posada, E. (1988). Bancos y banqueros de Barranquilla, 1873-1925. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, 25 (25), 95-112.

Mejía, E. (1987). Origen y formación del ingenio azucarero industrializado en el Valle del Cauca. *Revista Historia y Espacio*, 3 (11 y 12), 55-107.

Mejía, J. (2014). Vínculos interregionales en la economía colombiana del siglo XIX: Empresariado del Caribe en el interior del país. *Economía & Región*, 8 (1), 185-211.

Mejía, R. (2011). *El riesgo y la historia empresarial antioqueña. Tres casos de estudio.* Medellín, Colombia: Universidad EAFIT.

Miller, R. (1996). Historia de los negocios en el Perú. En: Dávila, C. *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico.* Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores-Colciencias.

_____. (2011). *Empresas británicas economía y política en el Perú 1850-1934*. Lima, Perú: Fondo Editorial IEP (Instituto de Estudios Peruanos).

Molina L. (1988). El viejo Mainero: actividad empresarial de Juan Bautista Mainero y Trueco en Bolívar, Chocó, Antioquia y Cundinamarca. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, 25 (25), 3-29.

_____. (1991). El arriero más rico del país. Don Pepe Sierra, prototipo del empresario antioqueño. *Revista Credencial Historia*, 16.

_____. (1998) *Empresarios colombianos del siglo XIX*. Bogotá, Colombia: Banco de la República- El Áncora.

Monsalve, M. (Ed.). (2014). *Grupos económicos y mediana empresa familiar en América Latina.* Lima, Perú: Universidad del Pacífico.

_____. (2015). La evolución de la gran empresa familiar peruana 1890-2012. En: Fernández, P. y Lluch, A. (Eds.). *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina*. Bilbao, España: Fundación BBVA.

Montenegro, S. (1984). La política arancelaria en la primera fase de la industrialización. En: Ocampo, J. y Montenegro, S. *Crisis mundial, protección e industrialización.* Bogotá, Colombia: Fondo Editorial CEREC.

_____. (2002). *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*. Medellín, Colombia: Universidad Nacional de Colombia, Editorial Universidad de Antioquia, CEDE Uniandes, Grupo Editorial Norma.

Mora, O. (1994). La elite en Bucaramanga en la segunda mitad del siglo XIX (Tesis de Pregrado Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia).

Morales, M. (2009). Teoría económica evolutiva de la empresa: ¿una alternativa a la teoría neoclásica? *Revista Problemas del Desarrollo*, 40 (158). Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362009000300008

Morris, J. (1967). *Las elites, los intelectuales y el consenso. Estudios de la cuestión social y del sistema de relaciones industriales de Chile*. Santiago, Chile: Editorial del Pacífico.

Muñoz, O. (1968). *Crecimiento industrial en Chile 1914-1965*. Santiago, Chile: Universidad de Chile.

Nadal, J. y Ribas, E. (1974). Una empresa algodonera catalana. La fábrica de La Rambla de Vilanova. *Revista Recerques*, 3, 47-81.

Nahum, B. (1993). *Empresa pública uruguaya. Origen y gestión*. Montevideo, Uruguay: EBO.

_____. (2004). *La nacionalización de las empresas públicas británicas en el Uruguay (1947-1949).* Montevideo, Uruguay: Universidad de la República.

Nazer, R. (2000). El surgimiento de una nueva elite empresa en Chile 1830-1880. Bonelli, F. y Stabili, M. *Minoranze e culture imprenditoriali: Cile e Italia, secoli 19-20.* Roma, Italia: Carocci.

Nelson, R. (1991). Why firms differ and how does it matter? *Strategic Management Journal*, 12, 61-74. doi.org/10.1002/smj.4250121006

_____. y Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge: Harvard University Press.

Neto, M. (2012). Panorama histórico da fábrica de ferro são joão de ipanema e suas características pré-industriais. *Revista História Econômica & História de Empresa*, 15 (2). DOI: https://doi.org/10.29182/hehe.v15i1.222

Nieto, L. (1941). *Economía y cultura en la historia de Colombia*. Bogotá, Colombia: Ediciones Librería Siglo XX.

Ocampo, J. (1984). Colombia y la economía mundial: 1830-1910. Bogotá, Colombia: Siglo Veintiuno Editores.

_____. (Comp.) (1987). *Historia económica de Colombia*. Bogotá, Colombia: Siglo Veintiuno Editores.

_____. (2007). El surgimiento de Cali como centro industrial. En: Ocampo, J.; y Montenegro, S. *Crisis mundial, protección e industrialización*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.

_____. y Montenegro, S. (1984). La crisis mundial de los años treinta en Colombia. En: Ocampo, J.; y Montenegro, S. *Crisis mundial, protección e industrialización*, Bogotá, Fondo Editorial CEREC.

_____. y Montenegro, S. (2007). *Crisis mundial, protección e industrialización.* Cali, Colombia: Grupo Editorial Norma.

Ordóñez, L. (s.f). *Antonio Dishington, empresario pionero fundador de La Garantía*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

_____. (1998). *Industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945.* Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Orozco, J. (1940). *Legislación Farmacéutica en Colombia*. Bogotá: Mundo al Día.

Ortega, Luis. (1996). Historia empresarial en Chile, 1850-1945. En: Dávila, C. *Empresa e historia en América Latina. Un balance historiográfico.* Bogotá, Colombia: Tercer Mundo Editores-Colciencias.

Ospina, J.; Molina, L.; Pérez, G.; Dávila, C. (2014). *Historia de la investigación de mercados en Colombia. Trayectoria empresarial de Napoleón Franco*. Bogotá, Colombia: Ediciones Uniandes. Facultad de Administración.

Ospina, L. (1955). *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. Medellín, Colombia: Editorial Santa Fe.

_____. (1974). *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. 2ed. Medellín, Colombia. Editorial Oveja Negra.

_____. (1979). *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. 4ed. Medellín, Colombia: FAES.

Pachón, Á. y Ramírez, M. (2006). *La infraestructura de transporte en Colombia durante el siglo XX*. Bogotá, Colombia: Fondo de Cultura Económica.

Palacios, M. (1977). Coffee in Colombia: Its Economic, Social and Political History, 1870-1970. (Tesis Doctoral Universidad de Oxford, Reino Unido).

_____. (2015) (Coord.). Negocios, empresarios y entornos políticos en México, 1827-1958. Ciudad de México, México: Colegio de México.

Pedrão, F. (2012). Industrialización y desindustrialización en Latinoamérica. En: *Revista ALHE,* 1 (2), 79-92

Pereira da Silva, G.; Dalla Costa, A. (2007). Companhia Ararense de Leiteria (1909-1920): Louiz Nougués e a realização de um sonho. *Revista História Econômica & História de Empresa*, 10 (1). DOI: https://doi.org/10.29182/hehe.v10i1.76

Pineda, N. (2007). *Primera Industria Textil de Algodón en Colombia, 1884-1905. Compañía Industrial de Samacá "Fábrica de Hilados y Tejidos de Algodón*. Tunja, Colombia: Editorial Jotamar.

Portilla, P. (2004). Examen especial de auditoria a la empresa Western Pharmaceutical S.A. (Tesis de pregrado Universidad Tecnológica Equinoccial, Quito, Ecuador).

Posada, J. (1918). *Libro azul de Colombia.* New York: J.J. Little & Ives.

Poveda, G. (2002). La química en Colombia: ciencia, ingeniería, industria e historia. Medellín, Colombia: Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Pureco, A. (2010). *Empresarios lombardos en Michoacán. La familia Cusi entre el porfiriato y la posrevolución (1884-1938).* Ciudad de México: México: Colegio de Michoacán.

Ramos, O. (1996). *Historia de la cultura empresarial en el Valle del Río Cauca*. Cali, Colombia: Corporación Financiera del Valle.

Ramos, P.; Szmrecsányi, T. (2002). Evolução histórica dos grupos empresarias da agroindústria canavieira paulista. *Revista História Econômica & História de Empresa*. 5 (1). DOI: https://doi.org/10.29182/hehe.v5i1.132

Randall, R. (1978). *La Compañía Real del Monte, 1824-1849*. Ciudad de México, México: Fondo de Cultura Económica.

Ravassa, M. (2004). (Dirección Editorial). *Carvajal 100 años. Edición conmemorativa 1904-2004.* Santander, Colombia: Cargraphics S.A: - Imprelibros S.A.

Raymond, P. (2009). Contrapunteo santandereano y antioqueño de la industria textil: contrastes entre la Historia de la Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita y algunos aspectos del desarrollo de la industria textil antioqueña. *Historia y Sociedad*, 17, 199-216.

Real, C. (1969). *La clase dirigente*. Montevideo, Uruguay: Nuestra Tierra.

Regalsky, A. (1990). El Banco Francés del Río de la Plata y su expansión en el Paraguay. *Boletín del Instituto de Investigaciones Históricas Dr. Emilio Ravignani*, 2 (3).

Reis, S.; Oliveira, S.; Klug, J. (1999). *Carl Hoepcke: a marca de um pioneiro*. Florianópolis, Brasil: Insular.

Restrepo, J. (1992). *Retrato de un patriarca antioqueño, Pedro Antonio Restrepo Escovar 1815-1899*. Bogotá, Colombia: Banco de la República.

Restrepo, M. (1988). Comerciantes y banqueros: el origen de la industria antioqueña. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, 25 (25), 31-53.

Restrepo, N. (2011). *Empresariado antioqueño y sociedad, 1940-2004*. Medellín, Colombia: Universidad de Antioquia.

Ripoll, M. (1997). El Central Colombia. Inicios de industrialización del Caribe colombiano. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, 34 (45), 59-92.

_____. (1999). La actividad empresarial de Diego Martínez Camargo, 1880-1937. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, 2.

_____. y Báez, J. (2001). *Desarrollo industrial y cultura empresarial en Cartagena: la Andian National Corporation y la Refinería de Mamonal, 1920-2000*. Cartagena, Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano (seccional del Caribe).

Rippy, F. (1943). Dawn of the railway era in Colombia. *The Hispanic American Historical Review*, 23 (4), 650-663. DOI: 10.2307/2507862

Rippy, J. (1981). *El capital norteamericano y la penetración imperialista en Colombia*. Bogotá: Ancora Editores.

Rivarola, A. (2003). *Mirror of change. A study of industry associations in Chile and Uruguay.* Stockholm: Stockholm University, Institute of Latin American Studies.

Rivero, M. (2005). *Laboratorio Román: origen de la industria farmacéutica en Colombia 1835-1900*. Cartagena: Ediciones Tecnológicas de Bolívar.

_____. (2008). Botica Román en Cartagena. En: *Revista Credencial Historia, Banco de la República,* 218, S.P.

Robinson, J. (1933). *The economics of imperfect competition*. Londres: Mcmillan.

Rodríguez, C. y Duque, E. (2008). El grupo Santodomingo el pez chico se come al grande de generaciones en generaciones. *Revista Innovar*, 18(32), 127-152.

Rodríguez, M. (1976). Industry and Industrialists in Two Colombian Cities. (Tesis Doctoral Universidad de Oxford, Reino Unido).

_____. (1993). *El empresario industrial del Viejo Caldas*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

_____. y Restrepo, J. (1982). Los empresarios extranjeros en Barranquilla, 1820-1900. *Desarrollo y Sociedad*, 8, 77-114.

_____. y Restrepo, J. (1987). *La actividad comercial y el grupo de comerciantes de Cartagena a fines del siglo XIX*. Bogotá, Colombia: Facultad de Administración, Universidad de los Andes.

Rojas, J. (1983). *Empresarios u tecnología en la formación del sector azucarero en Colombia, 1860-1980.* Bogotá, Colombia: Ediciones Banco Popular.

Romero, M. (2003). La historia empresarial. *Revista Historia Mexicana*, 52 (3), 806-829.

Rougier, M. (2004). Tribulaciones de una gran empresa privada. El (o) caso de Siam (1965-1975). *Realidad Económica*, 201, 77-100.

_____. (Comp.) (2007). *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la Argentina.* Buenos Aires, Argentina: Ediciones Cooperativas.

_____. (Comp.) (2010). *Estudios sobre la industria argentina*. Carapachay, Argentina: Lenguaje Claro Editora.

_____. (2013). Introducción. Reflexiones sobre la historia de la industria y las empresas en América Latina. *Revista de Historia Industrial*, 53, 13-23.

_____. y Odisio, Juan. (2013). Avances y desafíos de la historiografía sobre la industria y las empresas en Argentina. En: Rougier, M. (Comp.) *Estudios sobre la industria argentina 3.* Carapachay, Argentina: Lenguaje Claro Editora.

Rousseau, I. (2017). *Tribulaciones de dos empresas petroleras estatales, 1900-2014 (Trayectorias comparadas de Pemex y PdVSA).* Ciudad de México, México: Colegio de México.

Ruiz, E. (2005). *Técnica, políticos y empresarios. Un estudio de caso. Metalúrgicas y diques flotantes S.A. Montevideo*: Montevideo, Uruguay: Universidad de la República, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.

Sábato, J. (*1988*). *La* clase dominante *en la Argentina moderna*. Buenos Aires, Argentina: Cisea y *Gel*.

Sabini, S. (2017). Breve historia de la Fábrica Uruguaya de Neumáticos S.A. (FUNSA) en el Uruguay 1936-1974. En: *XII Congreso Brasilero de Historia Económica y XIII Conferencia Internacional de Historia de Empresas*. Congreso y conferencia llevado a cabo en Niterói, Brasil.

Sáenz, E. (1989). *Industriales, proteccionismo y política en Colombia: intereses, conflicto y violencia*. Bogotá, Universidad de los Andes, Facultad de Administración.

Safford, F. (1965a). Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821–1870. (Tesis Doctoral Columbia University, New York, Estados Unidos).

_____. (1965b). Foreign and national Enterprise in nineteenth century Colombia. En: *Business History Review*, 39 (4), 503-526. https://doi.org/10.2307/3112601

_____. (1965c). Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano. Un examen crítico de la tesis de Everett Hagen. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 2 (3) 18-27.

_____. (1977). *Aspectos del siglo XIX en Colombia*. Medellín, Colombia: Ediciones Hombre Nuevo.

_____. (1989). *El ideal de lo práctico: el desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia.* Bogotá: Universidad Nacional y Ancora Editores.

Salazar, G. (1989). *El empresario industrial en Chile: conducta histórica y liderazgo nacional*. Santiago, Chile: Informe CONICYT.

_____. (1991). Empresariado popular e industrialización: la guerrilla de los mercaderes. Chile 1830-1885. *Proposiciones*, 20, 118-231.

Salmerón, P. (2001). *Aarón Sáenz Garza. Militar, diplomático, político, empresario*. Ciudad de México, México: Porrúa.

Sánchez, H. y Santos, A. (2010). *Irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca: políticas estatales, trabajo y tecnología, 1880-1950.* Cali: Universidad del Valle.

_____. (2018). *Buscando el crecimiento económico. Mercado de factores, industrialización y desarrollo económico en Cali y el Valle del Cauca, 1900-1950.* Cali: Universidad del Valle.

Sandrín, M. (2014). La actividad económica de los asentistas de víveres de la Marina de Montevideo, 1770-1810. *Revista ALHE*, 21 (1), 92-114.

Schumpeter, J. (1939). *Business cycles: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*. New York, Estados Unidos: McGraw Hill.

Schvarzer, Jorge. (1981). *Los industriales.* Buenos Aires, Argentina: CEAL.

Silva, F. (1977a). Notas sobre la evolución empresarial chilena en el siglo XIX. En: *Empresa privada, Escuela de Negocios de Valparaíso*. Valparaíso, Chile: Fundación Adolfo Ibáñez.

_____. (1977b). Comerciantes, habilitadores y mineros: una aproximación a los estudios de la mentalidad empresarial en los últimos años de Chile republicano 1814-

1840. En: *Empresa privada, Escuela de Negocios de Valparaíso*. Valparaíso, Chile: Fundación Adolfo Ibáñez.

Silva, G. (2013). *Llamarse Martínez Negrete. Familia, redes y economía en Guadalajara*. Zamora, México: Siglo XIX, Colegio de Michoacán.

Silva, S. (1976). *Expansão cafeeira e origem da indústria no Brasil.* São Paulo, Brasil: Alfa Omega.

Silvestrin, A. (1999). *Bodanese, a geração de um pioneiro*. Chapecó, Brasil: Mércur.

Simon, H. (1959). Theories of decision – making in economic and behavioral science. *American Economic Review*, 49(3), 253-283. Recuperado de http://pages.stern.nyu.edu/~dbackus/Exotic/1Time%20and%20risk/Simon%20AER%2059.pdf

_____. (1979). Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*, 69(4), 493-513. Recuperado de http://huascarpessali.weebly.com/uploads/3/1/7/5/3175476/___simon_1979.pdf

Simonsen, R. (1973). *A evolução industrial do Brasil e outros estudos.* São Paulo, Brasil: Cia. Editora Nacional e EDUSP.

Solano, S. (2001). El mundo del trabajo urbano en el Caribe colombiano durante el siglo XIX. En: Acuña, J.; y Solano, S. (Editores). *Historia social del Caribe colombiano. Territorio, indígenas, trabajadores, cultura, memoria e historia.*, Cartagena: La Carreta Editores.

_____. y Conde, J. (1993). *Elite empresarial y desarrollo industrial de Barranquilla, 1875-1930*. Barranquilla, Colombia, Colombia: Universidad del Atlántico.

Sotomayor, H.; Restrepo, E.; Gómez, A.; y Pérez, M. (1997). *El medicamento en la historia de Colombia*. Bogotá: Laboratorios Schering-Plough.

Sraffa, P. (1926). The Laws of Returns Under Competitive Condition. *The Economic Journal*, 144 (36), 535-550. Recuperado de:

https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/832648/mod_resource/content/3/The%20laws%20of%20returns%20under%20competitive%20conditions_Sraffa_1926.pdf

Stein, S. (1979). *Origens e evolução da indústria têxtil no Brasil – 1850-1950*. Rio de Janeiro, Brasil: Campus.

Suzigan, W. (1986). *Indústria brasileira. Origem e desenvolvimento*. São Paulo, Brasil: Brasiliense.

Talamante, M. (2017). Empresario y comerciantes españoles en Uruguay. La Cámara de Comercio Española en Montevideo (1888-1900). *Revista Trocadero*, 29, 13-35.

Teece, D. (1988). Technical change and the nature of the firm. En: Dosi, G; Freeman, C.; Nelson, R. y otros. *Technical change and economic theory*. Londres, Inglaterra: Pinter Publishers.

Teixeira, F. Sadia. (1994). *50 anos construindo uma história*. São Paulo, Brasil: Prêmio Editorial Ltda.

Thul, F. (2016). Relaciones laborales en el sector de la construcción en el Montevideo Tardo-Colonial. La construcción de las fortificaciones y de la Iglesia Matriz, 1760-1808. *Revista Uruguaya de Historia Económica*, 6 (109), 48-64.

Tirado, A. (2009). Proceso de consolidación del sistema bancario en Venezuela 1890- 1940 (Tesis de Maestría en Historia de Venezuela, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela).

Tortella, G. (Dir.). (1974). *La banca en la Restauración*. Madrid, España: Banco de España, Servicios de Estudios.

Tovar, B. (1984). *La intervención económica del Estado en Colombia. 1914-1936.* Bogotá: Banco Popular.

Trujillo, M. (2000). *Empresariado y manufactura textil en la Ciudad de México y su periferia. Siglo XIX*. Ciudad de México: México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS).

_____. (2017). La manufactura de hilados y tejidos en la historiografía mexicana, siglo XVIII y XIX. Obrajes, protoindustrias, empresariado y fábricas textiles. *Secuencias. Revista de historia y ciencias sociales*, 97, 30-60.

Twinam, A. (1976). Miners, merchants and farmers: the roots of entrepreneurship in Antioquia, 1753-1810. (Tesis Doctoral Universidad de Yale, New Haven, Estados Unidos).

Valdaliso, J. (1997). La historia empresarial en España. Orígenes, desarrollo y controversias respecto a una nueva disciplina. *Revista ALHE*, enero-junio, 103-132. http://dx.doi.org/10.18232/alhe.v4i07.204

_____. (2004). La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial. En: *Revista Historia Industrial*, 26, 13-53.

_____. y López, S. (2000). *Historia económica de la empresa*. Barcelona, España: Crítica.

Valencia, A. (1988). ¡Centu per centu, moderata ganancia!: un comerciante italiano en el estado soberano del Cauca. *Boletín Cultural y Bibliográfico,* 25 (25), 55-75.

Valencia, A. (1993). *Empresarios y políticos en el Estado Soberano del Cauca*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Valerio, S. (2002). *Empresarios extranjeros en Guadalajara durante el porfiriato*. Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara.

_____. (2016). Almacenes comerciales franceses en Guadalajara, México (1850-1930). *Revista ALHE*, 23 (1), 68-89.

Vásquez, E. (2001). *Historia de Cali en el siglo XX: sociedad, economía, cultura y espacio*. Cali: Universidad del Valle.

Vidal, G. (2000). *Grandes empresas, economía y poder en México*. Ciudad de México, México: Plaza y Valdés.

Villablanca, Hernán. (2003). *Terratenientes, burguesía industrial y productores directos: Chile 1900-1960*. Santiago, Chile: Universidad de Chile.

Villalobos, S. (1987). *Erigen y ascenso de la burguesía chilena.* Santiago, Chile: Editorial Universitaria.

Viloria, J. (2000). Empresarios de Santa Marta. El caso de Joaquín y Julián de Mier, 1800 – 1896. *Cuadernos de historia económica y regional,* 7.

_____. (2001). Ganaderos y comerciantes de Sincelejo.1880 1920. *Cuadernos de Historia económica y regional,* 8.

_____. (2009). Historia empresarial del guineo: empresas y empresarios bananeros en el departamento del Magdalena 1870-1930. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, 23.

_____. (2014). *Empresarios del Caribe colombiano: historia económica y empresarial del Magdalena Grande y el Bajo Magdalena, 1870-1930*. Santa Marta, Colombia: Banco de la República.

Vizcarra, J. (2006). Las empresas pioneras en el Tepic del siglo XIX y principios del XX. *Encuentros Revista semestral de la Unidad Académica de Economía*, 2 (3).

Weber, M. (1985). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Ediciones Orbis S.A.

Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications.* New York: The Free Press.

_____. (1985). *The Economics Institutions of Capitalism.* New York: The Free Press.

Yacuzzi, E. (2006). *El management japonés: una revisión de su literatura. Parte I conceptos y teoría.* Serie de documentos de trabajo. Buenos Aires, Argentina: Universidad del CEMA.

Zambrano, M. (1998). *El desarrollo del empresariado en Barranquilla 1880-1945*. Barranquilla, Colombia: Ediciones Universidad del Atlántico.

Zuluaga, J. (2007). La historiografía económica sobre el Valle del Cauca, Siglo XIX-XX. Temas, espacios y tiempos: una aproximación cuantitativa. *Revista de Historia Local y Regional Historelo*, 1 (2) 203-227. DOI: https://doi.org/10.15446/historelo.v1n2.10342

_____. (2009). La mano visible: un clásico por debatir en la historiografía empresarial colombiana. *Revista de Economía Institucional,* 11(20), 453-459. Recuperado de http://www.economiainstitucional.com/pdf/No20/jzuluaga20.pdf

_____. (2010). Emprendimiento e Historia Empresarial. Apuntes para un diálogo interdisciplinario en América Latina. En: *II Congreso Latinoamericano de Historia Económica y 2 Congreso Internacional de la Asociación Mexicana de Historia Económica* (México D.F.: 3-5 de febrero).

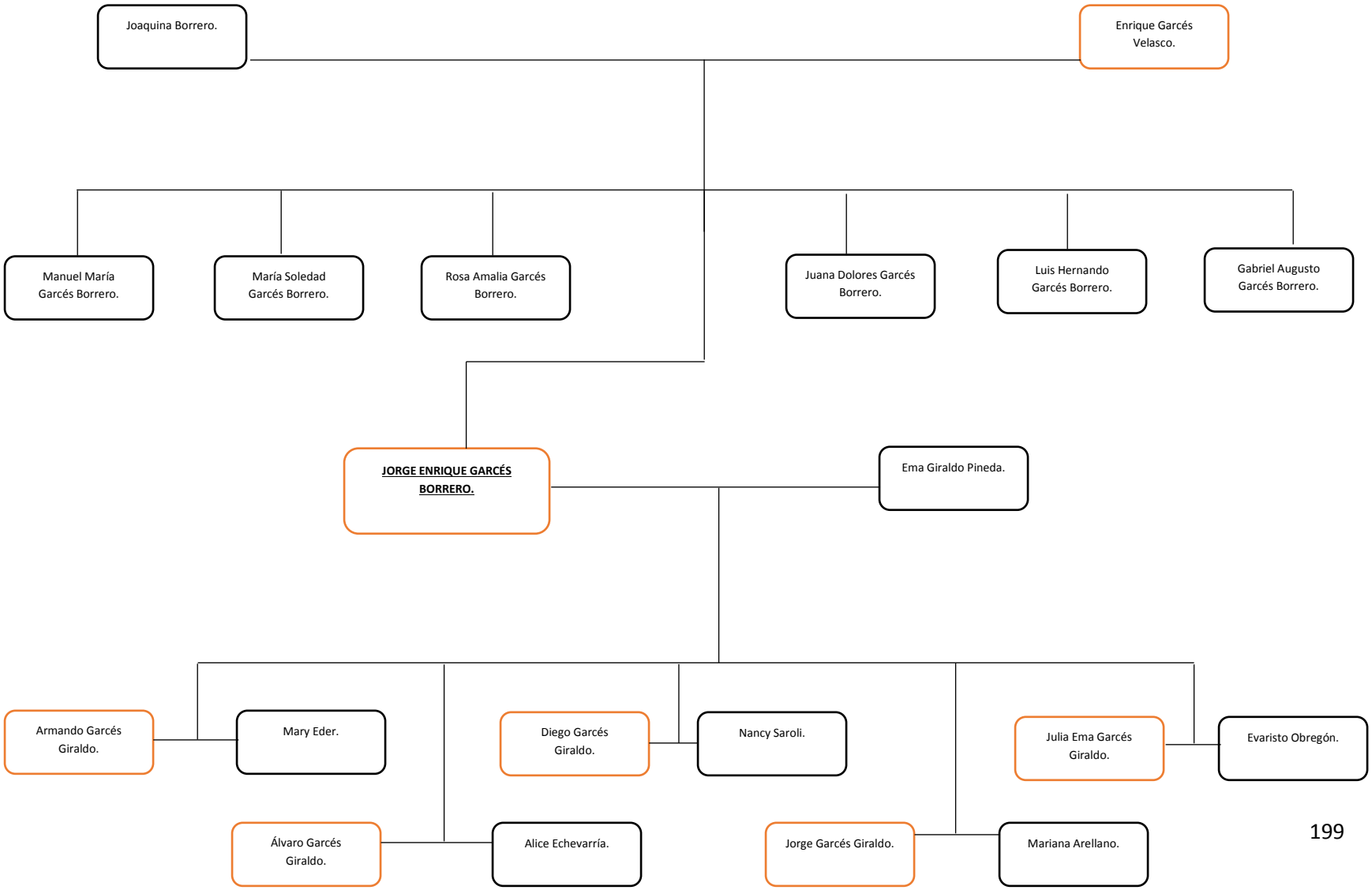
Zurbriggen, C. (2006). *Estado, empresarios y redes rentistas*. Montevideo, Uruguay: EBO.

# ANEXOS

## Anexo Nº1. Mapa político-administrativo de Colombia

Fuente: Historia de mapas (2007) "Mapa político-administrativo de Colombia". Consultado el 5 de mayo del 2018. Disponible en: http://www.lahistoriaconmapas.com/atlas/colombia-maps/mapa-politico-administrativo-de-colombia.htm

# Anexo Nº2 Genealogía.



## Anexo Nº 3 Inventario de droguerías y farmacias en Cali para 1935.

| Nombre de la farmacia, droguería o botica. | Propietario. | Farmaceuta encargado. |
|---|---|---|
| Farmacia y droguería Garcés. | Jorge Garcés Borrero. | Saúl Arboleda. |
| Farmacia y droguería Garcés. Sucursal #1. | Jorge Garcés Borrero. | Carlos Arce. |
| Farmacia y droguería Garcés. Sucursal #2. | Jorge Garcés Borrero. | Carlos Suárez. |
| Farmacia y droguería Garcés. Sucursal #5. | Jorge Garcés Borrero. | Marco Velasco. |
| Farmacia y droguería Alemana. | F. Sitarz & Cía. | Octavio Londoño. |
| Farmacia y droguería Alemana. Sucursal #1. | F. Sitarz & Cía. | Antonio Móncaleano. |
| Farmacia y droguería Alemana. Sucursal #2. | F. Sitarz & Cía. | Luis Herrera. |
| Farmacia Continental. | Miguel Muñoz. | G. Castellanos. |
| Farmacia Linares. | Luis Linares. | Luis Linares. |
| Farmacia Central. | Toribio Guevara. | Toribio Guevara. |
| Farmacia Nueva. | Delio Ordóñez. | Delio Ordóñez. |
| Farmacia San José. | Pedro Luis Ossa. | Pedro Luis Ossa. |
| Farmacia Boyacá. | Julio Borrero. | Olimpo Quiñónez. |
| Farmacia Cruz Roja. | Mario de Caicedo. | Julio Borrero. |
| Droguería y botica Cruz. | Francisco Cruz. | Francisco Cruz. |
| Botica Moderna. | Ismael Perlaza. | Ismael Perlaza. |
| Botica Castro. | Liborio Castro. | Liborio Castro. |
| Droguería Camacho. | Camacho B. &Cía. | Miguel Carvajal. |
| Botica P.P.S | Pedro P. Scarpetta. | Pedro P. Scarpetta. |
| Farmacia Cali. | Oscar Scarpetta. | Guillermo del Campo. |
| Farmacia y Clínica Garcés. | Luis H. Garcés. | Genoveva Arboleda. |
| Depósito de drogas. | Pedro Marín. | Vendedor de específicos. |
| Farmacia Colón. | Policarpo García. | Policarpo García. |
| Farmacia Sucre. | Luis Naranjo. | Luis Naranjo. |
| Farmacia Santa Rosa. | Luis Patiño. | Ciro Salcedo. |
| Farmacia Popular. | Alfredo Salcedo. | Alfredo Salcedo. |

| | | |
|---|---|---|
| Farmacia Colombia. | Ignacio Manrique. | Luis Polanco. |
| Botica Rentería. | Ignacio Rentería. | Ignacio Rentería. |
| Dispensario de Farmacia. | Alfonso Castillo. | Alfonso Castillo. |
| Botica Escobar. | Ricardo Escobar. | Ricardo Escobar. |
| Depósito de drogas. | Jesús Giraldo. | Vendedor de específicos. |
| Botica García. | Luis García. | Luis García. |
| Farmacia San Fernando. | Julio Borrero. | Julio Borrero. |
| Botica Barrio Obrero. | Leonardo Díaz. | Leonardo Díaz. |
| Farmacia y depósito San Francisco. | Antonio Castro. | Antonio Castro. |
| Botica Lloreda. | Alfonso Lloreda. | Alfonso Lloreda. |
| Farmacia Italiana. | Alberto Trozzi. | Clemente Magaña. |
| Sin Nombre. | Ezequiel López. | Ezequiel López. |
| Laboratorio de Específicos. | J. Gross Tunevare. | Vendedor de Específicos. |
| La Humanitaria. | Antonio Marulanda. | Antonio Marulanda. |
| Farmacia La Samaritana. | Nicolás Bedoya. | Nicolás Bedoya. |
| Farmacia Los Andes. | Ramón Botero | S. de la Parra. |
| Farmacia Tropical. | Félix Valencia. | Félix Valencia. |
| Unión farmacéutica y dental. | Ángel Gaviria. | Vendedor de específicos. |
| Casa Bayer. | Weskott & Cía. | Depósito de drogas. |
| Botica y dispensario La Salud. | Efraín Bernal. | Efraín Bernal. |
| Farmacia y droguería Granda. | Germán Arango. | Germán Arango. |
| Depósito de drogas. | Absalón Arango. | Vendedor de específicos. |
| Vendedor de Específicos. | Evangelina Aragón. | Vendedor de específicos. |

Fuente: Elaboración propia a partir de AHMC, Miscelánea, Gaceta Departamental del Valle del Cauca, marzo 8 de 1935, 25 (30), 70-71.

## Anexo Nº4 Industrias paraquímicas y con procesos químicos en Colombia 1927.

| | Barranquilla | Bogotá | Bolívar | Cali | Manizales | Medellín | Nariño | Pereira | Santander | Tolima |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Aceites vegetales | 1 | - | 1 | - | - | - | - | - | - | - |
| Asfalto | - | 4 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Azúcar | - | 1 | 1 | 1 | - | - | - | - | - | - |
| Cerveza | 2 | 4 | - | 3 | 2 | 2 | - | - | - | 1 |
| Curtidos | 5 | 3 | 1 | - | - | - | 1 | - | - | - |
| **DROGAS Y COSMÉTICOS** | **2** | **-** | **-** | **-** | **-** | **2** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| Fósforos | 2 | 8 | - | - | 2 | 2 | - | - | 1 | - |
| Gaseosas | 6 | 11 | - | 3 | 2 | 5 | - | - | - | 1 |
| Hielo | - | - | - | 1 | - | - | - | 1 | - | - |
| Hilados y tejidos | 9 | 4 | 1 | 2 | 2 | 9 | 2 | - | 1 | - |
| Jabones | 11 | 6 | - | 5 | 2 | 5 | - | 3 | 1 | 8 |
| Licores | - | - | 1 | 1 | - | 1 | - | - | 1 | - |
| Locería y porcelana | - | 5 | - | - | - | 1 | - | - | - | - |
| Quesos | - | 2 | 1 | - | - | - | - | - | - | - |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Vidrio | - | 2 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Otras fábricas | 53 | 148 | 6 | 31 | 16 | 1 | 4 | 9 | 3 | 19 |
| Total de Fábricas en el país. | 91 | 198 | 12 | 47 | 26 | 28 | 7 | 13 | 7 | 29 |

Fuente: (Poveda, 2002, p. 33).