





**CÁTEDRA CORONA**

5

**Los valores  
socioculturales,  
las estructuras y las políticas públicas  
en el desarrollo colombiano**

F R A N K   S A F F O R D

© 2011, Universidad de los Andes  
Facultad de Administración  
Cátedra Corona

Comité de Investigaciones y Publicaciones  
Facultad de Administración

Francisco Azuero  
Director

Javier Serrano Rodríguez  
Decano

Carlos Dávila L. de Guevara  
Profesor titular

Clemente Forero Pineda  
Profesor titular

Henry Gómez Samper  
Profesor

Carlos Pombo Vejarano  
Profesor asociado

Manuel Rodríguez Becerra  
Profesor titular

Elvira Salgado Consuegra  
Profesora asociada

Carlos Trujillo Valencia  
Profesor asistente

Diana Vesga Fajardo  
Directora administrativa y financiera

Lina María Moros  
Asistente graduada

Piedad Salgado Camacho  
Coordinadora administrativa

Calle 21 No. 1 - 20, Edificio SD, piso 9, Bogotá  
Tel.: 3324555, fax: 3324551  
<http://administracion.uniandes.edu.co/publicaciones>

Corrección de estilo, armada electrónica y prensa  
Proceditor Ltda.  
*[proceditor@yahoo.es](mailto:proceditor@yahoo.es), [proceditor@etb.net.co](mailto:proceditor@etb.net.co)*

ISSN: 1657-477X

Primera edición  
Bogotá, octubre de 2002

Octava reimpresión  
Bogotá, febrero de 2011

# Prólogo

*En diciembre de 1996, la Organización Corona donó a la Facultad de Administración unos recursos para el financiamiento de una silla profesoral, con el fin de contratar a un profesor de muy alto nivel académico que incorporara nuevos conocimientos estratégicos y esenciales para el desarrollo de excelentes profesionales en el área de la administración.*

*En 1997 se creó el programa Visitantes distinguidos, Cátedra Corona, por medio del cual se ha invitado a profesores de universidades extranjeras y nacionales, por periodos cortos, para que compartan una variedad de experiencias y conocimientos actualizados con los estudiantes y profesores de la Facultad, a través de conferencias y seminarios. Este esquema ha permitido convertir la idea original de tener una silla profesoral en un mecanismo dinámico, variado y flexible.*

*En términos generales, el programa Visitantes Distinguidos, Cátedra Corona, ha generado un valioso intercambio de experiencias investigativas y docentes con un impacto renovador y estimulante en la labor académica de la Facultad. Así mismo, ha fortalecido las vinculaciones con la co-*

## CÁTEDRA CORONA 5

*unidad académica internacional en las diferentes áreas de la administración y ha contribuido a recibir retroalimentación sobre su orientación, problemática y planes futuros.*

*Los visitantes distinguidos pertenecen a tres categorías: profesores extranjeros, profesores colombianos y empresarios. Los profesores extranjeros han permanecido en la Facultad por períodos de una semana de intensa actividad. Con las visitas de profesores e investigadores nacionales se busca establecer alianzas estratégicas que ayuden a consolidar la enseñanza de la administración en el país. Por último y a fin de acercar más la universidad al sector empresarial, se han programado encuentros con importantes empresarios colombianos dispuestos a compartir sus experiencias.*

*El trabajo que desarrollan los profesores durante su estadía lo planea el área respectiva de la Facultad. De esta manera, se pretende que las visitas sean el primer paso para crear relaciones de largo plazo. Además, el programa busca promover tanto el contacto con colegas extranjeros como el viaje de profesores de la Facultad a instituciones académicas en el exterior. Estos encuentros están sujetos a las agendas que puedan beneficiar las líneas estratégicas de la Facultad. Del mismo modo, se espera un impacto mayor en el país, que fortalezca la categoría de profesor nacional visitante.*

*A continuación se presenta una tabla con el número de Visitantes Distinguidos, Cátedra Corona, que ha recibido la Facultad.*

**Cátedra Corona**  
**Visitantes distinguidos, 1997-2002**

<b>Profesores</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>Total</b>
Organizaciones	1	3	3	2	4		13
Mercadeo		2	1	4	4		11
Negocios internacionales		1	1		8		10
Estrategia		5	2				7
Historia empresarial		2	2	1	1		6
Finanzas	1	2	1	1			5
Administración pública			2	1			3
Economía	1	1	1				3
Empresarismo				1		1	2
Otros temas	4	2	1	2	2	1	12
<b>Subtotal profesores</b>	<b>7</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>19</b>	<b>2</b>	<b>72</b>
<b>Empresarios</b>			<b>3</b>		<b>2</b>		<b>5</b>
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>21</b>	<b>2</b>	<b>77</b>

## PRÓLOGO

*Estos visitantes provienen de diferentes universidades de América y Europa: 39 de Estados Unidos; siete de Canadá; seis de México; seis de Colombia; cinco de España; dos de Australia; dos de Francia; dos de Inglaterra; dos de Venezuela; uno de Brasil; cinco de empresas nacionales e internacionales.*

*Uno de los resultados del paso de los visitantes distinguidos por la Facultad es la publicación de una de sus conferencias. Este quinto número de la serie Cátedra Corona, presenta la conferencia "Los valores socioculturales, las estructuras y las políticas públicas en el desarrollo colombiano", que estuvo a cargo del profesor Frank Safford.*

*Comité de Publicaciones  
Octubre de 2002*



# Contenido

	Introducción	1
I.	El papel de los valores sociales en el desarrollo económico	3
II.	Un contexto ligeramente autobiográfico	7
III.	Los antioqueños: valores sociales y oportunidades económicas	11
IV.	Los valores sociales y las primeras fábricas modernas en la Nueva Granada	17
V.	Intentos de cambiar los valores socioeconómicos por medio de la educación científica y técnica	31
VI.	El problema del rezago colombiano en la exportación de frutos tropicales	37
	¿Conclusiones?	49
	Bibliografía	51



# Introducción

En este ensayo expondré un punto de vista personal, basado en la experiencia de más de treinta y cinco años como historiador con un interés especial en la historia económica de Colombia. Como indica el título, en el ensayo se trata de considerar el papel de los valores socioculturales, las estructuras fisiogeográficas y sociales, y las políticas (en el sentido de *policy*) en promover o retardar el desarrollo económico. Para discutir el papel de estos factores, el ensayo va a enfocarse en algunos ejemplos tomados de la historia económica de Colombia: (1) el contraste entre Antioquia y otras regiones del país; (2) los intentos de establecer fábricas modernas en la región de Bogotá antes de 1850; (3) los intentos de cambiar los valores sociales de la juventud colombiana por medio de una educación técnica, sobre todo entre 1840 y 1860; (4) la falta relativa de éxito en el desarrollo de las exportaciones colombianas en el siglo XIX.



# I. El papel de los valores sociales en el desarrollo económico

Entre los estudiosos estadounidenses ha habido cierta tendencia a enfocar en los valores socioculturales un elemento que puede adelantar (o impedir) el desarrollo económico. Sobre todo en las décadas de 1950 y 1960 estaban en boga en los Estados Unidos varios modos de análisis del problema del *subdesarrollo* que se enfocaron en los efectos de los valores socioculturales como obstáculos al desarrollo económico.

Estos análisis tenían sus raíces, en parte, en los conceptos previos de Max Weber. Acaso la más conocida de las obras de Weber es su análisis de las diferencias de valores económicos entre los protestantes y los católicos en su *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, que puede traducirse como *El conjunto de valores del protestantismo y el espíritu del capitalismo*. Además, en otras obras, Weber se centra en las diferencias entre sistemas patrimoniales, típicos de los países de Europa occidental durante la época medieval con una continuación a través de los siglos XV y XVI, y los sistemas modernos de burocracia, que Weber describió como "racionales".

Hacia mediados del siglo XX, estos análisis fueron elaborados y complementados por algunos sociólogos estadounidenses, de los cuales el más importante e influyente fue Talcott Parsons, quien planteó sus conceptos de los *pattern variables*, acaso traducible al español como *variables sistémicas*. Estas variables tenían dos valores contrapuestos, representando las diferencias entre las sociedades *tradicionales* y

las *modernas*. De estos valores contrapuestos, quizá los más importantes, en cuanto al desempeño económico, fueron la oposición entre los valores *universales* y los *particulares*, y el contraste entre los valores orientados hacia el desempeño o logro (*achievement orientation*) y los valores *adscriptivos*, es decir, orientaciones que hacían hincapié en el estatus heredado.

Para explicar un poco más estos valores contrapuestos, una sociedad dominada por los valores *universales* funciona con una tendencia marcada de hacer las decisiones con base en reglas generales, en vez de hacerlo basada en relaciones personales particulares.

En cambio, una sociedad dominada por los valores *particulares* tiene una tendencia marcada de hacer decisiones basadas en las relaciones personales.

Quizá la diferencia entre una orientación hacia el desempeño o logro (*achievement orientation*), y una orientación *adscriptiva* no necesita mucha explicación adicional. Se trata de diferenciar entre darle valor al desempeño y logros que consigue una persona durante su vida, en contraste con una sociedad donde se valora más el estatus heredado y la posición social de la familia.

Es importante señalar que estos valores contrapuestos nunca tienen una expresión absoluta en ninguna sociedad. Es decir, representan tendencias relativas. En los Estados Unidos, se puede decir que en la mentalidad formal de los estadounidenses los valores *universales* son dominantes. Por ejemplo, en la entrada en los estudios universitarios la evaluación de las solicitudes depende mucho del grado de excelencia mostrado en unos exámenes que están diseñados para minimizar las expresiones de diferencias personales. Pero esto no quiere decir que los valores estadounidenses sean absolutamente *universales*, es decir, que obran siempre con base en reglas generales e impersonales. Cualquier estadounidense sabe que las relaciones personales o de familia puedan ayudar en conseguir un empleo. Es una cuestión del grado relativo de la importancia de estos valores contrapuestos.

Después de la formulación de Talcott Parsons, Seymour Martin Lipset introdujo un par adicional de *valores sistémicos* que Lipset creía útiles para comprender las sociedades que han encontrado dificultades en replicar el desarrollo de Europa occidental o los Estados Unidos. Este par de variables es el de la igualdad-desigualdad<sup>1</sup>.

En la mayor parte de este ensayo, voy a considerar la pertinencia de los pares de los *pattern variables* de Talcott Parsons, como también el par de variables adicionales de Lipset, para la comprensión de varios casos del desempeño económico en la Nueva Granada durante el siglo XIX ya enunciados, es decir: (1) los orígenes del dominio económico de los antioqueños y su aparente excepcional energía empresarial; (2) aspectos de la historia de los intentos para establecer fábricas modernas en la región de Bogotá en la primera mitad del siglo XIX; (3) los esfuerzos de una parte de la elite neogranadina para tratar de cambiar los valores sociales y las orientaciones profesionales de la juventud, sobre todo entre 1840 y 1860; (4) el problema de la relativa falta de éxito de la Nueva Granada (y, después de 1863, Colombia) en la exportación de frutos tropicales.

El argumento del ensayo es el siguiente:

1. Es evidente que los aspectos *negativos* de los *pattern variables* de Parsons, como también del par de variables de Lipset, existían en la sociedad colombiana. Es decir, que los valores particulares eran mucho más evidentes que los universales en el comportamiento social. También, los valores adscriptivos eran muy evidentes, aunque se puede notar también bastante expresión de los valores de desempeño, o *achievement*.

Éstos eran muy evidente en la energía de varios neogranadinos como escritores. En fin, la desigualdad, factor negativo señalado por Lipset, era en el siglo XIX, y todavía es, muy evidente.

---

1 LIPSET, Seymour Martín. "Values Education and Entrepreneurship", in: LIPSET, S. M. y SOLAR, Aldo (eds.) (1968). *Elites in Latin America*, Oxford, Nueva York. pp. 3-60.

2. Sin embargo, el impacto económico de estos valores *negativos* del esquema de Parsons no es muy evidente en los casos que voy a examinar. Yo admito que estos valores habrían podido tener un impacto importante en algunos sectores económicos, por ejemplo en la agricultura, en general, y en las haciendas, en particular. Pero en los casos que voy a considerar, los valores señalados por Parsons no son los más relevantes para comprender el problema. Vamos a encontrar algunos valores que parecían tener efectos negativos, pero son distintos de los enfatizados por Parsons.

3. En cambio, la relevancia del par de variables (igualdad-desigualdad) introducido por Lipset parece mucho más evidente en varios de los casos considerados.

4. Tanto la acción económica como los valores sociales relevantes a la acción económica son condicionados de una manera muy importante por las oportunidades (económicas), y éstas a su vez están condicionadas por las estructuras geográficas, las cuales incluyen no sólo la topografía y los recursos, sino también la ubicación de la población y los recursos, y las modificaciones de las condiciones geográficas por los cambios tecnológicos a lo largo del tiempo.

5. También hay que considerar los efectos de las políticas (*policies*). Existe una tendencia, en Colombia como en los Estados Unidos, de exagerar la importancia de las políticas de desarrollo como un factor para canalizar la acción económica. Aunque obviamente no se puede descartar su papel, tampoco se debería magnificar.

## II. Un contexto ligeramente autobiográfico

Después de hacer algunas investigaciones en la historia económica de Colombia del siglo XIX, en 1962 regresé a los Estados Unidos para empezar el análisis de lo que había encontrado. En ese entonces, tuve que confrontar las doctrinas de la escuela sociológica estadounidense que le daba una importancia dominante a la influencia de los valores en determinar el desempeño económico. Era evidente que los valores que los sociólogos estadounidenses consideraban *negativos* para el desarrollo existían de una manera marcada dentro de la sociedad bogotana (la región focal de mis estudios), durante el siglo XIX. Ésta era una sociedad con una estructura jerárquica, dentro de la cual el estatus era en gran parte heredado y no ganable mediante logros en la vida. También era evidente que muchas decisiones se tomaban con base en relaciones personales.

Sin embargo, no me pareció muy claro que estos valores *tradicionales* eran completamente dominantes en la sociedad bogotana del siglo XIX. A pesar de existir una sociedad que era marcadamente jerarquizada, se podían ver algunos individuos que surgían con base en sus capacidades individuales. En la vida política de la ciudad (y del país) había hombres importantes (como Alejandro Osorio, hijo de un artista) que no eran herederos del estatus de los aristócratas coloniales de Santa Fe de Bogotá. Igualmente, Mariano Ospina Rodríguez, de una familia que poseyó tierras relativamente modestas, llegó a ser el líder predominante del partido llamado *ministerial* entre 1837 y 1848 (y después de 1848 llamado *conservador*). Es decir, el líder del partido supuestamen-

te más aristocrático del país venía de condiciones sociales no muy aristocráticas. Entre los liberales había, como se podría esperar, aun más ejemplos de movilidad social, personas de orígenes modestos que llegaban a posiciones de liderazgo, de los cuales algunos de los más sobresalientes podrían ser Manuel Murillo Toro y Aquileo Parra.

En mi tesis doctoral traté de hacer una ponderación de los valores sociales de Bogotá en las décadas de 1820 y 1830 en lo concerniente al desempeño económico. Este capítulo se llamaba, con referencia clara a Weber, "El espíritu del capitalismo en Bogotá". Existían ciertas tendencias que se podrían denominar *antieconómicas*. Por ejemplo, todos quienes visitaban la ciudad, y hasta en el país en general, notaban una marcada propensión a arriesgar la plata en juegos de cartas o en otras formas de invertir en la *fortuna*. Esto podría considerarse como *irracional* desde la perspectiva de los valores capitalistas. Sin embargo, también se podrían notar algunas tendencias empresariales. Entonces, el problema fue encontrar un estimado apropiado del balance entre los valores capitalistas y contracapitalistas en esta sociedad.

Mientras estudiaba el caso colombiano surgía otra cuestión. Se podrían ascribir los valores dominantes de la sociedad colombiana a las estructuras sociales heredadas de la colonia. Es decir, se había creado durante la colonia una sociedad dominada por una pequeña elite de funcionarios reales y terratenientes, con una masa de gente mucho más pobre, con los esclavos e indígenas en los estratos más bajos y una población libre, de mestizos y mulatos, en una posición algo más elevada pero también bastante pobre. Después de la independencia, la jerarquización y las desigualdades de esta sociedad continuaban en gran parte.

Sin embargo, con la implantación del sistema republicano comenzaba a existir, al menos teóricamente, la posibilidad de una sociedad con una jerarquización menos formal y menos rígida. En efecto, la legislación de la temprana república trató de incorporar a los indígenas como ciudadanos, empezó el proceso de libertar a los esclavos, abolió la costumbre de registrar individuos en los libros parroquiales

según su identidad racial, e hizo hincapié en el desarrollo de la educación primaria y secundaria. Se pensó en la educación primaria como un medio de formar una ciudadanía educada, necesario para el funcionamiento de una república. Pero el establecimiento de un sistema de educación pública también podría servir como un canal de posible ascenso social. En la educación secundaria y universitaria, el sistema empezó a abrirse algo más que durante la colonia. En la colonia, para ingresar en estudios secundarios y universitarios era necesario comprobar no sólo la *pureza de sangre* de sus antepasados sino también que ellos no habían ejercido ocupaciones *viles*, que podrían incluir tanto el comercio como la artesanía. Estos requisitos formales se abandonaron con la independencia y su práctica informal caía en desuso entre 1830 y 1850. Sin embargo, los canales de ascenso social por medio de la educación no se abrieron mucho. Durante la mayor parte del siglo XIX, muchas comunidades rurales no tenían, efectivamente, instrucción primaria, y la educación secundaria, sobre todo después de 1850, dependía en gran medida de colegios particulares, que no eran accesibles a los pobres.

A pesar de varios cambios institucionales notables después de la independencia, los valores sociales efectivos no cambiaban marcadamente en Bogotá y en gran parte del resto del país. Los valores formados por la herencia social de la colonia se mantuvieron vigentes en un grado notable, sobre todo en las relaciones de clase y en los símbolos del estatus social. Surgía la pregunta: ¿hasta qué grado la conservación de ciertos valores sociales, y como fundamento de estos valores sociales las estructuras sociales, fue determinada por las limitadas posibilidades de la economía colombiana, que a su turno fueron limitadas por la estructura topográfica del país?

Un aspecto de los valores sociales heredados de la colonia que no había cambiado mucho fue el honor y prestigio social de los puestos públicos. En la colonia, llegar a tener un puesto dentro de la jerarquía de la administración real era una aspiración de los criollos que habían podido conseguir una educación universitaria. Al nivel local, también podría representar cierto estatus tener un puesto en el

ayuntamiento o cabildo. El significado social de los puestos políticos continuó por largo tiempo, aunque posiblemente con una ligera disminución, y llegó a mediados del siglo XIX. La importancia del honor social de los puestos públicos es muy pertinente para la comprensión del tercer caso (el intento de cambiar los valores socioculturales por medio de la educación técnica), pero esta orientación, quizás muy particular a la cultura de América Latina, no cae dentro de los esquemas de Parsons ni de Lipset.

### III. Los antioqueños: valores sociales y oportunidades económicas

La sociedad antioqueña parece servir como un ejemplo de las posibles efectos de las posibilidades económicas en moldear los valores sociales. El caso de los valores y la actuación económica de los antioqueños suscita alguna perplejidad. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, los informes de los gobernadores españoles en Antioquia caracterizaron a la masa de la población antioqueña como perezosos y vagos. Aca-so estas descripciones no representaban más que el prejuicio de los oficiales españoles contra los americanos. Pero también es posible que hubiera algo de verdad en estos informes. En todo caso, algunas décadas después el concepto de los antioqueños, tanto en los ojos de otros colombianos como en las descripciones de viajeros extranjeros, era muy distinto. En los siglos XIX y XX se ha concebido a los antioqueños como un grupo social muy trabajador y emprendedor.

Ya en el decenio de 1820, los demás colombianos pensaron de Antioquia como una gran fuente de riqueza, y durante el resto del siglo los comerciantes de Medellín, Rionegro y la ciudad de Antioquia cumplían papeles muy importantes en la economía nacional. Desde la década de 1820, el comerciante más notable en Bogotá fue el antioqueño Raimundo Santamaría, y varios otros antioqueños llegaron a ser importantes en la capital poco después. Dos antioqueños, Francisco Montoya, de Rionegro, y Manuel Antonio Arrubla, de la ciudad de Antioquia, negociaron el empréstito inglés de 1824. Arrubla y su hermano después llegaron

a ser los más notables empresarios en la construcción y manejo de edificios en Bogotá. Montoya, con otro comerciante antioqueño residente en Mompox, José María Pino, dominaron el transporte por el río Magdalena en la década de 1830. En este decenio, Montoya también figuró entre los varios comerciantes que estaban probando las posibilidades de exportar el tabaco que era producido por el monopolio fiscal en Ambalema. Después de 1845, con un contrato del gobierno para administrar la producción del tabaco de Ambalema y venderlo al exterior, la compañía de Montoya Sáenz cumplió el papel de establecer el tabaco de Ambalema como un producto apetecido en los mercados de Europa. Más tarde, varios comerciantes antioqueños figuraban de una manera importante en la recolección y exportación de la quina. Por sus actividades como exportadores del oro, el tabaco y otros productos, los comerciantes antioqueños durante la mayor parte del siglo XIX eran la fuente más importante de divisas para los importadores en Bogotá y otras partes del país. También los préstamos de los antioqueños suplían alguna parte del capital que los comerciantes y empresarios de Bogotá necesitaban para adelantar sus negocios; y todo esto sin hablar de las actividades de los capitalistas antioqueños dentro de Antioquia misma.

Como todo esto sugiere, los comerciantes de Antioquia eran muy visibles en las actividades económicas del siglo XIX. Pero los capitalistas no eran los únicos antioqueños que hicieron un impacto económico en el país. Ya en la década de 1840, otros colombianos empezaban a reconocer que el antioqueño común era un trabajador especialmente vigoroso. Jorge Juan Hoyos, del norte del Valle del Cauca, como supervisor del proyecto para mejorar la ruta del Quindío antes de 1845, le informó al presidente Herrán que había quedado muy impresionado con la dedicación al trabajo de los antioqueños que le servían. Hoyos dijo que la única dificultad con los antioqueños fue hacerlos parar. Algunos años después, Medardo Rivas, de Bogotá, empleó una cuadrilla de antioqueños para desmontar y limpiar su tierra en Guataquicito, a las orillas del río Magdalena, para empezar el cultivo del tabaco. En su libro, *Los trabajadores de tierra caliente*, Rivas reportó su asombro a la energía de los antioqueños tanto en trabajar como en beber y pelear.

¿Cómo explicar esta fuerza empresarial y trabajadora? Los antioqueños mismos prefieren explicar esta cualidad por la pobreza de la tierra y las dificultades geográficas que tuvieron que conquistar. Esta interpretación fue recogida y presentada de una manera muy fiel por James Parsons, en su obra sobre la colonización antioqueña. Una de las varias representaciones de esta visión antioqueña de sí misma se encuentra en los bosquejos biográficos de los principales capitalistas de la región en la primera mitad del siglo XIX. En casi todos estos bosquejos se dice que el biografiado empezó pobre, pero, por medio de su esforzado trabajo, llegó a ser rico. Probablemente, hay mucho de verdad en estas narrativas. Pero hay que notar que estas historias de ascenso de pobre a rico funcionaron para justificar la fortuna de los ricos dentro de la sociedad antioqueña. Además, estos bosquejos biográficos servían claramente para construir una ideología social que hizo hincapié no sólo en las posibilidades, sino también en el honor, del ascenso social de pobre a rico por los esfuerzos del solo individuo. Se esperaba que estos antioqueños arquetípicos pudieran servir como modelos para motivar las aspiraciones de los jóvenes que deseaban igual éxito. La ideología social de Antioquia alentaba a los que todavía eran pobres a trabajar con la esperanza de llegar ellos mismos a la cumbre de la sociedad regional. Así perpetuaban el valor del trabajo en el conjunto de valores regionales.

Aunque admito la posibilidad de que hay alguna verdad en la explicación *oficial* antioqueña de los orígenes de la apreciación del trabajo en los valores históricos de la región, yo tengo una interpretación un tanto más materialista. A mí me parecía, y todavía me parece, evidente que la diferencia más notable entre Antioquia y el resto del país fue el hecho de que la minería del oro de Antioquia abría posibilidades de ascenso económico y, por lo mismo, social, que no existían en otras regiones. En el Cauca, durante la mayor parte de la colonia, y en el Chocó, durante casi todo del siglo XVIII, había existido una minería de oro que era bastante notable. Pero en estas regiones la minería funcionaba a base del trabajo de esclavos, con pocas posibilidades de ascenso social. Por lo mismo, fue posible en el Cauca construir una aristocracia bien cimentada a base de la riqueza minera.

En cambio, en Antioquia, ya en el siglo XVIII, gran parte de la producción minera estuvo en manos de los mazamorreros, pequeños empresarios individuales. Según José Manuel Restrepo, en la primera década del siglo XIX, los mazamorreros producían el 80% del oro minado en Antioquia. Esta gente podría tener esperanzas, aunque, acaso no tantas posibilidades, de conseguir cierto ascenso social. Aún más, era posible ganar la base de una fortuna por medio del comercio con los mineros. Parece que el comercio con los mineros antioqueños fue la base de la riqueza de los capitalistas de Medellín y Rionegro, los cuales poseían los capitales dominantes en todo el país durante el siglo XIX. Así, se podría decir que la minería de oro creó las condiciones que permitían el desarrollo de una sociedad capitalista y burguesa en Antioquia, cosa que no se encontraba en igual grado en otras regiones del país<sup>2</sup>.

En el caso antioqueño hay que destacar otro elemento. Durante el siglo XIX, se desarrolló en Antioquia la instrucción primaria de una manera más notable que en otras regiones del país. Esto habría podido facilitar el ascenso social en la región. Pero siempre puede preguntarse si el mayor acceso a la educación primaria representaba valores relativamente igualitarios que estaban ya establecidos. Sin embargo, el desarrollo relativo de la instrucción primaria siempre debía reforzar estos valores.

El contraste entre Antioquia y Bogotá (y otras regiones) parecía indicar que las reales posibilidades económicas tenían mucho que ver con la conservación o el cambio de los valores sociales. Exploré esta cuestión de la importancia de las posibilidades económicas en determinar los valores sociales en un estudio sobre la educación técnica como un medio de cambiar valores socioeconómicos<sup>3</sup>. Diré algo so-

---

2 Este fenómeno se exploró con una base muy fragmentaria de datos, y no al contento de todos, en un ensayo mío "Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano: un examen crítico de las tesis de Everett Hagen". (*Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, vol. 2, no. 3, pp. 49-69 (1967).

3 *The Ideal the Practical: Colombia's Struggle to Form a Technical Elite* (1976).

bre este tema después. Ahora quiero explorar un poco la pertinencia de los valores sociales dominantes para la comprensión de la historia de unas fábricas modernas que se intentaron establecer en Bogotá en la primera mitad del siglo XIX.

---

University of Texas Press, Austin. En traducción al español: *El ideal de lo práctico: el desafío de formar una elite técnica y empresarial en Colombia* (1989). Universidad Nacional/Áncora, Bogotá.



## **IV. Los valores sociales y las primeras fábricas modernas en la Nueva Granada**

Después de la independencia de la Nueva Granada, varios empresarios en Bogotá trataron de fundar empresas manufactureras en la capital y en la región. La primera de estas empresas fue la ferrería de Pacho, que tuvo sus orígenes históricos en 1814, pero se organizó en la década de 1820. Las otras empresas –unos intentos de crear fábricas de vidrios y de papel, una empresa de manufactura de porcelanas, y una fábrica de textiles de algodón– todas tuvieron sus orígenes en el decenio de 1830.

De estas empresas, la ferrería de Pacho y la fábrica de porcelanas tuvieron una larga etapa de dificultades iniciales, pero al fin tuvieron algún éxito en la década de 1840. A mediados del siglo, la ferrería de Pacho estaba supliendo hierro a varias comunidades en Cundinamarca, Santander y Boyacá, con el cual los herreros estaban fabricando herramientas agrícolas. Además, en Antioquia, el hierro de Pacho se utilizaba para fabricar herramientas de minería. Respecto a la fábrica de porcelanas, no tengo una idea muy clara de la extensión de sus ventas, pero parece que, durante gran parte del siglo XIX, sus obras estaban en venta al menos en el interior del país.

En cambio, dos de las fábricas, la de vidrios y la del papel, fracasaron rápidamente. La fábrica de textiles duró algo más, pero nunca podría llamarse un éxito.

Cuando empecé mis investigaciones sobre estas fábricas quería saber por qué algunas pudieron sobrevivir y otras fallaron. Ahora me parece que por muchas razones estructurales ninguna de estas empresas podría llegar a ser gran cosa.

1. Uno de los factores más evidentes fue el costo de los transportes. Para dramatizar el problema de los costos de los transportes voy a hacer un contraste con las condiciones de transporte de los Estados Unidos con las condiciones de la Nueva Granada. Los Estados Unidos fue, en las primeras décadas del siglo XIX, como los países de América Latina, una *nueva nación*. Pero tuvo condiciones topográficas muy distintas que las de la Nueva Granada, o las de los países de los Andes centrales (Ecuador, Perú, Bolivia, o de la parte central de México). En los Estados Unidos, alguna integración de un mercado nacional fue facilitada por la posibilidad de la navegación costera. Además, como gran parte del país era plano, se podría construir caminos carreteros fácilmente, y en las primeras décadas del siglo XIX también se añadieron muchos canales para conectar los ríos y lagos. Además, el gran sistema de los ríos interiores (el Ohio, el Misisipi, y el Misuri) a la larga permitió una integración de las ricas llanuras del Medio Oeste. En gran parte por las condiciones favorables de la topografía de los Estados Unidos, este país rápidamente consiguió bajar sus costos del transporte interior por medio de, primero, caminos carreteables, luego canales, y, posteriormente, los ferrocarriles. En contraste, en el montañoso interior de la Nueva Granada, donde vivía la mayor parte de la población, ninguna de estas mejoras podían adelantarse. (Aun los caminos carreteables no eran factibles en las partes llanas del interior por la escasez y dispersión de la población que limitó a muy poco el posible tráfico para sostenerlos). Así, los transportes terrestres en la Nueva Granada se limitaban a la utilización de mulas o, en los casos de objetos demasiado grandes para transportar por mula, grupos de peones.

En el cuadro 1 se da alguna idea de la diferencia de los costos de los transportes entre los Estados Unidos y la Nueva Granada en la primera mitad del siglo XIX.

**Cuadro I. Fletes en la Nueva Granada y los Estados Unidos, en la primera mitad del siglo XIX. El costo de una tonelada por milla.**

<b>Los Estados Unidos</b>			
<i>Caminos carreteras después de 1822</i>	<i>Canal de Erie</i>	<i>Ferrocarriles en Nueva York</i>	
12 - 17 centavo de dólar	1830 - 1850: 1,7 - 3,4 centavos	1851: 4,05 centavos	
	1857 - 1859: 0,7 - 0,8 centavos	1860: 2,20 centavos	
<b>La Nueva Granada</b>			
	Mulas		Peones
	<i>Terrano montañoso</i>	<i>Terrano plano</i>	
1823	46 centavos		
1848	42 centavos		
1854 - 1856	56 centavos (guerra civil escasez de mulas)		
1856	50 - 65 centavos (verano)	30 - 38 centavos	90 - 120 centavos montaña
1858	74 - 100 centavos (lluvia)		

*Fuentes:* los costos estadounidenses son en centavos de dólar de la época. Los colombianos de 1823 y 1848 son en pesos de 8 reales con los reales convertidos a centavos; los colombianos de 1854<sup>4</sup> a 1858 son en pesos de 10 reales. Ambos corresponden más o menos al dólar de la época, acaso con un descuento del 10%. Los Estados Unidos: ROGERS TAYLOR, George, *The Transportation Revolution*; Nueva Granada: SAFFORD, Franklin Robinson, *Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821- 1870*. Apéndice I.

Los altos costos del transporte gravaron de diversas maneras a las pequeñas fábricas de Bogotá. Éstas tuvieron que importar toda su maquinaria. En el caso de la fábrica de textiles de algodón, los empresarios importaron un gran eje de hierro que tuvieron que transportar de Honda a Bogotá por un pelotón de peones. Los costos de transportar la materia prima también eran altos. En el caso de la fábrica de textiles, el algodón tuvo que llevarse a grandes distancias por mula, por lo general desde El Socorro. Los altos costos del transporte también limitaban los mercados internos.

2. El costo del capital fue muy alto. Aunque, sin duda, los costos no parecen altos en comparación con los actuales costos en Colombia, los costos eran altos en comparación con los de Inglaterra: entre 12% y 24% anual, mientras que en Inglaterra el costo del capital estaba cerca del 3% anual. El problema del costo del capital se agravaba por una escasez

4 En 1847, se creó un nuevo peso (el "peso fuerte") que debía circular con valor igual a 5 francos. Sin embargo, el peso antiguo, el peso de 8/10, que tenía menor valor seguía circulando. En 1857 se declaró que el peso fuerte debía considerarse el estándar. Es decir, en los contratos que no se aclaró si el peso era "fuerte" o de 8/10, se debía suponer que se refiere al peso fuerte. Sin embargo, se tienen noticias que el peso de 8/10 seguía circulando en la década de 1880.

monetaria en la época y por la falta de bancos para dar crédito y crear medios circulantes con la emisión de notas.

Sólo considerando las diferencias en los costos de los transportes internos y en los costos del capital, se ve que las industrias bogotanas habrían podido sobrevivir sólo con la ayuda de los también altos costos de transportar bienes importados al interior, por los fletes en el río Magdalena y los fletes de salida del río a la cordillera Oriental.

3. Además, los empresarios carecían de experiencia en la organización de negocios de esta clase, así como de conocimientos técnicos del proceso de las fábricas. (De esto voy a hablar más adelante).

4. Tampoco existía una comunidad de trabajadores o artesanos tecnificados para ayudar en el funcionamiento y el mantenimiento de las fábricas. Aquí otra vez viene al caso hacer una comparación con los Estados Unidos. Angloamérica, durante el siglo XVIII y continuando en el siglo XIX tenía la ventaja de recibir muchos inmigrantes de Gran Bretaña, el primer país de entrar en la Revolución industrial. Esto quiere decir que muchos de los inmigrantes ingleses llegaron a Angloamérica con bastantes conocimientos técnicos aprendidos durante el proceso de industrialización que ya estaba tomando vuelo en la segunda mitad del siglo XVIII. En cambio, las colonias de América española, que también recibieron cierta inmigración de España durante el siglo XVIII, se poblaron de gentes venidas de un país que era relativamente atrasado. Esta diferencia tuvo cierta importancia en limitar las posibilidades de las pequeñas fábricas de Bogotá. Durante las primeras décadas de la industrialización en los Estados Unidos (últimos decenios del siglo XVIII-primeras décadas del siglo XIX) existían comunidades de artesanos con conocimientos mecánicos listos para reparar maquinaria o para inventar nueva maquinaria. En cambio, en Bogotá todavía no existía una comunidad de artesanos mecánicos. En realidad, se podría decir que no existía nadie con estas capacidades.

5. También resultó que el orden público no era confiable, lo que multiplicaba la incertidumbre de

los negocios. Para citar sólo un ejemplo, durante la revolución de 1854, las fuerzas melistas engancharon a los trabajadores colombianos (algunos ya con alguna, destreza técnica) que eran necesarios para el funcionamiento de la ferrería de Pacho.

Considerando estas y otras condiciones desfavorables, no es sorprendente que las empresas sufrieron muchos reveses. En realidad, parece increíble que los empresarios bogotanos intentaron establecer estas empresas.

Para comprender la iniciación de estas empresas es importante tener en cuenta el contexto histórico. Mientras la ferrería de Pacho tuvo sus orígenes antes de lograr la independencia, y la primera compañía se formó en el decenio de 1820, las otras empresas se iniciaron en la década de 1830, un decenio de depresión económica. Parece sorprendente que los empresarios decidirían iniciar innovaciones tan complicadas, y tan fuera de su experiencia, durante una década de depresión económica. Yo creo que la iniciación de estas empresas algo difíciles dentro de este contexto debe explicarse, al menos en parte, como actos de patriotismo. Al menos algunos de los empresarios tomaron parte en las empresas por el deseo de asentar en esta nación nueva algo que era notablemente *moderno*.

Así, la iniciación de estas empresas tenía una razón política, no en el sentido obvio y directo de legitimar el poder o aumentar apoyo para el Estado o un partido, sino en un sentido más difuso, de ayudar a crear un orgullo nacional. Es notable que muchos de los participantes eran figuras en la vida pública del capital. Entre los inversionistas en la ferrería de Pacho estuvieron José Manuel Restrepo, ministro del Interior y Relaciones Exteriores en la década de 1820, José María Castillo y Rada, ministro de Hacienda en el mismo decenio, e Ignacio Gutiérrez Vergara, que comenzó a figurar en la década de 1830. Los inversionistas en la fábrica de papel incluyeron a José Ignacio de Márquez, que hizo un papel notable en el Congreso de Cúcuta en 1821 y después sirvió como vicepresidente de la República entre 1832 y 1837, y presidente entre 1837 y 1841. En la fábrica de textiles, uno de los principales fue Alejandro Osorio, también en el gabi-

nete en la década de 1820. Otro inversionista en la misma fue el general Pedro Alcántara Herrán, presidente de la República entre 1841 y 1845.

Antes de entrar de lleno en el análisis del funcionamiento de las empresas manufactureras, debo ponderar algo la influencia de la depresión de la década de 1830. En la opinión de los comentaristas contemporáneos, esta depresión tuvo sus orígenes en el desbalance del comercio entre la Nueva Granada y Gran Bretaña. Este desbalance había resultado en un flujo monetario de la Nueva Granada al exterior, con la consecuencia de una escasez monetaria en el interior, una depresión general de precios, un alza de intereses de dinero prestado y un estancamiento general del comercio. Algunos comentaristas de la época dijeron que los ingleses insistían en las virtudes del libre comercio, pero la libertad de comercio había resultado en relaciones comerciales con Inglaterra que eran sumamente desiguales. Mientras la Nueva Granada consumía cantidades crecientes de textiles y otros productos ingleses, Inglaterra compraba muy poco de la Nueva Granada. Varios hombres públicos de estos años (1830-1834) llegaron a la conclusión de que el comercio libre no funcionaba para la Nueva Granada. José Ignacio Márquez notaba el sufrimiento de los artesanos rurales que no podían competir con los textiles ingleses, y abogó por una política proteccionista. Alejandro Osorio observó que los ingleses que alababan tanto el comercio, libre, no lo practicaban. (Inglaterra tenía derechos de aduana que discriminaron en favor los productos tropicales de sus dependencias en el Caribe y contra los de los países de América española). Osorio, también en 1834, argumentó en favor de lo que en el decenio de 1960 se llamaría una política de crecimiento balanceado (*balanced growth*). Es decir, abogaba por una economía que ahora llamaríamos autárquica, en la cual los agricultores y los tejedores rurales podrían sostenerse con sus compras mutuas.

¿Qué relación tenía la campaña proteccionista de la década de 1830 con las empresas manufactureras de estos años? Parece que la campaña proteccionista no tenía el fin de ayudar a las nuevas empresas. Algunos de los empresarios, como Márquez y Osorio, eran proteccionistas.

Pero otros, como José Manuel Restrepo y José María Castillo y Rada, eran librecambistas de todo corazón. Además, las nuevas empresas manufactureras no buscaban protección especial contra productos importados. Todas las empresas buscaban una protección especial en la forma de privilegios monopólicos en la fabricación de sus productos con métodos modernos dentro de la Nueva Granada. Pero estos privilegios los protegían sólo contra competidores en la Nueva Granada que quisieran implantar fábricas modernas. Los privilegios no afectaban ni los productos importados ni tampoco los mismos productos fabricados según métodos tradicionales de los artesanos.

Sin embargo, es posible que la depresión del decenio de 1830 tuviera alguna influencia positiva en alentar las empresas manufactureras de los mismos años. Esta influencia hubiera podido ser aumentar los motivos patrióticos, mientras que, a la vez, disminuía las esperanzas de obtener inversiones de otros, ni mucho menos utilidades eventuales.

Ahora quiero pasar a un análisis de las características sociales de los empresarios. De los 78 inversionistas conocidos en las cinco fábricas, entre 1814 y 1850, cerca de la mitad eran nativos de la región de Bogotá. Muchos de estos bogotanos, si no la mayoría, habían heredado tierra de la sabana de Bogotá. Cerca de una cuarta parte de este elemento bogotano figuraba en la política nacional, y otro cuarto figuraba a nivel provincial.

Entre 35% y 40% de los inversionistas eran de otras provincias, quienes se habían establecidos en la capital durante (o un poco después) del período de la independencia (1810-1830). Una ligera mayoría de estos provincianos residentes en Bogotá habían estudiado en una de las facultades de derecho de la ciudad y se habían quedado para seguir su carrera en la capital y/o para representar sus provincias en el Congreso nacional. Sin embargo, muchos se dedicaban exclusivamente a sus empresas económicas, por lo general de varios tipos a la vez – la agricultura, el comercio, el préstamo de plata (para no decir la *usura*)–. No pocos de estos provincianos –tanto los que figuraban en el gobierno como los que no– se habían casado con hijas de las familias establecidas de terratenientes de Bogotá.

Sólo un octavo (12%) de los inversionistas eran extranjeros. Casi todos los inversionistas extranjeros se habían establecido como residentes más o menos permanentes en la Nueva Granada. Esto quiere decir que hasta los extranjeros en estas empresas no eran, en cierto sentido, completamente *extraños*. La mayoría de ellos eran bien comerciantes importadores o empresarios que se enfocaron principalmente en los contratos de producción de la sal.

Entre los empresarios de origen provinciano, los antioqueños tuvieron un papel importante, pero no preponderante. Antioquia contribuyó con más inversionistas y empresarios a las empresas manufacturas de la región que cualquier otra provincia, con la excepción de la provincia de Bogotá misma. De unos 38 antioqueños prominentes en la capital en la década de 1830, siete de ellos, o algo menos que una sexta parte, participaron en las fábricas. Esta proporción no es muy alta, considerando los recursos de capital de varios de los antioqueños en Bogotá. Sin embargo, este número no parece justificar la generalización de que los antioqueños (en general) estaban ausentes conspicuamente de las empresas manufactureras de Bogotá. (Esta generalización se ha publicado a base de algunos trabajos míos anteriores).

Considerando la alta proporción de los empresarios que eran nativos de Bogotá y la baja proporción de ellos que eran extranjeros, no debe sorprender que algunos de ellos entraron en estas empresas de una manera algo inocente. Bogotá, aislado en las montañas del interior, apartado de las corrientes del comercio mundial y, durante la mayor parte de su historia, estancada económicamente, ofreció a sus habitantes pocas posibilidades para desarrollar experiencia o pericia empresarial u organizacional. Esta falta de experiencia, tanto en organizar compañías industriales o compañías de acciones de cualquiera clase, como la falta de conocimientos técnicos tenían mucho más que ver con las dificultades de estas empresas, que con los valores sociales contemplados por los sociólogos estadounidenses.

La inocencia empresarial de los fundadores de las empresas manufactureras se refleja en la torpeza

de algunos de sus planes de organización. La fábrica de papel que se formó en junio de 1834 es el caso más extraordinario. La compañía empezó con cuatro dueños –en posesión de un total de cinco acciones– y el documento de fundación especificó que nadie más podría entrar en la compañía por ninguna razón. Los socios tenían el derecho de vender sus acciones, pero los compradores de las acciones no podrían tener ni voz ni voto en las reuniones mensuales de la compañía. Cada socio debía servir como gerente por turnos, cambiando cada dos meses. Así, la empresa parecía servir en cierta manera como una clase experimental en los negocios. Cada socio tenía el derecho de salir de la compañía libremente si la empresa estaba dando utilidades. Pero si la empresa no estaba dando utilidades, al salir de la empresa perdería su inversión. La responsabilidad de los socios no tenía límite, con la excepción de que si un socio votara contra una decisión de la compañía, no sufriría los daños consecuentes de tal decisión.

La fábrica del papel es el ejemplo más notorio de ingenuidad en la organización de estas empresas. Las otras correspondieron más a la idea convencional de una compañía de acciones, con ejecutivos más o menos fijos. Pero variaban algo en el grado de la responsabilidad de los dueños de acciones. Las leyes de la Nueva Granada en este tiempo no prescribieron los límites permisibles de la responsabilidad legal. Así parece que los que formaron estas compañías tuvieron bastante libertad para determinar el carácter de las acciones. Los términos de la responsabilidad variaban según las preferencias de los participantes, y estos términos tuvieron una tendencia a evolucionar, sin restricciones legales, según fuera la experiencia. En casi todos los casos, el precio inicial de las acciones no representaba la obligación total del accionista. Cuando las circunstancias de la compañía lo exigían, la empresa podía declarar un dividendo negativo y se esperaba que los accionistas contribuirían según las proporciones de las acciones que tuvieran en la empresa.

La información sobre el capital gastado en operaciones es mucho más escasa que los datos sobre el capital invertido en la maquinaria y los edificios. Sin embargo, parece que estas empresas sufrieron una escasez de capitales

operacionales. Es muy probable que por falta de experiencia los empresarios gastaron una proporción demasiado grande en las inversiones iniciales, sin saber que iban a necesitar mucho más capital de trabajo para fines operativos.

Pero también es probable que estos nuevos empresarios industriales fueran víctimas del estado rudimentario del mercado de capitales en la Nueva Granada. Por el carácter estático de la economía del interior de la Nueva Granada, en Bogotá había relativamente poco capital comercial. Las clases dominantes en gran parte de la Nueva Granada tenían pocos capitales líquidos; su capital estaba principalmente invertido en la tierra y estos capitales no podían movilizarse rápidamente, por la falta de bancos en esta época. Era posible obtener el préstamo de un usurero, utilizando la tierra como garantía del préstamo, pero con tasas de interés altas, y de todas maneras en un mercado de capitales muy estrecho. Como los préstamos de corto plazo tenían altas tasas de interés, y muchas veces ni siquiera se podían conseguir, los empresarios tuvieron que depender de las ventas de acciones o de contribuciones adicionales de los accionistas para conseguir el dinero para sus operaciones. Muchas veces era difícil conseguir contribuciones adicionales de los accionistas, muchos de los cuales no esperaban pagar más que la cuota inicial.

Por la escasez de capitales en Bogotá y por la ausencia de instituciones para crear crédito, el dinero prestado era bastante caro en comparación con las condiciones de Europa. La ferrería pudo obtener un préstamo en Francia a una tasa del 12% anual. Pero el costo de los préstamos locales era mucho más alto. A finales de la década de 1830, los empresarios tuvieron que pagar en Bogotá tasas de interés del 24% al 36% anuales.

En estos años, muchos de los inversionistas iniciales empezaron a vender sus acciones. Hubo una tendencia de sustitución de los inversionistas que eran terratenientes por comerciantes, quienes invertían sus capitales con un espíritu más especulativo.

Parece que en las inversiones iniciales los empresarios, al menos en algunos casos, gastaron más de

lo necesario en los edificios de las fábricas, y aun en el adorno de los edificios. Las fuentes contemporáneas describieron los edificios como muy sólidos y hasta elegantes. Un empresario estadounidense dijo que la fábrica de porcelanas se construyó según el último modelo europeo. También dijo que la fábrica de vidrios tenía un edificio bueno y grande. Parece que hubiera la tendencia de empezar estas empresas con tanta atención a la solidez y la elegancia de los edificios como a la productividad de la maquinaria.

En el caso de la fábrica de papel, los propietarios estipularon un edificio de por lo menos nueve cuartos, cada uno con pisos de ladrillo y paredes blanqueadas. El resto de la fábrica debía establecerse exactamente según los detalles del plan para una fábrica de papel que se encontraba en un libro francés. Los empresarios también añadieron un retoque de gusto local: la sala de la fábrica debía pintarse con un color azul o rosado (u otro color de buen gusto) y debía adornarse con un diseño floral.

La tendencia a derrochar el capital en fines no productivos se encontraba no sólo en la elegancia de los edificios. También parece que gastaron más de lo necesario en la maquinaria. Los empresarios de la fábrica de textiles, para montar una rueda de agua, importaron un eje de varias toneladas a un costo muy grande, pues fue necesario llevarlo desde Honda hasta Bogotá por el camino de herradura. Según un empresario extranjero en Bogotá, habrían podido ahorrarse mucho capital construyendo un eje de madera.

Se pueden considerar varias explicaciones sobre esta tendencia a hacer inversiones desproporcionadas en los edificios o el adorno y de gastar más de lo necesario en la maquinaria. En el deseo de construir sólidamente, de hacerlo de la mejor manera, quizá se pueden detectar valores que reflejaban el alto estatus social de los dueños. Pero es igualmente posible que el énfasis en la solidez en los edificios y los gastos innecesarios en la maquinaria reflejaban una inseguridad fundamental. Si iban a construir fábricas como las de Europa, tendrían que igualar los mejores modelos de Europa, aunque en Europa, sin duda, pocas fábricas tenían estos nive-

les. Esta tendencia puede ser un reflejo de una mentalidad colonial, es decir, habría podido representar un deseo colonial, si no de emular la metrópoli en todos los detalles, al menos tratar de hacerlo de una manera que podrían aprobar los europeos. Pero también es claro que existía otra clase de inseguridad. La falta de economía en las inversiones en la maquinaria se produjo por la insuficiencia de seguridad sobre sus conocimientos de los aspectos técnicos de las empresas.

Así, me parece que parte de la falta de economía en estas empresas se puede explicar por la ignorancia de los procesos técnicos y, por tanto, inseguridad en cuanto a los aspectos fundamentales de las fábricas. A causa de su inocencia técnica, tuvieron que depender completamente de lo extranjero. Si iban a hacerlo, tendrían que copiarlo todo directamente de un libro francés. Por lo general, tuvieron que importar con altos costos a los directores técnicos y a los trabajadores calificados, y no siempre fueron confiables los técnicos extranjeros. No se trata de que carecieron de interés en ahorrar el dinero, porque en realidad los capitales disponibles eran escasos. Más bien, se puede afirmar que, por lo general, no tenían los conocimientos necesarios para buscar y utilizar soluciones económicas. Se puede imaginar la incertidumbre de los empresarios de la ferrería de Pacho cuando recibieron consejos opuestos acerca de la clase de ladrillo que debían utilizarse en el alto horno: consejos opuestos de un inversionista inglés y de un técnico francés.

Con la excepción de algunos pocos individuos, los empresarios poseían poco o ningún conocimiento sobre las máquinas y los procesos que estaban importando. Todo esto era para ellos algo exótico. Las elites neogranadinas pensaban que era importante apropiarse de estos misterios técnicos. Pero para la mayoría de ellos, todo se mantuvo como un misterio, algo distante e incontrolable, que les intimidaba. En sus cartas, ellos expresaron con cierto humor irónico esta distancia de los procesos y su incapacidad de controlarlos. Algunas cartas también sugieren que algunos de los inversionistas se enfocaban en los aspectos estéticos, precisamente por carecer de una comprensión de los procesos técnicos. José María Saíz, uno de los inversionistas en la fábrica de textiles, descri-

bió sus progresos en términos líricos y con un sentido de maravilla. Dijo que esperaban verla levantada, bella y respetable, dentro de ochos meses. Sólo estaban esperando algunas máquinas que iban trayendo desde el extranjero a un gran costo. Terminó preguntando: "¿Qué le parece?".

Estas observaciones sobre las fábricas de la primera mitad del siglo XIX indican que, respecto a mentalidad, los problemas mayores provenían de falta de experiencia en este tipo de negocios y de falta de conocimientos técnicos. En todo esto se ve muy poco de la cuestión de los valores enfatizados por Talcott Parsons. No aparece como una cosa importante el conflicto entre los valores universales y los valores particulares, aunque los valores particulares sí eran evidentes en la sociedad. Tampoco salta a la vista el problema del predominio de los valores ascriptivos sobre los valores del logro, con una sola excepción que voy a mencionar. En cambio, el factor de la desigualdad, enfatizado por Lipset, sí parece un factor importante. La estructura social jerárquica apoyaba un conjunto de valores que hacía casi imposible el trabajo manual para la clase alta. Esta distancia física de los procesos técnicos debía funcionar como un obstáculo para lograr tener un conocimiento práctico de la tecnología.

El factor de la jerarquización de la sociedad, y de su relación con los conocimientos prácticos de la tecnología, parece sugerirse en un caso de las manufacturas. Uno de los pocos empresarios con conocimientos técnicos fue un antioqueño que se llamaba Juan María Caballero. Según los documentos, este señor tenía notablemente menos cultura literaria que otros muchos de los participantes en las fábricas. Pero, según sus peticiones, parece que Caballero sí tenía algunos conocimientos de química y de los procesos técnicos necesarios para fábrica de vidrio. También Caballero fue notable en tratar de utilizar materiales locales para la manufactura de los vidrios, en vez de importarlos. Caballero pidió un privilegio exclusivo para elaborar sosa y potasio extraídos de las salinas de Zipaquirá, productos necesarios para la producción de los vidrios y la porcelana. Con la producción de estos materiales se habría evitado importarlos. Pero la comisión del Congreso que debía informar sobre la petición no podía hacerlo por falta

## CÁTEDRA CORONA 5

de suficientes conocimientos en la materia. Otra vez se encuentra el problema de la falta de conocimientos técnicos. Sin embargo, también sospecho que si Caballero hubiera venido de una familia conocida o de otra manera hubiera tenido cierto prestigio político o social, el Congreso le habría concedido el privilegio sin vacilaciones.

## **V. Intentos de cambiar los valores socioeconómicos por medio de la educación científica y técnica**

Entre 1840 y 1860, un grupo de la elite política y económica intentó cambiar los valores de la juventud de clase alta, por medio de la educación técnica. Estos esfuerzos fallaron en parte por la resistencia de los valores dominantes, en parte por la falta de posibilidades económicas.

Aquí voy a examinar dos casos de esos intentos de cambiar los valores sociales por medio de la educación científica y técnica. El primero de éstos sucedió después de la guerra civil de 1839-1942 y, en gran parte, como consecuencia de la guerra. Mariano Ospina Rodríguez, un espíritu dominante durante la presidencia del general Pedro Alcántara Herrán, concluyó que una de las causas de la reciente guerra civil era el exceso de abogados. Según Ospina, por la formación de un número excesivo de abogados, había demasiados aspirantes para puestos gubernamentales. Los muchos abogados jóvenes que estaban subempleados se dedicaban a la agitación política, con lo que amenazaban la estabilidad política del país. La solución de Ospina, y de muchos de sus colegas ministeriales, fue tratar de recanalizar los estudiantes de secundaria hacia carreras científicas, técnicas y empresariales por medio de un currículo con temas técnicos.

El plan de Ospina era crear un currículo para la secundaria que fuera bastante exigente en cuanto a los estudios en matemáticas y ciencias naturales. Estas exigencias tenían dos fines. Por un lado, al hacer más difícil los requisitos para entrar en los estudios universitarios de jurisprudencia, se cortarían el número de los estudiantes que podrían llegar a los estudios de derecho. Además, los que llegarán al menos tendrían algunos conocimientos. Segundo, Ospina y sus colegas esperaban también que algunos de los que estudiaban las ciencias naturales en los colegios tomarían interés en estas ciencias. Acaso podrían dejar sus intentos originales de estudiar derecho y meterse en oficios más prácticos, bien como ingenieros o como empresarios.

La campaña de Ospina para utilizar el currículo de la educación secundaria para formar hombres “de provecho para la nación, para sus familias, y para sí mismos” falló por varias razones. Por un lado, muchos colegios de provincia carecían de profesores que podían enseñar los cursos científicos que el currículo exigía. Además, muchos colegios tampoco tenían los laboratorios o los aparatos necesarios para enseñar estos cursos. Por tanto, era muy difícil, si no imposible, cumplir los requisitos para pasar a los estudios de jurisprudencia en la mayoría de los colegios de provincia. En parte, por esta razón, muchos estudiantes de provincia protestaron por el currículo que hacía imposible llegar a su meta de estudiar derecho. Aun en el caso de los colegios o universidades que sí tenían los laboratorios y profesores necesarios para cumplir los requisitos científicos, muchos estudiantes vieron a los cursos científicos como nada más que unos obstáculos erigidos con el intento de descarrilar su intención de llegar a ser abogados (una conclusión bien apoyada por la retórica que Ospina y otros utilizaban). Así, el programa, en vez de interesar a un buen número de estudiantes en las ciencias naturales, estimuló un fuerte resentimiento entre muchos de ellos.

Además, había otro problema con la campaña para reorientar a los estudiantes para hacerles olvidar la jurisprudencia y la política. Muchos de los líderes que soportaban este programa eran abogados, y todos eran activos en la política. Así que el programa para tratar de restrin-

gir los estudios del derecho y reorientar los estudiantes hacia las ciencias naturales y la técnica tuvo que parecerles una política bastante hipócrita.

Así que el programa de Ospina y sus colegas resultó un caso de ingeniería social de insuficiente sutileza. Empero, también se puede decir que las carreras técnicas y empresariales que Ospina auspiciaba no podían ser muy atractivas, porque, en el contexto de la economía relativamente estática de la Nueva Granada entre 1840 y 1845, no parecía muy evidente que existiría empleo para los pocos individuos que llegaren a tener interés en las ciencias naturales o la ingeniería.

Este problema de la falta de un mercado para los estudiantes de las ciencias naturales y la ingeniería afectó otro de los intentos de favorecer los estudios *prácticos*. También entre 1845 y 1860 varios padres de familia trataron de fomentar entre sus propios hijos una orientación más práctica por medio de estudios en el exterior. En este caso, se trataba de una política familiar, en vez de una gubernamental. Entre los estudiantes que estudiaron en el extranjero, varias decenas de ellos fueron a los Estados Unidos, donde hicieron sus estudios bajo el cuidado del general Pedro Alcántara Herrán, quien sirvió como embajador de la Nueva Granada en los Estados Unidos durante alguna parte de este período, y como un comerciante en Nueva York durante otra parte de estos años. Casi todos los padres que mandaron sus hijos al general Herrán insistieron en la necesidad de una educación práctica. Uno de ellos, Pastor Ospina, dijo que no le importaba si su hijo llegaba o no a tener un grado. Recomendó que Herrán le metiera en una fábrica para aprender a hacer cosas prácticas. Herrán mismo compartía esta orientación.

Por lo general, los jóvenes estudiaron inglés y prácticas comerciales durante sus primeros años en los Estados Unidos. En el caso de los jóvenes que mostraran aptitudes mayores, Herrán luego les mandaría a estudiar en una de las universidades de los Estados Unidos. Herrán tuvo buen olfato en saber dónde colocar a los mejores estudiantes. Llegó a saber que los mejores científicos universitarios estaban

en Brown University, y así recomendaba que sus mejores estudiantes se enrolaran allá. Cuando los mismos profesores científicos de Brown se trasladaron a Yale, Herrán empezó a mandar sus jóvenes más aplicados a Yale.

Parece que el programa de los padres de orientar sus hijos hacia la práctica por medio de los estudios en el exterior tampoco tuvo mucho efecto. Aun en el caso de los mejores estudiantes que hicieron estudios de ingeniería en los Estados Unidos, de regreso a la Nueva Granada encontraron dificultades en aplicar sus conocimientos en una economía poco dinámica. Un estudiante de ingeniería, uno de los mejores que estudió bajo la dirección de Herrán, al regresar al país quedó frustrado en sus esfuerzos para construir caminos por la inestabilidad política del país y las rivalidades entre las provincias. En el caso de un joven de Popayán que estudió en Inglaterra, cuando regresó a Popayán encontró que no había más que hacer que desarrollar planes para iglesias.

En este caso, parece que las intenciones de los padres, y del general Herrán, se frustraron no tanto por razones de los valores dominantes sino por las limitaciones impuestas por una economía estática y también por las interrupciones creadas por las guerras civiles de la época. Más tarde en el siglo, después de 1870, y sobre todo después de 1880, cuando se empezaron a construir ferrocarriles, aparecieron oportunidades para una nueva profesión de ingenieros colombianos.

Así que en el primer caso, de utilizar la educación científica para cambiar los valores, el programa chocó con el interés predominante de seguir carreras en el derecho y en la política. Este interés en las carreras políticas tenía raíces en el carácter honorífico de los puestos reales durante la colonia, pero también fue auspiciado porque de hecho la creación de la república ofreció muchas oportunidades en la política, posibilidades que no se dieron de manera notable en la economía. La preocupación con las carreras políticas obviamente representa un problema de valores, pero de naturaleza distinta de los identificados por Talcott Parsons o los sociólogos del desarrollo que trabajaban en la línea de Parsons. Una vez más, me parece que la preocupación con

las carreras gubernamentales sí tenía una relación clara con el factor de desigualdad planteado por Lipset. En la colonia, las carreras gubernamentales tenían un prestigio especial porque no implicaban ninguna relación con el trabajo manual. Estos valores de la colonia se perpetuaban de algún grado por la continuada jerarquización de la sociedad.

Sin embargo, en ambos casos, la de la reforma fallida del currículo y la de los estudios en el extranjero, representaban obstáculos mayores la falta de oportunidades que ofrecían una economía estática y un gobierno sin fondos para fomentar los transportes.

**CÁTEDRA CORONA 5**

## VI. El problema del rezago colombiano en la exportación de frutos tropicales

Hace algunos años, bajo la influencia de la política de sustitución de importaciones, y después del análisis (o ideología) de la escuela dependientista, existía la tendencia a pensar que la apertura hacia el exterior después de 1847 fue un error, que el país debía enfocarse más en el desarrollo interior, incluso en el desarrollo de las manufacturas<sup>5</sup>.

Más recientemente, ha existido otra corriente. El economista inglés Victor Bulmer - Thomas ha reiterado la idea un tanto antigua de que las exportaciones tenían que servir como el punto de lanza del desarrollo económico de América Latina<sup>6</sup>. Entre los estudiosos colombianos, José Antonio Ocampo y Jorge Orlando Melo se han destacado en la articulación de argumentos enfatizando la prioridad del desarrollo del comercio exterior. Melo, en particular, ha pregonado el argumento de que, dado el carácter estático de la economía doméstica de la Nueva Granada, el desarrollo del comercio exterior fue necesario para estimular el desarrollo de las comunicaciones internas y así ayudar a crear un mercado nacional integrado.

---

5 Esta actitud se encuentra en NIETO ARTETA, Luis Eduardo (1967). *Economía y cultura en la historia de Colombia*. Tercer Mundo, Bogotá, y de una manera más clara en MCGREEVEY, William Paul (1975). *Historia económica de Colombia, 1845-1930* Tercer Mundo, Bogotá.

6 BULMER - THOMAS, Victor (1994). *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge University Press, Cambridge.

Yo ahora soy de la misma opinión. El argumento mío, más o menos en la misma línea que la de Jorge Orlando Melo, es el siguiente. A través de su historia, Colombia ha tenido una población dispersa en pequeñas comunidades en las cordilleras de los Andes. Con tal dispersión, antes de la década de 1930 no existían ciudades grandes para servir como mercados internos de alguna significación.

Además, uno de los efectos de ser un país montañoso en las latitudes tropicales fue hacer posible cierta autonomía regional. Es decir, en las distintas alturas de cada región se podría producir gran parte de los alimentos consumidos dentro de la región. Así, hubo poco ímpetu para desarrollar los transportes para integrar un mercado nacional y el estímulo tuvo que venir del comercio externo.

Sin embargo, hay que observar que el comercio exterior tuvo dos efectos consecutivos que obraban en sentido inverso. Es decir, en la primera etapa del desarrollo del comercio exterior (entre 1847 hasta bien entrado el siglo XX) el efecto mayor del desarrollo de los transportes fue desintegrar el mercado interno, porque los costos de los transportes marítimos y fluviales bajaron más que los transportes terrestres en el interior. (A mediados del siglo XIX costaba menos llevar cualquier producto de Liverpool a Honda que de Honda a Bogotá). Creo que se empezó a entrar en una segunda etapa de integrar el mercado interno sobre todo después de la década de 1920. En esta segunda etapa, la construcción de los ferrocarriles llegó a un punto durante el cual empezaban a conectarse las ciudades principales del país. Además, la integración del mercado interno fue ayudada en los mismos años por la introducción de nuevas tecnologías de transporte, más adecuadas a las condiciones topográficas de Colombia que el ferrocarril. Es decir, las revoluciones automotriz y aeronáutica introdujeron en el país tecnologías mucho más flexibles que el ferrocarril, que permitían alcanzar lugares imposibles de incorporar al mercado nacional con el ferrocarril.

Debo añadir que, decir que la expansión del comercio exterior fue necesaria para estimular el desarrollo de una economía estática en el siglo XIX, no quiere de-

cir necesariamente que en la actualidad el país debe proseguir otra vez una política de apertura al exterior. Ésta es una cuestión independiente, que debe considerarse con un análisis detenido de las circunstancias actuales.

Ahora bien, si el crecimiento del comercio externo fue necesario para empezar el desarrollo de las comunicaciones internas del país, es notable que la Nueva Granada, y luego Colombia, fue bastante deficiente en sus intentos de expandir sus exportaciones, como muestra el cuadro 2.

**Cuadro 2. Valor por cabeza de las exportaciones de los países de América Latina, 1850 - 1912 (promedios de 3 años, en dólares, EE. UU.)**

	Ca. 1850	Ca. 1870	Ca. 1890	Ca. 1912
<i>Más exitosos</i>				
Uruguay	54,9	46,6	44,6	50,3
Cuba	22,2	44,3	55,7	64,7
Costa Rica	11,4	21,2	37,9	27,1
Argentina	10,3	16,5	32,4	62,0
Chile	7,8	14,3	20,3	44,7
<i>Menos exitosos</i>				
Bolivia	5,5	8,6	12,4	18,6
Brasil	5,0	8,6	9,6	14,2
Honduras	4,9	3,6	8,1	4,7
Haití	4,8	6,5	10,1	6,1
Perú	3,7	10,1	3,3	9,4
Nicaragua	3,7	3,5	10,1	10,8
Republica Dominicana	3,4	5,0	8,1	15,5
Venezuela	3,3	6,8	8,3	10,5
El Salvador	3,2	7,3	6,8	8,3
México	3,2	2,3	4,4	10,7
<b>Colombia</b>	1,9	6,6	5,7	6,4
Ecuador	2,0	4,1	4,6	7,9
Paraguay	1,3	5,8	8,5	8,6

Fuente: BULMER - THOMAS, Victor(1994). *The Economic History of Latin America since Independence*. p. 69.

Con este cuadro deben señalarse varios hechos. Primero, los cinco países más exitosos en desarrollar sus exportaciones en América Latina entre 1850 y 1912 eran consistentemente los mismos países. La posición relativa entre ellos variaba, pero los primeros cinco países eran siempre los mismos.

Segundo, había una gran diferencia entre los cinco países latinoamericanos más exitosos y todo el resto. El promedio de las exportaciones por cabeza de los cinco primeros era mucho mayor que el promedio de las exportaciones por cabeza del segundo grupo de cinco (y los países que constituían el segundo grupo sí variaban bastante.) En 1850, el promedio de las exportaciones por cabeza de los cinco líderes fue casi cinco veces el promedio de las exportaciones del segundo grupo. En 1870, 1890 y 1912, la diferencia entre el promedio de los cinco líderes y el segundo grupo era 3,6 veces más grande.

Y tercero, y muy obviamente, Colombia estaba entre los exportadores menos exitosos de toda América Latina.

Estos datos sugieren al menos dos interrogantes:

1. ¿Por qué los países líderes tuvieron tanto éxito en comparación con los otros?
2. ¿Por qué Colombia tuvo tan poco éxito comparado con otros países de América Latina?

Respecto a los exitosos, hay que señalar que algunos de ellos tenían ciertas ventajas geográficas. En los casos de Uruguay y Argentina, los dos tenían notoriamente ricos recursos agrícolas junto al mar. Lo mismo se puede decir de Cuba, que tenía un terreno relativamente plano hasta la sierra Maestra Oriental, un suelo extraordinariamente rico para el cultivo de la caña de azúcar, y un mercado amplio listo a la mano en los Estados Unidos. Por la combinación de estos elementos, Cuba estuvo entre los primeros países de América Latina en desarrollar ferrocarriles y a la vez una producción industrializada, capitalizada e intensiva del azúcar.

En el caso de Chile, sus exportaciones mayores en el siglo XIX eran de minerales: el oro, la plata y el cobre en la primera mitad del siglo, después también el salitre. Pero Chile también tuvo otra ventaja económica, el puerto de Valparaíso, que llegó a ser la reina del Pacífico durante gran parte del siglo XIX. En gran parte, el éxito de Valparaíso provenía de su ubicación. Era el primer puerto notable que podían encontrar los buques que debían pasar el cabo de Magallanes. Casi todos los buques que pasaban del Atlántico

al Pacífico entraban en el puerto de Valparaíso: los balleneros, los buques de comercio con el Oriente, y los que iban para recoger pieles en las costas de Norteamérica. Pero el gobierno de Chile maximizó las ventajas de Valparaíso con una política inteligente desde 1830: eximir de impuestos por el depósito de mercancías en el puerto.

El éxito de Costa Rica es un poco más misterioso. Pero Costa Rica compartía con los otros países líderes una relativa estabilidad política. En este caso, su ubicación geográfica también le ayudó, pues Costa Rica estaba en la cola de la cadena de países centroamericanos y así pudo escapar un tanto de los conflictos que turbaron a los otros países de la región. Chile fue aún más notable como un país relativamente estable desde 1830 hasta 1890. También Argentina y después Uruguay lograron una estabilidad relativa después de 1850. En el caso de Cuba, la continuidad del gobierno español le brindó cierta estabilidad con las excepciones mayores de la Guerra de Diez Años y la eventual guerra de la independencia.

Respecto a la pobreza de las exportaciones colombianas, sólo puedo aventurar algunas hipótesis o interrogantes.

### **A. Explicaciones geográficas**

La explicación más común del atraso colombiano en la exportación de frutos tropicales hace hincapié en que la mayoría de la población se ubicaba en las montañas del interior y así no podía entrar efectivamente en la exportación de frutos tropicales en competencia con otros países que tenían sus áreas de producción más cercanas a la costa del mar (por ejemplo, Cuba, Haití o Venezuela).

Pero esta explicación lleva a otra pregunta: ¿por qué la población no migró a las costas para poder entrar más efectivamente en la industria de exportación? Hay varias posibles respuestas. Primera, al menos una parte considerable del bajo Magdalena estaba expuesto a inundaciones estacionales. Segunda, al menos en el siglo XIX existía cierto temor de migrar a tierra caliente por el peligro de enfermedades

tropicales. Aunque se suscitó alguna migración al alto Magdalena a mediados del siglo XIX, subsistía este temor a la morbilidad en tierra caliente.

## **B. Hipótesis basadas en explicaciones históricas** **(*path dependency*)**

1. El gobierno español durante la colonia tuvo cierta tendencia a concebir que distintas regiones debían cumplir ciertos papeles dentro del imperio. El papel prioritario de México y del Perú fue producir plata, el de la Nueva Granada era mandar oro. Otras regiones, como Venezuela y Cuba, tenían el papel de exportar frutos tropicales. Así, acaso se puede explicar una tendencia, notada en la época por José Ignacio de Pombo, de permitir a Venezuela y a Cuba ciertas facilidades en exportar frutos tropicales que la corona no quiso extender a la Nueva Granada.

2. Después de la independencia, hubo cierto interés neogranadino en desarrollar la exportación de frutos tropicales. Por ejemplo, durante los decenios de 1820 y 1830 trataron de promover estas exportaciones por medio de exenciones de impuestos. Durante la década de 1830, había cierto interés en la exportación del tabaco, pero tuvo poco éxito o porque el precio del tabaco comprado del monopolio fiscal era demasiado alto para ser competitivo, o porque todavía el tabaco neogranadino no tenía un lugar establecido en los mercados europeos. (Cuba dominaba el mercado del tabaco fino, y los Estados Unidos inundaron el mercado del tabaco más barato). Los neogranadinos que probaban el mercado europeo en el decenio de 1830 se quejaban de que no podían vender sino muy poco tabaco de Ambalema en los mercados europeos.

¿Sería que en la década de 1830 no hicieron suficiente esfuerzo para entrar en el mercado europeo? ¿O acaso esto era imposible mientras la industria estuviera controlada por un estanco que carecía de los fondos necesarios para aumentar la producción y, en todo caso, estaba mucho más orientado a las ventas de tabaco al mercado interno a precios altos, que a la expansión de las exportaciones a precios menores?

¿Es posible que los comerciantes colombianos entre 1830 y 1845 inconscientemente continuaban dependiendo de las exportaciones del oro y no se enfocaron suficientemente en el desarrollo de nuevas exportaciones?

### C. Política de posibles países consumidores

Un factor que demoraba la expansión de las exportaciones tropicales a Europa era la política inglesa de favorecer los productos de sus dependencias coloniales contra los de América Latina. Sin embargo, otros países lograron entrar de lleno en la exportación de frutos tropicales. Venezuela, que tuvo una experiencia histórica en la exportación de frutos tropicales durante todo el siglo XVIII, la continuaba en las primeras décadas después de la independencia. Lo mismo puede decirse de Brasil. Costa Rica no tuvo una historia notable de exportación de frutos tropicales durante la colonia; sin embargo, Costa Rica empezó bastante temprano a exportar café.

En todo caso, en el caso de Colombia, parece que el cambio de la política inglesa sí tuvo impacto en estimular un esfuerzo mayor de los colombianos. Creo que Florentino González desempeñó un papel muy importante en promover un cambio de orientación de las elites colombianas. González fue el primero en anunciar el cambio de la política inglesa al público colombiano. Además de traer esta noticia de Europa, González formuló una estrategia integrada para el desarrollo de las exportaciones de frutos tropicales. González articuló de una manera muy firme la idea de que era una pérdida de esfuerzos tratar de conectar las regiones productoras de las cordilleras con el río Magdalena. Según González, estas regiones siempre tendrían costos de transportes demasiado altos para poder competir en los mercados del mundo atlántico. González enfatizó la importancia de concentrar la atención en la explotación de las posibilidades del valle del Magdalena, que sí podría alcanzar los mercados en el exterior de una manera competitiva. Como parte del enfoque de González en el Magdalena, el gobierno de Tomás Cipriano de Mosquera facilitó las exportaciones de esta región con la inversión de fondos del gobierno en compañías de buques de vapor. Otro elemento del plan de González fue atraer buques extranjeros a la costa

del país con una reducción notable en los derechos de aduana; el argumento de González fue que el país no podría exportar si no llegaban buques a sus puertos. Y éstos no llegarían si Colombia no tenía un movimiento mayor de importaciones. González quiso fomentar las importaciones como medio de fomentar las exportaciones.

El programa integrado de González, en combinación con el éxito relativo de las exportaciones de Montoya y Sáenz, fue importante porque creó por primera vez en Colombia fe en la posibilidad de convertir al país en un exportador efectivo de frutos tropicales. Con el éxito relativo del tabaco en el valle del río Magdalena, se despertó el entusiasmo en las elites de Bogotá y de otras partes del país, el cual se expresó no sólo en esfuerzos para expandir las exportaciones del tabaco, sino también en la búsqueda de otros posibles productos exportables.

Aunque el entusiasmo por las exportaciones de frutos tropicales llegó a ser muy notable entre las elites colombianas en la década de 1850 y durante algún tiempo más, hay que notar que el volumen de las exportaciones colombianas fue bastante modesto. En 1851-1855 las exportaciones del tabaco colombiano representaban sólo 2% de las exportaciones de tabaco de los Estados Unidos. Entre 1856 y 1860, las exportaciones de tabaco de Colombia alcanzaron menos del 5% de las exportaciones estadounidenses. Entre 1861 y 1865, las exportaciones colombianas del tabaco llegaron al 8,4% de las exportaciones estadounidenses, en gran parte por el efecto de la Guerra Civil en los Estados Unidos que afectó dramáticamente los estados que más se especializaron en la producción del tabaco. Ya entre 1866 y 1870, las exportaciones colombianas bajaron a 6,3% de las exportaciones del tabaco de los Estados Unidos.

En su excelente libro sobre el comercio exterior de Colombia, José Antonio Ocampo ha hecho el planteamiento de que las exportaciones colombianas habían fallado por la mentalidad de los comerciantes del país. Ocampo asevera, acaso en parte con base en algunas impresiones sugeridas por mi tesis doctoral, que los comerciantes colombia-

nos no pensaban a largo plazo. Cuando aventuraron probar nuevos productos de exportación, lo hicieron con una mentalidad especulativa, pensando en ganancias de corto plazo. Su comportamiento no se basaba en la esperanza de un crecimiento a largo plazo. Este fenómeno lo llama Ocampo la mentalidad de *producción-especulación*.

Yo creo que Ocampo tiene la cuestión al revés. El problema colombiano era que, en el caso de varios productos, el país fue un productor secundario. Por ejemplo, en el caso de la quina, las cortezas de Perú, Bolivia y Ecuador se consideraban superiores a las de Colombia. Por tanto, Colombia podía exportar su quina con éxito sólo cuando estos productores de primera línea por alguna razón no podían suplir el mercado.

No es que los colombianos empezaron con una mentalidad de ganancias a corto plazo. Muchas veces estaban pensando a largo plazo, por ejemplo, con los intentos de establecer la exportación del añil, que implicaba algunas inversiones de capital. Pero, a pesar de las buenas intenciones de los productores del añil, este intento fracasó después de un tiempo breve.

Entonces, lo que le parece a Ocampo como una mentalidad especulativa a mí me parece como un problema estructural, de mantenerse como un productor secundario y, por tanto, muy sujeto a los percances del mercado internacional.

Quiero hacer otro planteamiento relacionado. Me parece que los colombianos no tuvieron una mentalidad de enfocarse en un solo producto de exportación, es decir, una mentalidad de monocultivo. Tal mentalidad acaso se desarrolló después de encontrar mucho éxito con el café. Pero entre 1820 y 1870, los colombianos constantemente estaban probando la exportación de distintos productos a la vez: los cueros, los palos de tinte, el tabaco, la quina, el añil, el algodón, los sombreros de nacuma. No digo que este fenómeno representaba una gran virtud. Era otro reflejo del hecho que la posición colombiana como

exportadora fue bastante débil y precaria. Tenían que experimentar con muchos productos porque, antes de desarrollarse la época del café, nunca llegaban a tener una posición muy segura en los mercados nacionales.

Este planteamiento a su vez suscita la pregunta: ¿por qué Colombia llegó tan tardíamente a la exportación del café? Por un lado, se puede afirmar que reflejaba en general la falta de una tradición colonial muy fuerte de la exportación de frutos tropicales (en comparación, por ejemplo, con Brasil y Venezuela. Pero creo que Costa Rica tampoco tuvo esta tradición de una manera notable, y Costa Rica fue, después de Venezuela, uno de los países de América Latina que entró en la carrera cafetera bastante temprano.

En Colombia se había pensado algo en la posibilidad del café, entre otros muchos productos, desde las primeras décadas de la vida independiente. Pero no se hizo mucho, fuera del caso aislado del Norte de Santander. José Manuel Restrepo, en 1855, publicó un artículo en el que señalaba las ventajas del café para la Nueva Granada (se producía especialmente bien en las faldas de las montañas; su cultivo era posible en una gama de temperaturas mayor que el cacao; requería menos tiempo para producir y menos capital que el cacao; ofrecía empleo durante todo el año). Otro informe del mismo año indicaba que ya estaba probándose el cultivo y la exportación del café en Guaduas. Sin embargo, después de estas observaciones el cultivo del café en Cundinamarca no se desarrolló con mucha urgencia.

Sin tener una explicación completa de esta demora, puede aventurarse una posibilidad. En 1855, tanto el tabaco como la quina estuvieron en auge. Ambos, por supuesto, sufrieron altibajos posteriores. Entre 1857 y 1858, casi todos los productos de exportación de la Nueva Granada sufrieron en los mercados externos por el impacto de la crisis internacional de 1857. Sin embargo, hasta más o menos 1870, el tabaco parecía un éxito relativo, y la quina sólo encontró su fin absoluto a mediados de la década de 1880. El tabaco y los productos forestales tenían una gran ventaja sobre el café: un ciclo de inversión y producción bastante corto. El tabaco daba

su producto al cabo de seis meses, y volvía a dar otra cosecha en el mismo año. Por su parte, los productos forestales no requerían más que encontrar, cortar y sacar. Mientras tales productos tuvieran posibilidades, el entusiasmo por el café, que implicaba una inversión de al menos tres años antes de producir, iba a restringirse algún tanto.

**CÁTEDRA CORONA 5**

## ¿Conclusiones?

Cualquier análisis del impacto de los valores socioeconómicos sobre el comportamiento económico tiene que tomar en cuenta las estructuras sociales y económicas que van a sostener o cambiar estos valores. A la vez, el comportamiento orientado por los valores puede afectar el desarrollo de las estructuras. Es un juego complejo y delicado.

En una sección de este ensayo, traté de indicar cómo la estructura económica de Antioquia habría podido tener un impacto importante sobre el conjunto de valores regionales. En el siguiente, sobre las manufacturas, sugerí que la falla mayor de los empresarios no habían sido tanto sus valores sociales en general sino su falta de experiencia en la formación de compañías de múltiples accionistas y su falta de conocimientos de las tecnologías relevantes. En el tercer caso, examiné cómo el intento de cambiar los valores chocó no tanto con los valores generales sino con el valor imputado al honor de figurar en la política. Además, las limitaciones de la estructura económica también desempeñaron un papel importante. En fin, el cuarto caso tiene menos que ver con el papel de los valores en general que con el juego entre la experiencia histórica, la política, las mentalidades y las posibilidades estructurales.



## Bibliografía

BULMER – THOMAS, Victor (1994). *The Economic History of Latin America since Independence*. Cambridge University Press, Cambridge, Eng.

LIPSET, Seymour Martin and SOLARI, Aldo (1967). *Elites in Latin America*. Oxford: University Press, Nueva York.

McGREEVEY, William Paul (1975). *Historia económica de Colombia. 1845 – 1930*. Tercer Mundo, Bogotá.

MELO, Jorge Orlando, «La evolución económica de Colombia, 1830 - 1900», en: JARAMILLO URIBE, Jaime (1979). *Manual de historia de Colombia*, tomo II. Instituto Colombiano de Cultura, Bogotá.

NIETO ARTETA, Luis Eduardo (1962). *Economía y cultura en la historia de Colombia*. Tercer Mundo, Bogotá.

OCAMPO, José Antonio (1984). *Colombia y la economía mundial. 1830 - 1910*. Siglo XXI, Bogotá.

RIVAS, Medardo (1946). *Los trabajadores de tierra caliente*. Ministerio de Educación Nacional, Bogotá.

SAFFORD, Franklin Robinson (1965). *Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821-1870*, Ph.D. dissertation, Columbia University.

SAFFORD, Frank (1976). *The Ideal of the Practical: Colombia's Struggle to Form a Technical Elite*. University of Texas Press, Austin. En: traducción al español(1989): *El ideal de lo práctico: el desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia*. Universidad Nacional/Editorial El Áncora, Bogotá.

\_\_\_\_\_ (1967). «Significación de los antioqueños en el desarrollo colombiano: un examen crítico de las tesis de Everett Hagen». *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, vol. 2, no. 3, pp. 49-69.

TAYLOR, George Rogers (1964). *The Transportation Revolution. 1815-1860*. Holt, Rinehart and Winston, Nueva York.



### Serie Cátedra Corona

1. Gustavo González Couture *Consenso o ejemplaridad. Una primera aproximación desde la noción de 'sistema'*, 2001, primera reimpresión, 2001, 44 páginas
2. Eduardo Posada Carbó *Reflexiones sobre la cultura política colombiana*, 2001, segunda reimpresión, 2003, 40 páginas
3. Pablo Martín Aceña *La historia de la empresa en España*, 2002, primera reimpresión, 2002, 80 páginas
4. Manuel Rodríguez Becerra *El futuro ambiental de Colombia*, 2002, primera reimpresión, 2003, 96 páginas
5. Frank Safford *Los valores socioculturales, las estructuras y las políticas públicas en el desarrollo colombiano*, 2002, tercera reimpresión, 2005, 64 páginas
6. Mario Cerutti *Empresariado y empresas en el norte de México. Monterrey: de una economía de frontera a las alianzas estratégicas (1850-2000)*, 2002, primera reimpresión, 2003, 100 páginas
7. Raúl García Heras *Presiones externas y política económica: El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial en Argentina, 1955-1966*, 2003, 116 páginas
8. Lidia Heller *La especificidad de los liderazgos femeninos: ¿hacia un cambio en la cultura de las organizaciones?*, 2003, 68 páginas
9. Carlos Malamud *El largo camino para la paz en Colombia. Las difíciles relaciones de Colombia con sus vecinos*, 2004, 124 páginas
10. Henry Gómez y Patricia Márquez *Responsabilidad social corporativa como estrategia de negocio*, 2004, 60 páginas

## CÁTEDRA CORONA 5

11. Tatiana Zalan *Strategies for Global Leadership: The Australian Experience*, 2007, 48 páginas
12. Marco Palacios *“Plan Colombia”: ¿anti-drogas o contra-insurgencia?*, 2007, 44 páginas
13. Javier Vidal Olivares *Las alianzas empresariales en la aviación comercial: Iberia, LAE (1950-1978)*, 74 páginas
14. Darius Miller *The Benefits and Costs of Cross-listing in the United States*, 36 páginas
15. Carlos Marichal *Crisis financieras mundiales: lecciones del pasado y consecuencias para América Latina (siglos XIX, XX y XXI)*, 2010, 64 páginas
16. Jesús María Valdaliso *La evolución económica de los clústeres industriales del País Vasco: historia, competitividad y desarrollo económico regional*, 2010, 68 páginas
17. Geoffrey Jones *Going Green: The Growth of Natural Beauty*, 2010, 44 páginas
18. Rory Miller *Foreign Firms and Business History in Latin America*, 2010, 96 páginas

↑

Este libro se terminó de reimprimir y encuadernar en febrero de 2011 en Bogotá, D. C., Colombia. Se compuso en la fuente Candida de cuerpo 10,5 puntos.



Este libro se terminó de reimprimir y encuadernar en febrero de 2011 en Bogotá, D. C., Colombia. Se compuso en la fuente Candida de cuerpo 10,5 puntos.

↓