

Los comerciantes de Boyacá (Colombia): una mirada desde los registros notariales (1900-1920)

The merchants of Boyacá (Colombia): a perspective based on notarial records (1900-1920)

Clara Ines Carreno Tarazona¹

clarainesct@gmail.com

Resumen: El presente trabajo analiza de qué manera los grupos de comerciantes de Boyacá se organizaron para desarrollar y consolidar sus actividades económicas durante la primera mitad del siglo XX. La investigación inicia con la hipótesis de que los grupos económicos boyacenses se convirtieron en un eje de apropiación del territorio al establecer estrategias para formar vínculos mercantiles con otros comerciantes regionales mediante relaciones dominantes e integradoras. Se examinan inicialmente el origen familiar y las trayectorias comerciales de las sociedades, se presentan luego los principales circuitos comerciales conectados con las diversas vías de comunicación nacionales, y se termina analizando las estrategias utilizadas por dichas sociedades y otros grupos de comerciantes para asociarse y facilitar el control sobre los negocios regionales y nacionales. Metodológicamente, esta investigación utiliza el concepto de *tejido productivo-empresarial*, propuesto por Mario Cerutti, como una herramienta para indagar a partir de los registros notariales la organización regional y el entramado social de dichos comerciantes.

Palabras clave: tejido productivo-empresarial, entramado social, Boyacá, Colombia, comerciantes, circuitos comerciales, registros notariales.

Abstract: The present work analyzes in what way the groups of merchants of Boyacá organized their social networks to develop and consolidate their economic activities during the first half of the 20th century. The research starts from the hypothesis that the Boyacá economic groups became an axis of appropriation of territory by organizing dominant and integrating networks and by forming mercantile links with other regional merchants. It examines initially the family origin and the commercial trajectories of societies, then presents the main commercial circuits connected to the various national communication channels and ends by analyzing the strategies used by these societies and other groups of merchants to associate and facilitate control over regional and national businesses. Methodologically, this research uses the concept of productive and business fabric, proposed by Mario Cerutti, as a tool to investigate on the basis of notarial registers the regional organization and the social framework of said merchants.

Keywords: productive and business fabric, social framework, Boyacá, Colombia, merchants, commercial circuits, notary records.

¹ Universidad de Boyacá (Uniboyacá).
Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales,
Campus Universitario. Carrera 2ª
Este No. 64 - 169 (Edificio 2). 150003
Tunja, Boyacá, Colombia.

Introducción

Iniciando el siglo XX en Colombia, el comercio representó importantes avances en relación con la producción de géneros de la tierra. Actividad que llegó a ser significativa, pese a que las líneas del ferrocarril fueron muy fragmentadas. Por su parte, el capital comercial acumulado a partir del negocio agrícola (Machado, 2001, p. 77) y la compra-venta de tierras facilitaron los recursos para la conformación de establecimientos agrícolas y la asociación y fundación de casas comerciales. Ello trajo consigo el aumento de la exportación, la introducción y venta de mercancías extranjeras (Carreño, 2009, p. 228), el establecimiento de industrias menores (Botero, 2003), la compra-venta de predios urbanos, la participación de los remates de la renta de aguardiente, y las actividades agropecuarias (café, caña de azúcar, cacao, tabaco, quina y ganadería).

En el caso de Boyacá, las casas comerciales, al finalizar el siglo XIX, presentaron una marcada dependencia a la producción de materias primas, particularmente del procesamiento del algodón y la harina. La transformación de dichos productos obedeció al vínculo de pequeñas industrias como la producción textil y cervecera con los servicios públicos (Plazas, 2013). De la misma forma, se crearon empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías extranjeras y bienes inmuebles, y al cultivo y venta de algodón y cacao. Los comerciantes también sobresalieron con el negocio de droguerías y con las empresas explotadoras de recursos naturales como carbón, asfalto, fique y madera (Acuña, 2014).

Con el fin de comprender la manera como las relaciones entabladas entre los comerciantes dependían de los vínculos regionales, en la presente investigación, se adopta el concepto de *tejido productivo-empresarial* definido por Mario Cerutti y Gustavo Lorenzana (2009) a partir de las interrelaciones sostenidas frecuentemente entre productores y empresas localizadas en una misma región, aquellos multiplicadores que permiten el funcionamiento del sistema de desarrollo, involucrando tanto productores de materias primas e insumos, hasta mecanismos de crédito, operaciones de distribución e instituciones locales (p. 7).

En este caso, se analizan las interrelaciones entre los comerciantes, a partir de dicha noción, que también incluye, según Cerutti y Lorenzana (2009) “la proximidad, el mutuo conocimiento y la cooperación entre los productores, así como los vínculos económicos, societarios, organizacionales y de confianza establecidos entre los agentes locales” (p. 7).

Esta perspectiva se inició a partir de los estudios basados en análisis sobre los espacios de interés común

entre la familia, la vecindad, el clientelismo y el compadrazgo, con vínculos afines a los circuitos comerciales, a la producción agroexportadora, a las prácticas comerciales y a la formación de élites y grupos económicos y políticos. Conjunto que puede ser analizado a partir de su participación en el desarrollo comercial de la región donde centraron sus principales actividades (Zúñiga, 2000; Balmori *et al.*, 1990; Chacón y Hernández, 2001; Pérez y Savarino, 2001; Uribe y Álvarez, 1988; Solano y Conde, 1993; García, 2003).

Por tanto, se pretende analizar de qué manera los grupos de comerciantes de Boyacá se relacionaron para desarrollar y consolidar sus actividades económicas durante la primera mitad del siglo XX. Así, para hablar del tejido social, es necesario determinar como objeto de estudio las actividades cotidianas de los grupos de comerciantes, quienes se apoyaron de su familia, sus amigos, socios, clientes y deudores, buscando legitimar sus hipotecas, pagamentos y constitución de nuevas sociedades. Se examinan inicialmente el origen familiar y las trayectorias comerciales de las sociedades, se presentan luego los principales circuitos comerciales conectados con las diversas vías de comunicación nacionales, y se termina analizando las estrategias utilizadas por dichas sociedades y otros grupos de comerciantes, para asociarse y facilitar el control sobre los negocios regionales y nacionales. Sobre este punto, se parte de la hipótesis de que los grupos económicos boyacenses se convirtieron en un eje de apropiación del territorio al organizar un tejido dominante e integrador durante la formación de vínculos mercantiles con otros comerciantes regionales.

En tal sentido, se utiliza el análisis cualitativo como una herramienta para indagar en los registros notariales la organización regional y el entramado social de dichos comerciantes. Sobre este aspecto, vale la pena destacar lo señalado por Cerutti y Lorenzana (2009), quienes afirman que gran parte de las operaciones empresariales no quedaron asentadas ante notarios públicos y que las cifras notariales no siempre reflejaron la realidad empresarial, demostrando con ello que muchas de las actividades comerciales se ejecutaban sin dejar registros, al considerar aspectos más informales como “la palabra o el hecho” (p. 28).

Con el propósito de crear una visualización de este tejido, la investigación partió de la búsqueda, procesamiento y análisis de los registros notariales localizados en el Archivo Histórico Regional de Boyacá, Tunja (AHRB), y en la Biblioteca Nacional de Colombia, Bogotá (BNC). La información obtenida fue incluida en una base de datos, para posteriormente exportarse a un software de mapeo de red Gephi², una herramienta digital libre para

² <https://gephi.github.io/>

el análisis y visualización de redes sociales. Dicho ejercicio permitió la creación de un gráfico para representar, de una forma aproximada, el entramado social formado por los principales comerciantes de la región.

1. Origen familiar y trayectorias de las sociedades comerciales

Entre 1884 y 1912 las dos fábricas de hilados y tejidos de algodón que lograron vincular el ferrocarril de la Sabana y el ferrocarril Central del Norte con el río Magdalena y la Costa Caribe fueron localizadas entre Santander y Boyacá. Dada la importancia de las dos regiones en la economía nacional y su relación con la transformación e intercambio de materias primas como el algodón, el presente apartado tendrá en cuenta las fábricas de hilados y tejidos de algodón establecidas en Suaita (Santander) y Samacá (Boyacá). Si bien varios estudios han demostrado el surgimiento y fracaso de las dos fábricas, así como las diversas relaciones sociales ordenadas al interior de las mismas, falta por analizar cuáles fueron las conexiones externas que articularon sus actividades productivas para impulsar el intercambio comercial durante este periodo. Asimismo, se hace mención a las familias locales y extranjeras, quienes dejaron prueba de los tipos de asociación entablados y sus marcadas diferencias en el contexto socioeconómico de la región.

La fábrica de Samacá y su relación con la fábrica de San José de Suaita

En 1855, los ingleses Martín Perry y Santiago Bruce, asociados a los colombianos Agustín Landínez y Máximo Valero, provenientes de la Ferrería de Pacho, establecieron la Ferrería de Samacá. Años más tarde y después de contribuir a su mantenimiento, las diferencias de gastos y contratiempos exigieron un aumento de los recursos con los que no contaban los socios, llevando a vender la fábrica al Gobierno del Estado en 1884 (Rodríguez, 1883, p. 5). La nueva fábrica de Samacá, fundada en 1884 y legalmente instalada en 1887, dependió básicamente de las contribuciones del “gobierno nacional, el Estado Soberano de Boyacá y el sector privado” (Pineda, 2009, p. 139, 143). Fue así como el gobierno de Boyacá, obligado a cubrir sus deudas por la Ley Federal 40 de 1884, intentó recuperar sus inversiones utilizando los edificios como fábrica textil. Cinco años más tarde (1889) se abre la Fábrica de Hilados y Tejidos de Samacá (Rosenthal, 2015).

Uno de los intereses de la nueva fábrica de hilados fue ampliar la producción de algodón de los departamentos de Boyacá y Santander, así como del territorio de Ca-

sanare. Aunque el algodón era escaso y costoso, los tejidos eran de buena calidad, destacándose los tejidos, los hilos y los lienzos, así como las cobijas y sobrecamas que tenían gran demanda en el mercado (Pineda, 2009, p. 153, 154). Productos visiblemente populares como mantas y driles promovieron una “costumbre nacional” (Salamanca, 2011; Pineda, 2009, p. 153), cuya publicidad ofrecía lo mejor de la marca –Samacá–, distinguida por telas y listados para ropa interior, así como pañolones y sobrecamas de la mejor calidad para el disfrute en el hogar (Salamanca, 2011). Con la venta de mantas Samacá al por mayor y al detal, poco a poco se fueron aumentando y despachando los pedidos a cualquier punto de la República (Posada, 1918, p. 95).

En una publicidad de 1905, el Almacén Samacá anunciaba su mejor y más renovado surtido de mercancías, tales como Samacá, Rosellón, Bello, La Antioqueña, Franco Belga, Obregón, La Magdalena, las acreditadas franelas Aycardi, Helem, y un gran surtido de mercancías extranjeras. Especialmente pregonaba los géneros para camisa blancos, lienzos, mantas, driles en lindos y elegantes estilos, géneros para sábanas, clase extra, géneros de fantasía, olanes, zarazas, magníficas calidades y “buenas pintas”, cobertores finos, géneros para mantel, cretona, lona blanca, pañolones, pañuelos, ruanas blancas, sombreros de fieltro en todos los tamaños, hilos en carreta y en madeja, pabulo, tirantes y ligas, calcetines, botones de todas clases. Así como los artículos de ferretería, chuchería y talabartería, loza esmaltada, sombreros de Suaza, etc., los cuales podían ser fácilmente adquiridos en La Mesa, Cundinamarca (Posada, 1918, p. 468).

Dentro de los intereses de la compañía fue la celebración en 1886 de un contrato con la casa comercial “Grisales, Torres & Cordobés”, de Manizales. En dicho contrato, el Gobierno del Estado de Boyacá se organizó en sociedad civil anónima para la exploración y explotación de las minas de hierro de Samacá, denominada “Compañía Industrial de Samacá”, cuyo objeto principal fue el establecimiento de la fábrica de hilados y textiles en lo que años antes fue la Ferrería Samacá (Pineda, 2009, p. 143-152). Sin embargo, este asunto puramente boyacense requirió un esfuerzo mayor, pero al cual el gobierno, aunque deslumbrado por las visiones de la modernización industrial, dirigió escasos recursos, resultando finalmente inviable (Rosenthal, 2015).

Varios sucesos indujeron al cierre de la fábrica iniciando el siglo XX. En 1905, la escasez del algodón, los desastres económicos y políticos resultantes de la Guerra de los Mil Días, la poca demanda, la precariedad de las máquinas y la falta de vías ocasionaron la venta de herramientas y acciones por iniciativa del gobierno. Ese mismo año, la fábrica de textiles Sánchez & Ponce, de Bogotá, se quedó sin energía debido a la canalización del río San

Francisco, optando por buscar nuevos socios capitalistas e instalarse en la arruinada fábrica de Samacá. La fiebre de fundaciones de industrias de comienzos de siglo, bajo la administración de Rafael Reyes, permitió que Antonio Izquierdo (principal liquidador del gobierno), Francisco J. Fernández y Julio y Enrique Silva compraran al gobierno nacional la nueva Compañía Samacá (Posada, 1918, p. 308; Salamanca, 2011).

Durante la década de 1920, la fábrica se apoyó para sus ventas en pequeñas sociedades, las cuales vendían y compraban las mercancías de la fábrica, cuyos pedidos, a su vez, eran efectuados mediante un intermediario. Así lo registró el almacén de Martín Perry (Acuña, 2014, p. 189), descendiente y homónimo del fundador de la ferrería en 1855. Perry se destacó por ser un reconocido líder político regional. En 1918, junto a otros reconocidos políticos como Jesús Bernal y Carlos A. Otálora, fundó el Colegio de Ricaurte, dirigido al mejoramiento de la enseñanza primaria y secundaria como un medio sustancial para formar una elite y de esta manera alcanzar la participación política no sólo en el departamento, sino también en la región (Acuña, 2014, p. 182).

Así, en la década de 1910, cuando la fábrica de hilados y tejidos de Samacá resurgía de la crisis de inicio de siglo, y el desarrollo de la industria textil en la cordillera oriental era reconocido a nivel nacional, se funda la fábrica de hilados y tejidos en San José de Suaita, en las tierras próximas a la hoya del río Suárez, en el departamento de Santander.

Los fundadores de la fábrica fueron los hermanos Lucas, Julio, Alfredo y Carlos. Sin embargo, fue Lucas quien ocupó diversos cargos públicos que le permitieron conocer de cerca las ideas modernizadoras del general Rafael Reyes, oriundo de Boyacá, quien señalaba la importancia de la modernización a partir de la industrialización (Raymond, 2006, p. 117). En 1912, la incipiente sociedad se apoyó de capitales franceses y belgas para fundar la Sociedad Industrial Franco-Belga, destinada a la producción textil y a la transformación del trigo (Raymond, 2009, p. 210).

Las actividades de la fábrica iniciaron en un momento de auge de la producción de algodón en la hoya del río Suárez, región que junto a la Costa Atlántica se consideraban las mejores productoras en Colombia (Raymond, 2006, p. 115). El reconocimiento de dicha producción surgió a partir de la función que cumplió el algodón en las relaciones sociales de los municipios cercanos a la hoya del río Suárez, así como el cambio en la producción de materias primas o la “industria casera” en Santander, que exportó sus tejidos a Tundama, Tunja y Casanare (Raymond y Bayona, 1982, p. 80).

En 1899 se manifiesta una importante extensión del cultivo del algodón, así como el fomento de la produc-

ción más local de telas y vestidos, así como la promoción de telas producidas en telares locales, a cambio de la importación de productos terminados ingleses. Para ello, se persistió en la implantación de industrias modernas de tejidos, teniendo en cuenta otras industrias que asesoraran estas iniciativas (Raymond y Bayona, 1982, p. 82).

Al auge del cultivo de algodón y al fortalecimiento de las fábricas de Samacá y San José de Suaita, que incrementaron la demanda, se sumaron las medidas proteccionistas del gobierno de Rafael Reyes, quien fomentó la reducción de los impuestos sobre las hilazas importadas, el estímulo al cultivo de algodón, el desarrollo de la producción local, el fortalecimiento de industrias nacionales y la fundación de fábricas (Raymond y Bayona, 1982, p. 83, 84). Estos elementos se han observado en una diversidad de análisis que indican como “ciertos elementos económicos no adquirirían significado si no se ponían a la esfera del poder” (Ibarra Bellon, 1998, p. 21).

En su afán por impulsar el desarrollo industrial en Colombia, las dos fábricas de textiles acudieron a la producción regional de algodón de la hoya del río Suárez en Santander y de Miraflores en Boyacá. Situación que llevó a hechos violentos por la competencia entre los compradores y los productores. Así, los tipos de intercambio entre las dos regiones, a partir del tejido establecido entre algunos comerciantes y la incursión de las dos empresas textiles, permitieron transformar el territorio divisorio entre Boyacá y Santander, surgiendo con ello vínculos significativos de pequeños negocios.

Itinerarios familiares y empresas extranjeras

El predominio de comerciantes locales manifiesta las marcadas relaciones familiares y de amistad propias de comienzos del siglo XX. Este fue el caso de Alejandro Rivadeneira, un reconocido personaje de la política regional (Acuña, 2014, p. 185), dedicado a la compra-venta de propiedades y haciendas (AHRB, Notaría 1, 1917, Leg. 401, n. 276, fs. 465r-466r) en varios municipios de Boyacá, quien en 1914 fue nombrado por la Gobernación de Boyacá como secretario-tesorero de la “Junta de la Carretera de Sotaquirá”. En dicho municipio, Alejandro Rivadeneira poseía un potrero producto de la compra realizada a Rosa M. y Ernesto Rivadeneira, quienes a su vez lo habían heredado de su madre, Ana Francisca Reyes de Rivadeneira. La importancia de este potrero y otras propiedades era su cercanía con el camino público que de Tunja conducía a Sotaquirá (AHRB, Notaría 1, 1914, Leg. 388, n. 300, fs. 378r-379r; 1914, Leg. 388, n. 85, fs. 101v-106r; 1914, Leg. 388, n. 374, fs. 479r-480v; 1919, Leg. 410, n. 263, fs. 361v-65r), un factor determinante a la

hora de tomar decisiones sobre los beneficios económicos derivados de la mencionada vía.

Asimismo, Hermófilo Rivadeneira, pariente cercano de Alejandro, se formó como un notable comerciante de propiedades de Tunja. En 1916, fue comisionado como gerente de la sociedad colectiva de comercio “Rivadeneira & Co.”, dedicada a la explotación, labores y venta del mineral de las minas de asfalto de la vereda de “Agua Blanca” en jurisdicción del municipio de Tuta (AHRB, Notaría 1, 1916, Leg. 412, n. 822, fs. 74r-75v). En 1910 fue nombrado por el Gobierno Nacional como administrador de Hacienda del Departamento de Boyacá y en ese mismo año vendió al gerente del Banco de Boyacá, Luis Alejandro Márquez, una tienda ubicada en la plaza principal de Tunja (AHRB, Notaría 1, 1915, Leg. 391, n. 99, fs. 217v, 224r; Notaría 2, 1910, Leg. 403, n. 115, fs. 135v-136v; Notaría 2; 1910, Leg. 405, n. 572, fs. 264r-264v).

Años más tarde, vendió a Alejandro Rivadeneira una propiedad familiar, heredada por Jacinta Rivadeneira (AHRB, Notaría 1, 1915, Leg. 392, n. 422, fs. 83v-85r; Notaría 2, 1910, Leg. 403, n. 115, fs. 135v-136v). La razón al mencionar la familia Rivadeneira es su importante papel en los negocios locales y regionales. La función política fue determinante para incursionar en aspectos económicos; esta realidad corresponde a una familia que desde mediados del siglo XIX fue protagonista del escenario político como representante de Boyacá ante el Gobierno central (BNC, Gaceta Oficial, 1857, n. 2056). Estas razones permiten explicar la función de los “caciques regionales”, una élite regional que lograba afianzar su poder político en las regiones de donde o eran oriundos o donde mantenían un nexo intenso gracias a lazos matrimoniales adquiridos con las familias más importantes de las regiones económicas estratégicas (Ibarra Bellon, 1998). Por consiguiente, se observa la forma como el creciente tejido mercantil mantuvo el control de determinados mercados locales ante la presencia de grupos de familias, cuyos negocios quedaron asentados rigurosamente en los registros notariales (Cerutti, 1999, p. 163).

En efecto, durante las dos primeras décadas del siglo XX se consolidaron compañías pertenecientes a inmigrantes o comerciantes de origen extranjero, gran parte de ellos procedentes de la Costa Caribe (Viloria, 2014, p. 32, 33). Como fue el caso del inversionista italiano Francisco Antonio Lammoglia y de su sobrino Pedro Panza Lammoglia, vecinos de Tunja y oriundos de la Provincia de Potenza en Italia, socios en un negocio comercial establecido en la ciudad de Tunja, y quienes en febrero de 1919 decidieron de común acuerdo separarse y repartir las utilidades (AHRB, Notaría 1, 1919, Leg. 410, n. 79, fs. 109v-111v).

En 1916, la viuda María N. de Hecheine, Narciso Hecheine, vecinos de Tunja, y Alberto Michelani, vecino

de Belén de Cerinza, de origen sirio, aunque posiblemente de ascendencia italiana el último, constituyeron una compañía colectiva de comercio domiciliada en Tunja y bajo la razón social de “Hecheine, Michelani & Co.”. El objetivo de la compañía era negociar con toda clase de mercancías extranjeras y del país, así como negocios relacionados con el comercio de ganado, caballos y mulas. La compañía se constituía de tres almacenes, dos en Tunja y uno en Belén de Cerinza. María de Hecheine era la socia capitalista, Narciso Hecheine era el socio industrial y Alberto Michelani, también socio industrial, pero además el encargado de administrar el almacén localizado en Belén de Cerinza (AHRB, Notaría 1, 1916, Leg. 396, n. 67, fs. 93v-97r).

El interés de la compañía consistió en aumentar el número de almacenes; para ello una de las principales funciones de Narciso era la de trasladarse a cualquier parte del país, particularmente Bogotá, Girardot y la Costa Atlántica, así como del extranjero para hacer negocios relacionados con la compañía y con las casas comerciales con las cuales se encontraba estrechamente vinculada. Entre estas se destacan Fadul Hermanos, en Girardot y Bogotá; Uribe & Duque, en Bogotá; Santamaría & Moanack, en Bogotá; Miguel Fadul & Co., en Cartagena, y con la compañía fundada por David Aljure, José Latuff y Habel L. Saal (AHRB, Notaría 1, 1916, Leg. 396, n. 67, fs. 93v-97r), estos últimos importadores de toda clase de mercancías y exportadores de cueros, cacao, caucho y diversos artículos. Su casa de importaciones y exportaciones se encontraba establecida en Girardot, puerto principal sobre el río Magdalena (Posada, 1918, p. 481)

En comparación con los sirios y libaneses, los alemanes también incursionaron en los negocios comerciales, dominaron el comercio de tabaco y tenían empresas de navegación entre el centro del país y los puertos del Caribe, con el fin de despachar los productos a los mercados y ferias del interior (Viloria, 2014, p. 8, 9). Adam Grimmermam (sic), alemán y vecino de Cartagena, superintendente de la Singer Sewing Machine Company, designado por el apoderado general de dicha casa comercial, Houston Walthall Cleveland, en las sucursales de Bucaramanga, Cúcuta y Tunja, confirió poder especial a Rafael Baldés Ch., vecino de Tunja, para representar y administrar los negocios de la compañía en Santander del sur y Boyacá, con sede principal en Tunja (AHRB, Notaría 1, 1914, Leg. 390, n. 917, fs. 156r-157v). En efecto, varias compañías extranjeras establecidas en Colombia fueron distribuidores de la Singer Sewing Machines, como fue el caso de Aepli, Eberbach & Co., con sedes en Bolívar, Magdalena y Santander (Posada Carbó, 1996, p. 121).

Otro caso reconocido fue el del comerciante de origen francés Miguel Ruget, quien estableció en 1919 una sociedad junto a Jorge Enrique Álvarez (Acuña, 2014, p.

184, 191, 192), bajo la razón social de “Miguel Ruget & Co.” y con asiento principal en Tunja. Álvarez fue el socio capitalista y Ruget socio industrial; juntos se encargaron de la administración de los negocios de importación, compra de drogas al por mayor y al por menor (AHRB, Notaría 1, 1919, Leg. 410, n. 312, fs. 433r-434r)³.

Fue de esta manera como los empresarios, miembros de linajes, consolidaron sus negocios gracias a un tejido organizado por emigrantes basados en lazos endogámicos de parentesco y paisanaje. Dicho tejido garantizaba no sólo el apoyo entre los integrantes de su mismo linaje, también comprendía a otros sectores de niveles inferiores, en este caso trabajadores y arrieros quienes se mantenían leales a través de formas de dependencia de tipo *clientelar*.

2. Principales circuitos comerciales conectados con las diversas vías de comunicación nacionales

Cruce de caminos entre Bogotá, Boyacá, Girardot y Santander

Las continuas guerras civiles y los señalados problemas partidistas fueron motivo de preocupación de los gobiernos nacionales. Sin embargo, el descontento mayor estaba relacionado con las vías de comunicación, sobre las cuales se redactaban numerosos informes. El funcionamiento del comercio nacional, por lo tanto, dependía en gran medida de la consolidación y mejora de la construcción y reparación de las vías con el fin de consolidar la industrialización en el país.

Boyacá fue considerado uno de los departamentos más fértiles de Colombia por la variedad de climas alternados. Dos de sus principales materias primas fueron el trigo y el algodón. Este último fue producido en la mayoría de zonas fértiles como Miraflores, Labranzagrande, Santa Ana, Moniquirá, Zetaquirá, entre otras, de donde era enviado a la fábrica de tejidos de Samacá. Las manufacturas estaban representadas en frazadas, bayetas, ruanas, mantas y lienzos de algodón. Asimismo, se encontraban varios molinos harineros movidos por vapor (Posada, 1918, p. 302).

Estos factores centraron la atención de José Eusebio Otálora, presidente del Estado Soberano de Boyacá en 1878 y presidente de la República entre 1882 y 1884. Otálora, de origen boyacense, señalaba que una de las tareas para impulsar la economía nacional consistía en rechazar la indiferencia de la población hacia los asuntos

económicos, la cual por su constante preocupación por las luchas partidistas impedía una clara mirada sobre la transformación de la riqueza nacional a partir de la educación y la industria (Ocampo, s.f.). Estas mismas ideas lo llevaron a apoyar la Ferrería de Samacá, para así promover el potencial siderúrgico del país, con el objetivo de aprovecharlo para la elaboración de rieles para la construcción de los ferrocarriles que comprendían la línea Bogotá-Carare y la línea Tunja-Honda-Bogotá (Peralta, 1985, p. 136). De esta manera, el presidente continuaba con la idea de construir vías que ayudaran a enlazar a Boyacá con el Ferrocarril del Norte, el cual articulaba a Cundinamarca con el río Magdalena, y la Costa Caribe (Ocampo, s.f.). Sobre este proyecto, los políticos de Boyacá intentaron construir ramales que conectaran el Estado con el ferrocarril, pero finalmente hubo poco contacto (Rosenthal, 2015).

Los caminos de Boyacá en su mayoría fueron de herradura. Las principales vías eran la Carretera Central del Norte, la cual cruzaba los pueblos de Usaqué, Tocancipá, Gachancipá, Chocontá, Villa Pinzón, Cajicá, Tunja, Paipa, Duitama, Santa Rosa, Sogamoso, Belén, Zipaquirá, Sesquilé, Sopó, Suesca, Padua y Turmequé. Por su parte, la carretera del Carare comunicaba los departamentos de Boyacá y Santander con el río Magdalena (Posada, 1918, p. 302, 303).

En todos los aspectos del comercio, Boyacá carecía de señales de progreso comercial. Los pocos cambios ocurridos a inicios del siglo XX demuestran como el aspecto de la ciudad era húmedo y silencioso, las calles torcidas y en parte con fuertes declives y poco aseada; con algunos edificios (Vergara, 1901, p. 640). Esta breve descripción de la ciudad, a comienzos del siglo, permite conocer los aspectos de una población que para 1912 llegaba a los 586.500 habitantes, pertenecientes en su mayoría a blancos y mestizos, de preferencia ganaderos y comerciantes, así como de indígenas agricultores encargados de abastecer los mercados locales (Vergara, 1901, p. 640; Posada, 1918).

Con relación al ferrocarril, al igual que el resto del territorio colombiano, la preocupación por su construcción en Boyacá fue la prioridad, aunque no la determinación de los gobiernos locales. En Boyacá se les otorgaron concesiones a sociedades como Samper Brush y Francisco Pineda López, un sindicato encargado de las concesiones otorgadas por los gobiernos de Cundinamarca y Boyacá para construir un ferrocarril que partiendo de Bogotá finalizara en Soatá. La línea se planeó para dividirse en dos ramales: uno hacia Guabio (Cundinamarca) y el otro hacia Sogamoso (Boyacá) (Posada, 1918, p. 302).

³ Pequeñas sociedades se crearon o se fusionaron con este tipo de actividad comercial, por ejemplo, la sociedad de comercio, regular, colectiva “Francisco Díaz A. & Co.”, con su almacén “Droguería Central” (AHRB, Notaría 1, 1912, Leg. 384, n. 639, fs. 279v-281r).

Sólo hasta 1885 se lograron algunos kilómetros del ferrocarril del Norte, para entrelazar Bogotá con Boyacá y Santander, y luego definir una segunda vía al Magdalena por la ruta del río Carare (Nieto, 2011, p. 66). Pero al parecer, en vez de carretera, los boyacenses y los santandereanos trataron de llevar a cabo un proyecto de ferrocarril en la ciudad de Vélez, donde se constituyó una compañía anónima denominada “Ferrocarril del Carare” (Posada, 1918, p. 95). En 1881 se inicia la construcción de la línea de Facativá a Bogotá por iniciativa del Ferrocarril de la Sabana, negociado por Cundinamarca, y en 1884 se inician los trabajos con el tramo Bogotá-Zipacquirá, cuyos rieles sólo llegaron hasta Güepsa, en Santander (Nieto, 2011, p. 67).

El transporte y las vías de comunicación fueron sin duda el eterno problema señalado en la historia de la constitución de las fábricas y los negocios. Las escasas vías de comunicación entre la fábrica y las minas, y entre estas y los centros de comercio, como Samacá, Tunja y Bogotá, indicaron la poca inversión en los caminos y la ineficaz red de comunicaciones, que ocasionaron el debilitamiento de los vínculos comerciales de Samacá con la región. Pese a que las minas se aprovecharon para elaborar las herramientas y herraduras, también para la extracción de esmeraldas y carbón, para la extracción de sal en Zipacquirá y en material para las piezas de las máquinas destinadas a la producción de textiles, sombreros de fique³, en Santander (Peralta, 1985, p. 128).

Con relación a la fábrica de hilados de San José de Suaita y la Sociedad Industrial Franco-Belga, su proximidad con la Carretera Central del Noroeste facilitó las conexiones comerciales, aunque décadas más tarde se constituyó en uno de los problemas más serios, cuando dicha carretera fue desviada, dejando a un lado a San José de Suaita (Raymond, 2009, p. 222). De esta manera, los insuficientes métodos de apoyo financiero ocasionaron que la sociedad terminara prestando dinero para subsistir. En 1913, en las oficinas de Bogotá de la Sociedad Industrial Franco-Belga se le anticipó a Anselmo Quintero la suma de \$500 en oro inglés amonedado en libras. Este se obligó a devolver la suma junto con los intereses en trigo de primera calidad del municipio de Leiva, y hacer entrega de las cargas en Moniquirá o en Santa Sofía (Boyacá). Para cumplir con el contrato y la suma anticipada, Anselmo hipotecó un terreno denominado “San Marcos” en la jurisdicción del municipio de Leiva (AHRB, Notaría 2, 1913, Caja 410, fs. 404v-405r).

Esta misma situación se reflejó con el contrato de transporte celebrado entre Gabriel Díaz y la oficina en

Bogotá de la Sociedad Industrial Franco-Belga. La finalidad de dicho contrato era conducirlo veinte mil arrobas de maquinaria en bultos desde el sitio de “Santa Elena” en el municipio de Saboyá, en la bodega de la sociedad, hasta el Puente Nacional (Santander), donde se ubicaba otra bodega de la misma empresa. Para dar cumplimiento al contrato, Díaz constituyó como garantía la empresa de transporte que estableció para tal fin, incluyendo los “carros, bueyes y demás accesorios y aperos (así como) constituye expresa y especial hipoteca sobre los predios que en conjunto se denominan ‘San Mateo’ ubicados en jurisdicción del municipio de Chíquiza y de Sora”. Por supuesto, estos traslados dependían claramente del fácil tránsito por las vías (AHRB, Notaría 2, 1913, Caja 410, fs. 410v-413v).

En efecto, los mencionados instrumentos de crédito permiten identificar el “tejido” de individuos con ciertos vínculos, compromisos y ganancias repartidas, que entran en juego a partir del compromiso contractual manifiesto en dichos registros notariales.

De ahí la importancia de analizar desde otra perspectiva las relaciones entabladas entre San José de Suaita y la Compañía de Samacá a través de dos comerciantes. Por un lado, Miguel Roldán, vecino de Bogotá, y, por otro, Vicente Díaz F., vecino de Tunja. Este último vendió la mitad de un terreno denominado “Las Guaduas” y un terreno contiguo a este ubicado en jurisdicción del municipio de San Benito, en la provincia de Vélez (Santander), en el camino nacional que conducía de Guadalupe a Güepsa, próximo al río Suárez y a la Compañía de San José de Suaita. Asimismo, vendió un globo de tierra con casa ubicado en el mismo municipio, en el camino que de San Benito conducía al puente de Mamaruca. Dichos terrenos poseían un crédito a favor del gerente de la Compañía de Hilados y Tejidos de Samacá y otro a favor de Mateo Silva, vecino de Mogotes (AHRB, Notaría 2, 1912, Caja 408, n. 250, fs. 381r-383r).

José Miguel Roldán y Vicente Díaz constituyeron una sociedad colectiva de comercio bajo la razón social de “Roldán, Díaz y Co.”, cuya actividad principal era la compra y venta de algodón y cacao, con sedes en Bogotá y Tunja. El capital social aportado consistía precisamente en la mitad de los terrenos. Asimismo, los socios estipularon que las ganancias anuales se destinarían al pago del crédito a favor de la Compañía de Samacá (AHRB, Notaría 2, 1912, Caja 408, n. 251, fs. 383r-384v). A su vez, Vicente Díaz celebró un contrato de sociedad junto a otros comerciantes, como Elías Galvis y Carlos Castillo

³ Con relación al fique hay escasa información sobre su manufactura a nivel local. En 1913, se destaca una compañía desfibadora denominada “San Rafael”, cuya actividad principal fue el beneficio y explotación de un terreno sembrado de fique en el municipio de San Rafael (actual Rondón), a cargo de Alberto Ramírez, Antonio Castillo y Luis Miguel Vanegas (AHRB, Notaría 2, 1913, Leg. 412, n. 487, fs. 105r-107v).

Montejo, todos vecinos de Tunja. La sociedad colectiva de comercio denominada “Galvis, Díaz & Co.” estaba encargada de ocuparse en los negocios y las operaciones relativas a la compra y venta de mercancías extranjeras, así como de semovientes, productos y frutos del país (AHRB, Notaría 2, 1911, Leg. 406, n. 174, fs. 158r-160v).

En los registros notariales se observó la participación de dos zonas geográficas reconocidas por la cercanía con el río Magdalena y la Costa Caribe colombiana, espacios de circulación de los representantes comerciales de las sociedades, con una importante participación en el asesoramiento de los negocios y la gestión comercial entre el mercado interno y el externo.

De la Costa Caribe a Boyacá

Desde la Costa Caribe se podía llegar a San José de Suaita, en un recorrido que partía desde Cartagena hasta el río Magdalena, viajando por vapor hacia la Dorada, de ahí hasta Ambalema para luego volver a navegar hasta llegar a Girardot. Desde Girardot las mercancías se transportaban nuevamente al ferrocarril para ser conducidas hasta Facatativá para realizar el transbordo al Ferrocarril de la Sabana y luego al Ferrocarril del Norte hasta la estación de Zipaquirá. Desde allí, ellas eran llevadas a lomo de mula a través de la Carretera Central del Norte para llegar a la Laguna de Fúquene y desde allí conectarse con el río Suárez en un recorrido que llegaba cerca del sitio de Santa Elena, limítrofe con Saboyá, un desembarcadero sobre el mismo río. A partir de este sitio seguían el trayecto pasando por Puente Nacional, Cite, Chipatá, Güepa y San Benito para cruzar nuevamente el río Suárez en el puente de Mamaruca o puentes de Juntas y finalmente llegar a San José de Suaita (Raymond, 2008, p. 36) (ver Figura 1).

Fue sobre esta ruta comercial que Francisco Pineda López, quien también fue un reconocido comerciante, creó en 1903 la Compañía Internacional del Magdalena dedicada a la construcción de vapores; se trataba de una época donde cada compañía naviera construía talleres y astilleros o heredaba aquellos de las empresas que desaparecían y se fusionaban (Solano, 2003, p. 9). Dentro de sus actividades más reconocidas en el interior del país estuvo el servicio fluvial en el río Magdalena mediante la administración “Magdalena River Steamboat Company Limited”. Además de las actividades de navegación fluvial, dicha compañía de agentes de vapores tenía negocios como comisionistas, ejerciendo actividades bajo la razón social de la mencionada sociedad Pineda López & Co., con sede en Cartagena y sucursales en Bogotá, Medellín, Barranquilla, Manizales, Honda y Girardot (Posada, 1918, p. 333).

Las relaciones comerciales de la empresa Pineda López & Co. se consolidaron en diversas ciudades del

interior, especialmente en Tunja y Girardot. En Tunja, por ejemplo, Francisco Peralta, representante de la Sociedad Comercial Dulcey & Peralta de la misma ciudad, confirió poder a la mencionada sociedad colectiva Pineda López & Co., para que los representaran en todos los asuntos relacionados con la carga de importación y exportación que se ejecutaran y especialmente para entenderse con los empleados de la Aduana y otras autoridades en la ciudad de Barranquilla (AHRB, Notaría 1, 1915, Leg. 393, Tomo II, n. 607, fs. 145v-146v).

3. Estrategias de asociación para facilitar el control sobre los negocios regionales y nacionales

Los comerciantes se constituyeron en sociedades colectivas para la representación y agencia de casas extranjeras y del interior de la República, con la intención de colocar pedidos y vender los artículos manufacturados exportados e importados por dichas casas, recibiendo de ellas un sueldo o porcentaje en las ventas, los cuales fueron divididos en partes iguales entre los socios. Sirve de ejemplo el caso de la sociedad creada por Elberto Dulcey Canal y el mencionado Francisco Peralta C., vecinos de Tunja. La compañía quedó conformada, además, por aquellos representantes cercanos a Peralta C., tales como Luís Vásquez Greeif, representante directo de Casas americanas Vieira & Co., del comercio de Bogotá y agentes exclusivos en Colombia de la West Disinfecting Co., de New York; Consolidated Portrait and Frame Co., de Chicago, y Antonio Llobell, agente exclusivo en Colombia de Juan Vidal de España (AHRB, Notaría 1, 1915, Leg. 392, Tomo II, n. 529, fs. 288r-290r).

Dicha empresa “Dulcey & Peralta” se organizó para respaldar y dar garantía para las otras casas comerciales que representaba, formando como capital principal el dinero en efectivo producto de las transacciones comerciales y bienes declarados en semovientes valorados para la época en la suma de un millón de pesos oro. La oficina principal se encontraba ubicada en Tunja y dependía de las sucursales establecidas en los demás departamentos. Sin duda, dentro de las preferencias de la nueva sociedad estaba la disposición por representar las casas extranjeras y nacionales que otorgaran exclusividad para Colombia (AHRB, Notaría 1, 1915, Leg. 392, Tomo II, n. 529, fs. 288r-290r). Aparte de sus nexos comerciales, Francisco Peralta aprovechó los vínculos familiares que tenía en Pamplona, al parecer lugar de su nacimiento, y donde aún vivía su hermano José María Peralta C., quien era el encargado de administrar las propiedades heredadas de su madre, Carmen Camargo

de Peralta (AHRB, Notaría 1, 1915, Leg. 395, Tomo II, n. 902, fs. 12r, 129r, 129v).

Por otra parte, Gabriel y Francisco Pineda y José Medina Calderón recibieron en 1914 la concesión para construir la línea férrea de Tunja al río Magdalena pasando por Chiquinquirá. Con tracción a vapor o tracción eléctrica se pretendía que el ferrocarril pasara por el territorio boyacense para unirse a la línea férrea occidental (AHRB, Notaría 1, 1914, Leg. 388, n. 328, fs. 412v-119r).

En lo que respecta a las relaciones de poder, los grupos analizados tuvieron una amplia participación en decisiones del gobierno, con el fin de conseguir proyectos políticos y controlar tanto los mercados como los circuitos mercantiles locales y regionales; esto puede apreciarse en los casos del citado José Medina Calderón, ministro del Tesoro durante la presidencia de José Manuel Marroquín (1901) y en 1907 director gerente de la Compañía del Acueducto de Tunja. Una sociedad anónima cuyos socios eran los más prominentes vecinos de la ciudad, entre los cuales se destacaron como iniciador y beneficiario el obispo de Tunja Eduardo Maldonado Calvo, el rector del Seminario José Prón y los vecinos de Tunja Carlos A. Otálora, exgerente (1903) del Banco de Boyacá (Posada, 1918, p. 309), José María Cogollos y los anteriormente mencionados Luis Alejandro Márquez y Hermófilo Rivadeneira (AHRB, Notaría 1, 1915, Leg. 391, n. 99, fs. 217v, 224r).

En este grupo de comerciantes se destaca Carlos A. Otálora, quien constituyó con José María Ruíz una articulación de negocios al formar una compañía colectiva de negocios para explotar un molino para harina de trigo en los terrenos de propiedad de Ruíz, ubicados en el “Puerto de Boyacá”, una empresa con una duración de cuatro años con una marcada regularidad de actividades comerciales durante los años en que estuvo vigente (AHRB, Notaría 2, 1909, Leg. 398, n.108, fs. 425r-425v). Por su parte, Luis Alejandro Márquez estableció una sociedad denominada “Banco del Lazareto de Boyacá”, domiciliada en Tunja y orientada al fomento de empresas de transporte y de vías públicas (AHRB, Notaría 2, 1903, Leg. 380, n.1376, fs. 265v-270r). Entidad denominada en 1906 como Banco de Boyacá, conformado por una Junta Directiva constituida por 964 integrantes y 612 accionistas, entre los cuales se destacaron los hermanos Próspero, Adriano, Manuel y Luis Eduardo Márquez, así como Carlos A. Otálora, José Medina Calderón, entre otros (AHRB, Notaría 2, 1906, Leg. 388, n. 406, fs. 314v-317r).

Esto supuso la organización y el crecimiento de un tejido articulado de socios de la empresa, destacándose “sacerdotes, líderes políticos, comerciantes, empleados

públicos. El objetivo era realizar préstamos en garantía personal o hipotecaria, giros, remesas y venta de finca raíz, y letras sobre el exterior” (Acuña, 2014, p. 180). Se advierte la participación de miembros reconocidos de la sociedad como el obispo Maldonado, quien controló gran parte de la Beneficencia al “administrar las instituciones de salud, como, por ejemplo, el Hospital de Caridad y los fondos del Lazareto de Boyacá [...] que no es otro que el Banco de Boyacá” (Martínez y Otálora, 2012, pp. 121-123), un mecanismo claro de negociación durante dicho periodo.

También es posible explicar otra relación de negocios establecida iniciando el siglo XX. En 1902, Alejandro Rivadeneira, José Medina Calderón y Ricardo Suárez, vecinos de Tunja y Manuel José Suárez y Luis Jiménez, vecinos de Duitama, constituyeron una sociedad civil colectiva para tomar a su cargo la administración, explotación y beneficio de la Renta de Aguardientes del departamento de Boyacá, la cual se denominó “Compañía Boyacense de Licores” (AHRB, Notaría 1, 1905, Leg. 361, n. 214, fs. 275v-277r). Al liquidarse la sociedad en 1907, José Medina Calderón se constituyó en dueño del crédito hipotecario contra Antonio García F., vecino de Chiquinquirá, quien mediante un contrato firmado en 1903 había tomado en subarriendo la renta de aguardiente y alcohol de los municipios de Muzo, Coper, Buenavista, Pauna, Maripí y Briceño, ubicados al occidente del Departamento de Boyacá. Para ello, García hipotecó una casa y contrajo otras obligaciones, las cuales fueron adjudicadas por partes iguales a Luis Jiménez López y al mencionado Medina Calderón (AHRB, Notaría 1, 1907, Leg. 391, n. 169, fs. 307r-308r).

Estos vínculos de poder y de negocios permiten distinguir la manera como el “tejido productivo-empresarial” dependía de la proximidad entre el grupo de productores, multiplicadores, formas de crédito y distribuidores, a partir del conocimiento recíproco, la cooperación y la confianza establecidos entre dichos agentes económicos (Cerutti y Lorenzana, 2009, p. 7) (ver Gráfico 1).

En otras conexiones se observa la seguridad que otorgaba cierto grupo de comisionistas, quienes se recomendaban entre ellos para afianzar lazos más allá de la competencia. El empresario Julio G. Ribón, encargado de la Agencia de Transporte y Comisiones situada en la estación del ferrocarril de la Sabana, en Bogotá, y con oficina en Girardot, era el encargado de despachar cargas, equipajes y encomiendas, dinero y cartas por los ferrocarriles, vapores y champanes a Girardot, Purificación, Neiva, Ibagué, Ambalema, San Lorenzo, Mariquita, Manizales, Honda, Puerto Berrio⁵, Medellín, Cartagena, Barranquilla, Santa Marta, el exterior, así como de la compra de tiquetes

⁵ En Puerto Berrio los agentes de la empresa de Navegación Pineda López & Co. fueron los agentes y comisionistas en la línea del ferrocarril de Antioquia “Martínez Llano & Co.”.

férreos y fluviales (De Hoyos, 1916). Uno de los respaldos que la agencia daba al público era la completa seguridad y recomendación de la casa comercial Pineda López & Co., y sus agentes de vapores en el río Magdalena, así como por los agentes de los ferrocarriles de Girardot, la Sabana, Norte y Sur (Posada, 1918, p. 437).

Estas nuevas rutas ayudaron a consolidar otras casas comerciales establecidas entre Bogotá y Tunja, que, si bien coexistían en medio de trochas, con la entrada en funcionamiento de los ferrocarriles y vapores, mejoraron sus condiciones. En 1910, por ejemplo, Manuel Casas, vecino de Bogotá, y Fortunato Bernal, vecino de Tunja, constituyeron una sociedad colectiva de comercio, denominada “Casas & Bernal”, con domicilio en Tunja y cuyo objeto principal era la fabricación y expendio de cerveza (AHRB, Notaría 2, 1910, Leg. 403, n.41, fs. 52r-52v).

Conclusiones

En una visión del conjunto de comerciantes y actividades comerciales en Boyacá a comienzos del siglo XX, varios aspectos merecen la atención. Primero, durante el análisis documental de los registros notariales se observa que pocos comerciantes se atrevieron a avanzar más allá de los mercados locales. Se encontraron grupos de individuos dedicados a la compra-venta de tierras próximas a Tunja, a constituir pequeños negocios con poca duración y personajes con perfiles de prestamista, como el caso de Primitivo Medina, síndico del Convento de Santa Clara, un reconocido Monasterio dedicado al negocio prestamista de la época. Segundo, las juntas directivas del Banco de Boyacá y del Acueducto fueron integradas por un importante número de políticos y ciudadanos, sin embargo, los nombres más reconocidos se centraron en cuatro o cinco individuos quienes ostentaban cargos de alto reconocimiento público a nivel regional y nacional. Sus relaciones con el poder central les permitieron llevar a sus regiones el control sobre las instituciones o empresas comerciales.

Si se analiza a Tunja como centro de negocios, se observa que es poco notable en creación de sociedades o empresas comerciales, siendo escasos aquellos comerciantes que terminaron ligándose con negociantes nacionales y extranjeros. Parte de ellos negociaron con otras plazas como Bogotá, Girardot y Barranquilla, creando vínculos moderados. Esto resulta esclarecedor si se tiene en cuenta que el conjunto de comerciantes era muy cerrado a un puñado de socios que se pueden identificar a partir, posiblemente, de la confianza generada entre individuos muy cercanos y con actividades cotidianas semejantes.

Las conexiones entre los comerciantes no representaron marcadas relaciones. Aquellos que constituyeron

un tejido mayor fueron quienes establecieron algunos negocios con compañías comerciales vinculadas al extranjero o con sus representantes ubicados en la Costa Caribe y los puertos fluviales del interior. Asimismo, quienes sobresalieron fueron aquellos con lazos políticos en el gobierno local y nacional, debido en parte a personajes como Carlos A. Otálora y José Medina Calderón, quienes fueron importantes para equilibrar las conexiones y la posición estratégica para conectarse con casas comerciales extranjeras, a partir de intermediarios como Francisco Pineda López y Francisco Peralta.

La concentración del tejido se observó a partir de la formación de grupos relacionados con intereses locales dirigidos a la implementación de servicios, proyectos relacionados con la agricultura y la participación política con marcadas relaciones localistas. En relación con los vínculos externos, se observó el acceso esporádico de comerciantes de otras regiones, representados en los nodos no concentrados.

Finalmente, las relaciones analizadas en el presente texto deben ser ampliadas en la medida en que otras fuentes puedan ser encontradas, como es el caso de las demandas judiciales, manifiestos de importación y aduanas durante el mismo periodo, que permitan ampliar el conocimiento sobre la posición y dinamismo de los vínculos comerciales entre la Costa Caribe y el interior del país. Una tarea a la que se deben unir otros historiadores interesados en seguir construyendo el tejido productivo-empresarial de los comerciantes colombianos.

Referencias

- ACUÑA, O. 2014. Aproximaciones a la historia empresarial de Boyacá (Colombia), 1900-1930. *Historiolo*, 6(12):171-202. <http://dx.doi.org/10.15446/historiolo.v6n12.42543>
- BALMORI, D. et al. 1990. *Las alianzas de familias y la formación del país en América Latina*. México, FCE, 336 p.
- BOTERO, F. 2003. *La industrialización en Antioquia: génesis y consolidación 1900-1930*. Medellín, Hombre Nuevo editores, 245 p.
- CARREÑO, C. 2009. Conducir cargas e intercambiar mercancías: los caminos de Lebrija y Sogamoso en la segunda mitad del siglo XIX. *Anuario de Historia Regional y de las Fronteras*, 14:225-244.
- CERUTTI, M. 1999. Empresarios españoles en el norte de México (1850-1912). *Revista de Historia Económica*, 17:143-189.
- CERUTTI, M.; LORENZANA, G. 2009. Irrigación, expansión de la frontera agrícola y empresariado en el Yaqui (1925-1965). *América Latina en la Historia Económica*, 31:5-36.
- CHACÓN, F.; HERNÁNDEZ, J. (eds.). 2001. *Familias, poderosos y oligarquías/seminario familia y élite de poder en el Reino de Murcia Siglos XV-XIX*. Murcia, Universidad de Murcia, 179 p.
- GARCÍA, R. (comp.). 2003. *Elites, empresarios y fundadores: los casos de Antioquia y Sur de Bolívar (Colombia), y el Tucumán colonial (Argentina)*. Medellín, Colciencias/Universidad de Antioquia, 272 p.

- GOYAL, S.; VEGA, F. 2007. Structural Holes in Social Networks. *Journal of Economic Theory*, 137:460-492. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2007.01.006>
- IBARRA, A. 1998. *El comercio y el poder en México, 1821-1864: la lucha por las fuentes financieras entre el Estado central y las regiones*. México, Fondo de Cultura Económica/Universidad de Guadalajara, 622 p.
- MACHADO, A. 2001. El café en Colombia a principios del siglo XX. In: G. MISAS (ed.), *Desarrollo económico y social en Colombia: Siglo XX*. Bogotá, UNAL, p. 77-97.
- MARTÍNEZ, A.; OTÁLORA, A. 2012. Patria y Madre Patria: las fiestas centenarias de 1910 y 1911 en Tunja. *Historia y Memoria*, 5:115-143.
- NIETO, C. 2011. El ferrocarril en Colombia y la búsqueda de un país. *Apuntes*, 24(1):62-75.
- OCAMPO, J. s.f. *José Eusebio Otálora. Biografías*. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/biografias/otaljose.htm>. Acceso en: 20/10/2017.
- PERALTA, V. 1985. Historia del fracaso de la ferrería de Samacá. *Universitas Humanística*, 14(24):127-158.
- PÉREZ, M.; SAVARINO, F. (coord.). 2001. *El cultivo de las élites: grupos económicos y políticos en Yucatán en los siglos XIX y XX*. México, Conaculta, 261 p.
- PINEDA, N. 2009. Primera industria textil de algodón en Colombia, 1876-1905: Compañía industrial de Samacá, fábrica de Hilados y tejidos de algodón. *Historiolo*, 2:136-168. <https://doi.org/10.15446/historiolo.v1n2.10219>
- PLAZAS, L. 2013. Los primeros años del desarrollo empresarial en Boyacá. *Historia Caribe*, 22:231-249.
- POSADA, E. 1996. *The Colombian Caribbean: A Regional History, 1870-1950*. Oxford, Clarendon Press, 300 p.
- RAYMOND, P.; BAYONA, B. 1982. Vida y muerte del algodón y de los tejidos santandereanos. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 9:77-112.
- RAYMOND, P. 2006. La epopeya de la Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, 43(71-72):110-137.
- RAYMOND, P. 2008. *Mucha tela que cortar: la saga de una fábrica textil y la pugna de las familias Caballero y López por su control*. Bogotá, Planeta, 380 p.
- RAYMOND, P. 2009. Origen y desarrollo del atípico poblado de San José de Suaita (1907-1980). *Anuario de Historia Regional y de las Fronteras*, 14:209-224.
- ROSENTHAL, J. 2015. The Fiscal History of Boyacá, 1863-1886: Liberal Dreams and Limited Resources. *Tiempo y Economía*, 2(2):9-32. <https://doi.org/10.21789/24222704.1058>
- SALAMANCA, J. 2011. *La fábrica de textiles Samacá: una Mánchester en los Andes*. Credencial Historia, 259. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/julio2011/samaca-fabrica-textil>.
- SOLANO, S.; CONDE, J. 1993. *Elite empresarial y desarrollo industrial en Barranquilla 1875-1930*, Barranquilla, Ediciones Uniatlántico, 175 p.
- SOLANO, S. 2003. *Puertos, sociedad y conflictos en el Caribe colombiano, 1850-1930*. Cartagena, Observatorio del Caribe colombiano/Universidad de Cartagena, 115 p.
- URIBE, M.; ÁLVAREZ, J. 1988. El parentesco y la formación de las élites en la Provincia de Antioquia. *Estudios Sociales*, 1(3):51-91.
- VILORIA, J. 2014. *Empresarios del Caribe colombiano: historia económica del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, 1870-1930*. Bogotá, Banco de la República, 231 p.
- ZÚÑIGA, J. 2000. Clan, parentela, familia, individuo: ¿Qué método y qué niveles de análisis? *Anuario Instituto de Estudios Histórico-Sociales*, 15:51-60.

Fuentes primarias

- ARCHIVO HISTÓRICO REGIONAL DE BOYACÁ (AHRB).
Notaría 1. 1905. Legajo 361, n. 214. 1907. Legajo 391, n. 169. 1912. Legajo 384, n. 639. 1914. Legajo 388, n. 300, n. 85, n. 374, n. 328, Legajo 390, n. 917. 1915. Legajo 391 a 393 y Legajo 395. 1916. Legajo 412; Legajo 396. 1917. Legajo 401, n. 276. 1919. Legajo 410, n. 263, n. 79, n. 312.
- ARCHIVO HISTÓRICO REGIONAL DE BOYACÁ (AHRB).
Notaría 2. 1903. Legajo 380, n.1376. 1906. Legajo 388, n. 406. 1909. Legajo 398, n. 108. 1910. Legajo 403, n. 41, n. 115. Legajo 405, n. 572. 1911. Legajo 406, n. 174. 1912. Caja 408, n. 250, n. 251. 1913. Caja 410. 1913. Legajo 412, n. 487.
- BIBLIOTECA NACIONAL DE COLOMBIA (BNC). 1857. Gaceta Oficial, n. 2056.
- DE HOYOS, G. 1916. *Guía Ilustrada de Medellín*. Medellín, Tipografía de San Antonio.
- POSADA, J. 1918. *Libro Azul de Colombia: historia condensada de la República: bosquejos biográficos de los personajes más eminentes*. New York, Little & Ives Company, 725 p. Disponible en: <https://archive.org/details/libroazuldecolum00posa>. Acceso en: 22/10/2017.
- RODRÍGUEZ, N. 1883. *Informe relativo a la Ferrería de Samacá*. Bogotá, Imprenta de Medardo Rivas, 28 p.
- VERGARA, F.J. 1901. *Nueva Geografía de Colombia: escrita por regiones naturales*, Bogotá, Imprenta de vapor, tomo I, 853 p.

Submitido em: 12/03/2018

Aceito em: 14/11/2018

Anexos

Anexo 1. Ilustración

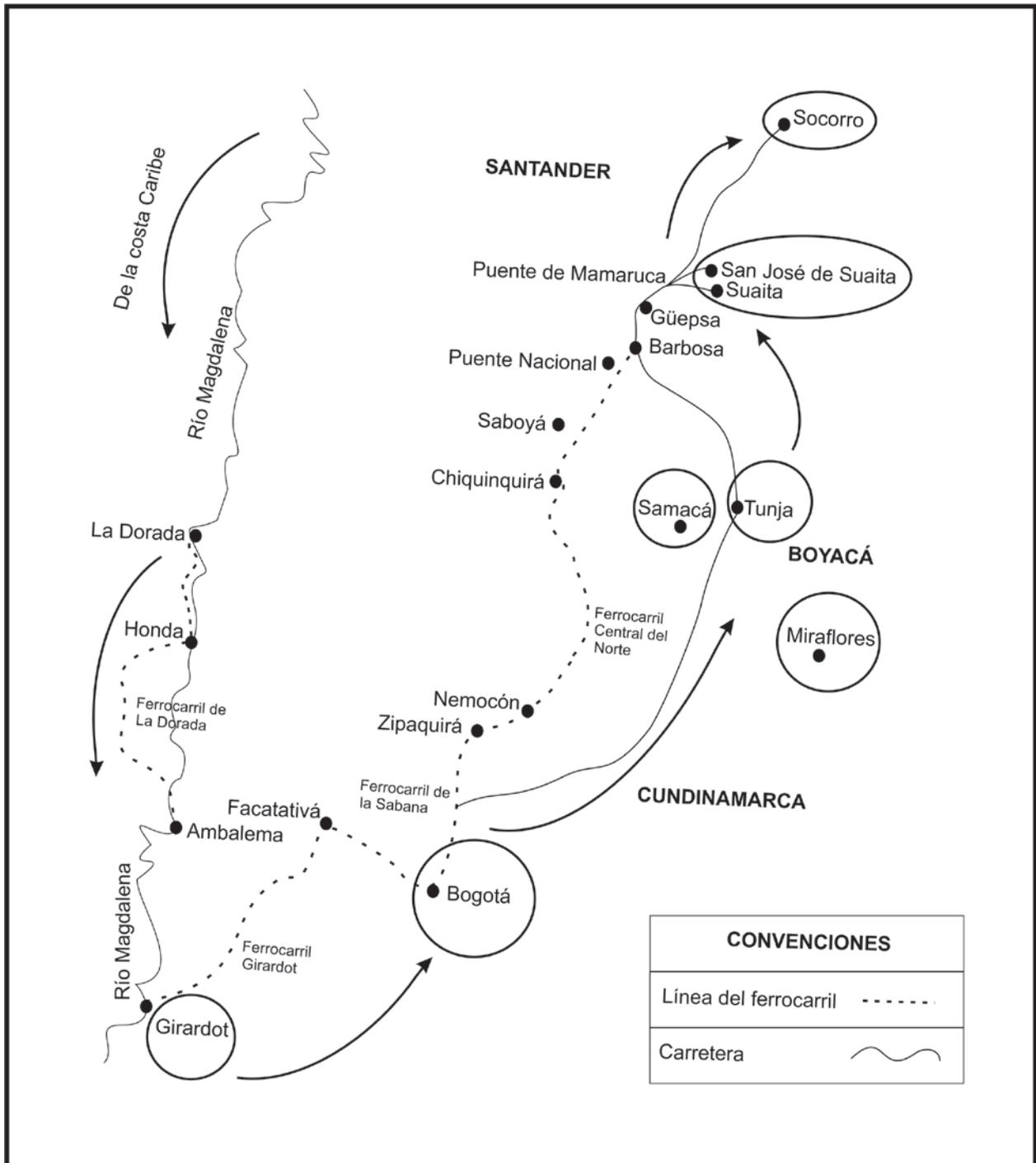


Figura 1. Organización espacial de las vías comerciales entre Boyacá y Santander, primera mitad del siglo XX
Figure 1. Spatial organization of commercial roads between Boyacá and Santander, first half of the 20th century

Fuente: Elaboración propia con base en Raymond, P. 2008. *Mucha tela que cortar: la saga de una fábrica textil y la pugna de las familias Caballero y López por su control.* Bogotá, Planeta.

Anexo 2. Gráfico

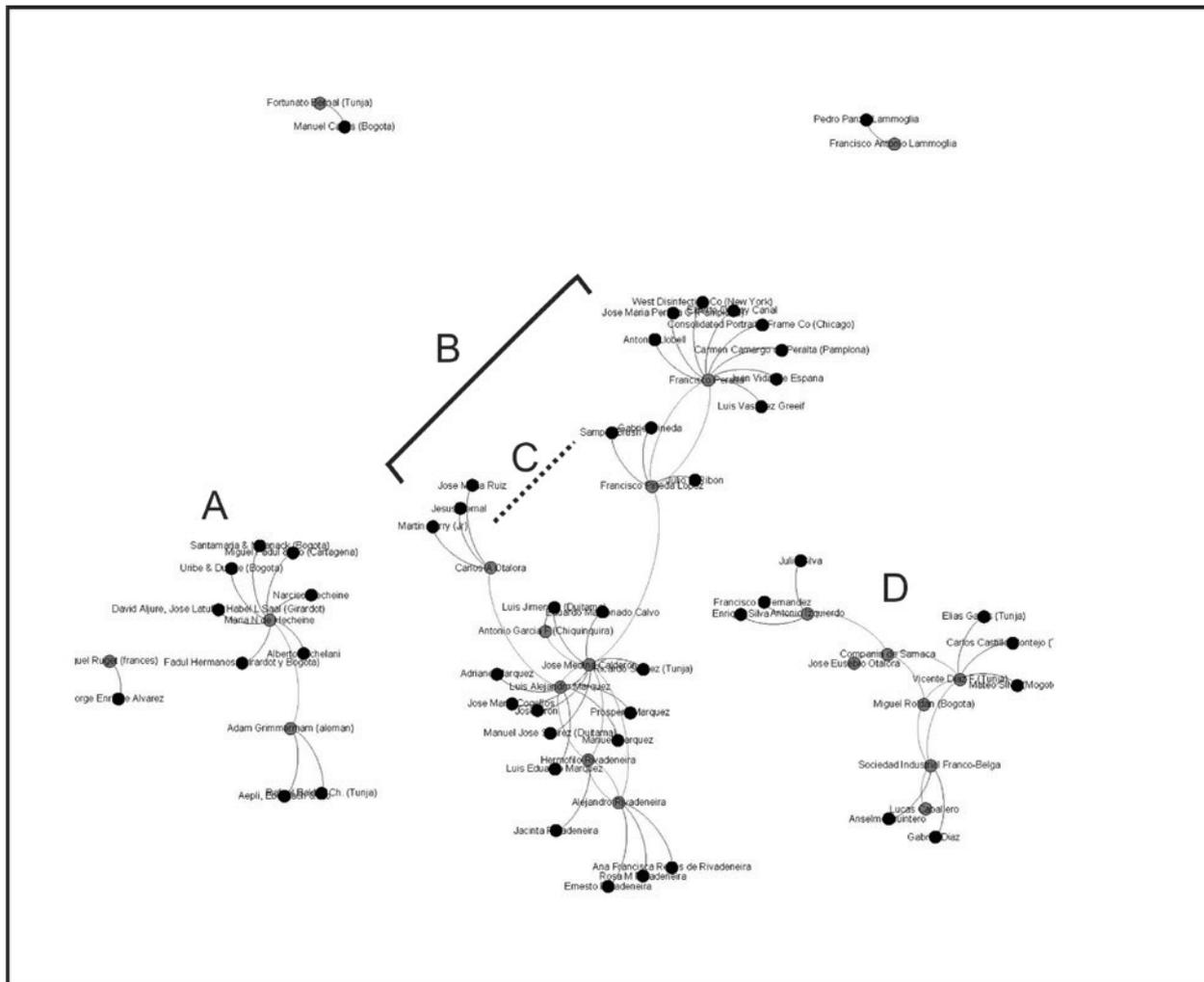


Gráfico 1. Visualización del *tejido productivo empresarial* de los comerciantes en Boyacá, primera mitad del siglo XX

Graph 1. Visualization of the *productive and business fabric* of merchants in Boyacá, first half of the 20th century

Identificación del tejido: Esta visualización es un ejemplo que representa un tejido productivo-empresarial compuesto de un conjunto de aristas y nodos, donde las aristas son las líneas que articulan los nodos. Representa tres tipos de conexiones: A y D corresponden a una estructura cerrada con fuertes lazos de confianza, seguridad y sin relación con un conjunto mayor B, la cual representa un número alto de conexiones sin un tejido egocéntrico (relaciones estructuradas en torno a un foco) definida y con facilidad para hacer conexiones. Mientras que C representa el llamado “agujero estructural” (Goyal y Vega, 2007), entendido como la brecha entre dos individuos que tienen fuentes complementarias de información, poder, favores y beneficios.

Fuente: Elaboración propia con base en registros notariales de la Notaría 1 y 2 del Archivo Histórico Regional de Boyacá, Tunja, Colombia (AHRB). La información obtenida está incluida en la base de datos construida por la autora, para posteriormente exportarse al software de mapeo de red Gephi.