

20

Optimismo, tesón y labor

Jorge Garcés Borrero,
1899-1944

Editor

Jaime E. Londoño



 Editorial
Universidad
Icesi

Colectión **EL SUR ES
CIELO
ROTO**



Diseño de portada
©Natalia Ayala Pacini, 2019.

20

Optimismo, tesón y labor

**Jorge Garcés Borrero,
1899-1944**

Editor académico

Jaime E. Londoño M.



Una publicación de la
Facultad de Derecho y Ciencias Sociales
Nº 20 septiembre, 2019

Optimismo, tesón y labor. **Jorge Garcés Borrero, 1899-1944**

© Jaime E. Londoño M. (editor académico), y varios autores.

Cali. Universidad Icesi, 2019.

318 pp. 314; 17x23cm

Incluye referencias bibliográficas

ISBN 978-958-8936-99-4 / 978-958-8936-96-3 (PDF)

DOI: <https://doi.org/10.18046/EUI/escr.20.2019>

Palabras Clave: 1. Garcés Borrero, Jorge (1884-1944) | 2. Empresarios industriales, Cali (Colombia) | 3. Desarrollo regional, Valle del Cauca (Colombia) | 4. Empresas-historia, Valle del Cauca (Colombia)

Código Dewey: 338.9 ddc 21

© **Universidad Icesi**

Facultad de Derecho y Ciencias Sociales

Primera edición / Septiembre de 2019

Colección «*El sur es cielo roto*»

Rector: Francisco Piedrahita Plata

Secretaria General: María Cristina Navia Klemperer

Director Académico: José Hernando Bahamón Lozano

Decano de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales: Jerónimo Botero Marino

Coordinador Editorial: Adolfo A. Abadía

Comité Editorial

Roberto Gargarella [Ph.D.] / *Universidad Torcuato Di Tella, Argentina.*

Victor Lazarevich Jeifets [Ph.D.] / *Universidad Estatal de San Petersburgo, Rusia.*

Antonio Cardarello [Ph.D.] / *Universidad de la República, Uruguay.*

Javier Zúñiga [Ph.D.] / *Universidad del Valle, Colombia.*

Juan Pablo Milanese [Ph.D.] / *Universidad Icesi, Colombia.*

Diseño y Diagramación: Natalia Ayala Pacini | nataliaayalapp@gmail.com

Revisión de Estilo: Jasmin E. Bedoya González

Editorial Universidad Icesi

Calle 18 No. 122-135 (Pance), Cali – Colombia

Teléfono: +57 (2) 555 2334 | E-mail: editorial@icesi.edu.co

<http://www.icesi.edu.co/editorial>

Impreso en Colombia – *Printed in Colombia*

La publicación de este libro se aprobó luego de superar un proceso de evaluación doble ciego por dos pares expertos.

La Editorial Universidad Icesi no se hace responsable de las ideas expuestas bajo su nombre, las ideas publicadas, los modelos teóricos expuestos o los nombres aludidos por el(los) autor(es). El contenido publicado es responsabilidad exclusiva del(los) autor(es), no refleja la opinión de las directivas, el pensamiento institucional de la Universidad Icesi, ni genera responsabilidad frente a terceros en caso de omisiones o errores.

El material de esta publicación puede ser reproducido sin autorización, siempre y cuando se cite el título, el autor y la fuente institucional.

Índice

- 05 — **Introducción**
Jaime E. Londoño M.
- 33 — **Los Garcés Borrero: familia, región económica y funciones empresariales**
Jaime E. Londoño M. y Catalina Ararat-Ospina
- 85 — **Jorge Garcés Borrero: la Droguería y la Farmacia JGB**
Jaime E. Londoño M. y Rosa Helena Rodríguez Timaná
- 137 — **Jorge Garcés Borrero: Laboratorios JGB, 1931-1944**
Jaime E. Londoño M. y Rosa Helena Rodríguez Timaná
- 169 — **Jorge Garcés Borrero: banquero, inversionista y negociante de bienes raíces**
Jaime E. Londoño M. y Sonia Milena Jaimes Peñaloza
- 231 — **Un discreto perfil de hidalgo: representaciones de su vida, memorias de su muerte**
Jaime E. Londoño M. y Rosa Helena Rodríguez Timaná
- 261 — **Conclusiones**
Jaime E. Londoño M.

Anexos

- 267 — **Diego Garcés de Aguilar: la semilla de los Garcés Borrero**
Catalina Ararat-Ospina
- 267 — **Un legado de Jorge Garcés Borrero: vestigios de su biblioteca personal**
Rosa Helena Rodríguez Timaná y Alejandro Arango-Londoño
- 307 — **Sobre los autores**
- 311 — **Índice temático**

Introducción

Quien hace investigación es como una persona que se encuentra en una habitación oscura. Se mueve a tientas, choca con un objeto, realiza conjeturas: ¿de qué cosa se trata?, ¿de la esquina de una mesa, de una silla, o de una escultura abstracta? En la investigación de aquello que es desconocido, olvidado e imprevisible, también el azar puede cumplir una función útil. Pero sería ingenuo hacerse ilusiones: no existen atajos para el estudio, y estudiar es algo laborioso y cansado.

Carlo Ginzburg

Sincero, amigo cordial y hombre de trabajo; actuó siempre con auténtico entusiasmo, cumplió su palabra, sus compromisos, sin un instante de retardo y olvido, se distinguió como elemento de progreso industrial y urbano, actuó siempre con un auténtico entusiasmo. Estos calificativos fueron utilizados por los redactores de los periódicos *El Tiempo*, *Diario del Pacífico* y *El Espectador* —edición del lunes 17 de enero de 1944— para informar del fallecimiento de Jorge Garcés Borrero. Su uso no puede interpretarse y reducirse a un mero formalismo periodístico, tampoco al deseo de halagar y lisonjear, estos atributos son un reconocimiento a la vida de la persona muerta. Su selección no fue aleatoria, los reporteros utilizaron un conjunto de palabras y frases que dieran cuenta de las distintas facetas de la vida de un hombre; no un hombre cualquiera, era la vida de uno de los empresarios más importantes del departamento del Valle en la primera mitad del siglo XX.

El conjunto de palabras y frases usadas para cristalizar la vida de Jorge Garcés Borrero destacan su personalidad, sus aportes a la sociedad vallecaucana y su actitud hacia los negocios y compromisos adquiridos. Otras facetas de su vida quedan al margen, logramos conocerlas por una entrevista que concedió

al periódico *Relator. Diario Liberal* en la década de los años treinta, la opinión de los redactores y las respuestas del empresario nos permiten reseñar una segunda imagen. El periodista encargado de realizar la nota no ahorró elogios, ni escatimó atributos para resaltar sus actividades empresariales:

Es de hacerse notar que los únicos negocios caleños en grande escala que quedan en esta ciudad son los de don Jorge Garcés B. (Empresa de hilados, Laboratorios y Droguerías), pues todos los demás, o han muerto aplastados por las tarifas férreas o han abandonado el medio, en busca de otros soles, huyéndole a los asfixiantes impuestos municipales con que se premia la labor y el esfuerzo de los hijos de Cali.¹

Los atributos para resaltar las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero sirvieron de escenario para plantear la pregunta que orientó la entrevista: ¿cómo se hace un rápido montaje industrial? La respuesta fue directa: «Un montaje industrial rápido se hace sobre las siguientes bases *si ne qua non*: OPTIMISMO, TESÓN Y LABOR». El periodista se quedó sin palabras mientras cavilaba sobre la contestación, «el gran financista se perdió tras de su corpulento escritorio, repleto de cartas, papeles, etc.». Después de pensar un rato el reportero llegó a la conclusión de que ellas eran el secreto del éxito: «sin esa bella trilogía de palabras, traducidas en hechos no habrá triunfo y sólo el desastre será el resultado para quien se aventure por la senda de la industrialización, sobre todo en este país en donde siempre se ha mirado con fría indiferencia todo lo propio, todo lo que es fruto del esfuerzo nativo». Enseguida matiza la importancia del factor capital —«por raro antagonismo en ciertos casos, parece que es el último y solo sirve para detalles»—, para concluir subrayando la importancia del empresario en la actividad económica: «el éxito lo forma el nervio tesonero y el optimismo radiante del industrial, del hombre de acción».²

La respuesta al periodista de *Relator* es la imagen de un hombre que puede reflexionar sobre los factores de su éxito empresarial y conjugarlos en un lema —*optimismo, tesón y labor*— que sintetiza una plataforma de acción. Nos encontramos ante un punto de llegada, con Reinhart Koselleck (1993) podemos definirlo como un *espacio de experiencia*, un saber hacer que procede del pasado,

1. *Relator. Diario Liberal*, N° 5000, septiembre 23 de 1933, p. 38.

2. Las respuestas aquí presentadas fueron tomadas de *Relator. Diario Liberal*, en su edición 5000 de septiembre de 1933, p. 38.

definido como una totalidad reunida, no es un pasado cronológico o lineal, es decir, continuo, ya que «salta por encima de los tiempos», reúne, aglutina, crea simultaneidad con «muchos extractos del tiempo anteriores, sin dar referencias de su antes ni de su después. No hay una experiencia cronológicamente medible [...] porque cualquier momento se compone de todo lo que se puede evocar del recuerdo de la propia vida o del saber de otra vida» (p. 339).

Comenzando sus emprendimientos, Jorge Garcés Borrero nos dejó –entre 1908 y 1909–, una tercera imagen de su función empresarial; con un poco más de veinte años, y sabedor de su poca edad, resaltó la importancia del meditar y del conocimiento –no cualquier clase de saber, se refirió al mundial–, en la toma de decisiones, aspectos que dan «firmeza en las ideas y convierte al muchacho en un hombre experimentado». En esta coyuntura se consideró el «importador de drogas en más escala del Cauca», posición alcanzada por las relaciones de amistad con los señores «Mcesson & Robbins y Lanman y Kemp [...] esta circunstancia me coloca en condiciones ventajosas para importar buenas cantidades de su mercancía y hacer bastante propaganda en beneficio de este negocio». El secreto del éxito en estos negocios lo fundamentó, en el *talento* para «hacer economías y saber emplear el dinero con precisión en las cosas que nos son necesarias».³

¿Cuál de las tres imágenes reseñadas correspondió a Jorge Garcés Borrero? Todas y ninguna: la primera refleja la representación de terceros en el momento de su muerte, es un homenaje a la figura del empresario, del líder cívico, del amigo. La segunda y la tercera son auto representaciones, una de ellas la realizó en un momento de éxito empresarial, la otra cuando empezaba sus negocios. ¿Con cuál de ellas quedarse? Con todas y con ninguna. Cada una busca fraguar un todo compuesto por un reconocimiento de sus actividades económicas, por sus opiniones referentes a ciertos aspectos de la vida, y al papel y forma de proceder en los negocios. Estas representaciones son parciales, no logran captar una imagen de alta resolución de este empresario. Con ellas solamente podemos delinear algunos aspectos de su existencia.

La prensa y en menor medida las cartas son recursos documentales para efectuar un análisis histórico o de otro orden. Su información es «limitada» y es necesario complementarla con otro tipo de datos para lograr imágenes más

3. Información obtenida del Libro copiadador de Jorge Garcés Borrero, años 1908-1909.

acabadas del o de los actores estudiados. Existen otro tipo de representaciones, nos referimos a las académicas; en este caso específico a las historiográficas, a las configuradas por los historiadores o por representantes de otros saberes que usan los enfoques epistemológicos y metodológicos de la historiografía para efectuar su trabajo. No existe una obra dedicada exclusivamente a las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero. Sus emprendimientos han sido analizados por Luis Aurelio Ordóñez en un capítulo del libro *industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945*⁴ y por María Fernanda Erazo,⁵ en un par de artículos: «Palpitando la modernidad: el negocio de bienes raíces en Cali (Colombia) a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944»⁶ y «De lo artesanal a lo industrial. La consolidación de la industria de medicamentos en Cali (Colombia, 1876-1944)», publicados en el 2014 y el 2016 respectivamente.

Según Ordóñez Burbano (1995), a finales del siglo XIX y comienzos del XX se inició en Cali un proceso de transformaciones institucionales, económicas, políticas y sociales que propiciaron un incipiente desarrollo industrial. La incidencia de estos cambios se percibió hacia la década de los años veinte, decenio en el que empezó el despegue de la economía moderna, promovido por los factores que impulsaron la transición al capitalismo en Colombia. Estos factores son de carácter externo e interno, los externos «articulados a las coyunturas favorables del comercio exterior y los internos a los procesos de acumulación de capital, formación del mercado interno, construcción de obras de infraestructura, intervención económica del Estado y formación de nuevas clases y grupos sociales» (p. 13).

4. Para una versión corregida y resumida de este trabajo véase Ordóñez, L.A (2003). *Empresarios industriales pioneros: Cali, primeras décadas del siglo XX*. En C. D. L. de Guevara (compilador) (2003), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglo XIX-XX*, (pp. 179-211). Bogotá: Universidad de los Andes, Cepal.

5. Los trabajos de M.F. Erazo son derivados de su trabajo de grado, «Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero», para obtener el título de Licenciatura en Historia de la Universidad del Valle, presentado en el 2013.

6. Una versión revisada y mejorada de este artículo fue publicada en: Erazo, M. F. (2018), *Aprovechando la modernidad; el negocio de compra y venta de bienes urbanos en Cali, 1907-1944*. En H. Sánchez y A. Santos, (eds), *Buscando el crecimiento económico. Mercado de factores, industrialización y desarrollo económico en Cali y el Valle del Cauca, 1900-19850* (pp. 181-1944). Cali: Universidad del Valle Programa Editorial.

En Cali los factores externos se beneficiaron de un escenario apropiado para propiciar el despegue industrial. Este escenario, indica Ordoñez Burbano (1995), fue preparado por: 1. La creación del departamento en 1910, acontecimiento que permitió orientar el gasto público hacia la «construcción de obras de infraestructura: apertura de vías de comunicación, instalación de la energía eléctrica y la adecuación del muelle de Buenaventura» (p. 174); 2. La inauguración del Ferrocarril del Pacífico, tramo Buenaventura–Cali, que posibilitó superar el aislamiento socioeconómico de la región; 3. La cadena de eslabonamientos regionales, que integró la economía «azucarera de las zonas planas y la cafetera de las zonas de vertiente, con efectos multiplicadores en el proceso de monetización de la economía, de acumulación de capital y de ampliación de la capacidad de consumo masivo en la región» (p. 174). El despegue económico empezó a percibirse con la creación y el desarrollo de un «reducido número de industrias fabriles, creadas por un grupo de empresarios pioneros» (p. 14), que importan tecnología, invierten capital y generan empleo. El resultado de estas inversiones se comprueba en la ampliación del mercado hacia redes locales y regionales.

El grupo de empresarios pioneros estudiado por Ordoñez Burbano (1995) está integrado por Manuel Carvajal Valencia, Alfonso Vallejo González, Mariano Ramos Restrepo, Ulpiano Lloreda González, Jorge Garcés Borrero, Hernando Caicedo Caicedo y Antonio Dishington. El análisis de sus actividades empresariales le permitió establecer las siguientes conclusiones: 1. Los siete casos estudiados son representativos de la elite empresarial caleña, todos se destacan por su conducta innovadora. 2. Sus labores de gestión de empresas fabriles encarna una ruptura con las actividades económicas ligadas a la explotación de unidades de producción agropecuarias y a sistemas preindustriales vigentes durante los siglos XVIII y XIX. 3. El patrón de acumulación de este grupo está asociado con la reinversión de utilidades para la «compra de maquinaria y equipo de acuerdo a las necesidades de ensanchamiento» (p. 176). 4. La diversificación fue asumida en diversos grados y de forma distinta a la producción– especulación desarrollada en el siglo XIX. Fue una estrategia para enfrentar el riesgo y se enfocó hacia las actividades fabriles. 5. El contacto con el exterior fue permanente, sirvió para la importación de maquinaria, productos elaborados, materias primas y la llegada de expertos extranjeros y recursos financieros. 6. Con excepción de Antonio Dishington, los demás miembros de este grupo

eran de origen vallecaucano, factor que desmitifica la importancia dada a los antioqueños en calidad de modernizadores de la ciudad y de la región. 7. Los miembros de este grupo también desempeñaron papeles en la esfera política, gremial y cultural. 8. Es innegable la existencia de vínculos familiares entre los miembros de este grupo, relación que debe hacer extensiva al sector azucarero, «dejando entrever un importante factor de relaciones familiares en la conformación de la elite local y regional» (p. 179).

El libro de Ordóñez Burbano (1995) hace parte del conjunto de trabajos inspirados en el esquema desarrollado por Carlos Dávila Ladrón de Guevara para adelantar estudios empíricos sobre los empresarios en Colombia. Por lo regular, el resultado de estas investigaciones es presentado en forma de biografías empresariales, sin mayores reflexiones epistemológicas y metodológicas sobre el enfoque biográfico. Casi siempre, la mayoría de sus seguidores optan por una línea inspirada en el ciclo biológico del empresario estudiado, otros se concentran única y exclusivamente en la actividad empresarial. En las dos situaciones siguen una concepción de lo biográfico muy tradicional anclada en un umbral intermedio entre la biografía como maestra vida –con sus héroes y heroínas, hombres y mujeres sobresalientes– y la biografía de grandes e importantes hombres o mujeres. De igual forma, los contextos en los que el emprendedor biografiado realizó sus actividades apenas si son tenidos en cuenta o figuran como telón de fondo sin incidir en la interpretación y comprensión de sus funciones empresariales.

En el capítulo dedicado a Jorge Garcés Borrero, L. A. Ordoñez no logra integrar su marco interpretativo a las actividades de este empresario. El escrito queda reducido a una descripción cronológica de su entorno familiar y de sus emprendimientos. En el relato el autor privilegia las razones sociales de sus empresas, menciona algunos de sus socios, reseña el paquete accionario que controló y los negocios con bienes raíces. La información utilizada es producto de un levantamiento documental en las notarías primera y segunda de Santiago de Cali, de la consulta de guías de negocios o comerciales y revistas de variedades, nos referimos al *Almanaque de los hechos colombiano* de Eduardo López (1929), al *Libro Azul de Colombia* de J.J. Little & Ives Co (1918), a *Cali Viejo y Despertar Vallecaucano*. A este listado debe agregarse una entrevista con un empleado de Laboratorios JGB y la revisión de obras de miembros de las academias de historia del Valle del Cauca, Cali y el departamento del Cauca.

Casi dos décadas después de la publicación del libro *industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945* de Ordóñez (1995), M.F Erazo realizó nuevos aportes sobre Jorge Garcés Borrero. Su interés no era biográfico, era del estudio de sus actividades empresariales. Para ello, analizó el «movimiento de compra y venta de bienes raíces en Cali (Colombia) durante la primera mitad del siglo XX» (2014, pp. 127-128), teniendo como referencia la empresa de dicho emprendedor. En el artículo la noción de empresa no es sinónimo de unidad productiva, tampoco de una compañía con su respectivo objeto social, duración, socios, capital, etc., sino que es relacionada con una serie de negocios que involucran la adquisición o el traspaso de derechos de propiedad sobre casas, lotes, terrenos, mangas, entre otros.

La compra y venta de bienes raíces hizo parte de la diversificación de las inversiones de Jorge Garcés Borrero y es definida por Erazo (2014) como «la actividad más importante con relación a su ascenso económico [...] fue su principal fuente de acumulación de capital desde inicios del siglo XX» (p. 132). Tuvo mayor trascendencia que sus funciones en el comercio, en la industria farmacéutica y en sus otros negocios. Para la autora, esta no fue una característica única de este empresario caleño, la adquisición o enajenación de derechos de propiedad sobre bienes inmuebles fue una particularidad del empresariado latinoamericano de finales del siglo XIX y de la primera mitad del siglo XX, singularidad relacionada con el crecimiento demográfico, la inmigración y la demanda de vivienda.

La fortuna de Jorge Garcés Borrero no fue producto de la herencia de sus antecesores, sus apellidos le aportaron capital social que utilizó para tramitar favores políticos y económicos. Su capital fue formado en el «día a día». La compra venta de bienes inmuebles le «ayudó al ascenso como comerciante y empresario» (Erazo, 2014, p. 133). Estos negocios permitieron que sus actividades empresariales con la droguería y el laboratorio farmacéutico lograran «permanecer activos durante varias décadas, ello se dio principalmente, debido al flujo constante de dinero diario que se concluía con cada negocio de compra y venta de propiedades» (Erazo, 2014, p. 164).

Dos años después, Erazo (2016) publicó su segundo artículo, en esta oportunidad analizó la «transformación de un local de comercio de medicamentos hasta llegar a la apertura de una industria farmacéutica» (p.143); para desarrollar este propósito abordó el «proceso de constitución y funcionamiento del

Laboratorios JGB, propiedad de Jorge Garcés Borrero, desde sus orígenes en Cali (Colombia) como establecimiento artesanal (1876); pasando por su conversión en laboratorio industrial (1931); y finalizando con su desenvolvimiento comercial (1944)» (p. 143). En el siglo XIX colombiano se establecieron un sinnúmero de boticas, muy pocas «trascendieron, se convirtieron y combinaron las labores de droguería, farmacia y, posteriormente, laboratorio farmacéutico» (p. 147). Este tránsito únicamente fue hecho por la Botica Román de Cartagena, la Botica Alemana de Bucaramanga y la Botica de Jorge Garcés Velasco en Cali.

En el desarrollo de su objetivo Erazo (2016) identifica tres etapas o periodos de la configuración de Laboratorios JGB. La primera es la fundación de la botica de Jorge Garcés Velasco (1876), al poco tiempo su gestor se vio en la necesidad de ofrecer a sus clientes mercancías importadas y de acondicionar en su negocio un espacio para producir medicamentos preparados a través del *codex*. Estas actividades resultaron exitosas, la demanda del mercado y el espíritu innovador fueron las razones de la notoriedad alcanzada por este emprendimiento. Con la muerte del fundador (1899) y el paso de la botica a manos de su hijo Jorge Garcés Borrero se inició la segunda etapa, continuó la importación de medicamentos y el laboratorio artesanal siguió funcionando, pero estas actividades auguraban un futuro halagador, la falta de tecnología, la competencia de los laboratorios norteamericanos y europeos, y el poco conocimiento profesional y técnico del nuevo dueño eran los factores que impedían su crecimiento (Erazo, 2016).

Sabedor de sus debilidades Jorge Garcés Borrero viajó a Londres en 1905, su propósito: «conocer sobre los mercados mayoristas, las fábricas de medicamentos y los nuevos productos que salían al mercado»; adicionalmente, con el viaje identificó los «posibles riesgos y beneficios que una fábrica de este tipo podría generar a la hora de invertir o no una suma importante de capital en el país» (Erazo, 2016, p. 149). Regresó a Colombia en el 1908, pero no «introdujo cambios importantes o innovadores en la administración de su empresa» (Erazo, 2016, p. 149).

La transformación ocurrió en 1924, en este año pasó de «vender medicamentos importados y recetas artesanales a producir fórmulas a cargo de farmaceutas profesionales» (Erazo, 2016, p. 150).

La tercera etapa está dedicada al estudio de Laboratorios JGB. Erazo (2016) argumentó que la idea, el conocimiento y el capital para este emprendimiento

lo tenía Jorge Garcés Borrero desde mediados de la década de los veinte, pero la materializó años después, decidió esperar «pacientemente» para tomar la decisión de estructurar una empresa dedicada a la producción industrial de medicamentos que fuera «capaz de competir con los laboratorios extranjeros» (p.157). Una vez comenzó el montaje de esta unidad productiva, se efectuaron procesos de adecuaciones locativas, innovación tecnológica y en los métodos de producción, contratación de profesionales, lanzamiento de nuevos productos, estrategias publicitarias, etc.

¿Qué puede concluirse de los trabajos de Erazo sobre las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero? Nos encontramos ante imágenes generales, bastante descriptivas, sin mayores elementos analíticos y focalizadas en esferas específicas de sus negocios. Los dos artículos adolecen de una noción de empresario explícita, presentan algunas imprecisiones referentes a su trayectoria de vida y defienden tesis que no responden a las particularidades de sus emprendimientos o están débilmente sustentadas. Así, por ejemplo, la relación compra y venta de bienes inmuebles como su principal fuente de acumulación de capital no tiene en cuenta sus funciones como banquero, minero e industrial, y su posición privilegiada como importador y, posteriormente, como fabricante de medicamentos y productos afines. La autora no explica cómo los excedentes provenientes de la adquisición y enajenación de lotes, casas, solares, mangas, etc. fueron reinvertidos en la droguería, la farmacia y los Laboratorios JGB. Asimismo, la información de las tablas 3, 4, 5 y 7 contradice sus planteamientos.

Tampoco compartimos la visión lineal e historicista que tiene Erazo (2016) sobre la conformación de Laboratorios JGB. La botica fundada por Jorge Garcés Velasco hizo parte de su práctica médica. Estos emprendimientos fueron muy comunes entre los médicos decimonónicos, y presentan diferencias notables con la importación de medicamentos y con la droguería y la farmacia JGB. Es imposible trazar una línea de continuidad entre estos emprendimientos. La lógica empresarial y las estrategias empresariales de Jorge Garcés Borrero eran totalmente diferentes y opuestas a las de su padre. Igual aconteció con la determinación de configurar una empresa dedicada a la fabricación de medicamentos y afines, este era un negocio distinto a los anteriores.

Comparadas con las imágenes construidas por la prensa y su correspondencia personal, Ordóñez y Erazo logran una versión más acabada de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero, pero estas representaciones aún son

incompletas, es necesario avanzar en la investigación y efectuar nuevos aportes que ayuden a la comprensión de sus funciones como empresario.

Historia, historiografía y empresarios

El objetivo de este trabajo es analizar las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero. No efectuamos un examen de sus empresas, nos referimos a ellas como parte de sus emprendimientos. Este propósito nos encamina a preguntarnos por la relación empresarios historiografía empresarial, dichas nociones están revestidas de altas dosis de ambigüedad, muchos historiadores las relacionan con una especie de *tierra de nadie*. Existen tantas posibilidades analíticas como historiadores empresariales, pluralidad de posiciones, que ilustran una diversidad de lugares sociales, prácticas de investigación y escrituras de la historia (De Certeau, 1993).

En los inicios del proceso de configuración de la economía como disciplina el empresario desempeñó un rol importante en el análisis económico, con el marxismo y la consolidación del enfoque neoclásico como paradigma dominante la figura del emprendedor pasó a un segundo plano. Su estudio fue recuperado con las críticas a la economía del equilibrio y de la información perfecta (Hébert y Link, 2006), el reconocimiento de la asimetría de la información entre los agentes económicos motivó nuevos interrogantes sobre el rol del empresariado en el desenvolvimiento económico. La respuesta a estas preguntas privilegió un solo factor como explicación de las actividades empresariales:

1. El empresario es la persona que asume los riesgos con incertidumbre (p. ej., Cantillon, Thünen, Mangoldt, Molino, Hawley, Caballero, Mises, Cole y Grillo).
2. El empresario es la persona que suministra el capital financiero (p. ej., Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Edgeworth, Pigou, y Mises).
3. El empresario es un innovador (p. ej., Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber y Schumpeter).
4. El empresario es un tomador de decisiones (por ejemplo, Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Mises, Grillo, Cole y Schultz).
5. El empresario es un líder industrial (por ejemplo, Saint-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber y Schumpeter).

6. El empresario es un administrador o superintendente (por ejemplo, Mill, Marshall y Menger).
7. El empresario es un organizador y coordinador de economía recursos (por ejemplo, Walras, Wieser, Schmoller, Sombart, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, y Coase).
8. El empresario es el dueño de una empresa (por ejemplo, Quesnay, Wieser, Pigou y Hawley).
9. El empresario es un empleador de factores de producción (por ejemplo, Amasa Walker, Francis Walker, Wieser y Keynes).
10. El empresario es un contratista (por ejemplo, Bentham).
11. El empresario es un árbitro (por ejemplo, Cantillon, Walras, y Kirzner).
12. El empresario asigna recursos entre usos alternativos (por ejemplo, Cantillon) (Kirzner y Schultz). (Hébert y Link, 2006, pp. 135-136)

Algunos académicos identificaron las falencias de estos enfoques, construyeron propuestas de estudio en las que conjugaron distintos aspectos de sus actividades empresariales; así, por ejemplo, Simón Parker (2003), citado por Jaimes (2012, pp. 18-19), combinó siete aspectos: liderazgo y resolución de situaciones críticas de carácter económico, asunción del riesgo y la incertidumbre, regulación o funciones arbitrales, innovación, creación de empresas y combinación de los factores productivos de tierra trabajo, y capital. En una dirección similar, Mark Casson (1982.), citado por Torres (2002, pp. 9-13) estructuró una propuesta centrada en la búsqueda de información para poder optimizar la toma de decisiones.

El punto de partida de Casson (1982) es la imperfección y escasez de la información en la toma de decisiones. Su adquisición es costosa en términos de tiempo y recursos, procesos de comunicación, capacidades de interpretación, registro, memoria, confiabilidad, etc.; todos estos factores generan incertidumbre, no existe una decisión óptima o única para todos los involucrados en la situación. Distintas personas toman decisiones diferentes de acuerdo con su identidad. En este contexto, el empresario se configura como un tomador de decisiones, especialmente en coyunturas críticas, en la búsqueda de la eficiencia económica (Casson y Godley, 2005), pero también en la consecución de los móviles no económicos que conforman su vida.

Para Casson y Godley (2005), las decisiones tomadas en situaciones críticas son distintas a las que asumen la mayoría de personas en su vida cotidiana, lo que pone en juego el empresario es su facultad de juicio –definido como la capacidad de llegar a una decisión racional y defendible ante la ausencia de información fiable y completa, y ante la carencia de reglas o modelos de decisión apropiados para imitar o seguir–, para valorar y determinar una estrategia en su función empresarial. De esta capacidad de discernimiento depende que tan discordante es su decisión frente a la de otras personas, particularmente a la de otros emprendedores abocados a decidir sobre la misma situación.

Asimismo, para este autor, el empresario es aquel agente económico que busca información permanentemente con el propósito de conquistarla y tomar las decisiones que le permitan reducir las ineficiencias del mercado, innovar en el sentido que Josep Schumpeter (1944), citado por Torres (2002, pp. 13-14), le da a esta noción, rebajar la incertidumbre, asumir el riesgo, y captar las oportunidades del mercado. A estos factores podemos agregarle la búsqueda de información para invertir, realizar nuevos emprendimientos, administrar, arbitrar o regular, contratar, etc. En todos estos casos los contextos temporales y territoriales son centrales, ellos introducen las dimensiones no económicas, asociadas con los capitales culturales, sociales, políticos, de los que goza el emprendedor; estos son fundamentales en sus determinaciones.

La búsqueda de información para la toma de decisiones en el desarrollo de sus funciones empresariales ubica al empresario por encima del mercado, su actividad y el juego con las instituciones –reglas de juego tanto formales como informales– le posibilitan, siguiendo a Fernand Braudel (1984), falsear o jugar con los intercambios, trastocar «el orden establecido; queriéndolo e incluso sin quererlo expresamente, crean anomalías, «turbulencias», y como si esto fuera poco, dirigir sus «negocios por caminos muy particulares [...] Grupos de actores privilegiados se han introducido así en circuitos y cálculos que el común de los mortales ignora» (p. 2). Esta capacidad de acción configura «el dominio por excelencia del capitalismo» (p. 2). No obstante, esta facultad no es natural o innata en el emprendedor, es una disposición que se configura en el tiempo, está asociada con los contextos temporales y territoriales en los que desempeña sus actividades empresariales.

La curva de aprendizaje en la búsqueda de información y en la toma de decisiones depende del *espacio de experiencia* del empresario, del conocimiento

y las prácticas procedentes del pasado en calidad de totalidad reunida; cronológicamente, este cúmulo de saber no es lineal y continuo «salta por encima de los tiempos», reúne y aglutina, crea simultaneidad con «muchos extractos del tiempo anteriores, sin dar referencias de su antes ni de su después. No hay una experiencia cronológicamente mensurable [...] porque cualquier momento se compone de todo lo que se puede evocar del recuerdo de la propia vida o del saber de otra vida». En este proceso también interviene el *horizonte de expectativa*, la línea «tras de la cual se abre en el futuro un nuevo *espacio de experiencia*, aunque aún no se puede contemplar. La posibilidad de descubrir el futuro choca, a pesar de los pronósticos posibles, contra un límite absoluto», que no se puede experimentar, está hecho de expectativas de lo que puede suceder (Koselleck, 1993, p. 339). Es un futuro en el que la incertidumbre y el riesgo tienen un peso preponderante, características que en el ámbito económico son determinantes en el éxito o fracaso de las actividades de un emprendedor; la manera de enfrentarlos es el factor que hace diferentes a los empresarios del común de los mortales.

En el caso de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero, nos interesa indagar por el contexto socio económico en el que desarrolló sus emprendimientos. Este contexto es la base para analizar, interpretar y comprender la búsqueda de información y la toma de decisiones que se materializó en los negocios que emprendió, en las inversiones que realizó, en las ineficiencias y oportunidades del mercado de las que sacó provecho, en las innovaciones que impulsó, en la estructura organizativa y administrativa de sus emprendimientos y en el uso de las reglas de juego formales e informales en la configuración de su actividad empresarial.

Historiografía y biografía empresariales

Los historiadores colombianos han privilegiado el enfoque biográfico para el análisis de las actividades de los empresarios nacionales. Esta propuesta está asociada con la influencia del libro clásico de Carlos Dávila Ladrón de Guevara (1986) *Empresariado en Colombia. Perspectiva histórica* y a las diferentes versiones del modelo analítico propuesto por este autor (Dávila, 2007 y 2012). El resultado de estos esfuerzos está representado por una serie de perfiles em-

presariales contruidos desde una perspectiva muy clásica que sigue una linealidad cronológica sin mayores reflexiones por las dimensiones conceptuales y metodológicas de la biografía y su relación con el estudio del empresariado.

En las ciencias sociales y en la historiografía no existe un modelo único para efectuar una biografía. Académicos e intelectuales cuentan con múltiples opciones y con la posibilidad de desarrollar propuestas innovadoras; en las dos situaciones no puede obviarse la ubicación temporal y espacial del actor biografiado, los recursos de información con que cuenta el biógrafo, el *punto focal* determinado para efectuar el estudio y la estrategia narrativa para presentación de los resultados de la investigación. Así, por ejemplo, la biografía modal «pretende llegar, a través de una figura particular, al ideal-tipo de la sociedad que esa figura representa. El individuo no tiene valor, entonces, más que en la medida en que ejemplifica lo colectivo, lo singular se convierte en una entrada a lo general» (Dosse, 2007, p. 183).

En el caso de Jorge Garcés Borrero, el *punto focal* de su biografía son sus actividades empresariales. El estudio fue desarrollado documentalmente, para ello, se consultó el registro mercantil de algunas de sus empresas, periódicos de circulación local y regional, algunos de sus libros copiadore, los fondos de escrituras de las notarías primera, segunda y tercera de Cali, además de las notarías primera y segunda de Bogotá, y algunos álbumes privados de la familia Garcés Giraldo. La información levantada «iluminó» aspectos parciales de sus actividades económicas, dejó en la penumbra otras facetas de su mundo social.

El hilo narrativo no sigue una perspectiva genética o biológica de Jorge Garcés Giraldo, un arco integrado por las etapas de la vida –nacimiento, infancia, adolescencia, juventud, adultez, muerte–. La interpretación se plantea desde la metáfora del mosaico, la construcción de una serie de imágenes o representaciones de sus actividades como empresario. Para lograr este propósito seguimos la propuesta de Frédéric Coninck y Francis Godard (1998), que dicta que la dimensión temporal representa el «primer principio de inteligibilidad de una biografía» (p. 252), permite superar la reducción de lo biográfico a una simple cuestión de técnicas de investigación focalizadas en el levantamiento y en la sistematización de datos y encuadrarlo en la discusión referida a la «manera de construir las biografías de diseñar la lógica de enlace de las prácticas y de los acontecimientos en el transcurso de la existencia» (pp. 253-254). Las formas

de temporalidad son abordadas con base en tres modelos: el arqueológico, la trayectoria o procesual y el estructural.

Según estos autores, el inicio de la investigación en el modelo arqueológico es la identificación de un «punto de origen pertinente a partir del cual se ubican otros acontecimientos» (p. 260) y procesos sociales. El punto necesariamente no es un asunto micro o de corta duración, tampoco un período histórico o un conflicto; su identificación depende de las particularidades del biografiado. Identificado el origen o asunto detonante que organiza la biografía, estos autores dan paso al modelo de la trayectoria o procesual, como su nombre lo indica, lo que se pone en juego es el análisis de los «elementos causales que intervienen» en el proceso, la «cuestión central es entonces la de la transición de un estado a otro» (p.266). Por último, se encuentra el modelo estructural, asociado con las «temporalidades que se desprenden de una biografía particular y {a} poner en relación esta biografía con dichas temporalidades» (p. 260); en este caso, los analistas pre estructuran «los trayectos de vida o las historias de vida por temporalidades externas organizadas según cadenas causales independientes y preexistentes al desarrollo de las vidas individuales» (p. 274). Coninck y Godard (1998) recomiendan combinar los modelos para lograr interpretaciones más acabadas del biografiado.

Jorge Garcés Borrero: una biografía empresarial

La primera imagen del mosaico de las funciones empresariales de Jorge Garcés Borrero la construimos en una perspectiva estructural guiada por el modelo arqueológico. El acontecimiento detonante es la muerte de su padre, este suceso lo constriñe a dejar sus estudios en el Seminario de Santa Rosa de Cabal para hacerse cargo de la botica heredada a los miembros de su familia. Estas eventualidades nos permiten profundizar en su espacio de experiencia, específicamente en el tiempo transcurrido entre su nacimiento, acaecido en Cali en 1884, y la muerte de Enrique Garcés Velasco en 1899. Sabemos que estudió sus primeros años en su ciudad natal, fue enviado a continuar sus estudios en el Seminario Menor de los Lazaristas, fundado en 1884 y ubicado en el municipio de Santa Rosa de Cabal, institución orientada a la formación de adolescentes y jóvenes

que tenían el interés de seguir el sacerdocio. Desconocemos el propósito de sus padres, sin embargo, la formación médica de Enrique Garcés Velasco, su estadía en Europa, especialmente en Francia, en un contexto social en el que los ideales de civilización y progreso articulaban las distintas formas de socialización reducen la posibilidad de que quisiera que su hijo se ordenara como sacerdote; en París visitó el hospital Saint Lazare y se enteró de las actividades de esta congregación. Quizás, una vez Jorge Garcés Borrero terminó sus estudios de primaria en Cali y ante el deseo de sus padres de darle una educación de calidad, lo enviaron al Seminario Menor de los Lazaristas.⁷

Después de la muerte de Enrique Garcés Velasco, su hijo mayor Manuel María Garcés –por reglas de juego formales e informales– era el destinado para continuar con la dirección del negocio familiar. No pudo asumir este compromiso, se encontraba radicado con su familia en la ciudad de Bogotá, donde atendía sus negocios particulares. La responsabilidad de hacerse cargo de la botica/droguería recayó en Jorge Garcés Borrero que por ser menor de edad –15 años– no podía tener la representación legal. Está quedó en manos de su progenitora hasta 1904, año en el que nuestro biografiado quedó facultado oficialmente para administrar la empresa familiar heredada de su padre.

No hay información sobre los desarrollos de la botica entre 1899 y 1904, ni datos referidos a las actividades desempeñadas por Jorge Garcés Borrero en este negocio. Podemos aventurar que fue un quinquenio de aprendizaje de las labores administrativas al lado de su madre y en una coyuntura de inestabilidad política y económica que incrementó los niveles de riesgo e incertidumbre asociada con la guerra de los Mil Días. Conoció las fortalezas y las debilidades de la botica. No conocemos el balance que realizó respecto al día a día del negocio, cómo evaluó la gestión heredada de su padre, qué oportunidades de emprendimientos visualizó, qué cambios en la gestión administrativa eran necesarios introducir para su fortalecimiento y cómo evaluó las opciones de crecimiento y las dificultades venideras.

7. Los Lazaristas llegaron a Colombia en 1870, ingresaron por Buenaventura, pasaron por Cali y se establecieron en Popayán, en 1876 debieron salir del país, regresaron en 1881, en 1886 abrieron un Seminario Menor y un noviciado en Cali; posteriormente, en 1894, se establecieron en Santa Rosa de Cabal.

Este quinquenio de aprendizaje representó el comienzo de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero. Nos referimos a la búsqueda de información y toma de decisiones referente a la comercialización y fabricación de medicamentos, a sus gestiones como industrial, a sus inversiones mineras, a su incursión en el mundo de las tipografías y los medios de comunicación escritos, a sus emprendimientos como banquero y a sus negocios de compra y venta de bienes inmuebles. El estudio de estos emprendimientos nos ofrece una segunda imagen del mosaico de sus funciones empresariales, representación construida con base en el modelo de trayectorias o procesual.

Los emprendimientos de Jorge Garcés Borrero en el sector farmacéutico representan una ruptura con las actividades desarrolladas por su padre como médico y boticario. La esfera de acción de su progenitor fue local, la botica era el complemento de su ejercicio profesional. Su hijo transformó la lógica del negocio, abandonó la apoteca, se concentró en la droguería, en la farmacia y se insertó en la comercialización (intermediario) de medicamentos en el marco de una economía regional. Posteriormente, pasó de la fabricación artesanal a la producción industrial de medicinas y similares en laboratorios JGB. Estos cambios no pueden leerse e interpretarse de una manera lineal y evolutiva, hacen parte de un todo, pero obedecen a iniciativas e inversiones distintas, producto de las decisiones que tomó a partir de las oportunidades ofrecidas por el mercado.

Los emprendimientos en el sector bancario, en la minería, en una empresa tipográfica, en la producción de textiles y en la compraventa de tierras hicieron parte de la estrategia de diversificación de Jorge Garcés Borrero. Como todos los empresarios colombianos de la primera mitad del siglo XX (Dávila, 2012), las inversiones de los radicados en Cali cobijaron distintos sectores productivos o varias ramas de un mismo sector (Ordoñez, 1995; Arroyo, 2006). La decisión de invertir o incursionar en estos renglones de la economía no fue fortuita y tampoco fue producto de azar, el contexto social tuvo un peso preponderante en esa determinación.

En el ámbito económico y en la esfera internacional el *horizonte de expectativa* y el *espacio de experiencias* (Koselleck, 1993) de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero está relacionado con la fase final del ciclo sistémico de acumulación británico (segunda mitad del siglo XVIII y primeros años del siglo XX) y los primeros años de configuración del ciclo sistémico de acumulación norteamericano (finales del siglo XIX - hasta el presente) (Arrighi, 1999). En

este marco, experimentó las incidencias de la I Guerra y la II Guerra Mundial, los efectos de la crisis económica de 1921, del colapso financiero de 1929. En conjunto, fue testigo de lo que Eric Hobsbawm (2012) ha denominado la *era de las catástrofes*:

[...] durante los 31 años del conflicto mundial que van desde la declaración austriaca de guerra con Serbia el 28 de julio de 1914 y la rendición incondicional del Japón el 14 de agosto de 1945—cuatro días después de que hiciera explosión la primera bomba nuclear—, pareció que podría desaparecer gran parte de la raza humana. Sin duda hubo ocasiones para que el dios o los dioses, que según los creyentes había creado el mundo y cuanto contenía se lamentara de haberlo hecho [...] La humanidad sobrevivió, pero el gran edificio de la civilización decimonónica se derrumbó entre las llamas de la guerra al hundirse los pilares que lo sustentaban (p. 30).

El entorno nacional fue menos «complejo» para el desarrollo de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero; en el ámbito político la consolidación de la paz fue una de las premisas, tanto de los gobernantes conservadores como de los mandatarios liberales, pero también de las administraciones departamentales y municipales. La búsqueda de la estabilidad del orden político fue fundamental para capotear y asumir las turbulencias económicas y políticas internacionales y su influencia en los niveles de riesgo de las economías regionales y locales (Londoño, 2011). La consolidación del café como el producto estrella de las exportaciones colombianas y su influencia económica en el triángulo de oro—cuyos vértices eran las ciudades de Cali, Medellín y Bogotá—, abrió múltiples posibilidades para sacar provecho de oportunidades del mercado relacionadas con el desarrollo de algunos procesos de industrialización por manufacturas tradicionales, con la conformación de un incipiente mercado nacional, con los procesos de modernización agropecuaria y con el crecimiento demográfico (Bejarano, 2007).

En la esfera regional las funciones empresariales de Jorge Garcés Borrero no pueden reducirse al Departamento del Valle del Cauca y mucho menos a la ciudad de Cali, hacen parte del proceso de configuración de una región económica, pero también trascienden sus fronteras y establecen vínculos con el mercado mundial. En el ámbito local Cali fue la sede principal de sus emprendimientos, que ocurrieron en una época de transición; la ciudad abandonaba progresivamente su estructura colonial y decimonónica, se consolidaba como la

capital del Departamento del Valle del Cauca. Era una de las plazas comerciales más importantes de la región y epicentro de un incipiente proceso de industrialización por manufacturas tradicionales. En ella se asentaron emprendedores procedentes de distintas regiones del país y del extranjero, muchos motivados por la trascendencia creciente del puerto de Buenaventura, fondeadero que canalizó casi en su totalidad el comercio de exportación e importación de la economía regional (Londoño, 2013).

Al ubicar las funciones empresariales de Jorge Garcés Borrero en el marco de una región económica, su *horizonte de posibilidad* quedó circunscrito a los procesos de producción, distribución, intercambio y consumo de un ciclo sistémico de acumulación regional agroexportador. Su muerte, ocurrida en 1944, se produjo en el proceso de configuración de un ciclo sistémico de acumulación regional guiado por el modelo mixto de sustitución de importaciones (Londoño, 2013). Por otro lado, su incursión en una empresa de fabricación de textiles y la creación de Laboratorios JGB debemos ubicarlos en las etapas o fases iniciales de conformación de este último ciclo. Infortunadamente, su deceso nos privó de conocer la estrategia que hubiese seguido para responder a las exigencias de este cambio en la estructura económica regional.

En el ámbito de estos escenarios globales, nacionales, regionales y locales, Jorge Garcés Borrero desarrolló sus actividades como empresario. Su viaje a Europa (1904), específicamente a Londres, fue el primer parteaguas de su función empresarial. Conocer el «viejo mundo» no era algo novedoso en la época, era una práctica los grupos de poder en Colombia (Martínez, 2001). Para un hombre procedente de Cali una ciudad que padecía los estragos de la Guerra de los Mil Días, sin una infraestructura básica de servicios públicos, con una actividad comercial limitada e industrial incipiente o artesanal, sin vías de comunicación hacia el interior y exterior del país, y sin instituciones de educación superior, vivir en Inglaterra, durante cuatro años, fue una experiencia cosmopolita fundamental para sus futuros negocios.

El contraste entre Cali y Londres, entre Colombia e Inglaterra, entre las actividades empresariales desarrolladas en la botica heredada de su padre y las boticas, farmacias y droguerías londinenses, además de la actividad bancaria, comercial, fue esencial para Jorge Garcés Borrero. Su *espacio de experiencia* lugareño y comarcal entró en tensión con otras «realidades», con otros espacios de experiencia y empezó a configurar un *horizonte de expectativa* distinto. El

viaje y la estadía en Europa le confirieron otros conocimientos y posibilidades de emprendimientos en el sector farmacéutico, pero también en el minero, industrial, bancario y en la compraventa de tierras. Nos encontramos ante un emprendedor que actuó entre la economía-mundo y una economía regional y local. Fue un empresario *glocalizado*.

Jorge Garcés Borrero regresó a Colombia en 1908 e inició la ruptura y reorganización del negocio dejado por su padre. El contexto socio económico no era el mejor, pero el futuro se mostraba de forma halagüeña, y si bien el gobierno de Rafael Reyes estaba en crisis, las políticas públicas desarrolladas por este mandatario rendían sus frutos y se respiraba un clima de optimismo articulado por los ideales de civilización y progreso. En este marco, los grupos de poder de Cali estaban empeñados en separarse de la dependencia administrativa que tenían con Popayán; finalmente conseguirían este propósito y se crearía el departamento del Valle del Cauca en 1910. La sociedad colombiana se aprestaba a celebrar el primer siglo de la independencia, la construcción del canal de Panamá entraba en su fase terminal, la obra fue inaugurada en 1914, un año después llegó el Ferrocarril del Pacífico a Cali y se inició su extensión hacia el sur y el norte del valle geográfico del río Cauca. En el desarrollo de sus proyectos y funciones empresariales nuestro biografiado conservó el nombre del negocio de su padre, se mantuvo en el sector farmacéutico y fortaleció la comercialización de medicamentos al por mayor y su fabricación artesanal, para esto, combinó el emprendimiento de la droguería con el de la farmacia e incorporó otro tipo de productos. Rápidamente, vislumbró oportunidades de mercado por fuera de la ciudad de Cali, sus redes comerciales se orientaron hacia los diversos espacios productivos de la región económica en la que estaba inserto.

El punto culminante de sus emprendimientos en el sector farmacéutico fue la creación de Laboratorios JGB. No existe un consenso sobre la fecha de la creación o montaje de esta unidad productiva, para algunos fue en 1925, para otros fue en la década de los años treinta. El Laboratorio fue registrado en la Cámara de Comercio de Cali en 1941, sin embargo, ya estaba en funcionamiento en 1933. Hay evidencias que Jorge Garcés Borrero tenía el proyecto en mente desde mediados de la década de los veinte y que en 1931 empezó a materializar este emprendimiento.

Las actividades de diversificación hacen parte de las oportunidades del mercado del ciclo sistémico de acumulación regional asociado al modelo agroex-

portador. A lo largo del desarrollo de sus funciones empresariales Jorge Garcés Borrero se negó a participar sistemáticamente en transacciones comerciales relacionadas con el café. Se orientó hacia la banca, la minería, los textiles y la compraventa de bienes raíces. La experiencia bancaria de Cali en la segunda mitad del siglo XIX fue truncada por tensiones políticas y por las difíciles condiciones económicas de la región (Valencia Llano, 1993), con la creación del departamento del Valle del Cauca y su rol de capital de este ente territorial, sumado con el dinamismo creciente de la actividad comercial, las instituciones financieras fueron una necesidad para la monetarización, la ampliación de redes comerciales y el respaldo de las inversiones, de igual forma, abrieron una posibilidad de negocios a la que respondieron algunos emprendedores.

Jorge Garcés Borrero realizó la ruptura con el negocio familiar heredado de su padre en el marco de su red familiar. En un principio actuó y representó a la madre y a sus hermanos y hermanas, después de su matrimonio a su esposa e hijos. Aquí debemos resaltar las relaciones empresariales emprendidas en compañía de su suegro Julio Giraldo, un antioqueño radicado en Cali, que estableció «relaciones comerciales y familiares con miembros de la élite local, a través del matrimonio de sus hijos» (Arroyo, 2006, p. 254). Para Jairo Henry Arroyo (2006) la unión Garcés/Giraldo fue una de las alianzas familiares más importantes de la ciudad de Cali a principios del siglo XX. Julio Giraldo fue concejal de la capital del departamento del Valle del Cauca y trabajó en la agencia comercial de Benito López. Creó una casa de préstamos, fue fundador del Sindicato de Productores de Leche, de Industrias Textiles de Colombia, del Consorcio de Lecherías S.A, del Diario del Pacífico, asimismo fue accionista de la empresa que lideró la construcción de la carretera al Mar.

Los emprendimientos en el sector farmacéutico, en el sector minero, en la industria textil, en la banca y en menor medida en la compra de bienes raíces tierras, exigieron una gestión administrativa diferente a la implementada por su padre en la botica/droguería. La comercialización de medicamentos, tanto al por mayor como al por menor, el crecimiento de la droguería y de la farmacia, el ensanchamiento de las redes comerciales, el día a día de las instituciones bancarias y de la fabricación de textiles reclamaron a Jorge Garcés Borrero la contratación de personal especializado en asuntos contables, en química farmacéutica, en ventas al mostrador, representantes en el exterior y en los centros comerciales más importantes de la región económica en la que desempeñaba

sus funciones empresariales. Además, debía coordinar los pedidos y pagos a las casas matrices en Europa y los Estados Unidos, la adquisición de materias primas, de maquinaria, el pago de asesorías jurídicas, el despacho de las mercancías y el cobro a los empresarios que surtía, etc.

Jorge Garcés Borrero murió en el mes de enero de 1944, su deceso se produjo en una coyuntura económica particular, el cierre del ciclo de acumulación regional asociado al modelo agroexportador y la configuración de un ciclo sistémico de acumulación regional relacionado con el modelo mixto de sustitución de importaciones. Este parteaguas es uno de los momentos de ruptura con las herencias dejadas por el siglo XIX a la sociedad colombiana y en particular a la sociedad del departamento del Valle del Cauca y de la región económica en la que desempeñó sus funciones empresariales. Su legado es diverso, además de los emprendimientos realizados, el capital social, cultural y económico acumulado, su aporte a la economía regional y local dejó una senda de aprendizaje para las futuras generaciones; este libro es parte de ese conocimiento.

La obra, la documentación, los agradecimientos

El análisis de las actividades de Jorge Garcés Borrero fue realizado por un equipo liderado por Jaime E. Londoño M. e integrado por un grupo de asistentes de investigación –Rosa Elena Rodríguez, Catalina Ararat y Alejandro Arango–, profesionales en historiografía, ciencia política y antropología, respectivamente, que asumieron las tareas de revisión documental, levantamiento y sistematización de la información, construcción de bases de datos, elaboración de líneas de tiempo y de matrices de análisis. Consideramos que la calidad de su trabajo no podía quedar tras bambalinas y solo ser reconocido en la sección de agradecimientos, por lo que decidimos integrarlos en calidad de coautores de esta biografía empresarial.

En el desarrollo de la investigación se dificultó la ubicación y el levantamiento de una información específica referente a negocios realizados por Jorge Garcés Borrero en la compra y venta de bienes raíces, y a su faceta como banquero. La búsqueda de estos datos desbordó los tiempos estipulados para la entrega del primer borrador del trabajo. Esta tarea fue realizada en compañía de la

historiadora Sonia Milena Jaimes Peñaloza, la cual tampoco podía quedar limitada a los reconocimientos, por este motivo también fue integrada como coautora del libro.

El libro está dividido en cinco capítulos y dos anexos. El primero responde a la imagen del mosaico dado por la perspectiva estructural y el modelo arqueológico propuesto por F. Coninck, y F. Godard, fue redactado en coautoría con Catalina Ararat. Su objetivo es ubicar a Jorge Garcés Borrero y a los miembros de su familia en el marco de una región económica. Con este ejercicio configuramos el escenario en el que nuestro biografiado realizó sus funciones empresariales, plasmamos el contexto territorial y socioeconómico en el que actuó como empresario.

En los capítulos dos, tres y cuatro analizamos las funciones empresariales de Jorge Garcés Borrero, no solo en el sector farmacéutico, incluimos sus actividades de diversificación como banquero, industrial y los negocios de bienes raíces. Para conseguir este propósito seguimos la noción de empresario de Mark Casson y buscamos plantear interpretaciones en torno a las oportunidades de mercado, organización de sus empresas, capitales invertidos, portafolio de productos, redes de mercado, posibles innovaciones, etc. El resultado del análisis nos ofrece la segunda imagen del mosaico que es construida con base en el modelo de las trayectorias o procesual propuesto por F. Coninck, y F. Godard.

En los capítulos dos y tres, realizados en coautoría con Rosa Helena Rodríguez, analizamos los emprendimientos efectuados por Jorge Garcés Borrero en la importación, comercio y fabricación de medicamentos y productos relacionados, el énfasis del estudio recae en sus funciones empresariales con la droguería, la farmacia y Laboratorios JGB. En el capítulo cuatro, escrito en coautoría con Sonia Milena Jaimes Peñaloza, abordamos sus actividades diversificadas, para ello, efectuamos un acercamiento general a sus actividades como banquero, a sus inversiones en el sector minero y en la industria textil, y a sus negocios con bienes inmuebles.

En el quinto capítulo, escrito en coautoría con Rosa Helena Rodríguez, analizamos las noticias y las imágenes sobre el empresario y el ser humano que circularon en la prensa nacional, regional y local informado del deceso de Jorge Garcés Borrero. De igual forma, estudiamos las manifestaciones de condolencia, provenientes de Colombia y del exterior recibidas por la cónyuge,

sus descendientes y demás miembros de la familia. Finalizamos con un breve comentario del legado dejado a su esposa e hijos.

Como parte del contenido del libro se redactaron dos anexos; el primero es un complemento del primer capítulo, fue realizado por Catalina Ararat, su objetivo es ofrecer una zaga genealógica de la familia Garcés Borrero, historiar el proceso de llegada al «Nuevo Mundo» y los antecedentes que llevaron a que se radicaran en Santiago de Cali. El segundo fue redactado por Rosa Helena Rodríguez y Alejandro Arango, abordando parte su legado, en esta oportunidad, analizaron el corpus de libro donado por la familia para la creación de la Biblioteca Departamental de Jorge Garcés Borrero. Muchas de estas obras fueron parte de las bibliotecas privadas de nuestro biografiado y de su hijo Jorge Garcés Giraldo. Ante la imposibilidad de identificar a quién pertenecía cada ejemplar, se decidió realizar el estudio con base en la fecha de edición, el límite fue 1944, año de la muerte de Jorge; los textos posteriores a esta fecha no fueron incluidos en el análisis. De esta manera, construimos una idea general, una representación de lo que pudo ser su biblioteca y por tanto de algunas de sus lecturas, problemática poco abordada por la historiografía empresarial.

La biografía fue realizada con base en diferentes tipos de documentos. Laboratorios JGB y la familia Garcés nos permitió consultar los libros copiadores de Jorge Garcés Borrero, recortes de prensa, números sueltos de revistas, los telegramas y tarjetas de condolencias recibidas por su fallecimiento, fotografía, etc.; «archivos de baúl» que nos facilitaron navegar en el día a día de algunos de sus emprendimientos y del mundo privado de la familia. En la Cámara de Comercio de Cali revisamos los registros mercantiles de la droguería y de Laboratorios JGB; el primero de estos establecimientos fue registrado en la década de los años treinta, el segundo en 1941, en ambos casos la información aportada fue central para conocer algunos de los detalles del funcionamiento de estas empresas.

En el Archivo Histórico Municipal de Cali se consultaron los libros de protocolos de las notarías primera y segunda, se sistematizaron un poco más de cien escrituras. De igual forma, se revisó el periódico *Relator. Diario Liberal* y se tomaron fotografías de la publicidad de productos farmacéuticos. Una labor similar se realizó con la *Gaceta Departamental*, órgano de difusión de la administración del departamento del Valle del Cauca. Este escrito fue posible por el trabajo y acompañamiento de muchas personas, la labor de Rosa Elena

Rodríguez, Catalina Ararat y Alejandro Arango en el rol de asistentes de investigación fue fundamental en el proceso de levantamiento y sistematización de la información. El apoyo de Kiara de Garcés y los miembros de su familia fue central en el desarrollo del proyecto, ella nos facilitó parte del «archivo de baúl» de Jorge Garcés Borrero. En laboratorios JGB queremos destacar el apoyo de Mauricio Alfort y de Leonenry López que estuvieron atentos a las demandas de información que requería la investigación. Igualmente, queremos resaltar el soporte dado por la Cámara de Comercio de Cali, por los funcionarios del Área Cultural del Banco de la República, sede Cali, de la biblioteca de la Universidad del Valle, de la Biblioteca Departamental y del Archivo Histórico de Cali. A todas estas personas gracias.

Jaime E. Londoño M.

Universidad Icesi

Referencias bibliográficas

- Arrighi, G. (1999). *El largo siglo XIX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid, España: Ediciones Akal.
- Arroyo, J. H. (2006). *Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca. Cali 1900-1940*. Cali, Colombia: Programa Editorial Universidad del Valle.
- Bejarano, J. A. (2007). El despegue cafetero (1900-1929). En J. A. Ocampo (Comp.), *Historia económica de Colombia* (pp.195-232). Bogotá, Colombia: Editorial Planeta Colombiana, Fedesarrollo.
- Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglo XV-XVIII. Tomo I. Las estructuras de lo cotidiano*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Casson, M. y Godley, A. (2005). Entrepreneurship and Historical Explanation. En Y. Cassis y I. Pepelasis Minoglou (Eds.), *Entrepreneurship in Theory and History* (pp. 25-60) New York, Estados Unidos: Palgrave Macmillan.
- Casson, M. (2003), *The entrepreneur: an economic theory*. Massachusetts, Estados Unidos: Edward Elgar Publishing Limited.

- Coninck, F y Godard, F. (1998). El enfoque biográfico a prueba de interpretaciones. Formas temporales de casualidad. En T. Lulle, P. Vargas y L. Zamudio (Coord), *Los usos de la historia de vida en las ciencias sociales II* (pp. 250-292). Barcelona, España: Antropos.
- Dávila Ladrón de Guevara, C. (2012), Un esquema analítico (EAHE) para adelantar estudios de historia de empresarios. En C. Dávila Ladrón de Guevara, *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional* (53-84) Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.
- Dávila Ladrón de Guevara, C. (2007), Perfil biográfico de empresarios: orientación conceptual y esquema de análisis. En C. Davila L. de Guevara, L. F. Molina, J. M Ospina y G. Pérez, *Una mirada a la historia del mercadeo en Colombia. Testimonio de enrique Luque Carulla, 1930-2006* (pp.21-50). Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.
- Dávila Ladrón de Guevara, C. (1986). *Empresariado en Colombia. Perspectiva histórica*. Bogota, Colombia: Universidad Javeriana.
- De Certeau, M. (1993). *La escritura de la historia*. México, D.F., México: Universidad Iberoamericana .
- Dosse, F. (2007). *El arte de la biografía. Entre historia y ficción*. México D.F., México: Universidad Iberoamericana.
- Erazo, M. F. (2018). «Aprovechando la modernidad; el negocio de compra y venta de bienes urbanos en Cali, 1907-1944». H. Sánchez y A. Santos, (Eds.), *Buscando el crecimiento económico. Mercado de factores, industrialización y desarrollo económico en Cali y el Valle del Cauca, 19000-19850* (pp. 181-1944). Cali, Colombia: Universidad del Valle Programa Editorial.
- Erazo Obando, M. F. (2016). De lo artesanal a lo industrial. La consolidación de la industria de medicamentos en Cali (Colombia, 1876-1944). *Historia Crítica*, 62, 143-163.
- Erazo Obando, M.F. (2014). Palpitando la modernidad: el negocio de bienes raíces en Cali (Colombia) a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944. *Historiolo. Revista de historia regional y local*, 6(12), 127-169.
- Hébert, R y Link, A. (2006), *Historical Perspectives on the Entrepreneur*. Hanover, USA: Now Publishers Inc.
- Hobsbawm, E. (2012). *Historia del siglo XX*. Madrid. España: Editorial Crítica.

- Jaimes Peñaloza, S. (2012), *Familia, caña y banano. Las actividades empresariales de Rodrigo Holguín*. Medellín, Colombia: La Carreta Editores.
- Koselleck, R. (1993). *Futuro pasado. Para una semántica de los tiempos históricos*. Barcelona, España: Ediciones Paidós.
- Londoño Motta, J. E. (2011). *De región decimonónica a región nacional: la configuración institucional del departamento del Valle, 1910-1948*, (Tesis de doctorado). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador.
- Londoño Motta, J. E. (2013). Vapores y ferrocarriles en la configuración de una región económica, 1874, 1974. En D. Cagueñas Roza, E. Rodríguez, J.D. Sáenz, J. E. Londoño Motta, J.C. Alonso y C. I. Patiño. *Formas de modernización regional en el suroccidente colombiano* (pp.141-204). Cali, Colombia: Universidad Icesi.
- Martínez, F. (2001). *El nacionalismo cosmopolita: la referencia europea en la construcción nacional en Colombia, 1845-1900*. Bogotá, Colombia: Banco de la República.
- Ordóñez Burbano, L.A (2003). Empresarios industriales pioneros: Cali, primeras décadas del siglo XX. En C. D. L. de Guevara. (Comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglo XIX-XX*, (pp. 179-211). Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes, Cepal.
- Ordóñez Burbano, L. A. (1995). *Industrias y empresarios pioneros, Cali 1910-1945*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Parker, S. C. (2003). ¿What is Entrepreneurship? A Proposal for a Data-Based Method. *Academy of Entrepreneurship Journal*, (9)2, 46-63
- Torres Villanueva, E. (2002). Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico. En C. Dávila y L. de Guevara (Comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX –XX* (pp. 3-32). Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma/Cepal.
- Valencia Llano, A. (1993). *Empresarios y políticos en el Estado Soberano del Cauca*. Cali: Universidad del Valle- Editorial Facultad de Humanidades.

01

Los Garcés Borrero: familia, región económica y funciones empresariales

Jaime E. Londoño M.

Universidad Icesi | jelondono@icesi.edu.co

Catalina Ararat-Ospina

Universidad de Notre Dame | cararato@nd.edu

Es de hacerse notar que los únicos negocios caleños de gran escala que quedan en esta ciudad son los de don Jorge Garcés B., (Empresa de Hilados, Laboratorio y Droguería), pues todas las demás han muerto aplastadas por las tarifas férreas o han abandonado el medio, en busca de otros soles huyéndoles a los asfixiantes impuestos municipales con que se premia la labor y el esfuerzo de los hijos de Cali.

Relator. Diario Liberal, 1933

Para los caleños los albores cronológicos del siglo XX fueron sombríos, la Guerra de los Mil Días fue asumida por muchos como el augurio de una nueva centuria de inestabilidad política. Desde los ideales de civilización y progreso, la conflagración era el símbolo de la barbarie, de la incapacidad de los colombianos por resolver civilizadamente —en las urnas— las diferencias en torno al orden político. Como si esto fuera poco, a finales de la primera década —1907—, y en la coyuntura de tensión social abierta por las leyes de ordenamiento territorial decretadas por Rafael Reyes, los grupos de poder de la ciudad entraron en conflicto con la capital del Departamento del Cauca. Su propósito era emanciparse de la dependencia administrativa de Popayán, objetivo alcanzado en 1910, año en que se decretó la creación del Departamento del Valle del Cauca (Londoño, 2011).

La economía, esfera del mundo social relacionada con el ideal del progreso, reforzó la representación de la barbarie de la sociedad colombiana. La cifra de muertos durante la Guerra de los Mil Días superó los cien mil. No se conocen datos de heridos y lisiados. Las unidades productivas de Santander y Cundinamarca fueron devastadas, sus edificaciones incendiadas y abandonadas, los peones y arrendatarios reclutados forzosamente por los bandos en disputa. Algo similar ocurrió con las manufacturas tradicionales en Bogotá y Tunja, y con los textiles en Santander. La situación empeoró con el descenso del precio internacional del café, el incremento de los fletes y los obstáculos afrontados por el sistema de transportes. Los costos de la contienda fueron estimados en 25 millones de pesos oro, la inflación pasó del 412 % anual, a principios de la conflagración, al 18.900 % a finales de esta. La pobreza fue el común denominador para millares de colombianos, las enfermedades se incrementaron, Panamá se independizó de Colombia y el país figuró en la bolsa de valores de

Londres en la lista de estados nacionales que incumplían con el pago de sus obligaciones de deuda; en un mapamundi exhibido en la exposición de París en 1901 Colombia estaba pintada de amarillo, color que nos identificaba como una de las naciones más leprosas del mundo (Bejarano, 2007).

Los efectos de la Guerra de los Mil Días fueron más fuertes en el centro y el oriente del país que en el occidente y el suroccidente colombiano, pero el temor generalizado fue una constante. Según Charles Bergquist (1981), en sus inicios parecía que iba a ser una «breve contienda civil como las que se habían visto en Colombia con tanta frecuencia durante el siglo XIX. Los sucesos de los primeros meses de guerra muestran muy pocas variaciones respecto al modelo tradicional de las guerras civiles colombianas» (p. 153); los mecanismos de reclutamiento no fueron modificados, continuó el enrolamiento voluntario de los políticos de clase alta y de los gamonales locales que se desenvolvían como oficiales y llevaban con ellos «a sus clientes y dependientes en calidad de soldados rasos, el gobierno, para llenar las filas de sus ejércitos, recurría a los sistemas reconocidos del reclutamiento forzoso de hombres de las clases bajas» (p. 153); tampoco se cambiaron las formas de financiar la contienda, ni el tratamiento caballeroso y digno a los oficiales de las clases altas. Después de lo que se ha llamado la fase de la guerra de los caballeros –que duró siete meses y finalizó con la batalla de Palonegro en el actual Departamento de Santander–, «se inició una nueva lucha más desesperada aún, que habría de prolongarse todavía por más de dos años y medio, y que amenazaría los fundamentos sociales de la vida colombiana» (p. 153).

Con el abandono de la fase de la guerra conocida como de los caballeros, el liberalismo pasó de las tácticas convencionales a la táctica guerrillera. La guerra de guerrillas amenazó con prolongar el conflicto indefinidamente, comenzó a minar el respeto por la propiedad y la autoridad, cuestiones vitales para el control social de la clase alta, y condujo a un salvajismo que alarmó en gran medida a los dirigentes políticos tradicionales. Ch. Bergquist (1981) reseña, además, una petición elevada al gobierno en el año 1900 por un grupo de liberales pacifistas solicitando la condición de beligerantes a los revolucionarios para lograr un acuerdo negociado; en sus argumentos señalan la atrocidad y el carácter aterrador que adquiriría la guerra, particularidades que «chocaban al mundo civilizado del siglo XX» (p.174), consideraban que «era vital la regularización de las reglas de la guerra. Haciendo más civilizada la guerra, las prácticas engendradas por

‘tradiciones semibárbaras’ podían moderarse, preservando así las pocas semillas de civilización que habían arraigado en Colombia». Los conservadores históricos defendían una salida negociada a la confrontación (p. 175).

La zozobra creada por la Guerra de los Mil Días fue percibida de distintas maneras, el temor de la gente común eran los reclutamientos forzosos y la destrucción de sus pequeñas y medianas propiedades, los comerciantes temían las confiscaciones y empréstitos forzosos, igual los grandes propietarios que, a su vez, sentían temor porque sus haciendas podían ser destruidas. Es muy posible que los miembros de los grupos de poder de la ciudad de Cali recordaran el *espacio de experiencia* vivido por sus habitantes a mediados del siglo XIX, durante este período de insurgencia social, conocido con los nombres del *perrero* y el *zurriago*, grupos de negros armados incendiaron las haciendas y azotaron con sus látigos a los hacendados (Pacheco, 1992); quizás, rememoraran el 24 de diciembre de 1876, día en que David Peña, al mando de tropas liberales —entre 2.000 y 3.000 hombres—, se tomó la ciudad y autorizó a la soldadesca el latrocino, el robo y la muerte, las «tropas enfurecidas hicieron un saqueo del lugar, pasando por las armas a muchos de sus habitantes sin perdonar a ancianos ni a jóvenes, irrumpieron en muchas casas, sacaron cuanto podían cargar, destruyendo todo lo demás como inmuebles y enseres domésticos» (Eder, 1981, pp. 311-312).

Para los Garcés Borrero la incertidumbre y la zozobra producida por la Guerra de los Mil Días fue mayor, en 1899 —año de inicio de la confrontación— murió a los 50 años de edad Enrique Garcés Velasco. La causa del deceso fue un fallo cardíaco. Se le dio cristiana sepultura en Cali el 8 de abril. Su esposa, Joaquina Borrero, y la mayoría de sus siete hijos —Manuel María, María Soledad, Rosa Amalia, Jorge Enrique, Juana Dolores, Luis Hernando y Gabriel Augusto— quedaron con un alto grado de desprotección. Manuel María, el mayor de sus descendientes, era el único que podía asumir la dirección de la *botica* que el padre había dejado como medio de sustento a los miembros de la familia, pero se encontraba radicado en Bogotá atendiendo sus negocios particulares y no podía regresar a Cali. María Soledad y Rosa Amelia eran mujeres y las relaciones de género imperantes en la época, relacionadas con los ideales del bello sexo, les impedía afrontar la administración del negocio familiar. La responsabilidad recayó en el cuarto hijo, Jorge Enrique, que tenía 15 años. La familia debió esperar un quinquenio para que pudiera ejercer la representación

legal y administrativa del negocio, mientras tanto acompañaría a la madre en esta labor y aprendería los gajes del oficio; empezaría, entonces, a configurar su *espacio de experiencia* y su *horizonte de posibilidad* como empresario.

La muerte de Enrique Garcés Velasco fue un punto de ruptura, pero también fue un punto de continuidad en la vida familiar de los Garcés Borrero. Su deceso fracturó el proyecto matrimonial con Joaquina Borrero. La boda se celebró el 12 de septiembre de 1877, la pareja fijó su residencia en Cali, donde nació la mayoría de sus descendientes y en la que el esposo ejerció profesionalmente la medicina y estableció una *botica* en 1876. De continuidad, porque los miembros de su familia asumieron la pérdida del padre y uno de los representantes de la primera generación siguió con su negocio. De ruptura, porque los nuevos emprendimientos superaron las inversiones e intercambios comerciales realizados por el padre.

La esfera política también presentó fuertes rupturas y continuidades. Tanto Enrique Garcés Velasco como su hijo Jorge Garcés Borrero vivieron en lo que podemos definir como el largo siglo XIX. Con esta noción nos referimos al período de tiempo que se inicia en la segunda mitad del siglo XVIII, con el quiebre del orden social impulsado por la corona española respecto a las dos repúblicas, la de los blancos y la de los indios, continúa a lo largo de la centuria decimonónica con las independencias y la construcción poscolonial del Estado nación, empezó a cerrarse con los ordenamientos territoriales de la primera década del siglo XX que fragmentaron el Gran Cauca; el cierre definitivo lo asociamos con el asesinato de Jorge Eliécer Gaitán y con la Violencia de mediados de la centuria del XX en Colombia (Londoño, 2011).

Padre e hijo vivieron de forma distinta los procesos de construcción de un orden social inspirado en el liberalismo político. La vida de Enrique Garcés Velasco transcurrió en un ambiente de inestabilidad política: guerras civiles permanentes, comicios en los que no faltaban las denuncias de fraudes, cambios constitucionales, etc. Jorge Garcés Borrero experimentó, en sus primeros 18 años de vida, quizá durante más tiempo, las representaciones, los imaginarios y las prácticas de hacer política en el siglo XIX, relacionadas con la guerra, el caudillismo y el gamonalismo que produjeron, de un lado, un «orden discursivo, en el que la idea de paz política estaba vinculada con el ejercicio del sufragio y con una subsecuente modernidad estatal» y, del otro, la continuidad de la «representación simbólica de la guerra {que} definía enemigos políticos

[...] especialmente en las coyunturas electorales» (Jaimes, 2012, p. 64). Para los gobiernos de la primera mitad del siglo XX en Colombia la búsqueda de la paz pública o paz política, como requisito indispensable para la cohesión del orden social y el progreso económico, fue una de sus premisas fundamentales. No puede olvidarse que el Gran Cauca fue fragmentado por los ordenamientos territoriales de la primera década del siglo XX y Cali fue designada como la capital del Departamento del Valle (Londoño, 2011).

El contexto demográfico de padre e hijo también presentó rupturas y continuidades. Los dos se desarrollaron en sociedades rurales con altos niveles de analfabetismo en las que sobresalían las actividades en el sector primario. Enrique Garcés Velasco ejerció la práctica de la medicina y su actividad comercial en el marco de una sociedad pueblerina y lugareña, con incrementos demográficos muy bajos relacionados con el crecimiento vegetativo de la población y con la llegada de unos pocos migrantes del extranjero o de otras regiones del país. Jorge Garcés Borrero desarrolló sus funciones empresariales en lo que se conoce como la transición demográfica de la sociedad colombiana (Flórez, 2000); este proceso también está relacionado con el cambio en los ejes de poblamiento en Colombia. Nos referimos al paso del eje oriental al eje occidental integrado por las cordilleras Central y Occidental, mutación relacionada con los procesos de frontera y colonización, con la dinámica de la economía cafetera, con la apertura de vías de comunicación, la construcción de obras de infraestructura, entre otros aspectos. Según Carmen E. Flórez (2000), los cambios en las tasas de natalidad y mortalidad están relacionados con las «transformaciones asociadas al proceso global de modernización» (p. 4) que mejoró los servicios de salud, impulsó el cambio en el patrón epidemiológico, mejoró la cobertura educativa, aceleró los procesos de urbanización y la conversión de las estructuras productivas.

Con el crecimiento demográfico se configuró una fase distinta de los ideales de civilización y progreso. La inestabilidad política y las guerras civiles como símbolos de la barbarie perdieron importancia, cedieron terreno ante una formación discursiva que comenzó a asociar la civilización con la salubridad, higiene, moralidad y buenas costumbres. Políticos, periodistas, emprendedores, integrantes de los grupos de poder, y muchos hombres y mujeres del común se pronunciaron ante los malos olores de la ciudad. Las enfermedades y los enfermos fueron visibilizados, se incrementaron las quejas sobre las «mujeres

de vida pública». El alcoholismo emergió como uno de los males endémicos de la sociedad colombiana y ciertas prácticas sociales como escupir, orinar y defecar en la calle o en espacios públicos fueron cuestionadas, como fueron denunciadas la inseguridad en las calles, hogares y negocios por la presencia permanente de vagos y «amigos de lo ajeno».

Las quejas, denuncias y pronunciamientos fueron acompañadas de numerosas iniciativas encaminadas a encauzar la sociedad por las sendas de la civilización y el progreso, se expidieron o actualizaron códigos de policía, se crearon ministerios y secretarías, la energía eléctrica y los alumbrados públicos emergieron como una de las tantas alternativas de solución. Igual sucedió con los discursos educativos que legitimaron la creación de escuelas, el nombramiento de maestros y un sinnúmero de campañas para impedir el avance hacia la barbarie. En este contexto, la profesionalización médica y asistencial recibió un fuerte impulso para su institucionalización y se expidieron leyes en torno a la higiene, la salubridad y el control social.

Las representaciones del mundo social colombiano de las primeras décadas del siglo XX, estructuradas con base en el discurso civilización/progreso/barbarie, resultan demasiado apocalípticas. Su exacerbación en ciertas coyunturas refleja la incidencia de los procesos de modernización que experimentaba la sociedad colombiana, cambios socioeconómicos impulsados por la economía cafetera y la prosperidad al debe:

Mientras Pedro Nel Ospina se dedicaba a la agradable tarea de desembolsar el dinero acumulado en su tesorería, otro torrente de dinero ingresó al sector privado de la economía colombiana. Estos ingresos provenían del café, cuyo valor y cantidad se habían incrementado continuamente después de la Guerra de los Mil Días [...] Colombia, para mediados de 1920, estaba inundada de dinero. Esto no significa que el país o su población fuesen ricos en términos absolutos, pero sí en un sentido relativo. En 1920, el incremento conjunto de los empréstitos extranjeros, los impuestos y los ingresos del café fue doce veces mayor que el de 1910. Y gran parte de este dinero pasó rápidamente a manos privadas, bien sea a través de los salarios recibidos por trabajos realizados en proyectos de obras públicas financiadas por el gobierno, o en forma de dineros ganados mediante alguna operación de comercio exterior [...] El dinero indujo a los colombianos a cambiar de estilo de vida y de aspiraciones, también produjo cambios en las estructuras sociales. La nación se lanzó a una orgía de gastos [...] Una vez que los colombianos comenzaron a tener dinero, empezaron a gastarlo. Esto tuvo un efecto revitalizador sobre los mercados nacionales, que pronto se expandieron para ofrecer

los productos exigidos tanto para el consumo personal como para la inversión [...] El dinero golpeó al campo como una bomba, revolucionando las estructuras sociales, los estilos de vida y las actitudes. Trastocó totalmente las viejas líneas de autoridad. Quienes se encontraban en la parte más baja de la pirámide social rural experimentaron por primera vez la alegría de un mercado de vendedores [...] Entre tanto, los colombianos de las ciudades luchaban por mantenerse al tanto de las novedades y la moda. A medida que se expandió la cultura material, cada vez era más posible para los colombianos de clase media afectar la apariencia de sus superiores sociales, incluso si no podían mantener su estilo de vida (Henderson, 2006, pp. 171-189).

Los procesos de modernización y la circulación de dinero abrieron una serie de oportunidades de mercado que no pasaron desapercibidas para Jorge Garcés Borrero, que sacó provecho de la importancia política y comercial adquirida por Cali y de la economía regional en la que estaba inserta la capital del Departamento del Valle del Cauca. Enrique Garcés Velasco no disfrutó de estas oportunidades, la botica fue parte complementaria de su ejercicio profesional como médico y su incursión en el ramo de droguería, como importador de medicamentos, tampoco fue a gran escala. La magnitud de estos negocios fue pequeña y con escasas posibilidades de crecimiento, su radio de acción circunscrito a la ciudad de Cali y sus alrededores. Su interés fue más científico que comercial. Fue fundador y miembro activo de la Sociedad de Medicina del Cauca.

Jorge Garcés Borrero no disfrutó de una formación profesional como su papá, la muerte de su progenitor le impidió conseguir este objetivo. Los dos viajaron a Europa, el «viejo continente» fue un *espacio de experiencia* diferenciado, para el padre de formación médica profesional, para el hijo de aprendizajes empresariales. Asimismo, nuestro biografiado, sabedor de la importancia de la adquisición de conocimiento por fuera de Colombia, gestionó el viaje de sus hermanos menores Luis Hernando y Gabriel Augusto, y de sus hijos a estudiar en instituciones europeas.

Su matrimonio con Emma Giraldo Lourido en 1910, hija de Julio Giraldo, uno de los empresarios más importantes de Cali de principios del siglo XX, representó una continuidad con las prácticas de los Garcés y los Borrero: preservar sus linajes familiares con uniones legitimadas por la Iglesia católica. El enlace facilitó a Jorge Garcés Borrero la configuración de una red empresarial y fortaleció sus emprendimientos. En el contexto social de la primera mitad del siglo XX en Colombia y en el seno del notablato de la ciudad de Cali, casarse

y «levantar familia» eran sinónimo de madurez, seriedad, trabajo y capacidad económica. Estos atributos eran centrales para el desempeño de las actividades empresariales; en este sentido, nuestro biografiado asumió los roles de masculinidad asignados a los hombres de la época.

La magnitud de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero, tanto con la farmacia, droguería y Laboratorios JGB como las diversificadas, representó otra ruptura respecto a los negocios desarrollados por su padre. No participó en actividades económicas relacionadas con la trilla y la comercialización del café, tampoco en manufacturas tradicionales, pequeñas unidades productivas dedicadas a la fabricación de artículos con bajo valor agregado, a la transformación de productos agropecuarios o elaboración de materiales de construcción. En esta decisión o decisiones estratégicas fue muy importante su *espacio de experiencia* en Europa y su estadía en Inglaterra, sus redes familiares y socioeconómicas, y la búsqueda de actividades diferenciadas o de mayor complejidad a las existentes en la Cali de las primeras décadas del siglo XX.

Con los cambios socioeconómicos abiertos por la economía cafetera y la prosperidad al debe emergió la necesidad de entidades bancarias, oportunidad de negocio de la que solamente podían sacar partido personas con suficiente capital y reconocimiento social relacionado con su honorabilidad, honradez, palabra, seriedad y cumplimiento. Jorge Garcés Borrero y su suegro Julio Giraldo cumplían con estos requisitos. Fue una de las razones del éxito alcanzado en sus emprendimientos. Estos atributos fueron fundamentales para su participación en otras empresas en calidad de socio fundador e inversionista, nos referimos a la Compañía de Minas del Socorro y Anchicayá, a la Sociedad Comercial Tipográfica, a Industria Textiles de Colombia y a una harinera ubicada en Pasto, Nariño. Contrario a lo sostenido por otros autores, no fue fundador del Banco Hipotecario del Pacífico ni de la Cervecería los Andes.¹

Al igual que su padre, Jorge Garcés Borrero invirtió en la compra y venta de bienes inmuebles y dedicó algunos esfuerzos a la ganadería. Desconocemos la magnitud de los negocios realizados por Enrique Garcés Velasco, pero sí conocemos un poco más de las transacciones de su hijo que desarrolló estrategias diferenciadas para el ámbito urbano y la esfera rural. En las dos situaciones las inversiones eran parte de sus emprendimientos en el sector farmacéutico, de

1. En el capítulo 4 se amplía sobre este tema.

sus actividades como banquero, de simples oportunidades de negocio que le permitían reinvertir utilidades y de movimientos estratégicos con el propósito de disminuir el riesgo y la incertidumbre.

Para la familia Garcés Borrero los albores del siglo XX fueron sombríos, inciertos y llenos de zozobra. Este ambiente tan complejo fue ocasionado por el fallecimiento de Enrique Garcés Velasco. Paradójicamente, la muerte del padre posibilitó que se erigiera como uno de los empresarios más representativos de Cali, un emprendedor que sacó provecho de las oportunidades del mercado abiertas por la configuración de un ciclo sistémico de acumulación regional jalonado por una economía primario-exportadora. Infortunadamente, su deceso en 1944 nos impidió conocer sus decisiones estratégicas para consolidar sus emprendimientos en el marco de un modelo mixto de sustitución de importaciones.

Enrique Garcés Velasco: médico y boticario

La intranquilidad e incertidumbre causadas por las guerras civiles fueron una constante de los habitantes de Cali y de lo que se conoce genéricamente como el Gran Cauca en el siglo XIX. Quizá, la coyuntura de mayor zozobra fue la del 24 de diciembre de 1876. Aquella navidad las tropas liberales saquearon, robaron y asesinaron a muchos caleños. Nueve meses después de los infaustos acontecimientos, el 12 de septiembre de 1877 en la capilla de la Merced contrajeron matrimonio Enrique Garcés Velasco y Ana Joaquina Borrero Borrero. Poco se conoce sobre los detalles del noviazgo y la ceremonia matrimonial, si fue un casamiento con todo el boato la época o si fue sencillo, desconocemos el número y nombres de los asistentes, sin embargo, sabemos que la novia contaba con 25 años y el novio con 28.

La profesión de médico distinguía y diferenciaba a Enrique Garcés Velasco del resto de los moradores del Estado Soberano del Cauca. Nacido el 25 de octubre de 1848, realizó estudios literarios en Bogotá y posteriormente en Buga. En 1867 ingresó a la recién creada Escuela de Medicina de la Universidad Nacional de Colombia, en 1871 obtuvo el título de médico, ejerció su profesión en Ecuador y Perú, viajó a Europa para perfeccionar sus conocimientos y a hacer prácticas en el Hospital de Saint Lazare. No tenemos mayores detalles de Ana Joaquina Borrero.

Tabla 01

Condición social de los habitantes del Estado Soberano del Cauca, 1875

Actividad	Cauca			Total nacional		
	H	M	Total	H	M	Total
Infantes sin oficio	29,67	27,32	28,46	27,25	26,72	26,98
Empleados	0,32	-	0,15	0,39	0,00	0,19
Militares	0,01	-	0,00	0,19	-	0,09
Ministros del culto	0,18	-	0,09	0,10	-	0,05
Religiosos	0,01	0,01	0,01	0,01	0,05	0,03
Institutores	0,09	0,03	0,06	0,08	0,04	0,06
Propietarios	0,67	0,25	0,46	0,79	0,21	0,50
Agricultores	46,54	19,85	32,82	46,92	9,15	27,55
Ganaderos	0,69	0,08	0,37	0,96	0,22	0,58
Mineros	4,27	5,67	4,99	1,54	1,23	1,38
Pescadores	1,10	0,51	0,79	0,58	0,10	0,34
Fabricantes	0,08	0,02	0,05	0,30	0,75	0,53
Comerciantes	1,24	0,23	0,72	1,60	0,28	0,92
Marineros	0,42	-	0,21	0,29	-	0,14
Arrieros	0,65	0,00	0,32	0,65	0,04	0,34
Artistas	0,19	0,03	0,11	0,30	0,68	0,50
Artesanos	6,89	18,77	13,00	6,56	5,35	11,07
Administración doméstica	0,30	21,49	11,19	2,03	33,31	18,07
Lejistas	0,08	-	0,04	0,07	-	0,04
Médicos	0,04	0,01	0,02	0,05	0,00	0,03
Ingenieros	0,00	-	0,00	0,02	-	0,01
Literatos	0,01	-	0,00	0,01	0,00	0,00
Estudiantes	2,82	3,71	3,27	2,84	1,36	2,08
Sirvientes	3,41	2,01	2,69	5,62	9,79	7,76
Vagos	0,26	-	0,13	0,76	0,69	0,72
Reos rematados	0,07	0,01	0,04	0,07	0,01	0,04
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el Anuario Estadístico de Colombia 1875.

En 1875 los médicos eran una minoría en el Estado Soberano del Cauca, 95 hombres –0.4 %– y 13 mujeres –0.01 %–. Después del Estado Soberano de Cundinamarca –con 18 mujeres– el Gran Cauca fue el ente territorial con la tasa de participación femenina más alta en el desempeño de la medicina. No sabemos los pormenores de estas magnitudes, el porqué de que en una sociedad regida por los ideales patriarcales del bello sexo algunas mujeres fueron reconocidas como médicos, si tuvieron acceso a una formación universitaria en el exterior o si sus conocimientos «empíricos/tradicionales» les posibilitó desempeñar este rol y ser distinguidas por los empadronadores como tal. El reconocimiento y los privilegios de los médicos caucanos y colombianos de la época dependió del contexto social en el que se desarrollaron, éste fue mayor en las poblaciones más grandes y entre los grupos de poder y sus allegados que en las sociedades rurales o grupos sociales donde no habían incorporado la medicina occidental a sus representaciones y prácticas sociales (Véase tabla 1).

Según el censo de 1875, los hombres y mujeres que poblaron el Gran Cauca se concentraron en actividades similares. La mayoría de los varones se dedicó a la agricultura, le seguían con diferencias significativas la artesanía, la minería y los sirvientes. Las mujeres administraron sus hogares, también invirtieron su tiempo en los trabajos agrícolas y en la artesanía, efectuaron labores de minería y de servicio doméstico. En lo que respecta a la educación formal, sus guarismos fueron superiores al de los varones. La tendencia del Gran Cauca no difiere mucho con los totales nacionales, lo que indica cierta similitud con los otros entes territoriales del país (Véase tabla 1).

En el ámbito económico, Enrique Garcés Velasco vivió durante la primacía del modelo agroexportador: la producción, distribución, intercambio y consumo eran liderados por el sector primario. La exportación de productos agropecuarios, mineros, marinos o de selva no fue una decisión pensada en términos de política económica, según José Antonio Ocampo (1984) era «la única forma factible de desarrollo, dada la herencia colonial y las condiciones de economía mundial» (p. 24). Colombia no fue ganadora de lo que se conoce como la «lotería de los bienes primarios», no logró consolidar un producto que la vinculara de forma efectiva y permanente con la economía mundial, en su inserción sobresalieron las bonanzas de tabaco y de quina, inestabilidad que generó formas de «producción-especulación».

Tabla 02

Participación exportaciones colombianas por aduana 1870-1905

Aduana	1870	1875	1880	1885	1895	1905	Total
Arauca	-	-	-	-	-	0,08	0,02
Barranquilla	27,31	63,00	40,70	28,12	37,24	28,94	35,25
Buenaventura	4,44	5,08	3,29	3,87	2,51	2,80	3,37
Cartagena	11,47	12,91	21,14	32,12	32,97	39,27	28,98
Cúcuta	18,29	-	19,21	24,05	12,88	4,89	12,37
Ipiales	-	-	-	0,43	0,46	0,12	0,19
Orocué	-	-	-	-	0,37	0,04	0,08
Riohacha	12,47	13,32	2,56	6,73	5,78	2,16	7,21
Santa Marta	2,04	2,17	0,63	0,29	3,87	18,44	8,99
Tumaco	3,98	3,52	2,47	4,39	3,92	3,26	3,54
Totales	100						

Fuente: esta tabla construida por los autores con base República de Colombia- Ministerio de Hacienda y Tesoro, Dirección General de Estadística, *Estadística de la República de Colombia*, 1905.

Las cifras del comercio de exportación e importación por las diferentes aduanas colombianas en el periodo 1870-1905 muestran la crisis económica del Gran Cauca a finales del siglo XIX, situación que se intensificaba durante las guerras civiles, las temporadas de intensos veranos, inviernos prolongados o las plagas de langosta. La diferencia del total de las tasas de participación de las exportaciones por las aduanas de Buenaventura y Tumaco, comparadas con las de Barranquilla y Cartagena, son representativas y fueron mucho menores respecto a la de Cúcuta, Santa Marta y Riohacha, pero en estos casos la disparidad es significativa, únicamente superaron puntos fronterizos marginales –Ipiales– o de creación tardía como Arauca o Orocué (véase tablas 2 y 3).

Las tasas de participación del comercio de importación por Buenaventura y Tumaco son muy inferiores a las de Barranquilla y Cartagena; estas aduanas

únicamente superaron puntos fronterizos de reciente creación: Riohacha, Ipiales, Arauca y Orocué. Los porcentajes de Buenaventura son similares a los de Cúcuta y Santa Marta (véase Tabla 3). La variación porcentual entre las aduanas situadas en el Pacífico colombiano está relacionada con las dinámicas comerciales de sus áreas de influencia; en el caso de Buenaventura nos referimos al valle geográfico del río Cauca y sus áreas aledañas, en el de Tumaco al interior andino en el que sobresalen las plazas comerciales de Pasto, Ipiales y Túquerres.

En el caso de Buenaventura, las cifras más altas del sector exportador se presentaron en el quinquenio 1870-1875, en el resto del periodo fluctuaron, pero con una tendencia descendente. El comportamiento de las importaciones fue más estable, osciló entre un poco más del 6 y el 8%, con excepción de 1895, año con una caída pronunciada (véase tablas 2 y 3). Los pormenores de los productos y mercancías que salieron y entraron por este punto fronterizo

Tabla 03

Participación importaciones colombianas por aduana 1870-1905

Aduana	1870	1875	1880	1885	1895	1905	Total
Arauca	-	-	-	-	-	0,08	0,03
Barranquilla	31,56	68,35	47,36	47,00	42,83	50,79	47,95
Buenaventura	6,71	7,79	7,65	8,86	2,88	7,34	6,38
Cartagena	13,17	11,06	14,01	21,74	35,23	27,54	24,82
Cúcuta	6,95	-	12,57	12,22	13,18	2,37	7,46
Ipiales	-	-	-	0,80	0,06	0,08	0,11
Orocué	-	-	-	-	-	0,07	0,03
Riohacha	2,80	4,28	11,61	2,83	1,59	1,19	3,29
Santa Marta	5,60	4,23	2,94	2,63	1,93	6,51	6,40
Tumaco	3,21	4,29	3,87	3,92	2,29	4,02	3,52
Totales	100						

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base República de Colombia-Ministerio de Hacienda y Tesoro, Dirección General de Estadística, *Estadística de la República de Colombia*, 1905.

no son relevantes para este trabajo, las magnitudes reseñadas ilustran que la economía del valle geográfico del río Cauca no logró una vinculación efectiva al mercado mundial, quizá la economía no exportadora era dinámica o tenía cierto dinamismo, estas particularidades están más relacionadas con los que Eduardo Nieto Arteta (1997) denominó una economía de archipiélago regional.

Este sombrío panorama, con altos niveles de riesgo e incertidumbre y pocas oportunidades de mercado, no fue obstáculo para que empresarios caucanos sacaran provecho de las pocas ventajas que ofrecía el mercado mundial y lograran ganancias con la exportación de quina, tagua y caucho. Estas utilidades fueron reinvertidas en diferentes ramos de la economía regional como la producción agropecuaria y la construcción de vías de comunicación, inversiones fundamentales para sacar al Gran Cauca de la postración económica en que quedaba sumido después de las guerras civiles (Valencia Llano, 1993).

Según Richard Preston Hyland (1983), la reactivación de la economía caucana, especialmente en el territorio que actualmente configura el Departamento del Valle, empezó a percibirse a finales del siglo XIX. La fundación del banco del Cauca fue el acontecimiento que anunció la llegada de la modernización. Además de la creación de esta entidad bancaria, se impulsó una serie de proyectos «innovadores» en agricultura de exportación, comunicaciones y transportes. Asimismo, se fundó la Sociedad de Fomento Industrial en Cali con el propósito de estimular el cultivo del tabaco, se organizaron varias empresas con el objetivo de producir y exportar añil, y los Concejos municipales de Cali y de Palmira firmaron un acuerdo para iniciar los trabajos de construcción de una carretera que uniera estas dos municipalidades. El ayuntamiento caleño impulsó la construcción de la red telegráfica para conectar al valle geográfico del río Cauca con las líneas establecidas entre Bogotá y Manizales; algunos ciudadanos empezaron la distribución de un prospecto para organizar una sociedad anónima con el objetivo de explotar la navegación a vapor por el río Cauca. Detrás de estos proyectos estaba el interés de consolidar una economía regional moderna, abierta al «mundo del comercio y del progreso», sin embargo, a la «sombra de lo moderno subsistían múltiples legados de lo tradicional que lo conformaban y lo condicionaban y le ponían un sello de *imprimatur* de la sociedad fragmentada del cual hacía parte» (pp. 221).

La lucha por configurar una economía regional moderna fue favorecida por los procesos de frontera y colonización ocurridos en el norte del Gran Cauca.

Efectivamente, después de 1870 se incrementó el arribo de colonos procedentes de distintas regiones de la Colombia decimonónica; los nuevos pobladores demandaron productos agropecuarios que posibilitaron intercambios con las haciendas y parcelas campesinas ubicadas en el valle geográfico del río Cauca. Posteriormente, el café fue incorporado a sus unidades productivas y se incrementó la demanda por otro tipo de productos y con ella se dinamizaron los intercambios comerciales (Londoño Motta, 2003).

Con los procesos de frontera y de colonización empezó a superarse la crisis económica. La demanda de los nuevos pobladores posibilitó los intercambios entre diversos espacios productivos y distintas actividades económicas. La arriería, la navegación con balsas y canoas permitieron la integración y, posteriormente, en la centuria del XX sirvieron de complemento a la navegación a vapor por el alto Cauca, al ferrocarril del Pacífico y al transporte vehicular. Así, la economía de archipiélago regional empezó a ceder. En su lugar se configuró una región económica y se abrió un ciclo de acumulación regional agroexportador. El sector primario lideró la producción, la distribución, el intercambio y el consumo, dimensionó la actividad comercial y fue sentando las bases para los primeros emprendimientos industriales asociados con las manufacturas tradicionales.

En este contexto socio económico, sobre todo en el de las últimas décadas del siglo XIX, Enrique Garcés Velasco no tuvo muchas opciones de emprendimiento, su matrimonio en 1877, el nacimiento de sus descendientes y los altos niveles de riesgo e incertidumbre, tanto en la actividad agropecuaria como en la comercial, lo focalizaron en su actividad profesional como médico y en la administración de la botica. Asimismo, el comercio local y el de exportación e importación demandaban tiempo y conexiones políticas. La ganadería era una actividad «rentable», pero con altas posibilidades de fracaso debido a la inestabilidad política, a los factores climáticos asociados con veranos o inviernos prolongados, a las enfermedades endémicas –carbón y epizootia– entre otras, lo que daba pocos alicientes para arriesgar inversiones de largo aliento en la cría y engorde de vacunos.

Las limitadas opciones económicas de la *botica* no son sinónimo de un emprendimiento con una actividad comercial mínima, reducida a una clientela local y sin mayores cambios en su funcionamiento. Era una unidad comercial con cierto dinamismo, así, por ejemplo, en 1888 fue trasladada «a las piezas bajas de la casa situada en la plaza de la constitución, la misma que perteneció

al finado señor Federico G. Byrne». En ese mismo año Enrique Garcés Velasco ofrecía muy «buen surtido de drogas, francesas, alemanas, inglesas y norteamericanas, á precios relativamente módicos [...] Al por mayor, los clientes de fuera y dentro de la población, encontraran ventajas».² No tenemos información sobre la fecha o momento en que inició la importación de medicamentos, ni de la magnitud de este negocio, es posible que durante su estadía en Europa haya realizado los contactos con las casas comerciales proveedoras.

En las últimas décadas del siglo XIX las «clientelas de los médicos era pequeña, y se componía especialmente de pacientes ricos, aunque por lo general [...] atendían a los pobres como parte del ejercicio de la caridad cristiana» (Obregón, 2002, pp. 163-164). No tenemos indicios sobre los horarios de atención de Enrique Garcés Velasco, ni de la mayoría de sus colegas en Cali. Si nos atenemos al aviso publicitario de Pablo García, médico y cirujano, que circuló en *El Ferrocarril* en 1888, los horarios de funcionamiento eran los siguientes: «Al por menor y en el despacho, desde 7 a.m. hasta 8 p.m. el Establecimiento estará abierto. Caso de urgencia, á cualquier hora de la noche se atenderá á todo el que solicite medicinas, con preferencia a los clientes» Las consultas a domicilio se realizaban entre las 6 y las 10 de la mañana, su valor era de un peso, las consultas, «en su casa de habitación de las 11 de la mañana a las dos de la tarde», con un valor de 0,80 centavos, las «consultas serán gratis para los pobres». Además, ofrecía, «una botica provista de medicamentos nuevos. Despacho esmerado diurno y nocturno».³

Durante el ejercicio profesional, Enrique Garcés Velasco fue testigo de algunos de los cambios en el proceso de institucionalización de la medicina en Colombia, uno de los más importantes fue la creación de sociedades científicas: en 1873 se fundó la Sociedad de Medicina y Ciencias Naturales de Colombia –elevada por el gobierno nacional a la categoría de Academia Nacional de Historia en 1891–, en 1887 la Academia de Medicina de Medellín y la Sociedad Médica del Cauca, y en los años posteriores surgieron otras instituciones de este tipo (Obregón Torres, 2002; Valderrama Márquez, 2005). Estas

2. Las citas hasta aquí referenciadas fueron tomadas de *El Ferrocarril*. Periódico Industrial, Literario, Político y Noticioso, en su edición número 304 de 1888.

3. Las citas hasta aquí referenciadas fueron tomadas de *El Ferrocarril*. Periódico Industrial, Literario, Político y Noticioso, en su edición número 304 de 1888.

asociaciones sirvieron de entes de apalancamiento, los médicos las utilizaron para diferenciarse con sus clientelas, adquirir prestigio y reconocimiento en el interior y exterior de la profesión. De acuerdo con Diana Obregón (2002), en las sociedades y academias se valoró la investigación científica y se estimularon estudios referentes al «diagnóstico, clasificación y causas de las enfermedades locales» (p. 164). Este saber otorgaba un lugar de enunciación y de respeto en el entorno social en el que ejercían su profesión. De igual forma, los profesionales en medicina se enfrentaron a las comunidades religiosas para establecer un monopolio sobre este saber e imponer la medicalización de la sociedad. Para ello, «como grupo profesional, utilizaron la lepra para afirmar su autoridad cultural eliminado cualquier trazo de legitimidad que otros grupos pudieran tener para referirse a ese tema» (p.164).

Enrique Garcés Velasco disfrutó poco de los cambios en la profesión médica. La Sociedad de Medicina del Cauca, de la que fue fundador y miembro activo, se creó en el mes de enero de 1887, 13 años antes de su muerte, temporalidad en la que no se configuraron totalmente los cambios en el ejercicio de la medicina en el país. Su ejercicio profesional estuvo asociado al deseo de «saber, curar y brillar. Los tres objetivos del diagnóstico médico [...] extensibles al conjunto de la práctica médica» (Quevedo, Pérez, Miranda, Eslava y Hernández, 2008: 228); por estos motivos atendió en Cali a sus pacientes en su consulta privada, visitó a enfermos en su domicilio y en el hospital local, gestionó la botica y sus negocios con la droguería y se desempeñó como el galeno oficial de la Guarnición del Batallón Urdaneta en Cali. Hasta donde conocemos no realizó otro tipo de emprendimientos, Leopoldo Triana (1930) asegura que en esa época los médicos:

[...] no podían aspirar a tener grandes lucros en el ejercicio de su profesión y tenían que dedicarse al mismo tiempo a los negocios de campo, especialmente al de cría de ganado, por ser de fácil administración y rendir utilidades muy satisfactorias (p. 13).

La muerte de Enrique Garcés Velasco ocurrida en el mes de abril de 1899 cambió el proyecto de vida de su familia. Algunos de los periódicos de la época registraron el deceso, al «abandonar este valle de lágrimas, deja con su prematura muerte [...] un inmenso vacío en el seno de su familia y en el corazón de sus numerosos amigos». La colonia caucana residente en Bogotá envió un

telegrama de condolencias en el que lamentaba su deceso y lo definía como un filántropo e hijo ilustre de Colombia. Sus virtudes cívicas y humanas fueron resaltadas, más no sus empresariales:

La cultura y la benevolencia fueron los rasgos característicos del malogrado amigo, y como benefactor de la humanidad supo captarse la estimación de todos los que llegaron á sus puertas en busca de consuelo para sus dolencias. Con su muerte pierde Cali uno de sus mejores hijos (*El Correo del Valle*, 1899, p. 881)

En el mismo periódico, Joaquín de Caicedo publicó una nota póstuma. El acento de este escrito tampoco está puesto en sus actividades empresariales, sino en una semblanza de su vida, resaltando sus calidades humanas y profesionales como modelo a seguir: «Natural y justo es el decirles por la prensa un sentido adiós á los que no han sido nuestros simples relacionados sino nuestros amigos [...] Pero cuando estos amigos han sido un verdadero dechado social, el presentarlos como un ejemplo para los contemporáneos y aun para las generaciones venideras, viene a convertirse en deber». Enrique Garcés Velasco fue definido como un «profesor de notable *'ojo médico'*, de notable caballerosidad, franqueza, lealtad y universal benevolencia, de grande desprendimiento del dinero, y por ende, de gran caridad». Políticamente fue «un verdadero liberal PRÁCTICO, aunque afiliado á la doctrina política contraria». Sus servicios profesionales fueron definidos como desinteresados, «á la persona y á la familia; y rogamos á Dios que alguno de nuestros deudos pueda algún día retornar á la familia de nuestro malogrado amigo esta deuda de gratitud, que á nosotros no nos es dado pagaren la misma moneda». De igual forma, fue considerado por su «gran carácter, y un cumplido caballero; muy culto en sus modales, y muy cumplido en todo».⁴

Joaquín de Caicedo complementó la representación general de la personalidad de Enrique Garcés Velasco describiendo su vida: «Lo conocimos de niño; lo vimos después ya padre de familia, más que regularmente acomodado, y lo lamentamos difunto». Comentó su viaje a Europa, su regreso a Colombia y su matrimonio: «Con el ejercicio de su profesión formó en pocos años un

4. Las citas hasta aquí referenciadas fueron tomadas de *El Correo del Valle*. Literatura, Industria, Noticias en su edición número 108 de 1899.

capital, lejos del país, y lo trajo á él, y estableciese en su tierra natal, tomando por compañera de la vida á la entonces joven y distinguida señora D^a Joaquina Borrero y Borrero». Estos momentos son asociados con los ciclos biológicos y sociales de la vida —«nacer, trabajar, fundar un hogar, educar una familia y morir»— que en el caso del fallecido pasaron muy rápido ante los ojos de quien le rinde el tributo; que a su vez considera que sus palabras y frases pueden ser tomadas como lugares comunes en la retórica de las necrologías, «pero serán estimadas en su verdadero valor de precisión, por todos los habitantes de esta ciudad, en donde fue conocido de todos y estimado y respetado por todos; y también por los que lejos de aquí lo conocieron, que son muchos».⁵

La Sociedad de Medicina del Cauca reseñó brevemente en su Boletín número 140 la infausta noticia y anunció un número dedicado a rendirle el tributo como médico, colega, amigo y ciudadano: «El señor Dr. Enrique Garcés, Miembro activo de nuestra Sociedad y uno de sus socios fundadores, murió el día de hoy 8 del presente mes, de una enfermedad del corazón».⁶ En el contenido de la edición 141 se reprodujeron decretos, telegramas, actas de sesiones extraordinarias, discursos, órdenes generales y órdenes de cuerpo, resoluciones, y semblanzas de su vida. Esta documentación bosqueja otras facetas de Enrique Garcés Velasco. Permite dar cuenta del reconocimiento social que alcanzó por el ejercicio de su profesión y por la labor social que desempeñó, como también los actos programados para honrar su memoria. En la portada figuran las invitaciones realizadas por los miembros de la Familia y los integrantes de la Sociedad de Medicina del Cauca a sus exequias:

Ha

Muerto

EL SEÑOR DOCTOR DON ENRIQUE GARCÉS

La madre, viuda é hijos suplican á sus amigos y demás personas piadosas,
se dignen concurrir á las exequias que por el descanso de su alma se celebraran
mañana á las 8 a.m. en la iglesia de San Francisco.

5. Las citas aquí referenciadas fueron tomadas de El Correo del Valle. Literatura, Industria, Noticias en su edición número 108 de 1899.

6. Boletín de Medicina del Cauca, 1899, número 140, p. 497

El cadáver será conducido de la casa del finado á la capilla de Lourdes
á las 5 de esta tarde.
Cali, 8 de abril de 1899

LA SOCIEDAD DE MEDICINA DEL CAUCA

Invita á la sociedad de Cali para que honre con su asistencia los funerales
que, por el alma del doctor
ENRIQUE GARCÉS,

Se celebrarán mañana a las 8 a.m. en la iglesia de San Francisco.
De este acto de piedad le quedara muy agradecida. Cali, 8 de abril de 1899⁷

La Sociedad de Medicina del Cauca se reunió extraordinariamente el 8 de abril de 1899 a las 5 de la tarde. Asistieron los médicos Evaristo García, Pablo García, Agustín Escobar, Rafael Paredes, Pedro P. Scarpetta, Adolfo Tenorio, Luis J. Uricoechea y Carlos Solarte. Cumplidos los requisitos de rigor, el Dr. Scarpetta, tomó la palabra y propuso: «La Sociedad de Medicina del Cauca lamenta la muerte de uno de sus socios activos y fundadores, el señor Dr. Enrique Garcés acaecida el día de hoy en esta ciudad». La proposición fue aprobada por unanimidad de votos, una «copia del acta [...] se le remitirá á la señora viuda del finado, como manifestación del duelo que siente la Sociedad con la pérdida de uno de sus distinguidos miembros». Durante las exequias, Pablo García, como presidente, pronunció un emotivo discurso ante su féretro:

Señores

Tócame el honor de representar al Cuerpo médico del lugar para cumplir con el triste deber de dar el último adiós á nuestro querido comprofesor Dr. ENRIQUE GARCÉS. Hace casi 13 años un grupo de médicos residentes en Cali tuvieron la feliz idea de reunirse y organizarse en Sociedad con el fin de comunicarse recíprocamente sus conocimientos y dar mayor respetabilidad y unión al gremio médico.

Allí figuró desde luego el nombre del amigo y colega que hoy nos deja, y sus extensos conocimientos y práctica ilustrada se hicieron notar desde entonces para valerle uno de los primeros puestos.

Notables trabajos de medicina corren en las publicaciones de la sociedad en cuyo seno se distinguió por el espíritu práctico que lo animaba.

7. Las citas aquí referenciadas fueron tomadas del Boletín de Medicina del Cauca en su edición número 141, p. 499 de 1899.

Sus dotes de culto caballero y su merecida reputación profesional lo llamaron durante muchos años como lenitivo de dolencias físicas y morales al seno de las familias atribuidas por el dolor. Muchas de ellas conservaron el grato recuerdo de haberle rescatado la vida á algún ser querido; y cuando su triste misión de médico lo colocaba solamente de testigo de una existencia que termina, pudo mitigar los últimos sufrimientos, y lo que no es menos valioso, servir de suave bálsamo consolador a sus dolientes.

Gran vacío queda en la ciudad de Cali con su ausencia y un sillón enlutecido en el seno de la Sociedad de Medicina del Cauca, que ilustró con su ciencia que servirá para recordarnos un socio esclarecido que nos dio ejemplo de estudio.

Descanse en paz nuestro querido profesor y socio
He dicho.

La noticia del fallecimiento de Enrique Garcés Velasco fue conocida «rápidamente» por amigos, colegas y allegados. Su memoria fue honrada con telegramas enviados a la Sociedad de Medicina del Cauca, entidad que reprodujo tres de estos documentos, dos de ellos remitidos desde municipios del Departamento del Valle, y uno desde capital del Departamento de Antioquia:⁸

Palmira, 9 de abril de 1899

Sra. Joaquina de Garcés y familia – Cali.

Participo de su justo dolor porque supe apreciar al leal amigo, al cumplido caballero y al filántropo colega.

MARCAIL

Tuluá, 10 de abril de 1899

Sr. Presidente de la Sociedad de Medicina del Cauca –Cali.

Dolorosamente impresionados fallecimiento Dr. Garcés, enviamos esa Corporación, de la que fue distinguido miembro, sincera expresión de condolencia. Deseando eterna paz para el alma del sentido profesor.

Guerrero. – Uribe. – Cruz-

Medellín, 10 de abril de 1899

Señor Piedrahita. – Cali

Lamento muerte Dr. Garcés, excelente amigo. Ruégole me represente para dar expresión condolencias á la familia.

Uribe. – Cruz-

8. Las citas hasta aquí referenciadas fueron tomadas del *Boletín de Medicina del Cauca* en su edición número 141 de 1899.

El reconocimiento profesional y social de Enrique Garcés Velasco no fue realizado solamente por amigos y colegas, sino también por la esfera gubernamental, el Prefecto de la Provincia de Cali, el Concejo del municipio de Cali y el Ejército Nacional expedieron los respectivos decretos, resoluciones, órdenes y actos públicos para honrar su memoria:

DECRETO N°. 13

Por el cual se honra la memoria del Doctor

ENRIQUE GARCÉS

El prefecto de la Provincia de Cali,

En uso de sus facultades legales

CONSIDERANDO:

- 1°. Que hoy a las doce m. falleció en esta ciudad el Dr. ENRIQUE GARCÉS, uno de los más distinguidos por su ilustración y por la caridad con que en todo tiempo ejerció su importante profesión, lo cual motivó la grande estima que se le ha tenido en esta sociedad;
- 2°. Que el Dr. Garcés fue uno de los fundadores de la Sociedad de Medicina del Cauca, cuyos trabajos no solo han dado realce á la ciencia médica, sino que han contribuido á dar mayor honra al Departamento; y
- 3°. Que el señor Dr. Garcés desempeñaba actualmente las funciones de médico oficial del Batallón acantonado en esta plaza y en circunstancias difíciles prestó al Gobierno servicios de alta importancia,

DECRETA

Art. 1°. Considérese desgracia social la desaparición del Dr. ENRIQUE GARCÉS, uno de los médicos más distinguidos por su ilustración y por la caridad con que en todo tiempo ejerció su importante profesión, lo cual motivó la grande estima que se le ha tenido en sociedad;

2°. La bandera nacional permanecerá izada por tres días en el salón de la Prefectura en señal de duelo y la Banda departamental dará una retreta fúnebre en honor al finado, mañana á las cinco de la tarde, en la Plaza de la constitución.

3°. La fuerza pública acantonada en esta ciudad le hará los honores correspondientes á su empleo y se invitará á las autoridades civiles para que asistan á las honras que se celebre por el alma del finado.

Un ejemplar de este decreto se remitirá, con nota de condolencia á la señora viuda del Dr. Garcés, y otro al señor Presidente de la Sociedad de Medicina del Cauca. Dado en el salón de la Prefectura, á ocho de abril de mil ochocientos noventa y nueve.

ENRIQUE PALACIOS M.

RESOLUCIÓN NÚMERO 75

(por la cual se honra la memoria del señor Doctor Enrique Garcés)

El concejo Municipal de Cali,

En uso de sus facultades

CONSIDERANDO:

1°. Que el sábado ocho del presente falleció en esta ciudad el señor Dr. ENRIQUE GARCÉS, Médico notabilísimo. De vasta ilustración y de relevantes dotes intelectuales, de las que siempre hizo uso en beneficio de la ciencia y para aliviar á la humanidad doliente,

2°. Que el señor Dr. Enrique Garcés fue uno de los fundadores de la sociedad de Medicina del Cauca, asociación científica que ha contribuido á dar mayor realce á la medicina, no sólo en el departamento sino en toda la república;

3°. Que el señor Dr. Garcés prestó al Gobierno servicios importantísimos en circunstancias las más difíciles, distinguiéndose siempre por su filantropía,

RESUELVE:

1°. Laméntese profundamente y considérese como duelo social la muerte del señor Dr. Enrique Garcés.

2° Recomiéndase sus virtudes patrióticas y su memoria á la gratitud del pueblo caleño, 3° un ejemplar de esta resolución se enviará con nota de estilo á la señora viuda e hijos, á la señora madre del Dr. Garcés y un tercero, al Presidente de la Sociedad de Medicina del Cauca.

Dada en el salón del Concejo Municipal de Cali a 20 de Abril de 1899 El Presidente,
ELADIO CRUZ.

Miguel Calero, Ernesto Lora, Epifanio Escobar Juan B. Gamboa.

República de Colombia. – Ejército permanente. – Estado mayor de la 4ª.

División. – Número. 1248 – Cuartel general en Popayán, á 10 de abril de 1899

ORDEN GENERAL

De la 4ª. División para hoy lunes 10 de abril de 1899, en Popayán

SERVICIO

Como está dispuesto en la orden del Cuerpo

ART. 1021. El señor Coronel 1er. Jefe del Batallón Urdaneta ha comunicado el fallecimiento del Dr. Enrique Garcés Médico oficial de la Guarnición en Cali. La Comandancia General y el Estado Mayor de la División lamentan de la manera más profunda el fallecimiento del Doctor Garcés, como quiera que su muerte es una desgracia no solamente para la División, á la cual, así como también á otras divisiones del ejército, prestó en diferentes épocas, en circunstancias difíciles y durante largo tiempo muy importantes servicios en el ejercicio de su profesión, en la cual se distinguía como hombre de ciencia y como humanitario.

Por las mismas condiciones y por su carácter esencialmente benévolo, que hacían de él un magnífico amigo y un abnegado sacerdote de la ciencia médica, la sociedad ha hecho una pérdida irreparable.

Por todas estas circunstancias se ha querido dejar constancia de este infausto suceso en la Orden General en señal de duelo para la División.

Copia de la presente orden se enviará con nota de atención á la señora viuda del Dr. Garcés y al señor Presidente de la Sociedad de Medicina del Cauca.

General Jefe,

ERNESTO BORRERO.

República de Colombia. – Ejército permanente. – 4ª. División. – Número. – Comandancia del Batallón Urdaneta No. 17

ORDEN DEL CUERPO

Para el domingo 9 de abril de 1899, en Cali SERVICIO...

ART. 102. Esta Comandancia cumple hoy con el penoso deber de poner en conocimiento de sus subordinados el fallecimiento del Médico oficial del Cuerpo, acaecido ayer en la ciudad.

Los meritorios servicios, la caridad y la consagración ejercidas por el finado Dr. Enrique Garcés en esta guarnición, hacen imperecedera su memoria é imprime la más insondable pena en el Batallón Urdaneta. Su desaparición inesperada envuelve hoy al Cuerpo en regio luto haciéndolo participe del duelo general que hoy experimenta su inconsolable familia y la sociedad caleña.

Como prueba de sincera expresión de condolencia y fiel adhesión á tan abrumadora pena, remítase copia del presente artículo á la señora viuda e hijos, con nota de estilo.

El Coronel primer Jefe,

MARCO E. SOTO⁹

Siete meses después de su deceso, su esposa, Joaquina Borrero viuda de Garcés, inició el juicio de sucesión ante el Juzgado Civil del Circuito de la ciudad de Cali. Más tarde, el 13 de noviembre de 1899, solicitó que se suspendiera esta diligencia por el «Estado político» de la época; se refería al desarrollo de la guerra de los Mil Días. El 30 de abril de 1900 sus hijos Manuel María, María Soledad y Rosa Amelia solicitaron que se continuará con el proceso y que se nombrará a Francisco A. Magaña como curador, solicitud que tenía el visto bueno de la madre y que fue aprobada por el Juez el 1 de mayo de 1900. Al

9. Las citas hasta aquí referenciadas fueron tomadas del Boletín de Medicina del Cauca en su edición número 141 de 1899.

día siguiente el curador pidió que se programara el inventario de los bienes de Enrique Garcés Velasco: «unas casas, un terreno pequeño y un envase y varios útiles de botica». Como peritos evaluadores fueron nombrados Pedro Carvajal y Uldarico Castro, diligencia efectuada los días 9, 10 y 11 de mayo de 1900.

La Dicha diligencia de avalúo se inició el 9 de mayo de 1900 a las 8 de la mañana, el inventario comenzó con la botica, ubicada «en una tienda situada en el edificio que sirve de habitación a la familia», los peritos estimaron en \$7.858,10 el valor de este negocio. Al día siguiente continuaron con esta labor. Se concentraron en la casa de dos pisos de los Garcés Borrero situada «a una cuadra de distancia de la plaza principal hacia el oriente. Los peritos midieron el frente del edificio, que da a la calle del comercio y resultaron 22 metros 80 cents; el centro que da a la calle que conduce de Santa Librada a las galerías, mide 64 metros». La casa estaba dividida en dos partes, en una de ellas, la del norte era ocupada por el Tribunal Superior del Pacífico, en la otra habitaba la familia. Pedro Carvajal y Uldarico Castro reseñaron en su informe que el inmueble estaba integrado por piezas en regular estado, algunas de ellas espaciosas, «en la parte occidental no tiene sino corredores [...] tiene dos patios grandes y en cada uno una pila. Los enladrillados se encuentran en mal estado, y los techos y el edificio todo necesita de una reparación». Los Garcés Borrero no eran los únicos propietarios de la edificación, en ella tenían derechos hereditarios el señor Teófilo Borrero, «uno pequeño el señor Eusebio Velasco» –por un valor de \$7.760– y Joaquina Borrero viuda de Garcés. La casa fue valuada en la suma de \$56.500, suma que una vez deducidos los derechos herenciales quedó en \$48.740.

El 11 de mayo se realizó el avalúo de la segunda casa dejada por Enrique Garcés Velasco, «situada en una de las esquinas de la plaza principal, casa ocupada hoy por el Estanco de aguardiente». Los peritos midieron la casa, por el frente hacia la plaza principal midió 27 metros 40 centímetros, por el centro, «ó sea por la calle de la Merced, 25 metros 95 centímetros. Este edificio necesita también de reparaciones y mejoras». El inmueble fue valorado en \$15.000. De inmediato se dirigieron al «otro lado del río donde se halla una manga perteneciente a la sucesión», con 50 metros de frente por 108 metros de centro, por el norte limitaba con el «camino público de por medio con terrenos de Benito López; al sur con predios de Asunción Casas y herederos de Gabino Casas; al oriente, con predio de Joaquín Rengifo Salazar; y al occidente con predio de los Molina», este predio fue valuado en \$500.

El total de los bienes de Enrique Garcés Velasco fueron tasados en \$72.098,10, sus deudas o pasivos en \$42.038, una vez efectuadas las deducciones los peritos estipularon el valor real de la sucesión en \$30.060,10. En el avalúo fue incluido el haber hereditario de Joaquina Borrero viuda de Garcés por un valor de \$19.846 y una deuda por 700 francos contraída con la Casa de Rigaud & Clermont sucesores de Rigaud & Chapoteaut, que al cambio del mercado equivalieron a \$340.¹⁰ Finalmente, después de realizados todos los trámites, pagos tanto de acreedores como de los gastos de la sucesión, a Joaquina Borrero viuda Garcés le correspondieron \$15.000, a sus hijos igual cantidad dividida en partes iguales, a cada hijo le correspondió la suma de \$2.142,86.

Jorge Garcés Borrero: comerciante, banquero, minero e industrial

Una vez se efectuaron las diligencias de la sucesión de Enrique Garcés Velasco, la «tranquilidad» comenzó a regresar a la familia Garcés Borrero, sus miembros continuaron con sus actividades cotidianas. Joaquina Borrero viuda de Garcés asumió la dirección de la botica y, en palabras de Leopoldo Triana (1930): «entró varonilmente a manejarla» (p. 20) junto a su hijo menor Jorge Enrique. La familia debía esperar a que éste cumpliera la mayoría de edad para que pudiera representarlos legalmente, mientras esto sucedía aprendió de su madre y del personal de la botica los pormenores del negocio, aprendizaje que se efectuó en medio de la Guerra de los Mil Días. Terminada la confrontación y al ser reconocido como adulto, Jorge Garcés Borrero empezó su gestión empresarial, viajó a Europa, específicamente a Inglaterra, y se radicó en Londres. Antes de su viaje designó mediante escritura pública a Alejandro Copete para que lo representara en los tribunales y juzgados en lo concerniente a pleitos y a la compraventa de bienes.¹¹

10. La información hasta aquí presentada fue tomada de la Notaría Primera de Cali, específicamente en la escritura 216 del 21 de noviembre de 1900.

11. Esta información se obtuvo de la escritura 567 del 12 de junio de 1904 de la Notaría Primera de Cali.

El viaje a Inglaterra y su estadía en Londres fueron el punto de giro de la actividad empresarial de Jorge Garcés Borrero. Además de los contactos comerciales, la experiencia cosmopolita y el aprendizaje del inglés, comprendió que la era de las boticas estaba llegando a su fin, este tipo de emprendimientos era cosa del pasado. En su lugar se venían configurando las droguerías y las farmacias, negocios que se acomodaban mejor a su perfil de joven empresario, recordemos que no era profesional. Así, su futuro dependía de la comercialización y fabricación de medicamentos. De igual forma, pudo observar el desarrollo de otro tipo de industria, especialmente la textil y comprendió la importancia del sector financiero. Un factor determinante del *espacio de experiencia* en el viejo mundo fue la comparación de este contexto con la sociedad y el desenvolvimiento económico de Colombia, Cali y el valle geográfico del río Cauca y su zona de influencia. De igual forma, vislumbró una serie de decisiones estratégicas con la botica heredada de su padre, con su relación con los miembros de su familia y con los vínculos con el empresariado caleño.

El *espacio de experiencia* de Jorge Garcés Borrero en Inglaterra estuvo asociado con su diario vivir en una estructura socioeconómica liderada por el capitalismo industrial. Su regreso a Colombia lo introdujo de nuevo en una periferia de la economía mundo, específicamente a una economía organizada alrededor de ciclo sistémico de acumulación regional agroexportador, es decir, liderada por el sector primario con una actividad comercial en crecimiento. Sus proyectos o iniciativas empresariales estaban compelidas a ajustarse a esta «realidad», de ellas dependía el éxito de sus emprendimientos.

El *espacio de experiencia* y el *horizonte de posibilidad* abierto por su primera ida a Europa se repitieron y se fortalecieron con otros viajes al viejo continente, así como con su estadía en los Estados Unidos. La diferencia entre estos viajes fue el desarrollo de sus emprendimientos. En 1908, fecha del regreso de su primera estadía en Londres, solamente tenía el deseo, la responsabilidad y las ideas de cambio respecto al negocio heredado de su padre. En su segundo viaje (1921), sus proyectos y sus actividades empresariales estaban en marcha, el conocimiento y las opciones de trazar nuevas líneas estratégicas se realizó sobre un acumulado, pero también en torno a una economía regional que cambiaba lentamente.

Para Jorge Garcés Borrero y en términos de los ideales de la civilización y progreso, el contraste entre Inglaterra-Colombia-, Londres-Cali, y demás ciudades

vallecaucanas, caldenses y caucanas, pudo significar un retroceso en el tiempo, pero también un aliciente para sacar adelante los proyectos empresariales que vislumbró durante su estadía en el viejo mundo. Regresaba de un país y de una ciudad que fue sede de la IV edición de los juegos olímpicos –entre el 27 de abril y el 31 de octubre–. Durante los preparativos para este evento se efectuaron cambios urbanísticos, especialmente en la construcción de escenarios deportivos y la adecuación de vías, obras que demostraron la capacidad de gestión de la dirigencia del Reino Unido. Pasó de Londres, ciudad de más de siete millones de habitantes, a un país que según el censo de 1905 tenía un poco más de la mitad, 4.134.622 habitantes, los centros comerciales más importantes de la región económica en la que iba a realizar sus emprendimientos no superaban los 31.000 pobladores: Cali con 30.740, Popayán 28.848, Manizales con 24.700, Pereira con 19.036, Armenia con 9.632.¹²

La estructura económica que encontró en 1908 no era muy distinta a la que dejó cuatro años antes de su partida hacia Inglaterra. Las grandes haciendas coexistiendo con unidades campesinas, formas de explotación tradicional, derivadas de las prácticas heredadas del período colonial, algunos hacendados iniciando procesos de modernización por medio del cambio de pasturas, con la importación de sementales o mediante la apropiación y desfase de los métodos de la primera y segunda revolución agrícola. Estas particularidades se prolongaron a lo largo de los emprendimientos realizados por Jorge Garcés Borrero entre 1908 y 1944. Sin embargo, el ensanchamiento del Ferrocarril del Pacífico, la inauguración del Canal de Panamá en 1914, la importancia creciente del puerto de Buenaventura y la consolidación de la economía cafetera en la década de los veinte, empezaron a gestar cambios en la economía regional.

A pesar de los cambios en la estructura económica regional el sector exportador por la aduana de Buenaventura seguía siendo muy débil. Las tasas de participación (véase la Tabla 4) de las agrupaciones *animales* y *productos animales* puede calificarse de insignificante, con excepción de los cueros de res que se exportaron permanentemente. La salida a la economía mundo de los demás artículos fue coyuntural, estos bienes no exigían una infraestructura productiva compleja y no tenían mucho valor agregado. Las conchas eran recogidas, la

12. Información obtenida del Censo de Población levantado en Colombia en el año 1905 de la República de Colombia, Dirección General de Estadística.

crin era una actividad de corte y recolección, los distintos cueros, además de las tareas de acopio en los lugares de sacrificio, requerían un tratamiento artesanal para su conservación. Las aves disecadas conocimientos en taxidermia, sin descartar el manejo empírico o artesanal del proceso. Los gallos finos eran criados «silvestremente» sin mayor tecnificación en toda la región. La modernización de las haciendas aún no posibilitaba la inserción de su producción en la economía –mundo, los intercambios de estas unidades productivas siguieron orientados mayoritariamente hacia los mercados locales y regionales.

Tabla 04

Porcentaje exportación aduana de Buenaventura, 1916-1919 (kg.)

Animales	1916	1917	1918	1919
PRODUCTOS ANIMALES				
Ganado caballar	-	-	0,00	-
Gallos finos de cría	-	-	0,00	-
Aves disecadas	-	-	0,00	-
Concha de perla	0,13	-	-	-
Concha madreperla	-	0,04	-	-
Crin	0,01	0,00	-	-
Crin de caballo	-	-	-	0,00
Cueros de cabra	-	0,00	-	-
Cueros de chivo	-	0,00	0,00	-
Cueros de res	6,33	7,62	4,76	7,47
Total	6,47	7,67	4,76	7,47
	1916	1917	1918	1919
PRODUCTOS MINERALES				
Carbón mineral	-	0,68	3,71	0,37
Mineral no especificado	-	-	-	0,00
Muestras de mineral	0,00	-	-	-
Muestras de minerales	-	-	0,00	-
Oro amalgamado	-	-	0,00	-

Oro en polvo	0,00	0,00	0,00	0,00
Piedra mineral de hierro	-	-	0,00	-
Platino	0,00	0,00	-	0,00
Platino en polvo	-	-	0,00	0,00
Tierra (greda)	-	0,00	-	-
Tierra mineral	-	0,00	-	-
Yeso	-	0,00	-	-
Total	0,01	0,69	3,72	0,37

Fuente: esta tabla fue construida por los autores a partir de los Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior de la República de Colombia, 1916-1919.

Las tasas de participación de la exportación de *productos minerales* también fueron insignificantes, con excepción del oro en polvo, su exportación fue coyuntural, con métodos productivos muy artesanales y sin mayor valor agregado. Las unidades productivas, ubicadas en el valle geográfico del río Cauca y en la costa Pacífica, no eran emprendimientos diseñados para insertarse a la economía-mundo (véase Tabla 4). En todos estos casos, las actividades empresariales relacionadas con las agrupaciones *animales*, *productos animales* y *productos minerales* no eran pensadas en el mediano ni en el largo plazo. Nos encontramos ante emprendimientos coyunturales, muchos de ellos de intermediación, algunos de simple de exploración o aprovechamiento de las oportunidades del mercado mundial.

Las cifras de la Tabla 5 ilustran la importancia del café en la economía regional. Sus tasas de participación, comparada con el resto de los artículos de la agrupación *productos vegetales*, pero también con los bienes de las demás agrupaciones, es más que significativa, la excepción es el azúcar. Estas magnitudes confirman una tendencia heredada del siglo XIX, la presencia de una variedad de bienes sin continuidad exportadora que es posible dividir en tres bloques: primero, productos de extracción –cauchos y maderas–, que no demandaban una estructura productiva compleja y sin mucho valor agregado. Segundo, productos agrícolas –cacao, caña de azúcar, fríjoles, maíz, papas, tabaco–, cultivados sin los métodos «modernos» derivados de la primera y segunda

Tabla 05

Participación exportaciones aduana de Buenaventura, 1916-1919 (kg.)

	1916	1917	1918	1919
PRODUCTOS VEGETALES				
Cacao	-	-	0,01	0,01
Café	89,23	76,72	77,18	90,39
Caña de azúcar	-	-	0,04	-
Cauchillo o chicle	-	-	0,71	-
Caucho	0,38	1,58	0,01	0,02
Caucho balata	0,04	-	1,63	0,73
Caucho níspero	0,11	-	-	-
Cera vegetal	-	-	-	0,00
Chicles	-	-	-	0,31
Corteza de mangle	-	0,71	-	-
Extracto tánico	-	-	-	0,01
Forraje	-	0,00	-	-
Forrajes	-	-	0,01	-
Frijoles	-	0,00	0,09	0,01
Frutas no especificadas	-	-	0,00	-
Higuerilla	-	-	-	0,03
Madera de cedro	-	-	0,00	-
Madera de guadua	-	-	0,07	-
Madera de mangle	-	-	0,01	-
Madera no especificada	-	0,10	0,14	-
Maíz	-	0,01	0,03	0,04
Mangle	0,23	-	-	-
Muestras de tabaco	0,00	-	-	-
Papas	-	-	0,05	-
Piñuelos	-	-	0,06	-
Sande	-	-	-	0,03
Semillas de higuerilla	-	-	0,07	-
Tabaco	0,04	-	-	-
Tabaco en rama	-	0,00	0,00	-

Tagua	0,16	0,15	0,04	0,17
Total	90,19	79,28	80,14	91,75

	1916	1917	1918	1919
PRODUCTOS MANUFACTURADOS				
Almidón	0,00	0,00	-	-
Aparatos telegráficos	-	-	0,00	-
Azúcar	3,29	12,28	9,34	0,29
Barriles de madera	-	-	0,00	-
Botellas vacías	-	-	0,00	-
Chocolate	-	-	0,01	0,00
Cigarrillos	-	0,00	0,00	-
Cigarros	0,00	-	-	-
Cilindros de hierro	0,00	-	-	0,00
Conservas	-	-	-	0,00
Cueros curtidos	-	-	0,00	-
Dulce de coco	-	0,00	-	-
Gasolina	-	-	0,00	-
Grapas	-	-	-	0,00
Hachas de acero	-	-	-	0,00
Harina de plátano	-	-	0,00	-
Libros impresos	-	-	-	0,00
Llantas	0,00	-	-	-
Llantas de caucho	-	-	0,00	-
Malla de alambre	-	-	-	0,00
Maquinaria no especificada	-	0,00	0,01	-
Máquinas para escribir	-	-	-	0,00
Medias de algodón	-	0,00	-	-
Medicinas	0,00	-	-	-
Melado	-	0,00	-	-
Monturas	-	-	0,00	-
Motores de vapor	-	-	-	0,00
Panela	0,02	0,05	1,96	-
Repuestos para motores	-	-	-	0,00

Sombreros de jipa	-	-	-	0,00
Sombreros suazas	-	0,01	-	-
Tanques de hierro	-	-	0,03	0,07
Tubos de hierro	0,01	0,02	0,02	0,03
Vaquetas	-	0,00	-	-
Total	3,33	12,36	11,37	0,40

Fuente: esta tabla fue construida por los autores a partir de los Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior de la República de Colombia, 1916-1919.

revolución agrícola, algunos por campesinos y otros en las haciendas. El tercer bloque corresponde a especies cultivables –higuerilla, semilla de higuerilla, sande, piñuelos– pero es muy factible que en las primeras décadas del siglo XX se estuviesen recolectando de la producción que se daba silvestremente.

Fácilmente, la composición de la agrupación *productos manufacturados* permite concluir que por Buenaventura se exportaron bienes derivados de procesos de industrialización consolidados. Sin embargo, estas mercancías eran de reexportación y fueron parte de una actividad de intermediación comercial más no industrial. Como en las agrupaciones anteriores, los productos manufacturados de la región –almidón, azúcar, chocolate, cigarrillos, cigarrillos, cueros curtidos, dulce de coco, harina de plátano, melado, monturas, panela, sombreros y vaquetas– tenían poco valor agregado, su producción era muy artesanal y todavía no generaban grandes eslabonamientos. Como excepción es necesario resaltar el azúcar, los ingenios pioneros, Manuelita y Rio Paila, ya contaban con un nivel aceptable de tecnificación (véase Tabla 5). De igual forma, la participación de estos bienes no fue significativa, la tendencia es inferior al 1 % y son exportados coyunturalmente y no de forma permanente. Las exportaciones de productos misceláneos–mercaderías, impresos, muestras de productos naturales– y de dinero – moneadas de plata– no fue representativa, estas agrupaciones apenas sumaron 4 bienes, que aumentaron a 417Kg., su participación sobre el total de Buenaventura fue inferior al 1 %.

Once años después, en 1930, la composición de las exportaciones por la aduana de Buenaventura no había cambiado sustancialmente. Con seguridad, la crisis de 1929 afectó la salida de bienes por este punto fronterizo, pero las investigaciones

no han profundizado en este aspecto. Las cifras de la Tabla 6 ilustran el papel protagónico del café en la economía regional, su participación representó casi el total de los artículos enviados al exterior, la producción pecuaria con destino a la economía mundo es insignificante, solo dos animales fueron exportados. Los productos animales no responden a una actividad de producción consolidada.

Tabla 06

Participación exportación por la aduana de Buenaventura 1930 (kg.)

Producto	Cabezas	Total
Animales no especificados	2	0,00
Cuernos		0,00
Cueros de caimán		0,00
Cueros de res		2,11
Oro en polvo		0,00
Platino		0,00
Productos minerales varios		0,00
Balata		0,00
Cacao		0,01
Café		97,82
Frutas frescas		0,00
Maderas		0,00
Plantas vivas		0,00
Tabaco en rama		0,00
Productos vegetales varios		0,00
Botellas vacías		0,01
Sombreros suazas (jipijapas)		0,03
Artículos manufacturados varios		0,00
Efectos de usos personal		0,00
Artículos varios no mencionados		0,00
Total	2	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores a partir del *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de la República de Colombia, 1930*.

Los cuernos y los cueros de res siguen asociados con diligencias de recolección en los lugares de sacrificio y beneficios artesanales para la conservación y exportación. Los porcentajes de los tres productos minerales no venden la idea de cambios estructurales en las unidades productivas, es decir, en la conformación de emprendimientos modernos para la explotación de estos recursos, sino en la permanencia de explotaciones tradicionales beneficiadas artesanalmente.

La conclusión efectuada para los productos vegetales en 1916-1919 se puede extender a 1930, cacao, café y tabaco eran cultivados tanto en haciendas como en parcelas campesinas, la balata y las maderas eran de extracción. No hay información sobre el tipo de explotación de las frutas frescas y las plantas vivas, tal vez porque eran especies que se daban silvestremente y, posiblemente, eran recolectadas para su exportación. La composición de los productos manufacturados tampoco denota cambios sustanciales, las manufacturas tradicionales y las artesanías siguieron prevaleciendo en la estructura económica regional. Los productos misceláneos siguen siendo irrelevantes en los bienes exportados.

En las primeras décadas del siglo XX la configuración del sector secundario, tanto en Cali como en su área de influencia, incluyendo las principales plazas comerciales en la zona cafetera –Manizales, Armenia y Pereira– apenas se insinuaba o estaba en ciernes. Nos referimos a establecimientos artesanales y a un número reducido de manufacturas asociadas con la producción de bienes tradicionales. En 1915 Cali era la única provincia del Departamento del Valle que tenía fábricas con motores eléctricos, la mayoría de estas pequeñas unidades productivas usaba la energía humana y animal, en menor medida el vapor y la energía hidráulica (Londoño, 2013).

En 1915 las 61 manufacturas tradicionales que funcionaban en la provincia de Cali estaban dedicadas a la transformación de productos agropecuarios en alimentos o bienes de consumo: –harinas, cigarrillos, chocolate, velas–, a la fabricación de materiales de construcción –ladrillos y tejas, baldosines–, productos de aseo, confección de ropa interior masculina, producción de bebidas –cervezas y gaseosas–, elaboración de panela y al trillado del café (véase Tabla 7). Las únicas fábricas que utilizaban motores eléctricos –símbolo de la segunda revolución industrial– eran las tenerías, las trilladoras de café y las dedicadas a la producción de cigarros y cigarrillos. La energía hidráulica fue usada en la obtención de harina de trigo y en el trillado del café. La tracción animal fue utilizada por los productores de chocolate y panela (véase Tabla 7).

Tabla 07

Participación de fábricas y motores en la Provincia de Cali, 1915

Producto	Eléctrico	Vapor	Hidráulico	Animal	Humana	Total
Bujías	-	-	-	-	5,00	3,28
Baldosines para Pisos	-	-	-	-	5,00	3,28
Bebidas Gaseosas	-	-	-	-	7,50	4,92
Chocolates	-	-	-	25,00	-	1,64
Cigarrillos	42,86	-	-	-	2,50	6,56
Cigarros	14,29	-	-	-	27,50	19,67
Cervezas	-	-	-	-	7,50	4,92
Ropa Interior - Hombre	-	14,29	-	-	-	1,64
Fósforos -Cerillas	-	14,29	-	-	-	1,64
Harina de maíz	-	-	-	-	2,50	1,64
Harina de Trigo	-	-	33,33	-	-	1,64
Harina de Plátano	-	-	-	-	2,50	1,64
Hielo	-	28,57	-	-	-	3,28
Jabón para Lavar	-	28,57	-	-	2,50	4,92
Chircales adobes, teja	-	-	-	-	25,00	16,39
Tenerías	28,57	-	-	-	-	3,28
Trilladoras de Café	14,29	14,29	66,67	-	-	6,56
Tostadoras Molinos Café	-	-	-	-	7,50	4,92
Pasta de Harina Sopas	-	-	-	-	5,00	3,28
Panela Molino de Caña	-	-	-	75,00	-	4,92
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores a partir del *Anuario Estadístico del Departamento del Valle, 1915-1916*.

El vapor —emblema de la primera revolución industrial— era utilizado por los productores de ropa interior masculina, por los fabricantes de fósforos, cerillas, hielo, jabón para lavar y por los trilladores de café. La energía humana estaba presente en casi en todas las fábricas de la Provincia de Cali. Las unidades productivas con mayores tasas de participación eran las manufacturas dedicadas a la elaboración de cigarrillos y cigarrillos —en conjunto suman el 26.23 %—, le siguen los establecimientos dedicados a la fabricación de materiales de construcción: baldosines y chircales (tejares o ladrilleras) con el 16.39 %; el tercer lugar corresponde a la agrupación de fábricas dedicadas a la producción de bienes de consumo como las bujías (velas), fósforos, cerillas, hielo, jabón para lavar con el 13.11 %; en el cuarto lugar se ubican las trilladoras y tostadoras de café con el 11.48 %. Las bebidas (cervezas y gaseosas) y los alimentos, igual en porcentajes, con el 9.84 % (véase Tabla 7). La productividad de estos establecimientos no era la más adecuada, sus desarrollos tecnológicos exiguos, sin mayores niveles de innovación o limitados a innovar por imitación (véase Tabla 8).

La estructura productiva de la Provincia de Cali y de la región económica en la que Jorge Garcés Borrero desempeñó sus actividades empresariales, específicamente la debilidad del sector secundario y la dependencia de las exportaciones cafeteras, pone de manifiesto la importancia del comercio de importación. En el período 1912-1930 las mercancías importadas al país fueron agrupadas en 26 categorías, la tasa de participación más alta por la aduana Buenaventura¹³ correspondió al *Cristal y vidrio* —25.58 %—, seguida de *Alimentos y condimentos* —21.81 %—, los *Metales* —12.58 %— que con una diferencia importante se ubicaron en el tercer lugar. Le siguen los artículos relacionados con la *Locomoción* —9.10 %—, el *Alumbrado y combustibles* —8.151 %—, los *Textiles* —4.95 %—, y productos para la *Agricultura, la minería y otras grandes industrias* —4.35 %— Las *Drogas, medicinas, etc.*, únicamente alcanzaron el 1.51 %.

Una década después la estructura fabril de Cali había cambiado muy poco. Las actividades de las 77 unidades productivas contabilizadas en el *Boletín de estadística municipal* de 1925 eran muy similares a las de 1915, la única diferencia era el ingreso de otro tipo de actividades, pero la producción siguió focalizada en la confección de ropa, la producción de cerveza, gaseosa, azúcar,

13. Cálculos realizados con base en los Anuarios de Comercio Exterior de la República de Colombia 1915 -1931.

Tabla 08

Producción diaria de las fábricas en la Provincia de Cali 1915

Producto	Docenas piezas	Litros	Kilogramos	Millares
Bujías				1
Baldosines para Pisos				1
Bebidas Gaseosas		60		
Chocolates			200	
Cigarrillos				500
Cigarros				600
Cervezas		200		
Ropa Interior - Hombre	12			
Fósforos -Cerillas				500
Harina de maíz			400	
Harina de Plátano			400	
Hielo			1.000	
Jabón para Lavar			2.500	
Chircales adobes, teja				25
Tenerías	2			
Trilladoras de Café			10.500	
Tostadoras Molinos Café			400	
Pasta de Harina Sopas			50	
Panela Molino de Caña			1.500	
Total	14	260	16.950	1.627

Fuente: esta tabla fue construida por los autores a partir del *Anuario Estadístico del Departamento del Valle, 1915-1916*.

panela, ladrillos, tejas, en la trilla de café, etc. Los establecimientos registrados fueron: 9 tipografías, 7 trilladoras de café, 6 ebanisterías, 5 fábricas de café e igual número de sastrerías, 4 unidades productivas dedicadas a la fabricación de materiales de construcción, 3 a la elaboración de cerveza, otras 3 a la de gaseosas, 3 más a cigarrillos, 3 a la zapatería, 3 al chocolate, 2 a los textiles, 2 a la fundición, y 22 figuran en la categoría de otros (Ocampo, 1984).

La estructura de los otros espacios productivos que integraron la región económica en la que estaba inserto Jorge Garcés Borrero era muy similar a la de Cali. No tenemos información sobre las representaciones que construyó de esta «realidad», quizá fue crítico de su entorno social, pero como actor guiado por los ideales de civilización y progreso se definió en calidad de agente de cambio, transformación asociada con los emprendimientos que empezó y realizó a lo largo de su vida. Esta particularidad no fue única y exclusiva de nuestro biografiado, las imágenes de optimismo circularon en las esferas de poder socioeconómico y político de la sociedad, caleña y vallecaucana. La celebración del centenario de la independencia y la creación del Departamento del Valle del Cauca, acontecimientos ocurridos en 1910, la inauguración del canal de Panamá–1914–, la llegada a Cali del Ferrocarril del Pacífico –1915–, el primer intento de fundación de la Cámara de Comercio de Cali en 1910 y después el acto definitivo en 1916, entre otros muchos aspectos, fueron los factores que cimentaron estas visiones positivas, labraron un *horizonte de posibilidad* asociado al advenimiento de una sociedad civilizada y progresista.

Así, por ejemplo, Vicente García Córdoba, gobernador del Departamento del Valle del Cauca en 1917, en el mensaje a la Asamblea Departamental, relacionó el sentido de gobernar a la construcción de puentes, caminos y ferrocarriles, al desarrollo de la industria y a la recaudación de impuestos para invertirlos de manera útil:

Todos comprenden que éstos son los asuntos que más interesan al cuerpo social y los que exigen más atención por ser más difícil el remedio cuando se yerra, porque una mala política se enmienda con un decreto, con un telegrama, con un grito: pero un puente, un camino necesitan tiempo y dinero para construirse (p. 3).

Pablo Borrero Ayerbe, primer gobernador del Departamento del Valle del Cauca, en su informe anual a la Asamblea de 1911, invitó a prepararse «con pompa y magnificencia á recibir la entrada triunfal del Ferrocarril del Pacífico» a la ciudad de Cali; su llamado fue hecho en clave socioeconómica, buscó la imbricación del tren con la navegación a vapor, la «mejor manifestación la constituyen obras de progreso, el estímulo de la industria y la construcción de tranvías que transporten los productos que han de alimentar los vapores que naveguen por nuestro caudaloso río Cauca» (p. VII).

Los censos Generales de Población de 1912, 1918, 1928, 1938 y 1951 muestran un incremento permanente en el número de habitantes del Departamento del Valle del Cauca. En 1912 la mayoría de vallecaucanos habitaba en los pequeños y medianos municipios ubicados en el valle geográfico del río Cauca. A partir del período inter censal de 1912 – 1918 esta relación se invierte: Cali, Palmira, Buga, Tuluá y Cartago concentran la mayor cantidad de pobladores. En la costa Pacífica, Buenaventura empezó a configurarse en un gran polo de concentración de población. Nos encontramos ante una sociedad rural, sin embargo, para la capital departamental y el grupo de ciudades intermedias –Buga, Palmira, Tuluá, Cartago y Buenaventura– la transición hacia una sociedad mayoritariamente urbana fue más rápida que en el resto de los distritos municipales del Departamento.

El carácter rural de la sociedad vallecaucana en el período 1910-1948 también se manifestó en las cifras referentes a las ocupaciones y oficios. En los censos generales de población de 1912, 1918, 1938 y 1951 las actividades relacionadas con el sector primario, especialmente las agropecuarias, ocuparon el primer lugar, le siguieron en importancia un conjunto de labores en las que sobresalen: oficios artesanales, actividades relacionadas con el sector secundario y con el de servicios. La diferencia en las categorías usadas por los funcionarios que realizaron los distintos empadronamientos dificulta un seguimiento de los comportamientos de estas ocupaciones. En conjunto, de acuerdo con cada padrón, empieza a percibirse la configuración de una serie de trabajos distintos a los heredados del siglo XIX y relacionados con la configuración de una nueva estructura económica asociada con un incipiente proceso de industrialización con un incremento de la actividad comercial.

De las cifras de los censos generales de población también podemos deducir altos índices de analfabetismo. En 1912 los datos corresponden únicamente a la población masculina, los empadronadores preguntaron si sabían leer, si sabían escribir y si concurrían a la escuela, pero no se incluyeron a los que no sabían o no concurrían a los planteles educativos. Además, los interrogantes son incluyentes y no hay información referente a la opción de que un encuestado hubiese podido responder afirmativamente las tres preguntas, así como no hay referencias sobre los que respondieron negativamente. Estas particularidades del censo compelen al análisis de estas cuestiones separadamente: el 28,21 %

de los vallecaucanos sabía leer, el 27,47 % sabía escribir, y el 7,24 % concurría a la escuela. El 71,79 % no sabía leer, el 72,53 % no sabía escribir y el 92,76 % no asistía a planteles educativos.

En el censo de 1918 las cifras de analfabetismo también son superiores al 50 %, únicamente el 39,23 % de los vallecaucanos sabía leer y escribir, un 4,45 % leía, pero no escribía, y un 51,55 % no sabía leer ni escribir; el 4,77 % de los habitantes del Departamento del Valle del Cauca no especificó o respondió las preguntas. Las diferencias por sexo no son muy marcadas, el 40,35 % de los hombres y el 38,17 % de las mujeres leía y escribía; el 4,1 % de los hombres y el 4,72 % de las mujeres leía, pero no sabía escribir; el 50,71 % de los hombres y el 52,35 % de las mujeres no sabía leer ni escribir; un 4,77 % y un 4,76 % de hombres y mujeres, respectivamente, figuran en calidad de no especificados.

En 1928 el cálculo de la alfabetización del Departamento del Valle del Cauca se efectuó con los habitantes mayores de 10 años, que equivale al 74,66 % del total de la población, los empadronadores únicamente indagaron por la competencia lectora a hombres y mujeres. Bajo estos parámetros, el 50,17 % de la población respondió que sabía leer y el 24,49 % que no. La cifra de participación de los hombres que sabía leer (27,30 %) es superior al de las mujeres (22,86%), pero el índice de las mujeres que no sabían leer (12,05 %) es inferior al de los hombres (12,45 %). En el padrón de 1938 las tasas el analfabetismo de la sociedad vallecaucana siguen siendo altas, el 46,89 % frente al 53,11 %, que es declarado alfabeto. Los hombres presentan indicadores más altos de alfabetización (28,21 %) respecto al de las mujeres (24,90 %), por lo que las mujeres (23,60 %) superan a los hombres (23,30 %) en lo que atañe al analfabetismo.

El panorama socioeconómico que acabamos de describir no era indicado para el desarrollo de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero, las posibilidades de emprendimientos no eran muchas, los mercados ineficientes, la posibilidad de innovar restringida, y el riesgo y la incertidumbre altos; no obstante, las oportunidades del mercado eran muchas, además de la información, siempre incompleta, para la toma de decisiones se necesitaban redes sociales, económicas y políticas, pero sobre todo de la capacidad de discernimiento para sumirlas y lograr el éxito en los negocios a emprender.

De Londres a Cali: decisiones estratégicas y emprendimientos

La estructura socioeconómica que encontró Jorge Garcés Borrero a su llegada a Colombia en 1908 no ofrecía muchas posibilidades para el desarrollo de los proyectos pensados para su actividad empresarial. En cuatro años, y después de una guerra civil, era casi imposible superar los escollos del transporte y articular redes de mercado. El comercio local y lugareño era la forma más segura de efectuar negocios. No obstante, su espacio de experiencia en Inglaterra y Londres, y el horizonte de posibilidad construido a partir de la experiencia en Europa le impedían aceptar este destino que parecía manifiesto. No podía arriesgar con un tipo de negocio que desaparecía en el mundo europeo y que pronto sería impensable en Colombia. En este punto emerge la figura del empresario, la del tomador de decisiones en coyunturas críticas buscando la eficiencia socioeconómica. No podemos interpretar qué tanto vislumbró el futuro de Cali y de la región económica en la que desempeñó sus funciones empresariales. Buscó la seguridad, bajar el riesgo y la incertidumbre, continuando en el sector farmacéutico, primero, como distribuidor de medicamentos y afines, después como productor, pero diversificando sus inversiones. Un siglo después podemos afirmar que tomó las decisiones correctas.

En 1908, con 24 años de edad, y en las añadas posteriores pudo leer con pertinencia las coyunturas críticas y decidir sobre sus funciones empresariales. La estructura socioeconómica descrita anteriormente no ofrecía en el mediano y corto plazo oportunidades de emprendimientos, pero se estaban gestando una serie de procesos que cambiarían las particularidades del desenvolvimiento económico. Los archipiélagos regionales característicos del siglo XIX cederían por fin y en su lugar se conformaría una región económica articulada por un ciclo de acumulación regional agroexportador. El regreso de Jorge Garcés Borrero a Cali se efectuó en una coyuntura excepcional, en el marco de los esfuerzos de los grupos de poder que luchaban por: 1. Romper con las herencias del siglo XIX; 2. Lograr la paz pública en calidad de factor definitivo para transitar por las sendas del progreso y de la civilización; 3. Construir un sistema de comunicaciones moderno, centrado en el ferrocarril, carreteras y la navegación a vapor; 4. Reordenar el territorio y fragmentar los antiguos entes

territoriales decimonónicos (Londoño, 2011). A estos aspectos debemos sumarle la incidencia de la economía cafetera y la dinámica económica de las zonas de frontera y colonización aledañas al valle geográfico del río Cauca.

No tenemos información para determinar cómo leyó el empresariado regional estos procesos en 1908 y en los años sucesivos. Para Jorge Garcés Borrero el sector primario, asociado con la exportación de bienes vegetales, era el más indicado para el desarrollo de sus emprendimientos. No obstante, conocía poco de su funcionamiento, no era propietario de unidades productivas, ni poseía los capitales necesarios para ingresar en la comercialización de productos agropecuarios, de extracción o en la comercialización del café. De igual forma, sus contactos y experiencias en Londres eran en el sector farmacéutico, por lo que incursionar en otras actividades era incrementar los niveles de riesgo e incertidumbre, sus decisiones estratégicas debían orientarse hacia zonas de confort, hacia ámbitos del mundo social y económico que le ofrecieran seguridad, confianza, certeza. Esos ámbitos estaban asociados al comercio y a la fabricación de medicamentos.

Para Jorge Garcés Borrero la botica había cumplido su ciclo, su función empresarial no podía depender de este negocio. De allí que ésta se reorientara a la comercialización y fabricación de medicamentos y de productos relacionados con el área de la salud y la higiene. Este cambio no puede asumirse como parte de un proceso lineal y evolutivo, representó una ruptura radical con el emprendimiento de su padre. Rompimiento que se expresó a través de nuevas razones sociales, Droguería JGB y Farmacia JGB, en una estructura administrativa más compleja, en redes comerciales más amplias, en una relación distinta con las casas matrices o proveedores de materias primas a las que representó, distribuyó o les compró insumos productivos.

El éxito de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero en el sector farmacéutico está reflejado en su decisión de montar un laboratorio. Pese a que no disponemos de una fecha para el momento en que surgió la idea de este proyecto, sabemos que en 1925 compró los terrenos para la sede de esta empresa, que en 1933 ya estaba en funcionamiento y que fue protocolizada en 1941. Con esta decisión estratégica entró en la esfera de la producción industrial combinando marcas propias con las de las casas matrices que representó o fue distribuidor.

Jorge Garcés Borrero comenzó sus actividades de diversificación en 1911 a los 27 años de edad. En esta oportunidad la decisión estratégica se orientó hacia

el sector financiero, en compañía de su suegro Julio Giraldo fundó el Banco Giraldo & Garcés, fue un actor central en la fusión de esta entidad bancaria con el Banco Hipotecario del Pacífico en 1920 y en la fusión del Banco del Pacífico con el Banco de Colombia en 1928. Con estos emprendimientos identificó una serie de oportunidades de mercado asociadas con la necesidad de emprendedores de diversos sectores, especialmente del comercial e industrial, que demandaban dinero para efectuar sus inversiones. La compra de giros sobre el exterior, los negocios con letras y cheques, la compra y el cambio de divisas –dólares, libras, francos, pesetas–, los préstamos hipotecarios, etc., representaron una opción de acumulación relativamente segura; el riesgo y la incertidumbre estuvieron presentes, pero las redes comerciales en el exterior y el tipo de transacción con títulos valores, títulos de crédito, moneda extranjera, títulos hipotecarios, etc., garantizaban en un alto porcentaje el éxito de las operaciones.

Las actividades de diversificación de Jorge Garcés Borrero se fortalecieron en los años veinte. En esta oportunidad figuró como socio fundador e inversionista en empresas de distintos sectores económicos; en 1923, a sus 39 años de edad, incurrió en la industria editorial como accionista de la Sociedad Comercial Tipográfica; en 1926, a los 42 años, en la industria textil con la empresa Industrias Textiles de Colombia. En todos estos casos continuó con su decisión estratégica de no participar en negocios relacionados con la comercialización del café y la extendió al tipo de empresas dominantes en la primera fase de industrialización de Cali. Estas unidades productivas eran casi artesanales, el valor agregado de sus productos era muy bajo, su mercado muy competido y el margen de utilidad no era alto. Los nuevos emprendimientos, especialmente los textiles, exigían tecnología más sofisticada y mayor inversión de capital, además, la competencia más fuerte en el país eran las industrias antioqueñas y, particularmente, las extranjeras, pero las redes de comercio en torno al sector farmacéutico, la ventaja competitiva del Ferrocarril del Pacífico para abaratar costos de transportes, la misión agropecuaria inglesa de la segunda mitad de los años veinte y los proyectos de sembrar algodón en el valle geográfico del río Cauca brindaron los márgenes de certidumbre necesarios y bajaron los niveles de riesgo e incertidumbre.

Con la compraventa de bienes raíces de Jorge Garcés Borrero, además del estatus y el reconocimiento como gran propietario, desarrolló un patrón empresarial diferente. No se asoció con el empresariado de la región, actuó

individualmente. Muchas de las compras de casas, lotes, mangas y solares en el casco fueron para bodegas y sucursales de la Droguería y la Farmacia JGB, posteriormente para la sede de Laboratorios JGB. En otros casos, las compraventas eran meras oportunidades de negocios o inversiones derivadas de su actividad como banquero. La adquisición de haciendas en el perímetro rural de Cali y de sus municipios aledaños fueron parte de su reinversión de utilidades y de la búsqueda de certidumbre, la tierra podía desvalorizarse, pero era una inversión segura que mitigaba el riesgo y la incertidumbre siempre presente en la actividad comercial, bancaria e industrial.

El hermano: su compromiso y su matrimonio

A la par con su función empresarial Jorge Garcés Borrero lideró la educación de sus dos hermanos menores y acogió de nuevo a su hermano mayor —Manuel María—, quien después de la muerte de su padre participó activamente en la guerra de los Mil Días defendiendo al partido Liberal. Con Luis Hernando y Gabriel Armando siempre estuvo en permanente comunicación, en sus misivas les recordó la importancia de estudiar, sin un título su porvenir sería muy incierto, «pues en esta tierra para los que no tenemos una profesión la vida se hace muy difícil e insegura porque los tiempos cambian y más donde no hay seguridad o base en los negocios como sucede actualmente aquí».¹⁴ En otras ocasiones comentó sobre las coyunturas económicas de Colombia —«la mala situación que todos atravesamos en este país en donde no hay negocio que deje moderada utilidad y antes bien riesgo de perder lo adquirido con tanto trabajo»—, interpretó las respuestas de sus hermanos —«veo que tiene entusiasmo por sacar el mejor provecho de su permanencia en esos mundos civilizados y de ello tengo persuasión, pues conozco a Gabriel que en su fondo es serio y comprende perfectamente que tiene urgente necesidad de preocuparse por su bienestar futuro»—, pero siempre les recordó la importancia de mejorar cada día su formación:

14. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

Conviene pues, que ambos se fijen mucho y que procuren mejorar en todo porque teniendo la fortuna de estar en un país en donde hasta la más insignificante se hace con la debida perfección, es claro que uds. no querrián, y de ello estoy seguro, quedarse atrás de aquellos que no han podido salir de su terruño á educarse en aquellos centros civilizados.¹⁵

La relación cordial, afectuosa y de apoyo con sus hermanos no fue óbice para que Jorge Garcés Borrero controlara su auxilio económico. Como si fueran clientes de su farmacia y droguería, Luis Hernando y Gabriel Armando estaban obligados a enviar un listado con sus gastos, además de un presupuesto trimestral para poder situarles los fondos oportunamente. Para la entrega del dinero utilizó sus redes comerciales, específicamente su relación con la casa Mildred, Goyeneche & Cía.

El resultado de este esfuerzo económico y de la tutela espiritual para educar a sus hermanos fue la obtención de sus títulos profesionales de médico y de ingeniero. Gabriel Garcés fue ingeniero, director del Muelle de Buenaventura en 1921, fue autorizado por la Junta Constructora para celebrar el contrato de alumbrado, luz y energía eléctrica en el muelle y el montaje de la Planta Eléctrica. Luis H. Garcés fundó en 1919 la Clínica Garcés basado en su experiencia en el hospital en Brighton. Inicialmente, funcionó en su casa de la carrera 7a. con calles 13 y 14, pero, posteriormente, sus tías «construyeron una magnífica y espaciosa clínica de dos plantas, que inauguró en 1924» (Orozco, 1986. p. 142). En marzo de 1925 la Dirección Departamental de Higiene publicó un listado de los médicos graduados que podían ejercer su profesión en el Departamento, en dicha lista aparece el nombre de Luis H. Garcés.¹⁶

La relación de Jorge Garcés Borrero con sus hermanos no se realizó en una sola dirección, tampoco podemos reducirla a una serie de exhortaciones para que aprovecharan sus años de estudio en Londres, ni mucho menos al control de sus gastos. Los fondos destinados a su formación profesional salían de sus emprendimientos y razón más que suficiente para ingresarlos a su sistema contable y estar pendiente de la información requerida para llevar este rubro. La

15. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

16. Esta información fue obtenida del Informe que a la Dirección Nacional Rinde el Director Departamental de Higiene del Valle del Cauca de 1925.

correspondencia es en doble vía, el mejor ejemplo de esta relación es la noticia de su compromiso con Emma Giraldo, misiva en la que también informa del estado de salud de doña Joaquina Borrero viuda de Garcés:

Supongo ya está en tu poder mi última carta del 30 del pdo en la que te hice un recuento de los últimos acontecimientos ocurridos en la familia y hoy vengo a completar esa relación con otro suceso de no menor trascendencia y que se que te interesa, y sin más preámbulo porque no hay tiempo para ello paso a comunicarte lo que tú ya te habías imaginado: creo no ignorabas mi perseverancia con las relaciones de amistad con la familia de Dn. Julio Giraldo, las cuales después de que han sido cultivadas por algún tiempo han dado por resuelto mi compromiso formal con Emma, hija de Dn. Julio, Lo que te participo y espero a la vez hagas esto extensivo a tu querida Cilia.

Al resolverme dar este paso que va a decidir de mi suerte futura, no creas que me haya dejado llevar de las primeras impresiones que fácilmente ciegan a los jóvenes poco seleccionados en asuntos tan graves: yo he meditado mucho antes de decidirme optar por esta resolución y cuando tengo mi poca edad que pudiera contrariar este proyecto, si tengo en favor también ese conocimiento mundial que da firmeza en las ideas y convierte al muchacho en hombre experimentado. Espero que tú, con aquella experiencia que tienes de la vida y con aquella franqueza que te es peculiar, me dará tu parecer y tus consejos sin temor de que sean desatendidos y sí muy recibida tu opinión, sea cual fuere ella, pues en todo caso será emanada del afecto y del cariño que profesas a tu hermano.

No te hablo de las buenas calidades de mi novia porque no está bien que yo entrare en estos pormenores, pero me es satisfactorio informarte que ambas familias están muy contentas con este compromiso que llena sus aspiraciones.

Emma me recomienda saludarte con Cilia y les ofrece enviarles su retrato muy pronto. En Bogotá vive Dn. Pablo Rivera y sra que son sus tíos y mis buenos amigos: te recomiendo los visiten y desde ahora les agradezco esta atención.¹⁷

Jorge Garcés Borrero también le comentó la noticia de su compromiso con Emma Giraldo a su tío Ángel María Borrero, quien vivía en Sachamate cerca del municipio de Jamundí. Esta no era una práctica corriente en su comportamiento, pero la importancia de la decisión lo ameritaba, como también la jerarquía que le otorgaba a su pariente. En la misiva le solicitó que informara de su decisión a «mis tías y las muchachas». Como en la carta enviada a sus

17. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

hermanos, le comentó la importancia de la determinación y de las «serias reflexiones para dar este paso que irá a decidir mi vida futura y de haber pensado detenidamente sobre la gravedad del asunto», razón más que suficiente para someterlo a su consideración. Nuestro biografiado esperaba que con la «franqueza que lo caracteriza, me de sus concejos como los de un padre a su hijo». Asimismo, le comentó que Joaquina Borrero viuda de Garcés «hablará también con Ud. y aun cuando ella encuentra obstáculo moral mi poca edad por lo demás se manifiesta contenta con mi elección y sólo desea que se haga todo con la debida calma por el motivo apuntado, en lo cual hemos convenido con los padres de la niña». En la parte final, le asegura que procederá con el «tino y prudencia que el caso requiere en tratándose de un asunto de familia de tanta trascendencia», se compromete a continuar con la conversación una vez se vuelvan a encontrar.¹⁸

El matrimonio con Emma Giraldo se efectuó en 1910, Jorge Garcés Borrero frisaba los 26 años de edad, hacía dos había regresado de Europa y, de acuerdo con su correspondencia, sus emprendimientos se estaban consolidando. Su alianza le permitió establecer una de las redes empresariales más importantes de la ciudad y empezar a diversificar sus funciones empresariales. De la unión quedaron cuatro hijos Julia Emma, Armando, Diego y Álvaro.

El matrimonio, su vida privada en el seno de su hogar, la llegada y educación de sus hijos, su segundo viaje a Europa efectuado en 1921 y todas las gestiones en torno a sus emprendimientos coparon el día a día de la vida de Jorge Garcés Borrero, distanciándolo de la vida social. Este alejamiento no es producto de su matrimonio. Desde su regreso de Europa se dedicó al trabajo, no aceptó mayores invitaciones —«mucho le agradezco su fina invitación para dar un paseo por aquella capital, pero desgraciadamente un viaje a esa me quitaría tiempo y no redundaría en beneficio de mis negocios»—, solamente viajó por motivos de enfermedad o por la necesidad de atender su actividad empresarial.

Durante su estadía en Londres (1921-1936), Jorge Garcés Borrero continuó al frente de la gestión de sus emprendimientos farmacéuticos, delegó su representación en Cali, siempre fue informado de los pormenores y asumió la toma de decisiones estratégicas, delegando los aspectos operacionales. Una vez

18. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

regresó a la capital del Departamento del Valle del Cauca en 1936, sus hijos varones ingresaron a estas empresas, uno de ellos desempeñó el cargo de gerente durante un año. En 1942, con su salud deteriorada, redactó una carta para los miembros de su familia, la misiva fue su testamento en vida, anunció su decisión sobre la herencia que dejaría, pero continuó con la dirección de sus negocios hasta su fallecimiento ocurrido el 16 de enero de 1944. Como la mayoría de los empresarios fundamentó su éxito en el trabajo, labor que podemos resumir en las tres palabras que utilizó para responder una pregunta de un periodista del periódico *Relator. Diario Liberal: OPTIMISMO, TESÓN Y LABOR.*

Referencias bibliográficas

- Bejarano, J. A. (2007). El despegue cafetero (1900-1929). En J. A. Ocampo (Comp.), *Historia económica de Colombia* (pp.195-232). Bogotá, Colombia: Editorial Planeta Colombiana, Fedesarrollo.
- Bergquist, Ch.W. (1981), *Café y conflicto en Colombia, 1886-1910. La guerra de los Mil Días: sus antecedentes y consecuencias.* Medellín, Colombia: Faes – Biblioteca Colombiana de Ciencias Sociales.
- Eder. P. J. (1981), *El fundador Santiago M Eder.* Bogotá, Colombia: Flota Mercante Gran Colombiana.
- Flórez, C. E. (2000), *Las transformaciones sociodemográficas en Colombia durante el siglo XX.* Bogotá, Colombia: Banco de la República-Tercer Mundo Editores.
- Henderson, J. D. (2012). *Víctima de la globalización. La historia de cómo el narcotráfico destruyó la paz en Colombia.* Bogotá, Colombia: Siglo del Hombre Editores.
- Jaimes Peñalosa. S. M. (2012). *Teatrocracia y legislación electoral colombiana 1886-1938. Un estudio sobre la cultura política y la democracia.* Bogotá, Colombia: Editorial Universidad del Rosario.
- Londoño Motta, J. E. (2013). Vapores y ferrocarriles en la configuración de una región económica, 1874, 1974. En D. Cagueñas Roza, E. Rodríguez, J.D. Sáenz, J. E. Londoño Motta, J.C. Alonso y C. I. Patiño. *Formas de modernización regional en el suroccidente colombiano* (pp.141-204). Cali, Colombia: Universidad Icesi.

- Londoño Motta, J. E. (2011). *De región decimonónica a región nacional: la configuración institucional del departamento del Valle, 1910-1948*, (Tesis de doctorado). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador.
- Londoño Motta, J. E. (2003). *Los Procesos de Frontera y de Colonización en el norte del Suroccidente Colombiano. Un modelo Alternativo a la Colonización Antioqueña de James Parsons*. (Tesis de Maestría) Universidad Industrial de Santander, Bucaramanga, Colombia.
- Montenegro, *Crisis mundial, protección e industrialización. Ensayos de historia económica de Colombia* (pp. 367-400) Bogotá, Colombia: Fondo Editorial Cerec.
- Obregón Torres, D. (2002), *Las batallas contra la lepra: Estado, medicina y ciencias en Colombia*. Medellín, Colombia: Banco de la República/Fondo Editorial Universidad Eafit.
- Ocampo, J. A. (1984). *Colombia y la economía mundial. 1830-1910*. Bogotá, Colombia: Fedesarrollo - Siglo XXI Editores, 1984.
- Ocampo, J. A. (1984). El desarrollo económico de Cali en el siglo XX. En J. A. Ocampo y S.
- Orozco, G. (1986). *450 años de medicina en Cali*. Cali, Colombia: Impresora Feriva.
- Pacheco, M. (1992), *La fiesta liberal en Cali*. Cali, Colombia: Programa Editorial Universidad del Valle.
- Preston Hyland, R. (1983), *El crédito y la economía. 1851-1880*. Bogotá: Banco Popular Colección Sociedad y Economía en el Valle del Cauca, tomo IV.
- E. Quevedo, E. Pérez, G. E. Miranda, N. Eslava, (2008). *Historia de la Medicina en Colombia. Tomo II. De la Medicina ilustrada a la medicina anatoclínica (1782-1985)*. Cali, Colombia: Tecnoquímicas S.A.
- Triana, L. (1930). A manera de prólogo o introducción. En Anónimo. *La Droguería Jorge Garcés B. y su radio de acción en Colombia* (pp. 11-32). Cali, Colombia: Editorial América.
- Valencia Llano, A. (1993). *Empresarios y políticos en el Estado Soberano del Cauca*. Cali: Universidad del Valle- Editorial Facultad de Humanidades.
- Valderrama Márquez, J. (2005), *Ciudad, miasmas y microbios. La irrupción de la ciencia pasteriana en Antioquia*. Medellín, Colombia: Editorial Universidad de Antioquia/Universidad Nacional de Colombia.

02

Jorge Garcés Borrero: la Droguería y la Farmacia JGB

Jaime E. Londoño M.

Universidad Icesi | jelondono@icesi.edu.co

Rosa Helena Rodríguez Timaná

Senado de la República de Colombia | rosaelen.rodriguez@gmail.com

*Un montaje industrial rápido se hace sobre las siguientes bases
si ne qua non: optimismo, tesón y labor*
Jorge Garcés Borrero

La incertidumbre y la zozobra producida por la Guerra de los Mil días no impidieron que los colombianos desarrollaran sus actividades cotidianas. En muchos casos, el día a día era una manera de palear el ambiente de inestabilidad social generado por la conflagración. Para los Garcés Borrero regresar a su cotidianidad era una necesidad más que manifiesta, la muerte de su esposo obligaba a Ana Joaquina Borrero v. de Garcés e hijos a generar su subsistencia, para ello, contaban con el negocio de la botica y con los bienes heredados de Enrique Garcés Velasco; sin embargo, los trámites de sucesión tardarían en efectuarse, no se conocía su valor, ni las posibilidades de renta o arrendamiento de los mismos, ni las obligaciones contractuales dejadas por el cónyuge.

El presente futuro para la mayoría de los Garcés Borrero no se vislumbra promisorio. Su sustento dependía de la botica y de los ingresos percibidos por el arrendamiento de parte de la casa de la familia en la que funcionaba el Tribunal Superior del Pacífico y del inmueble situado en una de las esquinas de la plaza principal ocupado por el Estanco de Aguardiente. En una coyuntura de inestabilidad política, los contratos de alquiler con entes oficiales no eran seguros, el pago del canon podría demorarse o, inclusive, no realizarse. El funcionamiento de la botica estaba estrechamente ligado a la actividad profesional de Enrique Garcés Velasco, fue el complemento de su ejercicio profesional; terminada la consulta médica, sus pacientes ordenaban la fórmula en el establecimiento de su galeno de cabecera. Nos encontramos ante un negocio cuyo éxito dependía de las redes sociales tejidas por su propietario.

Según el diccionario de la Real Academia (1869) las boticas eran «oficinas o tiendas en las que se hacen y venden las medicinas o remedios para la curación de los enfermos» (p. 117), también fueron asociadas a la «tienda del mercader o donde se vendían otros cualesquier géneros» (p. 117). Usualmente, estaban ubicados en la misma casa de su propietario. Al morir Enrique Garcés Velasco, el negocio familiar perdió la parte estratégica del mismo, lo ideal para poder subsistir era vincular otro profesional en medicina o jugar con las redes sociales tejidas para que médicos amigos recomendaran la botica para la elaboración

de sus fórmulas. En este último caso, era necesario contar con un boticario de reconocida experiencia y entrar a competir abiertamente en el mercado local. Para los Garcés Borrero el nivel de riesgo e incertidumbre se incrementó, la botica empezó a ser administrada por una mujer viuda y un menor de edad; en los dos casos, personas sin «experiencia» y «reconocimiento» en esta actividad económica y no afines a las relaciones de género –*bello sexo*– dominante en la época.

La noción de *bello sexo* está asociada a los ideales de feminidad dominantes –deber ser– en los grupos de poder de la sociedad colombiana durante la segunda mitad del siglo XIX y la primera mitad de la centuria del XX. En este ideal subyacen las relaciones patriarcales y la representación de la familia mariana. En una primera etapa, la mujer fue consagrada como la *reina* o *ángel del hogar*, para ello, eran necesarios atributos como la belleza, la prudencia, la obediencia, la pureza y el honor; condiciones que podía materializar en calidad de esposa fiel de un hombre o de Cristo. En las primeras décadas de la centuria del XX se incluyó la educación formal para que fuera mejor madre, esposa y ama de casa letrada (Bermúdez, 1995). Bajo esta lógica, el espacio por excelencia de la mujer era el hogar, en la esfera pública podía actuar bajo la tutela de su padre, de su esposo o de Cristo.

Para Ana Joaquina Borrero v. de Garcés la dirección de la botica significó el tránsito de la esfera privada a la pública. Dio este paso debido a la muerte de su esposo, su hijo mayor residía fuera de la ciudad de Cali. Los descendientes que seguían en segundo y tercer lugar eran mujeres –legalmente no estaban facultadas para hacerlo– y su cuarto hijo –Jorge–, aún era menor de edad, no podía representar jurídicamente a los miembros de su familia. Según Leopoldo Triana (1930): «Muerto el doctor Enrique Garcés, correspondió su botica a su esposa doña Joaquina Borrero y Borrero, quien entro varonilmente a manejarla» (p. 20). Se «despojó» del rol de *bello sexo*. La administró de manera masculina. Con esta decisión buscó disminuir la incertidumbre de incursionar en el espacio público y en el mundo de los negocios destinados única y exclusivamente para los hombres. Así, dejó su condición de viuda e intentó establecer relaciones económicas en condiciones de mayor horizontalidad y no bajo la jerarquía patriarcal exigidas por su condición femenina.

La ausencia de un médico que garantizara la clientela de la botica fue suplida por Ana Joaquina Borrero v. de Garcés de dos maneras: en primer lugar, contrató los servicios de un boticario experto y reconocido en el medio –Guillermo

Vallejo—, además, vinculó a Manuel María Viveros, antiguo farmacéutico de los doctores Quijano y García, quien resultó ser un «poderoso auxiliar de la botica [...] muy conocedor de las exigencias del mercado, así como de toda la clientela de la localidad» (Triana, 1930, p. 22). En segundo lugar, preparó ella misma las fórmulas expedidas por los médicos de la ciudad, para ello contó con la asesoría y la ayuda de sus colaboradores, es posible que con anterioridad hubiese participado en estas tareas en compañía de su esposo. En la nueva coyuntura, con esta decisión estratégica, le informaba a su clientela que la dueña y propietaria asumía la preparación de las recetas, supervisada por expertos; de esta manera garantizaba la calidad y confiabilidad de los productos (Triana, 1930, pp. 20 y 22).

De forma paralela, Jorge Garcés Borrero inició el aprendizaje en torno al funcionamiento de la botica, asimiló la parte administrativa y se familiarizó «por la fuerza con las drogas y con unos poquísimos específicos que formaban el corto elenco de los que se expedían en el país» (Triana, 1930, pp. 15). Como el surtido de específico era poco, «sus nombres se quedaban impresos en la memoria y los repetían hasta los niños de la escuela» (p. 15). Para L. Triana (1930) su contacto con el sector farmacéutico lo realizó «en un ambiente muy reducido, casi impropio para delinear una carrera» (p. 15) mercantil. Afortunadamente, para Ana Joaquina Borrero v. de Garcés y su hijo, la Guerra de los Mil Días, además de un ambiente social de incertidumbre y zozobra, generó oportunidades de negocio, muchos de los heridos y los enfermos por la confrontación eran atendidos en la botica. Con estos ingresos la madre continuó con la educación de los hijos menores.

Una vez que Jorge Garcés Borrero aprendió todos los pormenores del manejo y funcionamiento de la botica, fue presentado a las casas proveedoras en Europa y Estados Unidos. Esta diligencia fue realizada por medio de dos cartas; en la primera misiva, la madre presenta a su hijo como socio y cabeza de todos sus negocios, exponía los proyectos de crecimiento que tenía y lo recomendaba y avalaba para que iniciara transacciones con ellos. En la segunda misiva, nuestro biografiado entra en contacto con la casa comercial y realiza su primer pedido, con la aceptación la relación queda fijada y Joaquina pasa a un segundo plano.

Infelizmente, el libro copiado consultado está en mal estado y únicamente pudimos acceder a un par de estos documentos, consideramos que

siguieron el mismo procedimiento con otras entidades comerciales en el extranjero y en Colombia.

El tono de la carta de presentación enviada por Joaquina Borrero v. de Garcés a la casa comercial en el extranjero es de respeto, cordialidad y amistad. Pareciera que «fuera» conocida por sus interlocutores. Por ser un emprendimiento familiar, es posible que estuviese ligada a la botica desde mucho antes de la muerte de Enrique Garcés Velasco, quizá ayudaba en la atención a la clientela, entrega de pedidos, venta de drogas y medicamentos, recibo de fórmulas, etc. o en actividades administrativas: contabilidad, pedidos, recibo de mercancías, pagos, etc. Estas actividades permitían estrechar –vía correspondencia– las relaciones entre clientes y proveedores, en Europa y en los Estados Unidos estaban enterados de su existencia. Con seguridad, informó del deceso de su esposo y continuó con las relaciones comerciales, lo que posibilitó y facilitó la presentación de su hijo y la aprobación de sus pedidos. Una vez realizado este trámite, legitimado con el pago oportuno de las facturas y en general con el cumplimiento de las reglas de juego pactadas, Jorge Garcés Borrero empezó a labrarse un buen nombre comercial, requisito más que necesario para poder desempeñar con éxito sus funciones empresariales.

La carta de presentación enviada por Ana Joaquina Borrero v. de Garcés, que utilizamos como modelo de presentación de su hijo ante las casas comerciales en el exterior, fue enviada el 31 de marzo de 1903 a los señores Mckesson & Robbins de New York. La misiva empieza con un saludo protocolario –«Esta tiene por objeto desearles bienestar cumplido y prosperidad en sus negocios»–, continua con la exposición del propósito –«a la vez que recomendarle a mi hijo Jorge E Garcés B., quien es socio de la farmacia que en esta ciudad tengo y que fué la de mi sentido esposo Dr Enrique Garcés tan conocido en el exterior»–. En este punto expone los proyectos o emprendimientos que tiene pensados su primogénito –«mi dicho hijo que está a la cabeza de todos mis negocios me ha manifestado deseos de ensanchar el negocio de farmacia»– y de manera estratégica, usando la lógica del mercado en torno a la oferta y demanda, les comunica la elección por esa entidad –«aun cuando varias casas del exterior le han escrito proporcionándole negocios sobre el mismo ramo con ventajas muy buenas; ha querido no obstante dar la preferencia a Uds. y a hacer por ahora un pequeño encargo»–, léase encargo como pedido.

La parte final de la carta de presentación está dedicada a las formas de pago, específicamente al otorgamiento de crédito, factor fundamental para la operación comercial que se iba a desarrollar. Su rol era de intermediarios entre la casa comercial en el extranjero y los consumidores en Cali y su zona de influencia. Del buen desarrollo de esta mediación dependía el éxito de su negocio: «debido a la escases de letras como también de fondos y por ser enteramente inapropiado este pedido he resuelto pedirles el plazo de que habla el catálogo de Uds para tener de este modo tiempo sobretodo á hacerse á fondos en esa ciudad»; en este punto, no abre la posibilidad de duda en los funcionarios de Mckesson & Robbins, da por sentado el otorgamiento del crédito, decisión que refrenda con su buen nombre comercial y su capacidad de pago: «así es que no dudo remitirán cuanto antes el pedido siendo así que soy Yo responsable en el negocio y además concedores como deben ser de las fincas raíces sin hipoteca de que soy poseedora».

La segunda carta puede definirse como el complemento de la primera, es firmada por Jorge Garcés Borrero, en el caso de señores Mckesson & Robbins de New York la misiva fue escrita el mismo día que la de presentación realizada por Joaquina Borrero v. de Garcés. En ella les informa que ha revisado la revista y el catálogo que se le envió, resalta el año de edición –1898– de esos documentos, les comunica que ha decidido hacerles un pequeño pedido a modo de prueba o ensayo, y cuestiona los cuatro meses de plazo que otorgan para el pago del pedido; les comenta que las casas comerciales de París le ofrecen seis meses para el pago de la factura, aclara que a pesar de esta oferta, simpatiza con ellos por varias razones, una de ellas es la rapidez para efectuar los despachos, motivo para preferirla siempre y cuando se le otorgara medio año para la cancelación del crédito.¹

La solicitud de Jorge Garcés Borrero parece fuera de tono, pero no es así, está amparada en el catálogo y la revista enviada por Mckesson & Robbins; estos documentos son de 1898, en ellos el plazo de cancelación de la factura era de seis meses, política que fue modificada y reducida a cuatro, pero insiste en que debe respetarse las condiciones de la publicidad enviada para que seleccionara

1. La información presentada hasta este momento se obtuvo de la carta de Jorge Garcés Borrero a Mckesson & Robbins de 31 de marzo de 1903, contenida en el Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero.

y efectuara el pedido. Enseguida, como forma estratégica de presión, recuerda la oferta hecha por algunas casas comerciales parisinas. Sin entrar en otro tipo de detalles, pasa a especificar el envío de las mercancías solicitadas, tipo de empaque, el medio de transporte, la puesta de un aviso en la cajas: *Mucho Cuidado*, para «que se ponga más esmero en el trato», el peso de los bultos —seis arrobas peso bruto, nombre del destinatario a quien debe ser consignada —B. López & Cía— en Buenaventura, el cargo a la factura de los costos de «envases, embalaje, gastos de embarque, corretaje, certificados consulares, forma guías, etc.», al igual que un seguro contra todos los riesgos del mar.

Una vez realizadas todas las estipulaciones del envío de las mercancías, Jorge Garcés Borrero aborda la forma de pago, asunto delicado para sus emprendimientos, dado que era necesario conseguir un crédito al no tener el capital para pagar de contado. En su argumentación, asumió los requisitos exigidos por Mckesson & Robbins —«para una primera transacción con vuestra casa es esencial acompañar el pedido con su (valor o costo) aproximado, ó á falta de este requisito de algunas referencias á la satisfacción de ustedes»—, y arguyó su cumplimiento con base en las relaciones comerciales sostenidas con ellos durante largo tiempo por la botica de su padre —«como no es esta la primera transacción que la casa de nosotros hace con la respetable de Uds. transacciones que han sido interrumpidas más por los años de continua guerra que por la muerte de mi sentido padre»—, vínculo más que suficiente para que se le concediera el crédito por el monto pedido. Refuerza este motivo con la carta de presentación enviada por Joaquina Borrero v. de Garcés, con la sociedad que tiene con su progenitora y con los bienes que ella tiene:

más aun de la carta que recibirán de mi madre [...] quien tiene sociedad conmigo en todos los negocios, no ignorando tal vez ustedes que ella es poseedora de fincas raíces libres de hipoteca, la renta de licores ocupa una de las casas de mi madre, casa que está situada en la plaza principal de esta ciudad y que sin ponderación ninguna es de las mejores de Cali, otras no menos inferiores se la que ocupa la casa de comercio de (ilegible) y la que ocupa mi familia. Ambas de alto están distantes una cuadra de la plaza principal, la última sobresale por ser la más alta de toda esta ciudad.

Jorge Garcés Borrero finalizó su carta a Mckesson & Robbins enfatizando en que sus aclaraciones le parecen «más que suficientes para que no vacilen en despachar este pequeño pedido que creo no subirá á más de quinientos pesos

oro americanos»; no obstante, reforzó la aprobación del crédito presentando otra alternativa de pago: «entretanto intentaré conseguir letras sobre New-York o frutos del país para remitirlas si es posible antes del vencimiento; la suma que arroje esta insignificante factura la difícil consecución de ambas cosas es lo que me ha obligado a pedir este pequeño plazo para tener tiempo de sobra de cumplir a UDS».² Las gestiones realizadas por madre e hijo dieron los resultados esperados, los plazos de pago fueron fijados en seis meses y las mercancías comenzaron a ser despachadas, la cancelación oportuna de las facturas facilitó la confianza entre las partes y abrió un nuevo reto para el joven emprendedor: conocer a sus proveedores y superar la barrera del idioma.

El aprendizaje de Jorge Garcés Borrero duró cinco años, una vez alcanzó la mayoría de edad asumió la dirección de la botica. Compró a Joaquina Borrero v. de Garcés y a sus hermanos y hermanas la parte del negocio y viajó a Europa. Su viaje tenía un doble propósito: aprender inglés, y establecer redes comerciales y personales para sacar adelante sus emprendimientos. En Inglaterra y en Londres fue testigo de la desaparición de las boticas. Los gobiernos de algunos países europeos —España, Portugal, Francia, Alemania, Gran Bretaña, Bélgica, Italia, Rusia— comenzaron a institucionalizar el ejercicio profesional de la medicina y de los farmacéutas, la promulgación de estas reglas de juego formales y los desarrollos productivos relacionados con la segunda revolución industrial devaluaron el trabajo de los boticarios, su radio de acción se redujo ante la importancia creciente de la fabricación y venta de medicamentos y la oposición a que prescribiera o dieran consejos «médicos».

Las discusiones positivistas, las problemáticas sociales derivadas de los procesos de industrialización y urbanización, y los discursos filosóficos fueron otros de los bastiones del proceso de institucionalización de la farmacia. En este contexto, la producción artesanal de medicamentos empezó a ceder ante la producción industrial y ante los desarrollos científicos y tecnológicos de la medicina. Si los boticarios y pequeños farmacéutas querían sobrevivir, tenían que avanzar o transformar sus unidades productivas en industriales, este tránsito era costoso y complejo. Se impuso la gran industria farmacéutica y se

2. La información presentada hasta este momento se obtuvo de la carta de Jorge Garcés Borrero a Mckesson & Robbins de 31 de marzo de 1903, contenida en el Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero.

abrió una nueva esfera de emprendimientos, la representación, distribución y comercialización de medicamentos y, en general, de una amplia gama de productos farmacéuticos.

Jorge Garcés Borrero regresó a Colombia en 1908 ya era poseedor de la información básica y necesaria para decidir sobre su futuro como empresario. Evitó el riesgo y la incertidumbre, no invirtió en actividades desconocidas, concentró sus esfuerzos en el sector farmacéutico, le apostó a la representación de casas comerciales, y a la distribución y comercialización de medicamentos y productos afines. Esta determinación es un reconocimiento a su *espacio de experiencia* en Londres; en esa ciudad conoció nuevos productos, fábricas, casas comerciales y estableció redes de intercambio, pero también es una afirmación del *horizonte de posibilidad* que se abría en Cali. En la futura capital del Departamento del Valle del Cauca, las boticas entraban en su fase conclusiva, desde finales del siglo XIX se venían abriendo nuevas opciones de mercado en el negocio de venta y fabricación artesanal de medicamentos, por ello, creó la Droguería JGB.

Durante 13 años, entre 1908 y 1921, Jorge Garcés Borrero estructuró el funcionamiento de la Droguería JGB. La decisión de regresar a Europa y fijar su residencia en Londres le exigió cambios en la estructura administrativa de sus emprendimientos. La fundación de laboratorios JGB y su regreso a Cali en el año de 1936 representaron otro punto de giro en su actividad empresarial, además de la distribución y comercialización de medicamentos y productos farmacéuticos afines, hizo el tránsito a su producción industrial y nuevamente fue modificado su modelo de gestión.

La Droguería y la farmacia JGB, 1908-1909

Dejar el negocio de la botica y configurar una droguería y una farmacia representan un cambio radical respecto a la actividad desarrollada por el padre de Jorge Garcés Borrero. Los nuevos emprendimientos exigían una nueva estructura administrativa y la ampliación de sus redes comerciales. Su esfera de intercambios no podía seguir siendo la ciudad de Cali. Para la organización y administración fue contratado Hernando Arboleda, quien ensanchó «el radio de operaciones, consiguiendo una cantidad de clientes en los departamentos

de Caldas, Valle del Cauca, Cauca, Nariño y algunas poblaciones del Huila y de la intendencia del Chocó». Para mejorar el funcionamiento de la droguería se crearon «secciones»:

Había una parte del local destinado a ventas por menor; otra, denominada La Iberia, a ventas de mayor cuantía; una bodega en el mismo edificio, para guardar la propia carga; dentro de la casa se realizaban los empaques de drogas y pedidos; la imprenta comenzaba a ser un auxiliar para los rótulos, etiquetas, pequeños panfletos de propaganda. Años después el mismo local fue tomando poderoso impulso: hubo necesidad de hacer mayores depósitos, ensanchar las oficinas, concentrar por separado los perfumes y útiles de tocados, separar el servicio de drogas blancas destinadas para el despacho de fórmulas, montar otras dependencias y subir al piso alto todas las oficinas, la imprenta, el empaque de paquetes de drogas para el menudeo y los envases de aceite, tinturas, etc. (Triana, 1930, p. 24).

Los cambios administrativos y la red comercial que empezó a configurarse estaban respaldados en las relaciones con las casas comerciales en Londres, París y New York. Con estas organizaciones de comercio, Jorge Garcés Borrero logró mantener el pago de las mercancías despachadas en un plazo no menor de seis meses, prerrogativa que no otorgaban a otros clientes, los bultos no podían exceder los 80 kilos, ni ser menores de 70 kilos. Estas estipulaciones fueron exigidas para cumplir con las reglas de juego del gobierno colombiano, con ellas facilitaba el pago de los derechos de importación y evitaba demoras innecesarias con los trámites en la aduana de Buenaventura. La carga fue recibida, almacenada y despachada hacia Cali por la Casa Comercial Menotti; posteriormente, por otros representantes.

Jorge Garcés Borrero estuvo pendiente del despacho de la mercancía y del cobro realizado por estos servicios. En ambos casos exigió prontitud y cobros ajustados a los convenios estipulados; así, por ejemplo, en junio de 1908 escribió a Francisco Menotti, quien se encontraba en la población de Cisneros, le expresó su descontento por el manejo de sus mercaderías: «me he informado que desde el 25 del pdt. Recibió las 46 cajas despachadas de Buenaventura y como no he recibido más que cinco bultos, lo interesó para que haga total empeño en el despacho». La insatisfacción surgió por la demora en la entrega y por el peligro de perderla, «pues debe saber que esa carga ha estado detenida por más de 6 meses en la bodega de aquel puerto y vienen allí artículos que no

Tabla 09

Casas comerciales proveedoras de Jorge Garcés Borrero, 1908, 1909

Casas comerciales	Ciudad
Ser. Mildred, Goyeneche & Ca	Londres
Sres. Mckesson & Robbins	New York
Sres. Lanman & Kemp	New York
Burgoyne & Burbidges & Ca	Londres
Sres. May & Baker. LTD	Londres
Sres. S. Robert & Ca.	París

Fuente: esta tabla está construida por los autores a partir del Libro copiador de Jorge Garcés Borrero 1908, 1909.

resisten la influencia de esos climas. Espero que en esta semana saldrá toda la carga y me avisará por telégrafo el despacho». En otras oportunidades, agradecía las diligencias realizadas —«Estimado amigo: Me refiero a su estimada del 1° del pte. Y le doy las gracias por el envío de los jamones cuyo v/ de \$ 900 más el porte de \$ 100 le acredito en su cta»— y cuando era necesario, pedía aclaraciones sobre los montos de los cobros o el tratamiento dado a las mercancías:

Recibí la planilla No. 25.128 que examinaré, la cual siempre me ha extrañado porque en todas las demás, sino me equivoco, vienen anotados sus gastos correspondientes y más el 2% sobre ellos; por otra parte de aquí le remití una carga con encerados y forros para empaque y noto que no todos los bultos que he recibido traen encerados porque no son necesarios.

Siento hacerle esta observación, pero como los gastos de empaques son muy altos en ese puerto me veo obligado muy a mi pesar a entrar en estos pormenores.³

3. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

Las cartas anteriores tienen un tono conciliador, muestran una relación formal entre las partes, su propósito era establecer una relación fluida y transparente en el tipo de negociaciones, de la buena marcha de estos compromisos dependía el éxito de sus actividades empresariales. No conocemos la respuesta de Francisco Menotti, pero intuimos que reafirmaba los acuerdos adquiridos y se comprometía con nuevas fechas para realizar las entregas. Un incumplimiento nos permitió conocer otra imagen de Jorge Borrero como empresario, en esta oportunidad le exigió a Francisco Mennotti cumplir con lo pactado, se quejó por el trato indebido a sus mercancías y por los perjuicios acarreados por los atrasos en las entregas:

Estimado amigo: Me refiero a su ata. De fecha 9 del pte. Por la cual quedo impuesto que va a hacer esfuerzos por despachar totalmente mi carga existente en ese lugar y espero que en estos tres días me anunciará telegráficamente el despacho, pues estoy careciendo de esta mercancía y sufriendo grandes perjuicios por las demoras que ha tenido primero en B/ventura más de seis meses y después en esa Estación de donde creo saldrá indirectamente en esta semana.

Actualmente está entrando mucha carga para ésta y hasta bultos muy incómodos y como la mía es toda carga liviana me imagino que la preferan a cualquiera otra: lo que importa es que ud. Tome interés de conformidad con lo que me ofrece.⁴

Las observaciones realizadas a la casa Menotti no pueden calificarse de excepcionales o de tensiones innegociables entre emprendedores, eran normales e ilustran una parte de la estrategia administrativa desarrollada por Jorge Garcés Borrero. De la rapidez de las diligencias de importación, entregas puntuales y buen estado de las mercancías dependía el éxito de su actividad comercial. Una vez hechos y despachados los pedidos, los plazos de pago empezaban a correr. Su obligación era entregar con rapidez a su clientela. La demora, pérdida de bienes por mal manejo en el transporte o por fecha de vencimiento, acarrearán perjuicios, no solo económicos, sino también en su imagen como un empresario serio y cumplido.

4. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

En el mes de octubre de 1908, a pesar del mal estado de la carrilera debido a las lluvias frecuentes y al estado sanitario del puerto de Buenaventura,⁵ decidió quitarle la exclusividad a Francisco Menotti, le informó que: «en el tiempo en que estuvo el tráfico interrumpido por diferentes causas y por tan largo tiempo me ví precisado para no recargarle más con mayor número de carga en sus bodegas de ésa y Cisneros». Ismael Sanclemente fue el nuevo encargado de la nacionalización y despacho de las mercancías, estas siempre deberían ir forradas y enceradas para favorecerlas de la lluvia y la humedad.⁶

La configuración de la red de distribución y comercialización de fármacos, medicamentos y productos afines fue un proceso lento, inicialmente entre 1908-1909 se privilegiaron las poblaciones –municipios– y lugares –corregimientos– del interior de la región económica en la que desempeñaba sus funciones empresariales, especialmente los ubicados en el Departamento del Valle del Cauca. Rápidamente, los vínculos comerciales de la Droguería JGB se extendieron hacia otros departamentos y ciudades capitales del país (véase Tabla 10).

El riesgo y la incertidumbre de la distribución y comercialización de los productos farmacéuticos fue asumido por Jorge Garcés Borrero con una estrategia fundamentada en tres líneas de acción: la primera fue establecer seis meses de plazo para el pago de las mercancías despachadas por las casas proveedores en Europa y los Estados Unidos; la segunda fue el respaldo crediticio exigido a sus clientes en Colombia. Sin excepción, exigió a sus clientes al por mayor una firma solidaria que garantizara el crédito que iban a otorgarle, les informó que este requisito le permitía despachar los pedidos en mejores condiciones, además de concederles un plazo de 90 días para el pago de las facturas. Con esta regla de juego tenía un colchón de tres meses para gestionar la cancelación de las facturas y saldar cuentas atrasadas.

La tercera línea estratégica fue la realización de una campaña de cobro permanente a los compradores atrasados en sus pagos, esta tarea solamente era posible si la contabilidad de sus emprendimientos y estados de cuenta de sus clientes permanecía actualizada. El cobro fue realizado por medio de cartas; en algunos casos el pago de la deuda era justificado por las obligaciones contraídas

5. Esta información se obtuvo del *Correo del Valle*, 1908, p. 3885.

6. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

Tabla 10

Redes comerciales de Jorge Garcés Borrero en 1908, 1909

Interregional	Intrarregional	Internacional
Barranquilla	Buenaventura	Londres
Antioquia	Cisneros	New York
Santander	Bolívar	Taunton
Bogotá	Pradera	París
Istmina	Tuluá	Hamburgo
	Roldanillo	Habana
	Jamundí	Guayaquil en 1909
	Amaime	Battersea, Londres
	Buga	
	Los Remedios	
	Cerrito	
	Palmira	
	Espejuelo	
	El Asombro	
	Cartago	
	Vijes	
	Guacarí	
	Yotoco	
	Caloto	
	Popayán	
	Sachamate	

Fuente: esta tabla está construida por los autores a partir del Libro copiador de Jorge Garcés Borrero 1908, 1909.

con terceros, —«como tengo urgente necesidad de reunir fondos para atender serios compromisos, me permito suplicar a usted. Se sirva mandar cancelar su cta., lo que le agradeceré»—. En otras oportunidades el tono de la solicitud era más tajante sin perder la formalidad, «el pagaré firmado por [...] por la suma de [...] vence el 7 del pte. Mes», por esta razón «suplico se sirvan cubrirme esa

suma por motivo del alza de las Letras», nuevamente la solicitud era justificada por la necesidad de atender los compromisos contraídos en el exterior, obligaciones que le impedían conceder prórrogas: «Le hago esta advertencia porque el Dr. Palacios ha solicitado se les conceda una moratoria para poder cancelar la referida obligación». La misiva finalizaba con un tono cordial que dejaba abierta la puerta para continuar con los intercambios económicos y evitar tensiones innecesarias entre las partes: «Suplicándole disimule esta molestia me es honroso suscribirme de Ud. Muy atto. Amigo y s.s». ⁷

El tono cordial no se pierde con los clientes que no pagan las facturas en las fechas establecidas; en estos casos recuerda la cuenta vencida y los compromisos que tiene adquiridos con terceros —«Estimado amigo: como ud. Me ofreció entregar en esta semana la suma de \$ 10.000 en abono de su pagaré, espero se sirva mandarme esa suma, pues la necesito hoy para entregarla a Dn. Ernesto Ruiz quién me la ha exigido sin más demora»—. El último recurso utilizado por Jorge Garcés Borrero fue la advertencia del cobro jurídico y el escarnio público: «si en este mes no cancela la mayor parte de su cuenta, me veré en el caso de cumplirle con lo que le prometí de cobrarle judicialmente y publicar su nombre en los periódicos de esta ciudad y Palmira para que sea conocido comercialmente». En este caso, la demora fue cuestionada éticamente, «pues no me explico su modo de proceder en este asunto después de las súplicas y promesas que me hizo de pagar en la forma que bondadosamente convine». ⁸ En otra ocasión solicitó a uno de sus representantes que le informará a uno de sus compradores que tiene desagradado con su modo de proceder, «puesto que ha ofrecido pagar desde febrero pdo. Y hasta ahora no ha cumplido sino en poca cosa», le suplica que le informe si la persona que le adeudaba aceptó la letra «y si no lo ha hecho para que la acepte y la tenga ud. En su poder, informándole a la vez que me está llegando un buen surtido que como siempre pongo a la orden». ⁹

7. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

8. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

9. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

Las cartas enviadas por Jorge Garcés Borrero a las casas comerciales en Europa y los Estados Unidos tienen un tono más neutral, si se quiere más frío, más focalizado en la relación comercial que sostienen. En las misivas informa de los abonos y pagos realizados: «Por la cual me he impuesto de que han abonado en mi cta. la suma de los 2.000 que les remese en Letra s/ Londres, y les confirmo mi anterior de fecha 20 de marzo por la cual les envié mi Letra s/ Londres por la cantidad de £ 150 que espero hayan recibido y acreditado en mi cta. con su respetable casa». También solicitaba el despacho de nuevos pedidos de drogas y medicinas, «me permito acompañarlos una Nota de pedido que les suplico se sirvan mandar a ejecutar por mi cta. y despachar con las normalidades de costumbre a la consignación del sr. Dn. Ismael Sanclemente de Buenaventura. Les encarezco el buen empaque de los bultos».¹⁰

La buena relación con las casas comerciales europeas y norteamericanas (Sres. Mildred Goyeneche & Ca. De Londres, Sres. H. Salle & Ca. De París, Sres. Lanman y Kemp de New York, Sres. Gehe Ca. De Dresden, Sres. Mckesson & Robbins de New York) fue utilizada por Jorge Garcés Borrero en calidad de referencias y de respaldo financiero para iniciar negociaciones con otras empresas. Confiado en la aceptación de su solicitud, siempre acompañaba su carta de presentación con una «nota de pedido, por vía de ensayo, el cual lo he formulado de acuerdo con su lista “PRECIOS DE FAVOR DE MAY & BAKER” de diciembre de 1907 y que suplico a uds poner en ejecución por mi cuenta las mejores condiciones de empaque, cuyas cajas deberán tener un peso de 70 a 75 kilos bruto». En la carta estipulaba su forma de pago —«A los seis meses de la fecha de su despacho, en lo cual creo que no tendrán inconveniente en acceder si es que Uds. exigen por primera vez el pago de una parte al contado»—, en caso de ser exigido un adelanto o la cancelación del 50 % de la mercancía, autorizaba para que este monto fuera cubierto por Mildred, Goyeneche & Ca de Londres, «tan pronto como sean entregadas las cajas a los Sres. Burgoyne, Burbidges & Ca». Finalmente, pedía una lista de precios actualizada, «en lo sucesivo mis pedidos podrán ser de bastante importancia una

10. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

vez que sus artículos sean de mi satisfacción en precio y calidad. Poniéndome a sus órdenes en esta plaza, me es honroso suscribirme de uds».¹¹

Con su manejo transparente, Jorge Garcés Borrero logró que las casas comerciales en el exterior construyeran una representación positiva de su actividad empresarial, esta imagen le permitió recomendar a otros emprendedores caleños con las organizaciones con las que tenía vínculos mercantiles: «les escribe hoy el sr. Dn Emilio Sardi G., capitalista de esta ciudad y persona de buen crédito a quien tengo el gusto de introducir a sus apbles, relaciones no dudando se dignarán prestarle su atención y por lo cual les doy desde ahora las más cumplidas gracias». De igual forma, utilizó esta representación para establecer reclamaciones formales; así por ejemplo, exigió a Scott & Bowns información referente a una solicitud de seis gruesas de emulsión de Scott, mercancía que inicialmente se debió despachar en un pedido para Roberto Zawadzky, quien suspendió el embarque de manera indefinida, «Posteriormente su casa [...] me ha informado que el despacho lo han ejecutado y siendo así no dudo que la mercancía llegará pronto a mi poder, pues en verdad me hace notable falta para atender a los pedidos de mi clientela».¹²

La seriedad y cumplimiento con que asumió Jorge Garcés Borrero su relación con las casas comerciales en Europa y los Estados Unidos le otorgó una ventaja profesional sobre sus competidores, que se tradujo en el surtido permanente de la Droguería JGB y la Farmacia JGB, y en la oferta constante de nuevos productos. En todos los casos, su clientela fue informada de inmediato. Recibió un aviso (listado) en el que se resaltaba la exclusividad que tenía sobre su comercialización, precios y réditos:

ser ellos no conocidos todavía, siendo ud por ahora el único que pudiera tenerlos en ésa porque sólo han llegado a esta farmacia. Los precios, atendida la buena calidad de los artículos, son cómodos y dan margen a muy buena utilidad.¹³

11. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

12. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

13. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

Algunos de los productos que importó, comercializó y representó fueron: crema White para las lombrices, específicos para cuero, purgantes para animales, curarina, Laxativo Bromo Quinina, Sen y el Cianuro de potasio, Grantillas, pastillas del Dr. Richards, Píldoras de Foster, Gsas. Píldoras de Doan, condones, Emulsión de Scott, grageas de Fer, Cubebe, Ratania, Vino Tónico de Wintersmith, Embase del Jarabe Easton (Londres). El mejor ejemplo de las relaciones económicas y personales que estableció Jorge Garcés Borrero con las casas comerciales de Europa y los Estados Unidos es el poder que recibió en octubre de 1909 de Andrew Umphray como socio y autorizado para usar la firma social de la casa comercial Mildred Goyeneche y Compañía, junto a Ángel María Borrero quedaron autorizados para:

reclamar, demandar, cobrar y recibir de manera judicial y extrajudicialmente cualquier dinero, pagaderos con respecto a los arrendamientos, alquileres, cánones, censos [...] para que puedan administrar las fincas, fundos o bienes raíces que los otorgantes poseen o poseyeren en la citada República de Colombia, empleando al efecto las personas que juzgasen conveniente y pagándoles las remuneraciones que estipularen[...] para que puedan vender, ceder, enajenar, permutar, traspasar o arrendar todos o cualesquiera bienes raíces o muebles que hoy o en adelante pertenezcan a los otorgantes, a la persona o personas por el precio bien sea este al contado o a plazos.¹⁴

Muchos antes de recibir el poder de representación de Mildred Goyeneche y Compañía, Jorge Garcés Borrero, en una carta de presentación y negociación con Richarda Dyspepsia Tablet Association de New York, se definió como «el importador de drogas en más escala del Cauca». Sin dudas esta representación fue una estrategia para establecer acuerdos comerciales, pero también fue un reflejo de la imagen que tenía de sus emprendimientos. En ese momento, negociaba con mínimo 5 casas comerciales de Europa y los Estados Unidos, su red comercial estaba en expansión:

esta circunstancia me coloca en condiciones ventajosas para importar buenas cantidades de su mercancía y hacer bastante propaganda en beneficio de este negocio, por esta razón serán de mutuo provecho los anuncios que se han servido despacharme por correo.¹⁵

14. Tomado del Libro de Protocolos de la Notaría Segunda de Cali. Poder octubre 1 de 1909.

15. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

La imagen positiva no fue limitada al ámbito de los negocios y usada exclusivamente como estrategia de negociación, Jorge Garcés Borrero también resaltó la importancia de su carácter. En una carta enviada a su hermano, además de anunciarle su compromiso formal con Emma Giraldo, se definió como un hombre con «ese conocimiento mundial que da firmeza en las ideas y convierte al muchacho en hombre experimentado».¹⁶

La Droguería y la farmacia JGB: emprendimientos con cambios permanentes

No conocemos los desarrollos de la Droguería JGB durante las primeras décadas del siglo XX. En estos decenios Jorge Garcés Borrero terminó de afinar su modelo de gestión y continuó con el ensanchamiento de sus redes comerciales. El regreso a Londres y la decisión de radicarse en esa ciudad durante largo tiempo, le exigieron el diseño de una estructura organizativa que facilitará la producción de información –contable, estados de cuenta, inventarios, pedidos, ventas, etc. – suficiente y oportuna para la toma de decisiones estratégicas. Nos encontramos ante lo que se ha denominado una empresa del fundador individual o del gestor (Morikawa, 2001) que controla los derechos de propiedad, la estructura organizativa y la toma de decisiones estratégicas.

La Droguería JGB fue dirigida por su gestor, que se encargó de contratar funcionarios para la parte administrativa. El grupo de administrativos trabajó en estrecho contacto con el dueño, compartieron una cotidianidad y por tanto una supervisión directa de todas las tareas, no existieron o eran necesarios los organigramas y manuales de funciones detallados. Una vez Jorge Garcés Borrero se radicó en Londres en 1921, los informes se realizaban por cartas o radiotelegrama. Su hermano Gabriel Garcés fue nombrado como apoderado de sus bienes. La contabilidad general se delegó a Patrocinio Cuéllar Muñoz, uno de sus hombres de confianza, que debía trabajar con el representante comercial, con el gerente de la droguería, con Paulino –en la documentación no figura su apellido– el funcionario encargado de asentar la contabilidad y

16. Esta información se obtuvo del Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero, de los años 1908 y 1909.

con los señores Cheyne y Jhonson comisionados para la revisión semanal del movimiento de caja, el control de cheques, la relación con las casas del exterior y las cuentas bancarias.

Este esquema o cuadro administrativo está documentado para 1929, no hay información para los años anteriores y posteriores, consideramos que se fue configurando con el proceso de consolidación de la Droguería JGB y con sus actividades de diversificación. La directriz general y exigencia de Jorge Garcés Borrero fue de mantenerlo informado sobre la marcha de sus emprendimientos. Puede concluirse que este modelo funcionó «adecuadamente», cumplió con las tareas asignadas, pero no estuvo exento de fisuras, hendiduras que fueron aprovechadas en beneficios de terceros.

En el mes de febrero de 1929 Jorge Garcés Borrero fue informado de un desfaldo cometido por DON TITO GARCÉS –las mayúsculas son del original–, quien tomó \$15.000 «en ausencia de don Vicente para aportarlos a la compañía con Remenyi haciéndose expedir los títulos de las acciones correspondientes a nombre de él». Enterado de la situación, Vicente Garcés, en su calidad de gerente «ha estado muy preocupado con este suceso tan bochornoso para la familia y actualmente se ocupa activamente en obtener algún arreglo que ponga a salvo los intereses de la Farmacia, en todo lo cual le he estado ayudando yo y también el doctor Gabriel Garcés y los demás familiares». Hasta ese momento, la intermediación no rendía sus frutos, «hasta ahora no ha sido posible conseguir nada en firme, no obstante, la buena voluntad de que todos están animados». La posición de los implicados en el asunto era responder por el dinero sustraído, sin prejuicios para las partes:

Don Vicente me dice de que no me preocupe tanto ni vaya a preocupar a usted con este desagradable asunto porque debemos tener seguridad de que, en último caso, él y Don Alberto asegurarán debidamente ese dinero a la Farmacia. Don Tito se manifiesta muy tranquilo repitiendo siempre que él responde por esa cantidad que tomó para sus negocios de él pero con ánimo de pagar los intereses y devolverla cuando sus negocios se lo permitan. En todo esto procuro hacer cuanto es posible para conseguir que la Farmacia asegure ese dinero desfaldado de manera y en condiciones increíbles.¹⁷

17. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de febrero 19 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

Don Tito fue separado de la Droguería y los esfuerzos de Jorge Garcés Borrero se concentraron en conseguir el pago del dinero desfalcado con sus respectivos intereses y del valor de los radiotelegramas relacionados con el asunto, los enviados desde Londres superaron las 8 libras esterlinas. La cuestión no paró en este punto, por «cartas confidenciales que he recibido desde Cali, estoy temiendo que los perjuicios que me causó Don Tito en la Droguería sean todavía mucho mayores»; por ello, pidió que se contratara un revisor «para que examine las cuentas durante el tiempo de esa corta y desastrosa administración» y que en el futuro si volviese a ocurrir «desde ahora y una vez por todas le ruego , advierto y ordeno como a mi representante, que inmediatamente haga que mi abogado presente el denuncia del caso ante la autoridad competente y que trate el asunto con todo el rigor de la ley, pues esa clase de faltas necesita y merece un severo escarmiento, como único medio eficaz de defender los intereses». La vía judicial fue siempre el mecanismo utilizado por nuestro biografiado para resolver este tipo de situaciones, pero en el caso en cuestión la relación familiar y de amistad impidió esta salida; no obstante, su decisión fue determinante:

Teniendo en cuenta lo ofrendoso que sería para la familia que este joven tuviera que responder ante la justicia por su grave falta y más que todo por consideraciones especiales a Don Vicente y a don Alberto, —caballeros de probidad y delicadeza a carta cabal—, he resuelto esperar a que este enojoso asunto se arregle privadamente con ello, antes de acudir a otros procedimientos, así, pues, haga que se deje constancia clara y precisa por escrito de la forma en que don Vicente y don Alberto aseguren y respondan a la Droguería, mancomunada y solidariamente por la suma a que ascienda el desfalco de don Tito más los respectivos intereses. Sírvase cablegrafiarne inmediatamente el resultado de esta orden que deseo sea cumplida de manera estricta. Lamento muy de veras que se haya presentado ese tan grave caso, que en uno u otra forma nos ha causado mucho perjuicio moral y material a todos. Y lo peor es que el daño no se ha de reducir a esa suma conocida, sino que estoy pensando y temiendo que será mucho mayor, como consecuencia de la desastrosa administración que en mala hora se confirió a Don Tito. Allá verá usted que las pérdidas van a ser muy considerables.¹⁸

18. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de marzo 16 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

Con el deseo de poner la casa en orden, de manera reiterada solicitó a Patrocinio Cuellar contratar a los señores Cheyne y Jhonson, especialmente al primero de ellos, «reservadamente le diré que mi mira con el nombramiento de Chayne es conectarlo en la Droguería en esa forma, para ver si más tarde puedo llevarlo allí de manera definitiva, pues el monito es muy buen elemento». La decisión estratégica de incluir control administrativo fue clara, pero Jorge Garcés Borrero siguió preocupado por la situación: le «ruego decirme confidencialmente y con la franqueza que UD. acostumbra, si el gasto hecho en el Revisor es o nó necesario. Deseo que ese nombramiento no vaya a causar mortificación o resentimiento Don Vicente y ojalá que UD. me deje saber la impresión que observe en él con este motivo»¹⁹ Finalmente, se realizó la contratación y con ella se complejizó el cuadro administrativo y la generación de información para la toma de decisiones.

Con el crecimiento de las funciones empresariales de Jorge Garcés Borrero, especialmente de su actividad diversificada, la gerencia de la Droguería se transformó en un cargo clave, este funcionario era central en el desarrollo del emprendimiento. Después del retiro de Hernando Arboleda y Manuel María Viveros, que desempeñaron un rol protagónico en el proceso de abandonar la botica y conformar el negocio de comercialización y fabricación de drogas y medicamentos, continuaron «varios ensayos de administraciones plurales, con empleados como los señores Julio Ernesto Arboleda, Carlos Latorre, José Antonio Montalvo, Joaquín Paz Borrero, Luis Ernesto García [...] cada una de esas administraciones hizo esfuerzo poderoso para encausar los negocios y seguir el derrotero del progreso» (Triana, 1930, p. 26).

Con la compra de la farmacia de los herederos de Alfredo Garcés y con la contratación de su gerente, Vicente Garcés Navas, para que desempeñara este cargo en la Droguería JGB, se realizó una serie de modificaciones en la estructura administrativa que no alteraron significativamente los lineamientos de gestión realizados por Hernando Arboleda. Estas transformaciones fueron lideradas por Jorge Garcés Borrero que, después del desfalco de Don Tito Garcés, consideró necesaria la reestructuración; el 4 de abril de 1929 le escribió a Patrocinio Cué-

19. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de marzo 22 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

llar y le presentó su evaluación en un tono de preocupación: «Este negocio se ha convertido para mí en un rompe-cabezas y me preocupa mucho, más aún últimamente con la competencia de otros negocios nuevos en este ramo». Su inquietud se concentró en su gerente, «reconozco que [...] tiene la mejor voluntad é interés en administrar la Droguería de la manera más eficiente, pero como el negocio ha llegado a gran volumen y desarrollo, no es posible que él pueda atender a todos los ramos en detalle: se volvería loco si tal quisiera hacer».²⁰

Para Jorge Garcés Borrero, la magnitud que había adquirido la Droguería en 1929 obligaba a una administración por departamentos, «cada uno con su respectivo superior, y todos bajo la dirección general del gerente». Este modelo era el que seguían empresas extranjeras, «practica adoptada y seguida con magnífico éxito»; en este punto, entra a comparar los dos tipos de administración, «estas gentes de por acá {Londrés} sí tienen el verdadero sentido práctico y el espíritu de organización, basada en la conveniente y bien calculada distribución del trabajo», en Colombia y, especialmente, en Cali «no hay idea de estos sistemas, y queremos o tenemos, por necesidad, de hacerlo todo personalmente, con el resultado negativo del desorden en la acción y en el agotamiento de la actividad empeñada contra un imposible». Antes de redefinir o manifestar su estrategia vuelve a caracterizar a su gerente: «Desgraciadamente (confidencial), el carácter de Vicente, quien carece bastante del don de gentes, dificultad la adopción del sistema administrativo de la Droguería por secciones». Para nuestro biografiado en toda empresa era necesaria la «colaboración recíproca entre el capital y el trabajo, fuerzas que necesariamente tienen que complementarse entre sí, sumando su respectiva eficiencia para producir el éxito».²¹

El proyecto de Jorge Garcés Borrero fue materializado por Vicente Garcés Navas. Se crearon los departamentos, «de tal modo que hoy están todos ellos debidamente atendidos y la subdivisión de trabajo ha producidos magníficos resultados en la mecánica de la casa». De igual forma, se creó el departamento de propaganda, sección que:

20. Tomado de la carta de Patrocinio Cuellar de abril 4 de 1929, incluida en el Libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

21. Tomado de la carta de Patrocinio Cuellar de abril 4 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

ha venido realizando una labor metódica y silenciosa de acercamiento entre los diversos clientes de la casa y de la directiva de la misma. Ese departamento distribuye hoy millares de panfletos y una muy apreciable cantidad de muestras farmacéuticas sin que los fabricantes tengan que hacer erogaciones costosas ni exponerse a que los artículos se extravíen y no lleguen a manos de los boticarios y médicos de la ciudad (Triana, 1930, pp. 26-28).

A pesar de los cambios, Jorge Garcés Borrero quería contar nuevamente con la colaboración de dos de sus antiguos administradores; el 9 de abril de 1929 le informó a Patrocinio Cuellar que Gilberto Tobón le escribió desde Manizales y que estaba «deseoso de volver a colaborar en mis negocios, y creo que aceptaría la Sub-Gerencia de la Farmacia con el mismo sueldo de \$300 que pide don Cayetano» Caicedo. «Luis García quizá también vendría de Bogotá por \$250. Ambos me gustan mucho, pero desearía que fuera Don Vicente quien los invitara a colaborar y les ofreciera el puesto para que así se sintiera más obligado moralmente para con él».²² Gilberto J. Tobón y Hernando Arboleda fueron los gerentes de la Droguería JGB entre 1933 y 1944. Jorge Garcés Borrero solamente desempeñó el cargo de gerente en 1939 y 1940, en 1941 su hijo Diego Garcés Giraldo asumió estas funciones. Durante varios de estos años, especialmente en la década de los treinta, la subgerencia recayó en manos de Luis E. García (véase Tabla 11).

El carácter personal dado por Jorge Garcés Borrero a la administración no es sinónimo de monolítico o autoritario, era la última palabra, pero en la mayoría de las decisiones estratégicas sus funcionarios de confianza emitían juicios, proponían alternativas. Uno de estos casos se presentó en 1929. Nuestro biografiado estaba interesado en comprar la Droguería Alianzas de Medellín, Luis E. García, que fue subgerente durante muchos años, le escribió a Londres y, de manera respetuosa, cuestionó la compra o fusión que quería realizar: «En mi humilde y poco autorizada opinión no son estos momentos oportunos para hacer negocios del género que usted proyecta, pues al estado anormal de intranquilidad y crisis que atraviesa el país».

En su carta, Luis E. García realizó algunas observaciones sobre algunos aspectos administrativos, identificó algunos inconvenientes y propuso desarrollar

22. Tomado de la carta de Patrocinio Cuellar de abril 9 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

Tabla 11

Gerentes Droguería JGB, 1933-1944

Año	Nombre	Cargo
1933	Gilberto J. Tobón	Gerente
1934	Gilberto J. Tobón Luis E. García M.	Gerente Sub gerente
1935	Gilberto J. Tobón Luis E. García M.	Gerente Sub gerente
1936	Gilberto J. Tobón Luis E. García M.	Gerente Sub gerente
1937	Jorge Garcés B.	No dice - se supone duseño
1938	Hernando Arboleda R. Luis E. García M.	Gerente Sub gerente
1939	Jorge Garcés B.	
1940	Jorge Garcés B. Hernando Arboleda R	Gerente
1941	Hernando Arboleda R.	
1942	Hernando Arboleda R.	Gerente
1943	Diego Garcés G.	Gerente
1944	Hernando Arboleda R.	Gerente

Fuente: esta tabla fue construida por los autores a partir del registro mercantil número 21 de la Cámara de Comercio de Cali.

«un plan de economías bien estudiado, acabar con el costoso sistema de ensayos, señirse a la realidad, no querer asignarle a la droguería un papel docente de enseñarle al público cosas que no conoce, por más que sean de uso corriente en otros países». Para conseguir este objetivo, era necesario «suspender tanta demolición, reconstrucción, trasteo y hacer y deshacer... [que] traería para la Droguería mejores días». Finaliza recordándole que este tema ha sido constante en sus misivas, pero también le anuncia «el desastre final y definitivo si se sigue así. Ojalá cuando usted venga tengamos oportunidad de hablar de todos estos asuntos detenidamente».²³

23. Las dos referencias aquí nombradas fueron tomadas de la Carta de Luis E García, de septiembre 7 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

Las opiniones de Luis E. García ilustran distintas esferas de la administración y el desarrollo de la Droguería JGB. La parte administrativa no es cuestionada, sabemos que funcionaban departamentos, y que existió una contabilidad y un proceso de producción de información para la toma de decisiones estratégicas, pero llama la atención sobre la práctica de comercializar por comercializar y objeta el valor de ciertas determinaciones asumidas a la ligera. Propuso un funcionamiento más integrado de las instancias administrativas y operativas del negocio con menos ensayos, demoliciones, construcciones y trasteos.

Como empresario, y con el deseo de sacar provecho de las oportunidades del mercado, Jorge Garcés Borrero apropió y desarrolló los modelos de droguerías que conoció en Europa. Los desfasó a los contextos de la ciudad de Cali y les puso su acento personal. El crecimiento permanente impuso salidas coyunturales para el almacenamiento de mercancías o la apertura de sucursales, departamentos o secciones de su emprendimiento, y con ellas la adecuación de instalaciones. Recordemos que las edificaciones caleñas no fueron diseñadas y construidas para una actividad comercial «moderna»; en estos años la ciudad abandonaba su antiguo casco colonial y decimonónico, y se adecuaban los viejos caserones a las demandas de una producción manufacturera y de comercio. Asimismo, la contratación de funcionarios con experticia en el ramo de la comercialización y fabricación de medicamentos y drogas generó otro tipo de opiniones y produjo un campo de reflexión en torno a los manejos y toma de decisiones. Afortunadamente, el desastre final anunciado nunca ocurrió.

Derechos de propiedad y razones sociales de la Droguería JGB

Las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero fueron conocidas y asociadas por el público en general a la Droguería JGB. Marca y empresa «respaldada» por varias sociedades; entre 1933 y 1936 figuró en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Cali como Droguería Jorge Garcés B; en 1937 ocurrió un cambio en la razón social pasó a llamarse Jorge Garcés B. E Hijos- Droguería. En todos estos casos, la figura jurídica, el objeto social, la estructura del capital y la composición accionaria fue reformada. Seguimos ante una empresa

de fundador o de gestor (Morikawa, 2001). Nuestro biografiado controló los derechos de propiedad, definió la estructura administrativa y tomó las decisiones estratégicas más relevantes. En 1941 experimentó otra modificación, fue denominada como Droguería Jorge Garcés B. Limitada, en esta oportunidad también continuó con el control accionario y administrativo, pero con este acto de protocolización comenzó la transición hacia una empresa familiar.

Una vez regresó de Europa en 1936, Jorge Garcés Borrero constituyó la sociedad regular colectiva de comercio Jorge Garcés B. e Hijos, domiciliada en Cali, pero con la posibilidad de establecer agencias y sucursales, y mover sus actividades comerciales a todas las plazas (municipios) de Colombia y el extranjero. Sus socios eran sus hijos, el capital social fue de \$100.000, cada uno de los socios –Jorge Garcés Borrero, Álvaro, Armando, Diego y Jorge Garcés Giraldo– aportó \$20.000. Se acordó una duración de veinte años contados a partir del primero de enero de 1937. Los balances generales fueron estipulados para el día 15 de enero de cada año. El objeto social no cobijó exclusivamente el sector farmacéutico, incluyó todas las actividades empresariales desarrolladas por el padre:

comprar y vender drogas nacionales y extranjeras especialidades farmacéuticas- de toda clase y procedencia, producidas y transformadas; y, en general, negocian en todos los ramos de la farmacia sin limitación alguna, compran, venden y exploran fincas raíces, compran, venden y hacen toda clase de operaciones con ganado vacuno y toda clase de semovientes; compran y venden toda clase de efectos de comercio; compran y venden papeles de crédito, acciones bancarias e industriales y toda clase de instrumentos negociables, y ejercen en general, todas sus actividades en empresas industriales de cualquier género (Notaría Primera de Cali, escritura 536, junio 28 de 1937).

Casi año y medio después, el 18 de noviembre de 1938, Jorge Garcés Borrero compró –por \$40.000– a sus hijos Diego y Jorge Garcés Giraldo sus derechos como socios capitalistas de la sociedad regular colectiva de comercio Jorge Garcés B. e Hijos. Sus primogénitos no perdían totalmente sus derechos, en lo «sucesivo quedarían aportando su industria y su trabajo en todos los menesteres y negocios sociales y en tal carácter han de ser tenidos como socios de la sociedad [...] a partir del primero de enero de 1939». Su nuevo estatus los hacía acreedores al 20% de las utilidades liquidadas de la compañía y en ningún caso responderían por las pérdidas que ocurriesen. Con esta cesión de derechos, nuestro biografiado quedó controlando el 60% del capital social y, por ende,

la toma de decisiones estratégicas de la sociedad (Notaría Primera de Cali, escritura 1227, noviembre 18 de 1938).

En 1941 Jorge Garcés Borrero creó otra sociedad e involucró nuevamente a sus hijos como socios. La figura jurídica fue el de una sociedad de responsabilidad limitada, denominada Droguería Jorge Garcés B. Limitada, con domicilio en Cali, en otros lugares de Colombia y del extranjero (Notaría Primera de Cali, escritura 1281, octubre 14 de 1941). La razón social comprendió varios renglones relacionados con el sector farmacéutico y con actividades comerciales afines u orientadas a su fortalecimiento económico y al crecimiento del emprendimiento:

la compra de drogas y productos y productos farmacéuticos, nacionales y extranjeros; la introducción de esos mismos productos, nacionales y extranjeros; la representación y agencia de casas comerciales, nacionales y extranjeras, en los mismo u otros ramos de negocios; adquirir bienes o inmuebles de cualquier clase, enajenarlos y explotarlos; celebrar cualquier clase de contratos de participación, comprar, vender o explotar cualesquiera efectos o mercancías que convengan a la empresa, comprar, vender o permutar acciones o cualquiera otra clase de valores u obligaciones; construir edificios, ocuparlos, arrendarlos o venderlos; constituir sociedades comerciales conexonadas con el negocio (Notaría Primera de Cali, escritura 1281, octubre 14 de 1941).

La duración de la sociedad Droguería Jorge Garcés B. Limitada fue concertada en 50 años, si uno de los socios fallecía sus herederos ingresarían como asociados. El capital social fue de \$1.200.000. Jorge Garcés Borrero aportó \$800.000, cada uno de sus hijos—Armando, Álvaro, Diego y Jorge Garcés Giraldo— \$100.000, los aportes fueron pagados en «drogas, mercancías, cartera comercial, bienes muebles, etcétera», y dividido en doce mil derechos con un valor de \$100 cada uno de ellos. Si uno de los socios quisiera vender sus derechos a otro de los asociados solamente era necesario el trámite notarial con el representante legal, si la venta fuera a un tercero era «necesario el consentimiento de un número de socios que representen la mayoría de socios inscrita en el Libro Respectivo y no menos de las tres cuartas partes del fondo social» (Notaría Primera de Cali, escritura 1281, octubre 14 de 1941).

Con la vinculación de sus hijos a sus emprendimientos, Jorge Garcés Borrero no cedió el control administrativo, así, por ejemplo, en 1937 se reservó el cargo de administrador general—«podrá delegar total o parcialmente a uno o varios de los demás socios, o a persona extrañas, para que administren conjuntamente

los negocios o para que cada delegatorio maneje individualmente determinada sección de ellos»—, el uso exclusivo de la firma social, con las respectivas autorizaciones —«podrá también autorizar el uso de ella a uno o varios de sus socios o a los agentes delegatorios extraños que nombre, todos con las restricciones que estime concerniente toda autorización por el socio Jorge Garcés B.»—; asentimientos que realizaría por «escrito, en carta o poder escriturario firmado por él o por ser representante legal, y será revocable en cualquier momento que lo estime necesario». Asimismo, determinó los procedimientos para sucederlo en el cargo si llegase a faltar, «será reemplazado por la persona que designen los socios restantes de cuyo nombramiento se dejará constancia en una veta suscrita por ellos en libro especial que se llevará al efecto» (Notaría Primera de Cali, escritura 536, junio 28 de 1937).

El control de la sociedad no se limitó a la administración general y al uso de la firma, ordenó que cada socio (hijo) podía tomar mensualmente la suma de \$500 del haber de la sociedad, «suma que se cargará en la respectiva cuenta personal del socio para deducirla de su haber, cuando se liquide el negocio». También estipuló el pago en salario de los servicios personales que prestasen sus asociados a los negocios de la sociedad, pero el monto y la asignación de los sueldos mensuales era exclusivamente de su resorte.

Con la Droguería Jorge Garcés B. Limitada, creada en 1941, la actitud de Jorge Garcés Borrero fue diferente, se limitó a desempeñar el rol de accionista mayoritario, sus hijos ocuparon los cargos de la junta directiva. Así, controlaba las decisiones estratégicas en la Asamblea General de socios y delegaba en sus hijos, funcionarios de mayor confianza, y en su yerno las decisiones operativas. Como gerente general fue nombrado Hernando Arboleda, la elección de los miembros de la Junta Consultiva recayó en Armando y Jorge Garcés Giraldo y en Evaristo Obregón, esposo de Emma Garcés Giraldo. Como primer suplente del gerente fue designado Diego Garcés Giraldo, como segundo suplente Luis E. García.

La inclusión de sus hijos en la estructura de propiedad de la Droguería JGB en 1941 hizo parte de la transición hacia una empresa familiar, pero también del proceso de sucesión dinástica a la segunda generación de la familia Garcés Giraldo. A principios de la década de los cuarenta, los quebrantos de salud de Jorge Garcés Borrero se intensificaron. Conocedor de esta situación, comenzó el tránsito definitivo hacia una empresa familiar; en 1942 redactó una carta en la que anunciaba sus decisiones (reparto) frente a la herencia que dejaría,

con este testamento en vida quería impedir roces y enfrentamientos entre los miembros de su familia por la posesión de sus bienes.

Como padre quería otro punto de partida para sus hijos, no quería que «repetieran» su historia. Por la magnitud y diversificación de sus actividades empresariales y por su *espacio de experiencia* en Europa era sabedor de la necesidad de una educación de alta calidad, este fue uno de los motivos de su regreso a Londres en 1921. Cumplido este propósito, vinculó entre 1937 y 1941 a sus primogénitos como socios y gerentes de sus empresas, no para que lo reemplazaran, sino para darle continuidad a su proceso de formación, para que aprendieran y asumieran una de las premisas centrales del éxito de sus funciones empresariales, trabajar con *optimismo, tesón y labor*.

Bancos y casas proveedoras de la Droguería JGB

Los cambios en el funcionamiento de la Droguería JGB no pueden reducirse a su estructura organizativa ni a los derechos de propiedad. La comercialización y fabricación de medicamentos y productos afines exigía proveedores, respaldos bancarios y referencias comerciales. Las casas proveedoras no fueron estables, su variación obedeció a factores diversos: leyes del mercado, reglas de juego para el pago de los productos, calidad de las mercancías, cumplimiento de envíos y naturaleza de los empaques, entre otros. La fundación de Laboratorios JGB posibilitó la fabricación industrial de varios productos y el cierre de relaciones comerciales con proveedores en el extranjero.

El cambio de casas proveedoras y respaldos bancarios hicieron parte de las transformaciones de las empresas. En los años treinta y cuarenta del siglo XX, las casas proveedoras de las Droguería JGB seguían ubicadas en Alemania, Francia, Inglaterra, España y en los Estados Unidos. La tendencia fue tener 4 o 5 firmas abastecedoras, este número se elevó a 9 en 1935 y se redujo a 3 en 1937 y 1943 (véase Tabla 12). En registros mercantiles los listados finalizan con varios etcéteras o con la frase «muchas más», sin mayores detalles de estos plurales.

Apreciaciones similares podemos efectuar para las casas proveedoras en Colombia, algunas eran extranjeras, pero tenían una oficina en el país, por este detalle figuran como establecimientos nacionales, a excepción de la del Dr.

Tabla 12

Casas comerciales extranjeras proveedoras de la Droguería JGB,
1933-1944

Año	Casa comercial
1933	Chas E. Griffin. Co. Inc Rabbow & Co Cooper Mc Dougall & Robertson. Berkhamsted Comar & Cia
1934	E. Merk Comar & Co Cooper Mc Dougall & Robertson. M. Palau & Vera
1935	E. Merk Cooper Mc Dougall Comer & Cie Chas E. Griffin & Co Bieling Gebrueder Asbj & Ton Knoll A.G Establisnements Byla
1936	E. Merk Cooper Mc Dougall & Robertson Comar & Cie Chas E. Griffin & Co
1937	Cooper Mc Doyall & Robertson Berkamsted Eli Lilly & Co
1938	Eli Lilly & Co Comar & Co Cooper Mc Dougall & Robertson Berkamsted
1939	The kolynos Co. Jersey City Cooper McDougall & Robertson Berkamsted Bieling Gebrueder
1940	Comar & Cie-Soc. du Traitement des Quinquinas Cooper Mc Dougall & Robertson John Walker & Sons., Ltd Eli Lilly & Co Abbott Laboratoriies-M Balestra & Co., etc,etc

1941	The kolynos Co. Chas. E. Griffin. Co. The Mentholatum Co. Eli Lilly & Co Abbott Laboratoriies etc,etc
1942	Chas. E. Griffin. Co. Abbott Laboratoriies Eli Lilly & Co Cooper Mc Dougall & Robertson Ltd Jhon Walker & Sons., Ltd Limited y muchísimas más
1943	Abbot Laboratoriies International Co. Elli Lilly & Co Chemical Co. John Walker & Sons., Ltd

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el registro mercantil número 21 de la Cámara de Comercio de Cali.

Carlos A. Posada o. & Co. S.A en Honda Tolima, el resto estaban ubicadas en las principales ciudades colombianas, la mayoría en Barranquilla, principal puerto marítimo colombiano, seguida de Cartagena, Bogotá y Medellín. La tendencia de Jorge Garcés Borrero fue mantener relaciones comerciales con 4 firmas de proveedores, la excepción fueron los años 1935, 1939, 1942 y 1943 con 6, 1, 2 y 3 abastecedores, respectivamente (véase Tabla 13).

Un simple ejercicio aritmético nos permite concluir que en el periodo 1933-1944 Jorge Garcés Borrero trabajaba con un promedio anual de 8 o 9 casas proveedoras, la mayoría extranjeras y unas pocas colombianas. Esta tendencia tuvo variaciones en años específicos, todas ellas relacionadas con las oscilaciones del mercado y las transformaciones en sus emprendimientos. Quizás estas cifras fueron superiores, pero no fue posible cuantificar los etcéteras y plurales en los registros mercantiles de la Cámara de Comercio de Cali.

La tarea de mantener buenas relaciones comerciales con las firmas abastecedoras exigía, además de los aspectos contables ya reseñados, un respaldo bancario tanto en Colombia como en el exterior, lo que estaba en juego era la imagen de hombre honrado e íntegro y, por tanto, respetable de Jorge Garcés Borrero, representación que se trasladaba a sus emprendimientos. Para lograr este propósito era necesario coordinar y engranar las actividades de la Droguería JGB. Con la institucionalización de la banca en Colombia y con el

Tabla 13

Casas comerciales «nacionales» proveedoras de la Droguería
JGB, 1933-1944

Año	Casa comercial
1933	Curacao Trading Co S.A J.M. Fuentes Francisco J. Cajiao Dr. Carlos A. Posada o. & Co. S.A
1934	J.M Fuentes L. Blanco & Roca Cristalería Fenicia Palacio, Isaza & Co
1935	Fábrica de vidrios Fenicia Curacao Trading Co Pannier & Prevosteau Laboratorios J.M Fuentes Laboratorios Román Francisco J. Cajiao
1936	Fabrica de vidrios Fenicia J.M Fuentes L. Laboratorios Roman Fco. J. Cajiao
1937	Lanman & Kemp- Barclay & Co Francisco J. Cajiao
1938	Lanman & Kemp- Barclay & Co Garcés N & Co
1939	Lanman & Kemp- Barclay & Co
1940	Lanman & Kemp- Barclay & Co Pico Laboratories of Colombia Scott & Boene Inc.- J.C. Eno (Colombia) Ltd.
1941	Scott & Bowne, Inc Tracey & Co., Ltda Carvajal & Co. Ltda Tropical Oil Comp
1942	Tropical Oil Comp Lanman & Kemp- Barclay & Co
1943	Lanman & Kemp- Barclay & Co Laboratorios Cup Dr. Francisco J. Cajiao

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el registro mercantil número 21 de la Cámara de Comercio de Cali

crecimiento de las actividades de distribución, comercialización, y fabricación de medicamentos y afines fue necesario entrar en la intermediación bancaria y abandonar las antiguas formas de pago: letras de cambios, compra de giros en el exterior y de moneda extranjera, respaldo de casas comerciales para efectuar negociaciones con terceros, etc.

La transición a la intermediación bancaria no fue novedad y exclusividad de la Droguería JGB, las empresas caleñas de las primeras décadas del siglo XX experimentaron este tránsito.

Durante el desarrollo de la investigación no pudimos consultar los libros de contabilidad de la Droguería JGB y así conocer la magnitud de las operaciones con las instituciones bancarias. Los listados que ofrece el registro mercantil ilustran una parte ínfima de la relación, como en el caso de las casas proveedoras el número no es sinónimo de un alto número de transacciones, ni muchos menos de grandes montos de capital (véase Tabla 14).

La relación de la Droguería JGB con los bancos en el exterior dependió de las exigencias de pago y de las sedes de las casas proveedoras de drogas, medicamentos y materias primas. En Colombia este proceso fue un poco más sinuoso debido a la lenta configuración del sistema bancario. Durante muchos años operó un modelo combinado: de un lado, los respaldos de vieja data heredados de las prácticas comerciales del siglo XIX, esta opción funcionó hacia los pequeños mercados ubicados lejos de los centros comerciales más importantes. Del otro, la intermediación bancaria consolidada en las principales ciudades del país por incidencia directa de la economía cafetera, la danza de los millones, la implementación de las recomendaciones de la misión Kemmerer, la fundación el Banco de la República y el intervencionismo estatal impulsado por los gobiernos liberales de la década de los treinta.

No hay información sobre las relaciones bancarias de la Droguería JGB en el periodo 1908-1932, es muy probable que el respaldo estuviese dado por las instituciones bancarias ligadas a las actividades de diversificación de Jorge Garcés Borrero. Después de 1933, y con base en la información consignada en el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cali, sobresalieron dos etapas; en la primera, comprendida entre 1933 y 1937, predominaron los bancos extranjeros con sede en New York, Londres, Barcelona y París. El único banco en el país fue el Banco de Colombia. La segunda etapa, 1938-1944, coincidió

Tabla 14**Respaldo bancario Droguería JGB, 1933-1944**

Año	Banco
1933	Banco de Colombia Bank London of South American Bank td The Anglo south American Bank, Ltd The Anglo south American Bank, Ltd Trance Transatlantique
1934	Banco de Colombia Bank of London & Sout América Ltd. The Anglo south American Bank, Ltd Banque Transatlantique
1935	Banco de Colombia Bank of London Banque Transatlantique Anglo South
1936	Banco de Colombia Bank of London The Anglo South American Bank, Ltd
1937	Banco de Colombia y Banco de Londres Bank of London & Sout América Ltd.
1938	Banco de Colombia Banco de Londres Banco de Bogotá
1939	Banco de Londres Banco de Colombia Banco de Bogotá
1940	Banco de Colombia Banco de Bogotá Banco de Londres
1941	Banco de Colombia Banco de Bogotá Banco de Londres
1942	Banco de Colombia Banco de Bogotá Banco de Londres

1943	Banco de Colombia Banco de Bogotá Banco de Londres Banco de Londres
1944	Banco de Colombia Banco de Londres Banco de Bogotá

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el registro mercantil número 21 de la Cámara de Comercio de Cali

con la II Guerra Mundial, los bancos colombianos se impusieron sobre los extranjeros, la única entidad del exterior fue el Banco de Londres con sus sedes en Cali, New York, Londres y Buenos Aires. En el país el apoyo continuó con el Banco de Colombia y se incluyó el Banco de Bogotá (véase Tabla 12).

Publicidad y red comercial

Las actividades comerciales de Jorge Garcés Borrero con la Droguería JGB estuvieron orientadas hacia el mercado interno, tanto de la región económica en la que realizó sus funciones empresariales como hacia otras zonas del país. Hasta donde conocemos no exportó productos farmacéuticos ni tampoco los reexportó; fue importador de drogas, medicamentos, materias primas e insumos. Estas mercancías eran vendidas en sus establecimientos o despachadas a los clientes que las solicitaban desde diversos municipios de Colombia. No tenemos información sobre el volumen de estas importaciones, su magnitud se incrementó con la ampliación de la red comercial y la inclusión de nuevos productos en el catálogo de la Droguería JGB, sin embargo, este aumento fue condicionado por las fluctuaciones del mercado y las coyunturas económicas, no solo internacionales, sino también nacionales, regionales y locales.

Todos los pedidos se efectuaron con base en los catálogos de las casas proveedoras y estipulados en la carta de solicitud, misiva que además definía las formas (plazos) de pago, las condiciones de los empaques y a quién se remitía

la mercancía para su recibo y pagos de derechos aduaneros en Buenaventura. Al parecer, en algunos casos, la introducción de ciertos medicamentos tuvo que ser avalada por un profesional médico o por un profesional farmacéutico. En la Tabla 15 presentamos algunos ejemplos de este caso, las solicitudes fueron realizadas ante la gobernación del Departamento del Valle del Cauca, respaldadas por el farmacéuta Saulo Holguín y, en una ocasión, por el doctor Luis H Garcés Borrero.

Tabla 15

Algunas importaciones de la Droguería JGB, 1928

Resolución	Solicitud
83, febrero 8 de 1928	Pidió 50 c/amp. Cucodal. El Doctor Oscar Scarpetta retiró de la Aduana 12 agujas hipodérmicas.
84, febrero 18 de 1928	100 c/amp de Sedobrol.
87, febrero 24 de 1928	250 gr. Clorhidrato de cocaína; 2 kilos elixir paregórico;. Una (1) caja de cinco tubos de a veinte tabletas c/u, de sulfato de atropina, de a 0,0005; una (1) caja de cinco c/u de a veinte tabletas de clorhidrato de apomorfina de 0,005; 400 ampolletas de clorhidrato de morfina de 0,01, en cajitas de a 100 ampolletas; y 500 ampolletas de a 0,01 de eucodal.
133, agosto 23 de 1928	50 frascos, cada uno de a una libra de extracto fluido para bálsamo Católico y se introducirá por la Aduana de Buenaventura. dos gruesas de frascos, cada uno de a 100 tabletas de Sacarina, que se introducirá por la Aduana 96, marzo 7 de 1928. de Buenaventura.
133, agosto 23 de 1928	(10) docenas agujas hipodérmicas Stelliun, de 25 m/m; veinte (20) docenas de agujas hipodérmicas Stelliun, de 30 m/m; diez (10) docenas de agujas hipodérmicas Stelliun, de 40 m/m.
143, octubre 2 de 1928	cincuenta (50) jeringas hipodérmicas Birk, con estuche y ag. de 2 c.c.; tres (3) jeringas hipodérmicas Birk, con estuche y sin ag. de 50 c.c.; cincuenta (50) jeringas hipodérmicas Birk, sueltas de 2 c.c.; veinticinco (25) jeringas hipodérmicas Birk, sin estuche de 2 c.c.

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en *Gaceta Ddepartamental*.

En los formularios del registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cali, correspondientes a los años 1933-1938, la Droguería JGB fue asociada a las actividades o negocios de droguería y farmacia, en 1939 a este par de ítems se agregó el de artículos de tocador. En los años siguientes se regresó a la denominación inicial (droguería, farmacia), pero se aclaró la especificidad de los grupos de mercancías comercializadas en este emprendimiento: artículos de caucho, artículos quirúrgicos, artículos de tocador, boticas, cosméticos, equipos para clínica, droguerías, artículos de veterinaria y artículos de vidrio. Este listado sigue siendo genérico, cada una de estas agrupaciones hizo referencia a un sinnúmero de productos.

La publicidad que circuló en el periódico *Relator. Diario Liberal* ofrece una entrada diferente. Este recurso fue utilizado por Luis A. Ordoñez y por María Fernanda Erazo en sus trabajos sobre Jorge Garcés Borrero. Las mercancías publicitadas en el período 1922-1944 están concentrados en cuatro categorías: salud, higiene, belleza, alimentación y veterinaria.²⁴ A excepción de los almacenes agropecuarios y alimentos, el resto de los artículos anunciados corresponden a una empresa dedicada a la distribución y comercialización de productos farmacéuticos y afines.

En total se publicaron 5.815 anuncios. Esta cifra no puede asumirse como una totalidad de los productos ofrecidos por la Droguería JGB, desconocemos la magnitud del catálogo de este emprendimiento, así como cuáles fueron los criterios para determinar la pauta publicitaria, por qué se decidió anunciar ciertos productos y otros no, cuáles eran los acuerdos con las casas proveedoras o distribuidoras. Estas organizaciones financiaban en su totalidad o una parte de los anuncios publicados en el *Relator. Diario Liberal* y en los otros periódicos de Cali, y de la región económica en la que Jorge Garcés Borrero desempeñaba sus funciones empresariales.

Solamente contamos con un listado general de los productos que se vendían en la Droguería JGB en octubre de 1929, pero no tenemos un inventario por año y por producto. Dicho listado tiene 3.470 artículos divididos en seis categorías: tocador y perfumería: 241, drogas y productos químicos: 1.045, ampollas medicinales: 412, especialidades farmacéuticas: 1.522, instrumentos

24. Existe una quinta categoría, pero está dedicada al mercadeo de la Droguería JGB, por esta razón no la incluimos en el listado.

de cirugía: 136, y accesorios y aparatos para la farmacia y la química: 114.²⁵ Si cruzamos este «inventario» con los anuncios o propaganda que circuló en el *Relator. Diario Liberal*, podemos concluir preliminarmente que muy pocas mercancías fueron publicitadas.

Durante el periodo 1922-1944 el número de productos publicitados anualmente en *Relator. Diario Liberal* no fue homogéneo, sobresalen cuatro fases de publicación: primera fase 1922-1926, en este quinquenio se presentaron las cifras más altas –1922 y 1923: 28, 1924: 37, 1925: 108, 1926: 45–; segunda fase 1927-1928, en este par de años se produjo una caída pronunciada de la pauta publicitaria –1927: 5, 1928: 2–, no conocemos las causas de descenso. Tercera fase 1929-1935, en este sexenio se presentó una recuperación significativa, pero sin alcanzar las cifras de la primera fase: 1929: 8, 1930: 10, 1931: 11, 1932: 14, 1933: 23, 1934: 20, 1935: 16. En la cuarta fase tenemos otro declive, pero con una pauta publicitaria fluctuante, en 1936, 1937, únicamente se publicitaron 6 y 5 productos, en 1930 se anunciaron 10 productos, en 1940: 2, en 1941 no se pautó, en 1942 y 1938 un solo producto, en 1943 y 1940 6 y 20 productos, respectivamente.

Los destinatarios de la publicidad de la Droguería JGB no fueron grupos específicos de clientes. Los productos que comercializaba estaban orientados hacia una clientela diversa. Comprende distintos segmentos del sector farmacéutico que podemos reseñar con base en categorías de género –hombres y mujeres–, condiciones etarias –bebés, niños, adultos, adultos mayores–, actividad económica –ganaderos, amas de casa–, profesional –médicos–; a las que debemos sumarle: deportistas, hogar, animales y muchas otras combinaciones. Hombre/mujer/niño/niña, niñas-niños, adultos varones, mujeres y hombres adultos, etc. No sabemos si la variedad de clientes a lo que fue enfocada la publicidad fue producto de una decisión estratégica de Jorge Garcés Borrero, una coincidencia dada por la demanda, fruto de la búsqueda de oportunidades de mercado, simples ensayos, o un poco de todas ellas.

Los anuncios publicitarios abarcaron distintos tipos de productos: cremas, jarabes, píldoras, pastillas, polvos, lociones, compuestos, elixires, vacunas, pomadas, ungüentos, remedios, tónicos, expectorantes, talcos, vinos, gelatinas,

25. La información presentada fue construida con base en Anónimo (1930), *La droguería Jorge Garcés B., y su radio de acción en Colombia*. Cali, Colombia: Editorial América, pp. 259-319.

depurativos, desinfectantes, antisépticos, sueros, perfumes, purgantes, laxantes, venenos, sanadores, cosméticos, insecticidas, glándulas de animales, inyectables, calmantes, efervescentes, sedantes, bebedizos, granulados, entre otros. Como se desprende de este listado, los usos de estos artículos fueron variados: combatían o curaban la anemia, el paludismo, la sífilis, la blenorragia, los hongos, la gripe, la tos, las afecciones de pecho, el dolor de garganta, el estreñimiento, las complicaciones urinarias y el dolor de micción, el reumatismo y la gota, el mal de piedra, la toserina, asimismo, exterminaban parásitos, solucionaban la debilidad física, aumentaban la potencia sexual, sanaban heridas, llagas, limpiaban los riñones, regulaban los desarreglos menstruales y la ovulación, vigorizaban la sangre, erradicaban los gusanos, desinfectaban y purificaban casas y habitaciones, exterminaban garrapatas, piojos, sarna y otros parásitos del cuerpo humano, preparaban para la vejez, quitaban la caspa, descongestionaban, abrían el apetito, etc.

Los productos distribuidos por la Droguería JGB respondían a la hibridación de los ideales y representaciones de la medicina que circularon en Colombia en las primeras décadas del siglo XX. Para Jorge Garcés Borrero, como para todos los comercializadores de la época, el problema no era la pertinencia científica de la medicina neohipocrática y la pasteuriana, su función empresarial era comercializar y fabricar la mayor cantidad de drogas y medicamentos posibles. De igual forma, su clientela tenía sus preferencias y los cambios fueron lentos; esta afirmación podemos hacerla extensiva para los médicos, su formación no era homogénea, pertenecían a diferentes cohortes y generaciones profesionales y de acuerdo con estos regímenes de verdad expedían las fórmulas para sus pacientes. Finalmente, se publicita mucho producto genérico, su consumo no amerita la recomendación o formulación de un profesional en medicina; no obstante, el contenido de la publicidad no solo está en consonancia con los ideales de civilización y progreso en torno a la salud, cuerpo vigoroso y bello, sino también con una casa aseada y confortable, una familia unidad y feliz, con hijos sanos y en continuo crecimiento.

La publicidad no fue enfocada única y exclusivamente a los productos que comercializó la Droguería JGB. En 1925 Jorge Garcés Borrero publicó un anuncio en 23 ediciones del *Relator. Diario Liberal*, donde informó del número de clientes atendidos mensual y diariamente —«No menos de 30.000 clientes son

atendidos mensualmente [...] No menos de 1.000 personas atendidas diariamente»—, divulgó los horarios de funcionamiento del establecimiento en horas de la noche —«Servicio nocturno hasta las 9 p.m.»—, anunció la prestación del servicio de farmacia —«Despacho de fórmulas a cargo de un personal entrenado y de competencia reconocida»—, resaltó la antigüedad de la negocio: «Farmacia y Droguería de 1873 a 1925» y proclamó la venta de productos importados directamente sin intermediarios y de calidad garantizada:

Grandes importaciones de drogas y productos de pureza absoluta [...] Importación directa, permanente y grande a escala de todos específicos de patente, sueros y lo relacionado con drogas, vacunas. En polvos para la cara y jabones para tocador y baño, surtido digno de reconocerse. Esmerado despacho de fórmulas (*Relator. Diario Liberal*, 1925, diferentes ediciones).

En 1926 fue publicado otro aviso en nueve ediciones del periódico *Relator Diario Liberal* en el que Jorge Garcés Borrero tenía el «honor de informar a su distinguida clientela» y al público en general que «acaba de instalar una sucursal de su gran droguería en la Plaza de Cayzedo, de esta ciudad, en el mismo local que ocupó la farmacia Moderna, de los Señores A. Garcés e Hijo». En el «nuevo» establecimiento encontrarían «el mismo surtido que en la droguería de la calle 13 y carrera 5a» y un departamento de Farmacia «donde se despacharán fórmulas por dos farmaceutas graduados y con drogas de las marcas más acreditadas por la pureza de sus productos». De igual forma, anunció que desde el «primero de noviembre quedarán suprimidas las rifas mensuales que venía haciendo entre mis favorecedores y, en cambio, devolveré en mercancías cincuenta centavos (\$0,50) por cada diez pesos (\$10,00) vendidos al contado»; como en el anuncio de 1925, resaltó la venta de drogas «frescas, productos patentados» y su comercialización al por menor y al por mayor, «encuentra usted desde una unidad hasta la cantidad más grande que necesite». Las rifas mensuales eran una estrategia para atraer clientes, Jorge Garcés Borrero rifaba dinero en efectivo, y objetos de arte que servían como decoración en las casas (*Relator. Diario Liberal*, 1926, diferentes ediciones).

En 1934 fue publicado otro aviso publicitario en *Relator. Diario Liberal* (número 5111). En esta oportunidad se anunciaron descuentos, facilidades de pago, créditos y se destacó la importancia del sistema de recibos. Estrategias

usuales para mantener la «constancia y lealtad» del cliente. Adicionalmente, se informó de la distribución gratuita del folleto *Lecturas para las Damas*: «por las compras realizadas en la Casa Principal se cambiarán en la misma forma como hemos venido haciendo con las sucursales o sea pagando un cinco por ciento (5 %) en artículos a todo el que complete diez pesos en recibos, esto con el fin de favorecer a la distinguida clientela que beneficia su demanda». Llama la atención los pocos anuncios publicitarios de la Droguería JGB, tres sobre un total de 5.815 —equivale al 0, 05 %—. Quizá Jorge Garcés Borrero consideró más que suficiente la inserción del nombre de su emprendimiento en la publicidad de los productos que comercializaba.

Solamente publicitó su negocio en coyunturas de mucha competencia, informando de la apertura de una nueva sucursal o en un caso especial. Compró una droguería competidora, la de los herederos de Alfredo Garcés, y la convirtió en una agencia de la Droguería JGB. Este cambio fue anunciado a su clientela y al público en general. En un anuncio publicado a mediados de la década de los años treinta enfatizó en las ventajas de acumular recibos para obtener descuentos y en la distribución gratuita de *Lecturas para Damas*; ambos casos eran una estrategia para atraer clientela, especialmente femenina. Con la información disponible para esta investigación no fue posible determinar la magnitud y el nivel de la competencia de Jorge Garcés Borrero en el sector farmacéutico; a manera de ejemplo, citamos los 30 establecimientos (droguerías, farmacias y boticas) que funcionaban en Cali en 1925:

Miguel García Sierra calle 12. Número 5; Jorge Camacho B. calle 13 Número 52 a 56; Alfredo Garcés e Hijo, plaza de Caicedo calle 11 Número 8 a 30; Lázaro Patiño calle 13 Número 57; Manuel M. Viveros & Manrique Carrera 4a Número 185; Mario de Caicedo L. carrera 5a Número 83-85; Pedro Pablo Scarpetta carrera 6a Número 40; Carlos Solarte carrera 4a Numero 182; Pablo García A. Carrera 7a Número 10, Francisco Cruz V. carrera 5a Número 99; Alfonso Lloreda calle 12 Número 14; Matías Rengifo carrera 1a Número 186; Ezequiel López calle 12 Número 172-174; Ismael Perlaza carrera 5aNúmero 301; Simeón Núñez E. carrera 8a Número 16; Luis Núñez carrera 10 Número 175; Ernesto Ruiz carrera 9a Número 152; Pedro Velásquez carrera 9a Número 214-216; Toribio Guevara carrera 4a número 236; Juan Minota carrera 10 calles 6-7; Juan A. Bonilla carrera 8a Número 75; Ignacio Rentería carrera 10 Número 131 F.G; Mario González R. carrera 5a calles 14-15; Ricardo Escobar carrera 10 número 158; Alfonso Castillo calle 13 carreras 6-7; Jorge Salcedo calle 14

carreras 6-7; Francisco Cuevas carrera 9a calle 7; Daniel Saavedra carrera 10 calles 8-9; Alberto Trozzi calle 11 carrera 9-10; Guillermo Lindo carrera 8a calle 14.²⁶

Tabla 16

Sucursales de la Droguería JGB, 1928

Ciudad	Sucursal	Farmacéutico	Dirección
Cali	Farmacia y Droguería	Saulo Arboleda Carlos	Calle 13 # 40
	Garcés	Arce	Carrera 4 # 92
	Sucursal N. 1	Carlos A Suárez	Calle 12 # 76
	Sucursal N. 2		
Cali	Sucursal N. 3	Marco T Velasco	Carrera 1
Palmira	Sucursal N. 4	Cayetano Caicedo	

Fuente: elaboración propia.

En 1908 y 1909 Jorge Garcés Borrero asumió personalmente la dirección de sus actividades empresariales de distribución, comercialización, y fabricación de drogas y medicamentos. Con el crecimiento de sus emprendimientos inició la apertura de sucursales; a mediados de la década de los veinte contaba con un establecimiento de este tipo. En 1928 su número se incrementó a cinco, cuatro en Cali y una en Palmira; cada sucursal contaba con los servicios de su respectivo farmaceuta y con el despacho de despacho de drogas (Véase Tabla 14). En 1929 el Gerente Vicente Garcés recomendó la compra en Palmira de la farmacia de Cayetano Caicedo. Su propósito era vincular a este último como segundo al mando de la Droguería JGB en esa ciudad; Jorge Garcés Borrero efectuó varios reparos a este negocio, porque aunque dicho amigo, «es buena persona y me gusta, no quiero entrar a complicar más las actuales dificultades de personal». Consideraba que la compra de dicha farmacia «aparte de que no es de importancia», quedaría funcionando fuera del control inmediato de

26. Informe entregado a la Dirección Nacional por parte del Director Departamental de Higiene del Valle del Cauca, Doctor Alfredo Vallecilla, sobre las labores ejecutadas en la oficina a su cargo durante el año 1925.

la gerencia, y podría, por los mismo, ofrecernos sorpresas».²⁷ El comentario final es producto de la coyuntura generada por el desfalco de Don Tito Garcés. No sabemos si el establecimiento fue adquirido en 1929 o si era parte de una fusión o era una agencia independiente. Al parecer dicha sede funcionó hasta 1939, año en que fue cerrada.

En la coyuntura dada por el desfalco de Don Tito Garcés, de los cambios en la estructura de funcionamiento de la Droguería JGB y en el contexto de la crisis mundial de 1929, Jorge Garcés Borrero, inspirado en el principio de «colaboración recíproca entre el capital y el trabajo, fuerzas que necesariamente tienen que complementarse entre sí», asumió el riesgo y la incertidumbre de empezar la expansión de las sucursales de su emprendimiento. Esta decisión estratégica fue meditada, «he venido pensando de tiempo atrás en la consolidación en Colombia del negocio de Droguería, incorporando las más importantes conforme al plan y programa que les he mencionado muchas veces en mi correspondencia a Ud. y a don Vicente». Consideraba que había llegado el momento de asumir esta determinación, subrayó que no había modificado sus ideas, por el contrario, se había reafirmado en ellas.²⁸

Jorge Garcés Borrero ordenó a Patrocínio Cuéllar y a Vicente Garcés iniciar gestiones «con las Droguerías de Caldas y farmacias más importantes del Valle, en el sentido de planear una fusión con ellas. Los autorizo para que avancen hasta discutir, convenir y aceptar, –adreferéndum–, las bases de consolidación del negocio, cuya póliza me enviaran ustedes inmediatamente para aprobarla por cable», siempre y cuando las condiciones lo favorecieran. En la discusión de la fusión era necesario que la contraparte reconociera «los factores de antigüedad, volumen, capital, renombre, los créditos bancarios y las grandes facilidades y ventajas que le he conseguido en el exterior, todo lo cual conservaría y ampliaría yo para el servicio de la nueva entidad que se organizará». Todas estas ventajas deben ser reconocidas como un «Good Will «(entable, que dicen los paisas) sobre el balance final de mi negocio antes de la fusión. Esta es una práctica universal que les ruego y recuerdo tener en cuenta al discutir la incor-

27. Tomado de la carta de Patrocínio Cuéllar de abril 9 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

28. Tomado de la carta de Patrocínio Cuéllar de abril 4 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

poración».²⁹ En esta coyuntura fue enterado de la reorganización de la farmacia de Viveros y Manrique, «le han metido un capital de \$200.000. Dicen que el Dr. Hernando Caicedo es la cabeza de este negocio. Le ruego que me informe inmediatamente de lo que haya sobre el particular y que me mande copia del extracto de escritura y demás detalles de la Compañía».³⁰

El libro copiador de Jorge Garcés Borrero solamente da cuenta de un intento de fusión, el de la droguería Aliadas, que no pudo consolidarse. Los trámites del negocio fueron demorados y cuando los representantes de la Droguería JGB visitaron la sede de Medellín se llevaron una verdadera sorpresa: la imagen de un emprendimiento consolidado cambió radicalmente, la descripción de Patrocinio Cuellar es más que diciente de la situación:

ahora la organización actual es deficiente y queda reagravada con la práctica sistemática establecida en Antioquia de vender todo el fiado y a plazos largos y de manera imprudente, siendo muy importante la observación de que esos caballeros negocian en toda clase de artículos conjuntamente y por lo cual el nombre que cuadraría bien a su sociedad sería el de «Cacharrerías Aliadas», porque en realidad tienen mezcladas en un mismo local drogas con machetes, cuchillos, pañuelos, platos, cubiertos, eslabones, mecha, alfileres agujas, navajas, ollas, olletas, postales, vinos, sardinas, salmón, alcaparras, toda clase de carnes conservadas, y, en fin, todos los artículos de comercio correspondientes a una verdadera miscelánea.³¹

Por la información que contiene el expediente de la Cámara de Comercio de Cali, la expansión de la red comercial de la Droguería JGB ocurrió en la década de los años treinta del siglo XX. Sin embargo, únicamente contamos con datos de 1939 en adelante; entre 1933 y 1938 no se pregunta por esta información en el formulario del registro mercantil. Se desconoce si la decisión estratégica de efectuar fusiones se pudo realizar con otras droguerías y farmacias de Colombia (Véase Tabla 17). La apertura de sedes en Bogotá y Barranquilla no exige mayor interpretación; la primera de estas ciudades era la capital del

29. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de abril 4 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año,

30. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de abril 9 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

31. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de diciembre 16 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

Tabla 17

Sucursales de la Droguería JGB, 1939-1944

Año	Sucursal	Agencia
1939	Pasto Palmira Pereira Bogotá	
1940	Bogotá Honda Pereira Pasto	
1941 febrero	Bogotá Barranquilla Medellín Honda Bucaramanga Pasto	
1941	Bogotá Barranquilla Pasto Honda	
1942	Barranquilla Honda Pasto	
1943	Bogotá Honda Pasto	
1944	Bogotá Honda Pasto	Medellín Barranquilla Cúcuta

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el Registro Mercantil # 21 de la Cámara de Comercio de Cali.

país y la puerta de entrada hacia mercados importantes ubicados en los Llanos orientales, Boyacá, los Santanderes y el valle del Magdalena. En la segunda, se encontraba el puerto marítimo más importante de Colombia y epicentro de operaciones de los visitantes de las casas proveedoras de medicamentos, drogas y productos como de materias primas.

No es fácil interpretar por qué la decisión estratégica de abrir sucursales recayó en Pereira, Pasto y Honda. ¿Por qué no se privilegió a Manizales o a Ibagué? Quizá descartó la capital del Departamento de Caldas por la competencia de las droguerías y farmacias antioqueñas, y prefirió el mercado del valle geográfico del río Risaralda, de las poblaciones ubicadas sobre las estribaciones de la cordillera occidental y en las poblaciones que actualmente hacen parte de los Departamentos de Quindío y Risaralda. En el caso de Honda, primó su ubicación estratégica, si bien era un puerto fluvial venido a menos o sin la importancia que tuvo en el siglo XIX era fundamental para los envíos a Barranquilla.

Pasto era la capital del Departamento de Nariño y comercialmente pujaba con Ipiales por control comercial del sur del país; no obstante, la ubicación de la primera, y su condición de ser el principal centro político administrativo, facilitaba la atención de un mayor número de clientes dueños de droguerías, farmacias y boticas ubicadas en los diferentes municipios nariñenses. De igual forma, Jorge Garcés Borrero invirtió en una fábrica de harina en dicha ciudad, lo que facilitó la concentración de sus negocios y una rebaja en los costes de administración.

En estas decisiones primaron las relaciones comerciales y sociales que Jorge Garcés Borrero había construido con anterioridad. De esta forma, disminuía los niveles de riesgo e incertidumbre y podía desarrollar su estilo de gestión, una administración personal que «delegaba» en las decisiones operativas en sus hombres de absoluta confianza.

Funcionarios y empleados, reconocimientos, tensiones y conflictos

En el desarrollo de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero, los dependientes y colaboradores de la Droguería JGB desempeñaron un rol estratégico. No se conoce casi nada de este grupo de funcionarios, Leopoldo Triana (1930) menciona a los más antiguos, su propósito es «dedicarle un recuerdo cariñoso» y al ser «nombrados nominativamente servirá de estímulo a los demás buenos servidores para los cuales el progreso de los negocios es parte integrante de sus importantes servicios» (p. 30). Los elegidos fueron personas con cargos o funciones estratégicas: despacho de fórmulas, la oficina

de contabilidad; la excepción, los del departamento de bodegas y empaques, «Olegario Hoyos y Santiago Lemos, servidores abnegados y de méritos por su consagración al servicio» (p. 30). El último de los citados con 14 años de servicios durante en ese tiempo:

ha puesto de relieve su acrisolada honradez y su incuestionable lealtad para con el dueño de la casa. Sirve a la droguería tan cariñosamente que a ella le dedica todos los momentos de su vida y con todos los latidos de su corazón. Es un servidor que ha sabido ganarse una posición indiscutible en esta droguería (pp. 30 y 32).

El nombramiento de los empleados más antiguos como ejemplo y guía para sus compañeros de trabajo no veló las preocupaciones de Leopoldo Triana (1930), sus palabras fueron redactadas en el contexto de la crisis mundial de 1929, bajo estas circunstancias la Droguería JGB, «se enorgullece de su personal subalterno y trata de conservarlo intacto» (p. 28), pero tiene claridad sobre las decisiones estratégicas que se tomarían por el deterioro económico: «en cuanto a las exigencias de la hora presente no la obligue a tener que suprimir servidores honorables, padres o jefes de familia que se merecen toda suerte de consideraciones» (p. 28).

La correspondencia con Patrocinio Cuellar y con Luis E. García en 1929 ofrecen referencias parciales (detalles) de la relación de Jorge Garcés Borrero con sus colaboradores. A comienzos de dicho año informó que había echado atrás la determinación de no pagar a sus empleados la gratificación acostumbrada cada año por los malos resultados del período comercial que terminó el 30 de junio. La modificación fue motivada por un cable que recibió de Don Vicente —en la carta no se mencionó el apellido, creemos que es el Gerente Garcés Navas—, quien le manifestó que «esa medida sería de pésimo efecto moral y que contribuiría a que alguno de los buenos empleados se fuera a la Farmacia alemana». El pago de la bonificación se realizaría «teniendo en cuenta el tiempo de servicio de cada empleado durante el período citado».³²

El 22 de enero de 1929 Patrocinio Cuellar le informó a Jorge Garcés Borrero de la cifra de dinero pagada \$5.882,13. En cada caso, se tuvo en cuenta el sueldo de cada empleado y el tiempo de servicios: «durante un año a o más un

32. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de enero 5 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

suelo mensual, y servicios de seis meses o menos medio sueldo. A Triana le dieron medio sueldo. Don Vicente tomó para él \$400». En este último caso, le comentó que no pudo evitarlo, «debido a que la carta, en la cual usted me da sus instrucciones y me dice que no incluyan a don Vicente en esa gratificación porque usted se arreglará por separado con él», la recibió tarde y el citado había ya dispuesto del dinero.³³

Al parecer, los cambios administrativos implementados por Luis E. García en 1929 generaron tensiones con los empleados de la Droguería JGB. Asuntos que fueron tratados en la correspondencia con Jorge Garcés Borrero. El gerente agradeció sus consejos respecto a los «sentimientos de antipatía o simpatía con el personal de la Droguería, y reconozco la magnífica intención que lo guía a usted al obrar así», pero le clarificó para descargo de su conciencia «que jamás he subordinado el cumplimiento de mi deber a sentimientos personales, y que considero la antipatía como la más absurda de las pasiones porque no se justifica nunca con nada; además, sé por experiencia que la injusticia es el peor enemigo de la disciplina y el orden». En la parte final de la su carta, se comprometió a vigilar sus actos «para corregir cualquier asomo de ella si es que la encuentro, pues tengo por norma invariable, ceder todo lo que mi decoro personal permita en aras de la armonía».³⁴

El cambio en las reglas de juego impulsado por el gobierno nacional con el propósito de hacer más equitativa la relación capital-trabajo fue otro de los detonantes de los cambios y tensiones en la Droguería JGB. El 28 de junio de 1934 los clientes se enteraron por los periódicos del cambio en su horario de funcionamiento. La casa principal y las sucursales, cerrarían y darían por finalizada la atención al público a las 8: 00 PM y no a las 9:00 PM, como era la costumbre. La modificación obedeció a la expedición de un decreto por el Ejecutivo Nacional reglamentando la jornada de trabajo.³⁵ En este mismo año los empleados de la sucursal de Pereira realizaron un boicot por la negativa de la empresa de aceptar el incremento salarial que pedían. Este grupo de

33. Tomado de la carta de Patrocinio Cuéllar de enero 22 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

34. Tomado de la carta de Luis E. García de enero septiembre 7 de 1929, incluida en el libro Copiador de Jorge Garcés Borrero del mismo año.

35. Esta información se obtuvo de *Relator Diario Liberal*. Año XX. N. 5235, de 28 de junio de 1934.

colaboradores, apoyados por los miembros de la Federación de Empleados, elaboraron carteles reproduciendo las respuestas de Jorge Garcés Borrero a sus solicitudes. Varios de los dependientes renunciaron a sus puestos por no haber recibido una respuesta acorde con sus aspiraciones.³⁶

En el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cali únicamente figura información para 1944; en este año fueron reportados 61 hombres y 19 mujeres, para un total de 80 empleados, pero no hay una descripción de sus funciones o de los departamentos a los que estaban vinculados. Tampoco hay evidencia de si esta cifra correspondía solamente a los colaboradores de Cali o incluía a los empleados de las sucursales y agencias en las ciudades de Colombia donde la Droguería JGB tenía sede.

Las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero con la Droguería JGB solo fueron una parte de sus emprendimientos en el sector farmacéutico. La otra está representada por Laboratorios JGB. Los pormenores de esta iniciativa los narramos e interpretamos en el siguiente capítulo.

Referencias bibliográficas

- Anónimo (1930), *La droguería Jorge Garcés B., y su radio de acción en Colombia*. Cali, Colombia: Editorial América, pp. 259-319.
- Bermúdez, Suzy (1995), Familia y hogares en Colombia durante el siglo XIX y comienzos del XX. En Consejería Presidencial para la Política Social y Presidencia de la República, *Las mujeres en la historia de Colombia, tomo II. Mujeres y Sociedad* (pp. 240-291). Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Erazo Obando, M. F. (2016). De lo artesanal a lo industrial. La consolidación de la industria de medicamentos en Cali (Colombia, 1876-1944). *Historia Crítica*, 62, 143-163.
- Erazo Obando, M.F. (2014). Palpitando la modernidad: el negocio de bienes raíces en Cali (Colombia) a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944. *Historelo. Revista de historia regional y local*, 6(12), 127-169.

36. Esta información se obtuvo de *Relator Diario Liberal*. Año XX. N.5257, de 24 de julio de 1934.

- Morikawa, H. (2001). *A History of Top Management in Japan. Managerial Enterprises and Family Enterprises*. New York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- Ordóñez Burbano, L. A. (1995). *Industrias y empresarios pioneros, Cali 1910-1945*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Triana, L. (1930). A manera de prólogo o introducción. En Anónimo. *La Droguería Jorge Garcés B. y su radio de acción en Colombia* (pp. 11-32). Cali, Colombia: Editorial América.

03

Jorge Garcés Borrero: Laboratorios JGB, 1931-1944

Jaime E. Londoño M.

Universidad Icesi | jelondono@icesi.edu.co

Rosa Helena Rodríguez Timaná

Senado de la República de Colombia | rosaelen.rodriguez@gmail.com

Hace mucho tiempo tengo la convicción de que el retraso de Cali en su desarrollo industrial se debe exclusivamente a dos factores esenciales: lo escaso y costoso de la energía eléctrica y las absurdas tarifas del Ferrocarril del Pacífico

Jorge Garcés Borrero

Durante un poco más de treinta años (1899-1931), las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero se concentraron en la distribución, comercialización y fabricación «artesanal» de drogas, medicamentos y productos afines. La decisión estratégica de configurar un laboratorio farmacéutico representó un salto cualitativo en su actividad empresarial, no abandonaba sus emprendimientos anteriores, los fortalecía con la producción industrial. No hay una fecha que denote los inicios de Laboratorios JGB. Unos autores sostienen que fue en 1925, otros en 1931 o 1932. Por el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio de Cali su creación sería más tardía en 1941.

Laboratorios JGB no fue fundado a mediados de la década del veinte, si este emprendimiento estuviese funcionando desde 1925, ¿por qué no fue incluido en el libro *La Droguería Jorge Garcés B y su radio de acción en Colombia?* Esta obra de carácter publicitario fue editada en 1930. En su contenido no hay mención alguna a su origen, no se incluyen fotografías de sus instalaciones, ni un listado de sus principales funcionarios y productos fabricados. Es imposible que un emprendimiento de esta naturaleza hubiese pasado desapercibido para el director o jefe de publicidad de la Droguería JGB e inadmisible que Jorge Garcés Borrero no hubiese detectado este error u omisión.

La escritura y registro mercantil ante la Cámara de Comercio de Cali en 1941 tampoco puede aceptarse como punto de partida, la publicidad en los periódicos locales y una crónica sobre su funcionamiento publicada en *Relator. Diario Liberal* en 1933 desvirtúa esta interpretación. La creación de Laboratorios JGB ocurrió entre el 1 de octubre de 1929 y el 23 de septiembre de 1933. La primera fecha corresponde a la firma de la presentación que efectuó Leopoldo Triana del libro *La Droguería Jorge Garcés B y su radio de acción en Colombia* (año); la segunda a la publicación en el periódico *Relator. Diario Liberal*—edición número 5.000— de un reportaje sobre este emprendimiento.

Este rango podemos acotarlo mucho más. En los libros copiadores de Jorge Garcés Borrero de 1929 no hay referencias a este proyecto, sus cartas con sus hombres de confianza en Cali versan sobre los desarrollos de la Droguería JGB. Tampoco se encuentran menciones en el libro copiador de 1930 y en el inventario que presentó, en el mes de febrero de 1930, Patrocinio Cuéllar a Gabriel y Manuel María Garcés Velasco entregando su cargo y retirándose de la empresa. La fecha de creación de Laboratorios JGB ocurrió entre marzo de 1930 y el 23 de septiembre de 1933. Sin embargo, la descripción del correspondiente del *Relator. Diario Liberal* da cuenta de una empresa bien organizada y en pleno funcionamiento, características que no se logran fácilmente.

Laboratorios JGB se erigió en 1931 o 1932, las dos opciones son válidas; en 1931 comenzó como una idea germinal, una pequeña iniciativa, que fue reorientada al año siguiente. En sus inicios funcionó como una dependencia de la Droguería JGB, pero con una organización autónoma; en 1931 la «idea primitiva de don Jorge era la fundación de un laboratorio para química industrial y fabricación, no de productos farmacéuticos, sino de materia prima, tales como sales, ácidos, alcaloides». El objetivo inicial de Jorge Garcés Borrero era:

adquirir los Laboratorios Samper Martínez y establecer en Cali un instituto que en su clase fuera ejemplo y orgullo de Colombia y de América. Por eso hubo alguna vacilación al principio para lanzar los primeros productos, debido a muchos tropiezos y obstáculos y hubo que contentarse con la fabricación que pudiéramos llamar de productos populares (*Diario del Pacífico*, 1950, p. tercera)

La información del *Diario del Pacífico* no arroja claridad respecto al objetivo inicial de Jorge Garcés Borrero, si su propósito era la fabricación de materias primas o la institucionalización de un laboratorio de investigación como el de Samper Martínez. De pronto su único interés era adquirirlo y trasladarlo a Cali para desarrollar su nuevo emprendimiento, o su pretensión era combinar las dos perspectivas, fabricar materias primas que financiaran los trabajos de investigación; en este punto, estamos en el terreno de las especulaciones. Lo único cierto es que la orientación germinal fue modificada y se encaminó a la fabricación de productos populares. La confusión respecto a la fecha de fundación puede radicar en este juego de propósitos. Los que defienden el año 1931

se inspiran en la idea primigenia cuando el «Laboratorio» estaba integrado a la Droguería JGB, los que optan por 1932 asociaron su creación a la producción para el consumo popular.

En la revista *Lamparilla del Hogar*, publicación oficial de Laboratorios JGB, se reconoce 1931 como el año de fundación. Como causas que originaron este emprendimiento figuran, de un lado, la rebelión de la industria colombiana contra la «subordinación a los productos extranjeros». Muchos hombres de empresa colombianos empezaban a comprender «que era fácil y además necesario fabricar muchos productos de uso cotidiano que se introducían, pagando por ellos grandes sumas que inevitablemente se perdían para la economía nacional». Del otro lado, el deseo de «aprovechar la materia prima nacional, ocupar muchos brazos que inermes son un peligro para la estabilidad social y demostrar que el país sí es capaz de producir la mayor parte de los productos farmacéuticos que diariamente damos al consumo en farmacias y droguerías» (*Lamparilla del Hogar*, 1939, pp. 1-3).

La versión de *Lamparilla del Hogar* (1939) corrobora en parte nuestra versión, pero introduce nuevos elementos interpretativos. Uno es la percepción de algunos empresarios respecto a la *subordinación a los productos extranjeros*. En el texto no son explícitas las razones, pero sí están asociadas a las exigencias de pago, calidad, entrega, etc., quizá endurecidas por la crisis mundial de 1929. Percepción que debe entenderse también como una oportunidad de mercado que consiste en romper la dependencia de las casas proveedoras extranjeras para fabricar con base en la materia prima nacional, evitando trámites de aduanas e impuestos. Al margen de las diferencias de esta versión con las citadas arriba, existe, entre ellas, cierta complementariedad, el deseo de fabricar materias primas y las relaciones con el mercado internacional, lo que engendró vislumbrar un emprendimiento orientado hacia la producción industrial.

Un factor adicional refuerza la interpretación del 1931 como año de fundación de Laboratorios JGB. La crisis mundial de 1929 echó por tierra la empresa Industrias Textiles de Colombia, emprendimiento del que Jorge Garcés Borrero era socio fundador y como inversionista adquirió una cuantiosa deuda para su financiación con el señor Adolfo Bueno (*Diario del Pacífico*, 1950, p. tercera). Este «traspies», lejos de desanimarlo a dejar aún lado la actividad industrial, pudo ser uno de los alicientes para que decidiera estratégicamente concentrar sus esfuerzos en la producción industrial de medicamentos y productos far-

macéuticos afines. Si la idea de instalar un laboratorio ya estaba en ciernes, simplemente se fortaleció; si no era así, surgió y empezó a gestionarse.

Establecer una fecha oficial no tiene mucho interés, de mayor relevancia es pensar el contexto en que Jorge Garcés Borrero asumió esta decisión estratégica en la coyuntura de una crisis económica mundial y un «traspies» empresarial, situación que incrementaba los niveles de riesgo e incertidumbre de la inversión: «se adquirieron equipos costosísimos, y se vinculó a esta rama del negocio un capital superior a dos millones de pesos» (*Diario del Pacífico*, 1950, p. 3). En esta determinación emergió su *espacio de experiencia* como empresario, configurado en un poco más de treinta años en el sector farmacéutico, en sus actividades bancarias y sus inversiones en emprendimientos industriales. También fue fundamental su cosmopolitismo, su capacidad visionaria y su potencial innovador. Nos encontramos ante lo que Luis A. Ordóñez (2003), siguiendo a Peter Drucker (1986), ha denominado procesos de *innovación creativa*: la explotación del «éxito de otros innovadores», perfeccionando productos y servicios, para ello se «inicia en los mercados más que en los productos y con los clientes más que con los fabricantes. Está enfocada en el mercado y dirigida a él» (pp. 256-257).

Si aceptamos que la idea que movilizó la decisión estratégica de montar un laboratorio fue la producción de materias primas y no de medicamentos, nos encontramos ante la búsqueda oportuna de mercado; en este caso, pareciera que ante la crisis económica mundial de 1929 y las dificultades de importación de materias primas, Jorge Garcés Borrero identificó la necesidad de estos insumos para el despacho de fórmulas, decidió fabricarlos y comenzar a competir con las casas proveedoras extranjeras. En este caso, nos encontraríamos ante innovaciones de tipo Schumpeteriano, también referenciada por L. A. Ordóñez (1995) y M. F. Erazo (2016). Estas afirmaciones son extensivas si aceptamos que el principio detonador de Laboratorios JGB fue la fabricación de bienes farmacéuticos para el consumo popular.

Nos encontramos ante *innovaciones creativas* de tipo Schumpeteriano, pero de corte local o lugareño. En Laboratorios JGB se fabricaron nuevos bienes o calidades de un bien, se introdujeron nuevos métodos de producción en la estructura productiva local y regional, se abrieron nuevos mercados con marcas o productos propios, se buscaron proveedores de insumos y se creó una estructura organizativa que respaldara las actividades del emprendimiento

(Schumpeter, 1944). Estos aportes hay que interpretarlos de cara a la estructura industrial de Cali hacia mediados de la década del veinte; recordemos que por estas calendas en la capital del Departamento del Valle del Cauca funcionaban mayoritariamente manufacturas tradicionales especializadas en bienes de consumo. Jorge Garcés Borrero asumió el riesgo y la incertidumbre de financiar un emprendimiento con procesos productivos más complejos, no solo en la esfera administrativa, sino también en la productiva.

Si la idea primigenia de Jorge Garcés Borrero hubiese sido el montaje de un laboratorio de investigación como el de Samper Martínez en Bogotá, estaríamos ante otro tipo de innovación, hecho que hubiese sido toda una novedad en Cali y, en general, en toda la región económica en la que desarrollaba casi la totalidad de sus funciones empresariales. Sin embargo, consideramos que esta interpretación puede descartarse; a principios de los treinta la capital del Departamento del Valle del Cauca no reunía las condiciones para la estructuración de un emprendimiento de esta naturaleza. No contaba con una universidad, la Sociedad de Medicina del Cauca se había disuelto y la Clínica Garcés era una institución que funcionaba bajo los parámetros clásicos de la medicina Liberal.

Con la apertura de Laboratorios JGB el sector farmacéutico –local y regional– experimentó un salto de calidad. Fue una ruptura radical con las actividades de boticarios, farmacéuticos y droguistas dominantes en Cali e imperantes en la región económica en la que Jorge Garcés Borrero realizaba la mayoría de sus actividades empresariales. Empero, esta decisión estratégica no puede asociarse al desarrollo de una línea evolutiva en los emprendimientos de nuestro biografiado: botica-droguería/farmacia-laboratorio; por el contrario, hay que comprenderla como una función empresarial de continuidad y ruptura, como un proceso de *destrucción creativa* (Schumpeter, 1996).

Durante su actividad empresarial, Jorge Garcés Borrero nunca dejó el sector farmacéutico, pero desarrolló distintos tipos de inversiones. Comenzó con la botica heredada de su padre, una vez entendió la lógica del negocio y tuvo mayoría de edad viajó a Europa, en Londres afianzó sus redes comerciales y conoció nuevas oportunidades de mercado. Una vez regresó a Cali destruyó creativamente la botica e incursionó en los emprendimientos de droguería y farmacia: distribución, comercialización y fabricación de drogas, así como medicamentos y productos afines. Con esta decisión estratégica su radio de

acción se amplió considerablemente, abrió sucursales en Cali y en varias ciudades de Colombia.

Con Laboratorios JGB se configuró otra coyuntura de *destrucción creativa*, Jorge Garcés Borrero continuó con la distribución y comercialización de medicamentos, drogas y productos afines e incursionó en su producción industrial. Nos encontramos ante actividades empresariales en el mismo sector, pero diferenciadas, lo que exigió la toma de decisiones estratégicas, y estructuras administrativas distintas y con seguridad complementarias.

Estructura de propiedad, administración

Durante la primera década de funcionamiento Laboratorios JGB conservó el mismo patrón que los otros emprendimientos de Jorge Garcés Borrero en el sector farmacéutico. Fue una empresa de fundador o de gestor (Morikawa, 2001, p. 3). Nuestro biografiado controló la totalidad de los derechos de propiedad y desarrolló una administración personalizada. Este emprendimiento fue protocolizado el 29 de octubre de 1941. Los pormenores de esta escritura pueden definirse como el punto de partida de la transición hacia una empresa familiar, la figura jurídica elegida fue el de sociedad con responsabilidad limitada, sus socios fueron: Jorge Garcés Borrero, comerciante; sus hijos, los médicos Armando y Diego Garcés Giraldo; el comerciante e industrial Álvaro Garcés Giraldo y Jorge Garcés Giraldo representado por su padre. La razón social fue Laboratorios JGB Limitada, el domicilio la ciudad de Cali, «pero puede establecer sucursales, agencias y otras dependencias en otros lugares del país y también en el extranjero». Su objeto social fue:

la fabricación y venta de productos medicinales y especialidades farmacéuticas, por cuenta propia y ajena; la compra y transformación de materias primas nacionales o extranjeras; la representación y agencia de casas comerciales nacionales o extranjeras y en los mismos y otros ramos de negocios; adquirir bienes muebles e inmuebles de cualquier clase, enajenarlos o explotarlos; tomar y dar en arrendamiento toda clase de bienes por cuenta propia y ajena; recibir y dar dinero a interés, y celebrar cualquier clase de contratos de participación, comprar, vender y explotar cualquiera de estas o mercaderías que convengan a la empresa; comprar, vender ó permutar acciones,

tomas o cualquiera otra clase de valores y obligaciones de otras sociedades o empresas, construir edificios, ocuparlos, arrendarlos, venderlos, y constituir sociedades comerciales correlacionadas con el negocio (Notaría Primera de Cali, escritura 1.536, octubre 29 de 1941).

La duración de la sociedad Laboratorios JGB Limitada fue estipulada en 50 años, el capital social en \$360.000, que fueron pagados con el valor de «drogas, materias primas, materiales, especialidades farmacéuticas, cartera comercial y bienes inmuebles», todo detallado en «inventarios privados, elaborados y evaluados de común acuerdo». Los socios se comprometieron bajo juramento «de pagar el pasivo que se menciona en documento aparte y que se incorpora en la contabilidad de la Empresa». El capital social fue dividido en 3.600 derechos, cada uno tasado en \$100; Jorge Garcés aportó \$160.000, —equivalentes a 1.600 derechos—, cada uno de sus hijos la suma de \$50.000, que correspondían a 500 derechos (Notaría Primera de Cali, escritura 1.536 de octubre 29 de 1941).

Un punto que llama la atención de la constitución de Laboratorios JGB Limitada es el pasivo que asumieron los socios y se comprometieron a pagar. Los documentos anexos no son incorporados en la protocolización, como tampoco el origen de estas deudas y su monto. No conocemos los resultados económicos de este emprendimiento en sus primeros diez años de funcionamiento, con su protocolización, además de transitar hacia una empresa familiar, se buscaba capitalizar la empresa y evitar una crisis que diera al traste con la iniciativa. Tal vez, por sus quebrantos de salud, Jorge Garcés Borrero transfirió a sus hijos el déficit de la empresa.

La parte administrativa de Laboratorios JGB quedó conformada por una junta consultativa, un gerente general, dedicado a la administración y representación de los socios en los negocios de la Sociedad; el revisor fiscal, encargado de las «operaciones e inventarios, actas, correspondencia, comprobantes de cuentas y verificar el chequeo de caja una vez a la semana»; un secretario, quien tenía la tarea de «llevar los libros de actas de la Asamblea General, de la Junta Consultiva, comunicar la convocatoria de las reuniones de socios [...] mantener arreglados los archivos y llevar el libro de *Registro de Socios*» y demás empleados. La Asamblea General, se reuniría anualmente en el mes de febrero, cada mes se efectuaría un balance detallado de los negocios de la compañía (Notaría Primera de Cali, escritura 1.536, octubre 29 de 1941)

La Junta Consultiva quedó conformada por Jorge Garcés Borrero, Armando y Diego Garcés Giraldo; como suplentes fueron nombrados Jorge Garcés Giraldo, Fernando Tobar y Luis E García. Como gerente fue nombrado Álvaro Garcés Giraldo, primer suplente del gerente Diego Garcés Giraldo, segundo suplente del gerente Armando Garcés Giraldo y el Revisor Fiscal Alfonso Castillo. La gerencia fue cedida a uno de sus hijos, pero nuestro biografiado quedó integrando la Junta Consultiva y, a diferencia de los demás socios que solamente tenían un voto, se adjudicó, por la cuantía del capital invertido, seis votos en todos los actos, lo que le permitía mantener el control de la toma de decisiones estratégicas (Notaría Primera de Cali, escritura 1.536, octubre 29 de 1941).

La protocolización de Laboratorios JGB en 1941 se efectuó 15 días después del cambio en la razón social y en la estructura de propiedad de Droguería JGB; esta pasó de Jorge Garcés B. E Hijos-Droguería a Droguería Jorge Garcés B. Limitada. Los objetos sociales son idénticos, la única diferencia es la finalidad de cada emprendimiento: uno dedicado a la fabricación y venta, y el otro a la comercialización. Las dos sociedades fortalecían sus funciones empresariales con el sector farmacéutico; además, con estos cambios se cerró el ciclo de empresario fundador y gestor, y comenzó el tránsito hacia la configuración de empresas familiares.

Dos años más tarde, en 1943, la sociedad Jorge Garcés B. e Hijos – establecida en 1937– en cabeza de Jorge Garcés Borrero y en su condición de administrador general, transfirió a Laboratorios JGB varias propiedades. 1. El «dominio y posesión absoluta» de un «edificio de dos pisos de construcción de ladrillo y cemento, cubierto con tejas de barro cocido, situado en la intersección de la carrera quinta con la calle veintitrés de esta ciudad», en el que funcionaba la planta productiva del laboratorio, con «todas sus anexidades, componentes y mejoras, bodegas, etc., sin reserva alguna y el terreno en que está construido el cual tiene un área de [...] 4.788,40mts²». 2. Un lote de terreno en «forma de escuadra, con frente a las calles veintitrés (23) y veinticuatro (24) y a las carreras quinta (5a) y sexta (6a) de esta ciudad, lote que tiene una extensión superficial de [...] 4.408,55mts²»; 3. Dos casas-quintas «de construcción moderna, de paredes de ladrillo y cemento, cubiertas con teja de barro cocido, contiguas entre sí, distinguidas con los números 24-8 y 24-12 de la actual nomenclatura urbana, situadas en la carrera quinta (5a) de esta ciudad, con todos sus componentes,

usos y mejoras, y el lote de terreno en que están edificadas». El valor de las tres propiedades fue de \$137.000, suma pagada el 29 de septiembre de 1941, fecha en que fueron entregados los bienes en cuestión. Finalmente, el edificio y las casas quintas fueron tasados en la suma de \$10.000, el lote de terrenos en \$37.000 (Notaría Primera de Cali, escritura 2.715, diciembre 23 de 1943).

Bancos, casa proveedoras y redes comerciales

No tenemos detalles de la estructura administrativa del Laboratorio JGB durante su primera década de existencia, es muy probable que en sus inicios Jorge Garcés Borrero se haya apoyado en la organización y funcionarios de la Droguería JGB, y con su consolidación empezara a contratar empleados. La relación con los bancos, casas proveedoras de insumos y clientes potenciales de sus productos ya estaba hecha, en todos estos casos los trámites eran más sencillos; sus emprendimientos en el sector farmacéutico facilitaron los contactos con sus entidades bancarias y empresas abastecedoras; les informó de su nueva empresa, definió los términos del intercambio y comenzó, o continuó, su relación comercial con estas entidades, pero ajustadas a su nuevo emprendimiento.

El *saber hacer* ganado en sus más de tres décadas como comercializador y fabricante de drogas y medicamentos se ponen al servicio de Laboratorios JGB. Su *espacio de experiencia* fortalecido por los sucesos ocurridos en la Droguería JGB a finales de los años veinte y la necesidad de tener controles más estrictos y de ampliar la red comercial deben haber incidido en el diseño y organización administrativa de su nuevo emprendimiento. El objetivo era mantener un flujo de información lo suficientemente actualizado para la toma de decisiones estratégicas y operativas. Con los cambios en la estructura de propiedad y la incorporación de sus hijos como socios y administradores en 1941 el diseño inicial comenzó a ser modificado y orientado por otras premisas. Como se resaltó arriba, cedió parte de las determinaciones operativas, pero quedó en la Junta Consultiva aportando su experiencia en las decisiones estratégicas del negocio.

Los bancos con los que trabajó Laboratorios JGB fueron los mismos que utilizó entre 1942 y 1944 la Droguería JGB: Banco de Londres, Banco de Colombia y el Banco de Bogotá, este último solamente en 1944. Una de las

excepciones fue el Banco América del Sud, con el que trabajó en 1941; las otras fueron las sucursales del Banco de Colombia en Bucaramanga y Cúcuta. En el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cali solamente figura información sobre las casas proveedoras para 1942, en su gran mayoría distintas a las de la Droguería JGB, la única que se mantuvo fue Chas E Griffin Co. Las nuevas organizaciones con las que se efectuaron negocios fueron: John Powell & Co, S. B. Penick [Ilegible], Owens Illinois Clas Co y George Luedera (Cámara de Comercio de Cali, Registro Mercantil 1002).

Las redes comerciales entre 1942 y 1944 se extendieron por diversas ciudades del país. En el primero de los años citados Laboratorios JGB tenía sedes en Medellín y Bucaramanga; en 1943 en Bogotá, Barranquilla, Cúcuta, Medellín y Pereira; en 1944, además de las citadas, se incluyó a Ibagué (Cámara de Comercio de Cali, Registro Mercantil 1002). No tenemos información sobre el proceso de apertura de estas sucursales y si este coincide o se realiza paralelamente con el de algunas sucursales de la Droguería JGB, y si se comparten locales y oficinas para disminuir costos de funcionamiento. Tampoco hay referencias de si la comercialización de los productos del Laboratorio era realizada por la Droguería o si los canales de venta y distribución eran independientes. La respuesta a estos asuntos nos permitiría conocer mucho más de esta unidad productiva.

Laboratorios JGB, 1933-1944

Una vez Laboratorios JGB empezó a materializarse, Jorge Garcés Borrero inició la tarea de construir la sede de la planta de producción y de las oficinas administrativas. En sus inicios, y de acuerdo con la crónica citada del *Relator. Diario Liberal*, esta unidad productiva funcionó en el segundo piso de la casa central o matriz de la Droguería JGB. No sabemos cuándo se efectuó el traslado. Este ocurrió entre 1933 y, posiblemente, 1937. Efectivamente, en este último año Jorge Garcés Borrero vendió a la sociedad colectiva de comercio Jorge Garcés B. e Hijos una serie de inmuebles, entre ellos, un lote de terrenos, un «edificio y dos casas que [...] hizo construir a sus expensas en el mismo lote [...] conocida el primero con el nombre de Laboratorios de J.G.B y destinadas

las segundas para habitaciones de los químicos que están al servicio de los mismos laboratorios». Estos terrenos fueron comprados por nuestro biografiado en 1926 a su suegro Julio Giraldo, el área total era de 34.295,03 metros², los linderos eran los siguientes: «por el norte, con la carrera quinta; por el oriente, con la avenida Miguel López Muñoz; por el sur, con lote de propiedad de los hermanos maristas, y por el occidente, calle veintitrés al medio, con lote de los señores G. Garcés & Cia. con carrera sexta en el punto que la intercepta la calle veintitrés ya dicha, y con lote del doctor Pedro Pablo Scarpetta».¹

En 1943 la sociedad Jorge Garcés B. e hijos transfirió al Laboratorio JGB estas propiedades, con este trámite se cerró la transición de una empresa del gestor o fundador a una empresa familiar. Laboratorios JGB fue construido según las especificaciones de una edificación moderna, con «ladrillo y cemento, cubierto con tejas de barro cocido»,² con habitaciones contiguas o cercanas para los químicos que estaban encargados de la planta de producción. Este tipo de obras se convirtieron en un ícono de progreso y, por tanto, del avance hacia la civilización, buscaron integrar de manera eficiente la estructura organizativa con la estructura productiva, funcionaban con electricidad, convirtiendo los salones en lugares limpios y brillantes; transmitía una imagen de modernidad y una identidad empresarial.

La jornada de trabajo en Laboratorios JGB en 1933, era de siete de la mañana a cinco de la tarde, las labores eran dirigidas y supervisadas por los Químicos españoles Luis María Noain y Manuel García Valiente, «son simpáticos, hombres de estudio. Todo lo que hacen lleva el sello de la meditación y por ende de la buena preparación». En este emprendimiento no se estableció horario nocturno como en el de la comercialización y fabricación de drogas y medicamentos, que durante muchos años cerró a las nueve de la noche y después del cambio en la legislación en la década de los años treinta a las ocho de la noche (*Diario del Pacífico*, mayo 20 de 1950, p. tercera)

En 1933 Laboratorios JGB estaba dividido en extensos departamentos, en estas dependencias laboraban «como abejas [...] muchas señoritas que necesi-

1. Notaría Primera de Cali, escritura 88, octubre 16 de 1937. Véase también NPC, escritura 2.715, diciembre 23 de 1943.

2. Notaría Primera de Cali, escritura 2.715, diciembre 23 de 1943. NPC, escritura 882, 16 de octubre de 1937.

tan del salario. Estas niñas, con una lógica muy propia respecto de lo que es el verbo trabajar, han querido unir a juicio los benéficos de la labor». Para el reportero del *Relator. Diario Liberal*, a quien seguimos en esta descripción, estas mujeres están dando un «bello ejemplo [...] y que gesto el de los Laboratorios JGB al buscar su concurso. Ellas en forma muy directa y con su pausada labor trabajan en el engrandecimiento material del país». Por ser un emprendimiento pionero en la ciudad de Cali, las labores de sus empleados subalternos fueron definidas como de aprendizaje permanente, los hombres y mujeres vinculados a la empresa desempeñaban:

una misión en la que va[n] adquiriendo más práctica día a día. En no lejana hora este país que va progresando industrialmente a pasos agigantados de la masa, reclamará los servicios de todos estos mozos que de manera informal van formando una profesión para su porvenir (*Diario del Pacífico*, mayo 20 de 1950, p. tercera).

El montaje de Laboratorios JGB exigió a su gestor Jorge Garcés Borrero y a sus hombres de confianza el desarrollo de una serie de prácticas que no eran comunes en la mayoría de las unidades productivas de la ciudad de Cali. La fabricación industrial de drogas, medicamentos y productos afines requirió condiciones higiénicas, tanto para el local como para sus empleados. Esta norma no pasó desapercibida para el reportero del *Relator. Diario Liberal*, que resaltó la limpieza de las instalaciones: «reina el aseo en todas partes: en las mesas, en los utensilios, en el piso. Últimamente, para garantizar una mejor asepsia, se ha instalado un lavadero de envase, a pesar de venir muy limpio de la fábrica» (*Diario del Pacífico*, mayo 20 de 1950, p. tercera).

El proceso de formación y aprendizaje de nuevas prácticas en la esfera productiva y en la higiénica por parte del hombre y las mujeres de Laboratorios JGB hace parte del carácter innovador de esta empresa. Una cosa era conseguir personal para las ladrilleras y tejares de la ciudad o para la fabricación de cigarrillos, zapatos, correas, monturas, harinas, hielo, etc., y otra para la producción de medicamentos. Los profesionales químicos podían contratarse con facilidad en el extranjero, más no la mano de obra; Colombia no fue un país con grandes tasas de inmigración europea, era necesario tomar la decisión estratégica de echar mano del recurso humano disponible, «educarlo», es decir, enseñarle los hábitos requeridos por la industria farmacéutica.

En la parte productiva el reportero del *Relator. Diario Liberal* encontró procesos relacionados con «análisis bacteriológicos, análisis químicos, solución de difíciles fórmulas de la farmacopea, estudios analíticos de inyectables para las dolencias humanas, etc. etc.», orientados a la producción de varios productos con propósitos muy bien definido, «mejorar la salud de la pobre humanidad», con base en «jarabes medicinales en todas las formas, elíxires, inyectables, vermífugos, purgantes, etc. etc.». Para «salvar la infancia», Laboratorios JGB producía en 1933 dos productos, uno era el «Vermífugo “El Valle”, fórmula inofensiva y agradable al paladar» y el jarabe «antipalúdico “Bebe”. Este jarabe [...] nos ha abonado muchos triunfos. Es una gran fórmula, que sin los peligros de la mayoría de los antipalúdicos, que son fabricados por lo general a base de estricnina, salva a las criaturas del trópico más violento»; nuestro reportero, convencido por el producto, termina recomendándolo: «Ojalá los padres de familia se preocuparan por sus pequeñuelos y les suministraran dos o tres frascos de este precioso preparado, sería la salvación de las criaturas» (*Diario del Pacífico*, mayo 20 de 1950, p. tercera).

Los productos para «salvar la infancia» no eran los únicos de laboratorios JGB. Durante su visita el reportero del *Relator. Diario Liberal* también pudo apreciar el Tónico de vida J.G.B. y el Tónico Ovárico J.G.B. La fórmula del segundo estaba «indicada especialmente para curar las dolencias del sexo femenino, a mi modo de ver, es una de las más meritorias preparaciones. Es el elixir que va a luchar contra los males adquiridos por la abnegada mujer, que a fuerza de ser madre muchas veces, ha quedado con sufrimientos que amargan sus años de longevidad». Además, su valor era inferior a sus competidores en el mercado. Finalmente, reseña el trabajo con la extracción de las propiedades de plantas medicinales y su futuro inmediato dentro del emprendimiento, «parece que en breve ya no tendremos necesidad de comprar drogas blancas obtenidas de los principios de nuestros propios productos, pero extraídos y purificados en el exterior» (*Diario del Pacífico*, mayo 20 de 1950, p. tercera).

Indudablemente, la nota que utilizamos de fuente para realizar una breve descripción de Laboratorios JGB está concebida, tanto para rendir un tributo a su gestor y a su emprendimiento como un dispositivo de publicidad. El propósito publicitario no puede servir de criterio para invalidar la representación de la planta productiva de este emprendimiento en 1933. Durante la celebración del cuarto centenario de la fundación de Cartagena se realizó una exposición

industrial, por Laboratorios JGB asistió Enrique Torres Puerta. El pabellón fue visitado por el Presidente de la República Enrique Olaya Herrera, quien pronunció las siguientes palabras: «Este renglón de inyectables, que es lo más precioso que conozco hasta el presente [ilegible] el esfuerzo de un industrial patriota. Sírvase usted, como representante de esa casa, dar mi felicitación y mis aplausos a don Jorge Garcés B». En el resto de la nota los redactores resaltan el volumen y la variedad de la producción, de su «calidad hablan los médicos del Occidente que la emplean sin vacilar, prefiriéndolos, por estar garantizados para resistir la acción del tiempo y las violencias del clima, a los extranjeros, elaborados en otras latitudes, y que pueden llegar a perder su acción eficaz por el rigor de los trópicos». Comentarios elogiosos también recibieron los extractos fluidos:

Laboratorios J.G.B van a la vanguardia en Colombia. Sus productos son elaborados con drogas vegetales de nuestra riquísima flora. Tras de un minucioso examen de laboratorio, las plantas medicinales, las raíces, etc., y después de un riguroso proceso de cultivo, vigilado por los químicos del laboratorio [...] se convierten en extractos fluidos de envidiable calidad. Esta rama de extractos fluidos es genuinamente nacional.³

El reportaje del *Diario del Pacífico* definió a Laboratorios JGB como una industria genuinamente colombiana, todos «sus componentes, inclusive los envases, son de producción nacional. Puede decirse que solo las tapas y el papel en que timbran de las etiquetas, son de producción extranjera. Como parte de los proyectos de ampliación, se contrataron los servicios de un nuevo profesional, el Químico y Farmacéutico cubano Eduardo Salvador Bacallao, «profesor en varios grandes establecimientos educacionistas de Cuba y expertos en los ramos de inyectables, productos biológicos y opoterápicos, en jabonería y perfumería».⁴

Por todos estos factores el pabellón de Laboratorios JGB fue premiado con el máximo honor en la feria exposición de Cartagena. Este logro fue reconocido por el *Diario del Pacífico*, no sólo como de su gestor, sino también como una

3. Esta información ha sido tomada del archivo personal de la familia Garcés, recorte de prensa del *Diario del Pacífico*, sin más datos.

4. Esta información ha sido tomada del archivo personal de la familia Garcés, recorte de prensa del *Diario del Pacífico*, sin más datos.

muestra de los adelantos del Valle del Cauca y una «victoria para la industria del occidente de Colombia y para toda la industria patria». Estos últimos enunciados son retóricos, como algunos de los reseñados arriba, pero en las dos notas de periódicos con orientaciones políticas distintas hay un reconocimiento a la importancia alcanzada por este emprendimiento, distinción que desborda el ámbito local regional al alcanzar el Caribe Colombiano. Estos elementos denotan la magnitud y la importancia del proyecto puesto en marcha por Jorge Garcés Borrero, la inversión en equipos, la contratación de personal especializado, la apuesta por fabricar productos farmacéuticos industrialmente en una región económica con una estructura industrial de pequeñas manufacturas tradicionales.

La retórica de los reportajes citados no puede ocultar la importancia como emprendimiento pionero en el sector farmacéutico de Laboratorios JGB. Su creación ocurrió en un parteaguas muy importante, la crisis mundial de 1929 que interrumpió los flujos de capitales y afectó el mercado mundial de café. En esta coyuntura los grupos de poder socioeconómico comprendieron que no podían depender del sector primario y de las exportaciones, era necesaria la sustitución de importaciones (Ocampo y Tovar, 2003). Por este motivo, las empresas exitosas orientadas a consolidar el sector secundario recibieron amplios reconocimientos. Los dirigentes políticos, los líderes de opinión y los periodistas no podían sustraerse del ambiente de cambio económico, de la circulación de ideas y proyectos en torno a estos asuntos. Las frases grandilocuentes reflejan el optimismo de los actores, su *horizonte de posibilidad* respecto a una nueva etapa de la historia de Colombia, del departamento del Valle del Cauca y de Cali, un paso más hacia la materialización de los ideales de civilización y de progreso.

En 1934 Jorge Garcés Borrero alcanzó otro reconocimiento: salió ganador en el concurso Comercial Industrial Hispano-americano organizado por Vincintor y patrocinado por el periódico *Relator. Diario Liberal*. Por votación, el público eligió a la Droguería y Farmacia JGB como los establecimientos que atendían con mayor deferencia a su clientela y los que vendían los productos de mejor calidad. Tres años después, 1937, sobrevino otra gratificación, en la Exposición Nacional celebrada en Barranquilla, los productos de Laboratorios J.G.B fueron declarados fuera de concurso por estar sujetos a los cánones que la química farmacéutica exigía para los productos industriales, incluso para venta internacional,

tenemos conocimientos que en las vecinas repúblicas de Venezuela y Ecuador el consumo de drogas y específicos preparados en Cali es cada día creciente. Particularmente en Venezuela el radio de negocios de los laboratorios J.G.B. es demasiado extenso, habiéndose visto en el caso la exigencia de Cali de establecer depósitos y oficinas especiales en Caracas y en otras importantes poblaciones venezolanas (*Relator. Diario Liberal*, enero 26 de 1937).

Las referencias a la exportación de los productos de Laboratorios JGB a Venezuela explica la apertura de las sedes en Bucaramanga y Cúcuta. Si la información periodística es veraz, el proceso de internacionalización de este emprendimiento se inició en su fase de configuración inicial, siendo así una de las empresas pioneras del departamento del Valle del Cauca, y de la región económica centro de actividad productiva en exportar productos industriales al exterior. Asimismo, los logros alcanzados en Cartagena y en la capital del departamento del Atlántico pueden asociarse a la apertura de la sucursal en Barranquilla. En todos estos casos, es muy probable que en estas dependencias también funcionaran las oficinas de la Droguería JGB.

La nueva sede del laboratorio fue descrita en un número de *Lamparilla del Hogar*, revista de propaganda comercial y cultural de Laboratorios JGB. El carácter propagandístico y el tono «laudatorio» de muchos de los apartes del texto no invalidan la descripción y caracterización que efectúa el reportero de las instalaciones, tecnología y funcionamiento de esa unidad productiva. El reportaje fue publicado en 1937 en el número dedicado al IV Centenario de la fundación de Santiago de Cali titulado: «Cómo se crea riqueza colombiana. Halagüeños resultados de un esfuerzo». En su contenido, el reportero subrayó la presencia de «afamados expertos extranjeros entre ellos los doctores Vicente Díez Colón y Manuel García Valiente» controlaban (dirigían) la producción, en un «ambiente moderno, de técnica escrupulosa y perfecta [...] en un edificio adecuado, al cual se le han venido agregando nuevos y airosos pabellones». La tecnología recibió una mención especial, en la que sobresalió su «actualización» permanente, cambio asociado al éxito del emprendimiento:

Debido a la gran demanda y al éxito creciente de los productos J.G.B., ha sido preciso importar maquinarias cada día más completas y eficientes; pues si bien desde el principio se montaron equipos de primer orden, estos resultaron bien pronto deficientes y se hizo imprescindible adquirir otros, de último modelo y de rendimiento

más rápido [...] El joven doctor don Álvaro Garcés Giraldo [...] acaba de traer de los Estados Unidos nuevas maquinarias que vienen a completar la dotación, a garantizar más, si cabe, la bondad y la pureza de los productos, y a consagrar a los Laboratorios JGB como la entidad más seria, rica y eficiente de cuantas existen en el país. Entre las maquinarias recién instaladas, citamos las lavadoras automáticas de frascos, que aseguran una higiene total y admirable; los filtros eléctricos; las homogeneizadoras, los grandes hornos al vapor para los granulados, etc. (*Lamparilla del Hogar*, número 17, julio de 1937, p. 16).

Finalizada la ponderación de la tecnología, el reportero describió las distintas unidades de Laboratorios JGB, el recorrido incluyó las áreas de mantenimiento y servicios generales. En el contenido recalcó el equipamiento científico (tecnológico) de cada una de ellas, reseñó los productos destacados o emblemáticos de la empresa y las condiciones de aseo e higiene de las distintas áreas:

Cuenta la empresa con todos los servicios científicos que exigen esta clase de fábricas, y cada uno de los diversos sectores de elaboración funciona en pabellones apropiados: en el de inyectables, con su equipo modernismo, se produce toda clase de sueros fisiológicos, hipertónicos, etc. y se fabrican las famosas inyecciones de Bronquisol, Fosarsenine, Bismoquina, Bismo tanol, etc.; en el pabellón de especialidades, bajo la vigilancia directa y constante de los químicos están instaladas las más importantes maquinarias, desde la corchadora, hasta el complicado aparato para la fabricación de extractos blandos y fluidos, desde la sencilla granuladora hasta los filtros eléctricos de gran potencia. Reinan allí orden, limpieza y disciplina severa, y un alto concepto de responsabilidad y corrección. en el salón de comprimidos se hallan las máquinas que, con prodigiosa rapidez, elaboran millares de tabletas por minuto y también se encuentran montados los grandes hornos modernos para secar perfectamente los productos. Hay departamentos de envases, de empaques, de carpintería, etc. El sector de mecánica, con su dotación completa, para reparaciones; la gran bodega o depósito general de productos; el taller tipográfico propio, para tiquetes y propaganda, en donde se hacen trabajos excelentes; el taller de costura, lavado y aplanchado de uniformes y overoles para los empleados, que funciona continuamente para que todo el personal pueda cambiar sus vestidos todos los días; y, en suma, todos los muchos sectores de esta fábrica modelo, son una bella señal de que en Colombia ha entrado al fin al espíritu práctico y la organización esmerada de los centros manufacturero (*Lamparilla del Hogar*, número 17, julio de 1937, p. 16).

Las palabras de elogio en los distintos reportajes citados no se limitaron a ponderar las bondades de las instalaciones, la tecnología, la calidad de los productos y los reconocimientos obtenidos en las exposiciones nacionales y locales.

La función social de este emprendimiento también fue reconocida; según el reportero del *Relator. Diario Liberal*, Jorge Garcés Borrero tenía contratadas para diferentes empleos «a un número no menor de trescientas personas, entre obreros y obreras, lo que equivale a decir que un apreciable número de familias de Cali, derivan su subsistencia de esta empresa». La cifra nos parece exagerada, aunque se incluya todo el personal de funcionarios, dependientes y obreros de la Droguería JGB en todo el país. Los redactores de *Lamparilla del Hogar* no se comprometen con un número total de empleados, los reseñan con un plural:

Un numeroso personal halla en los Laboratorios trabajo y sustento. En los grandes salones la silueta amable y fina de muchísimas señoritas de la sociedad caleña, que con laudable lucidez y consagración se han hecho técnicas en estas delicadas labores. Todos los empleados han sido preparados, seleccionados y dirigidos por químicos de comprobada autoridad (*Lamparilla del Hogar*, número 17, julio de 1937, p. 16).

En el registro mercantil de la Cámara de Comercio de Cali las referencias al número de empleados por Laboratorios JGB son parciales, únicamente hay datos para dos años: en 1943 el total de personas contratadas fue de 85, 36 hombres y 49 mujeres; en 1944 fue de 185, 47 hombres y 138 mujeres. Estas cifras son muy inferiores a las registradas por el reportero del *Relator. Diario Liberal*. No tenemos información para interpretar la variación en el número de colaboradores entre 1943 y 1944, el cambio pudo ser motivado por el inicio de una fase de crecimiento o por la decisión de registrar un número más acorde con la «realidad» de la empresa.

Una Coyuntura compleja para Laboratorios JGB

El reportaje de *Relator. Diario Liberal* publicado en 1933 fue un homenaje a las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero, un reconocimiento a sus inversiones y logros alcanzados con la apertura de Laboratorios JGB. El propósito de la nota de *Lamparilla del Hogar* (1937) era similar, pero llevaba implícito un objetivo adicional. La finalidad de la ponderación efectuada por el redactor de las instalaciones, tecnología, áreas, métodos de producción, condiciones de salubridad y personal de este emprendimiento no era única y exclusivamente propagandística, su trasfondo era otro, salirle al paso a una serie

de acusaciones y a una campaña de difamación en contra de nuestro biografiado y sus emprendimientos con el sector farmacéutico.

No conocemos el origen de esta campaña, tampoco el nombre de los promotores, ni su duración. Cotejando las fechas de *El Tábano* y un editorial de *Lamparilla del Hogar*, podemos concluir que duró un poco más de un año: «Hace pocos días terminó una violenta campaña de difamación, que como todas las anteriores resistimos estoicos y sin quejarnos a nadie, únicamente haciendo los esfuerzos indicados para contrarrestar sus efectos» (*Lamparilla del Hogar*, 1936, p. 3). Tampoco tenemos la totalidad de la información que circuló en la prensa local, no sabemos si fue sólo un periódico o si participaron varios medios de comunicación escrita, solamente contamos con la información que circuló en dos números de *El Tábano* en agosto de 1935, donde se publicó una serie de anuncios o avisos, noticias y resoluciones en contra Jorge Garcés Borrero y de los productos de Laboratorios JGB. Estos anuncios fueron insertados en la casi totalidad de sus páginas y rodeados por los cuatro costados con «x» para resaltar o llamar la atención. Con esta estrategia el lector fue literalmente bombardeado con un mensaje directo y explícito: los productos de JGB no causan los efectos deseados o publicitados, su consumo ocasional es perjudicial para la salud. Asimismo, en uno de ellos se notifica la prohibición de la Dirección General de Higiene de la venta de algunos de estos artículos:

Quien usa SATANÁS que se prepara en los Laboratorios de Jorge Garcés, inmediatamente queda afectado de tuberculosis. Tenemos varias constancias.

Si usted quiere matar a sus hijos, déle drogas de las que preparan los químicos que tiene Jorge Garcés en sus laboratorios de Cali.

Si usted quiere envejecer, tome drogas de las que prepara Jorge Garcés.

La Dirección Nacional de Higiene ha prohibido algunos la venta de algunos de los productos que se venden de los laboratorios de Jorge Garcés.

Si usted quiere morir, tome los productos que preparan en los laboratorios de Jorge Garcés de Cali.

El noventa por ciento de las drogas que se venden en las farmacias de Jorge Garcés, son preparadas en los laboratorios del mismo. En consecuencia minan la salud.⁵

5. *El Tábano*, año XXI, número 589, agosto 10 de 1935, página, primera, segunda, tercera, cuarta y sexta. Véase también el número 590 del 17 de agosto de 1935.

Las noticias fueron anunciadas y desarrolladas parcialmente en la primera página y, como era usual en los periódicos de la época, su parte conclusiva fue realizada en las páginas interiores. En la edición del 17 de agosto de 1935 el jefe de redacción tituló: «Las denuncias criminales contra los menjerges de J.G.B.». El titular era lo suficientemente llamativo para atraer la atención del lector, el contenido de la nota fue dedicado a la denuncia realizada el 22 de febrero de 1934 ante el Alcalde municipal por Bernardo Muñoz, el motivo: «el peligro de inseguridad pública que estaba causando al público el “Vermífugo el Valle” q[ue] se vendía en la farmacia del señor Jorge Garcés B., de esta ciudad». El denunciante aseguró que un hijo suyo llamado Álvaro Muñoz se intoxicó con este antiparasitario, «el cual sufrió una paralización intestinal»; igual sucedió con el primogénito de Gerardo Pérez, que tomó «del mismo vermífugo, el cual le produjo el mismo efecto del caso anterior». Otro testigo, Heladio Bueno, reconoció que compró otro frasco del «Vermífugo el Valle» en la misma droguería y se lo dio a un hijo suyo atendido por el Dr. Trozzi y «según opinión del médico [...] ese niño sufrió una paralización intestinal, produciéndole la muerte» (*El Tábano*, agosto 10 de 1935, p. 1).

La parte final de la nota fue publicada en la segunda página, el redactor continúa con testimonios de «testigos». Aseguró que el farmacéuta Guillermo Martínez, en declaración juramentada, reconoció la venta a Bernardo Muñoz del «Vermífugo el Valle». Guillerma Arrechea declaró bajo juramento que un hijo suyo también se intoxicó con este antiparasitario, «aun cuando fué medicinado por los facultativos Borrero Sinisterra y Granizo, el niño quedó sufriendo una paralización en el lado derecho, agregando que la pierna se encuentra perfectamente boba y muerta» (*El Tábano*, agosto 10 de 1935, p. 2).

La campaña de desprestigio no se limitó a la mala prensa contra los productos de Laboratorios de JGB, también incluyó a Jorge Garcés Borrero. En la segunda página, bajo el título «cadena de la muerte», el redactor «reproduce» una *cadena de la suerte* que, según sus palabras, ha «traído muchas ventajas». En el contenido se reconoce negativamente y se «denuncia» el poder y capacidad de decisión política de nuestro biografiado para incidir en el nombramiento de funcionarios gubernamentales. Según el articulista, la cadena comienza en el «Consulado de Colombia en Nueva York, con el doctor Gabriel Garcés, hermano de J.G.B.»; sigue en Colombia, en Buenaventura con el «Administrador de la Aduana, empleado de J.G.B [...] Continúa con el Jefe Postal y

el Capitán del Puerto, recomendados “especialmente” por J.G.B». El último eslabón estaría ubicado en Cali, «en la Gobernación del Departamento, con los abogados de J.G.B». La conclusión es obvia, fue presentada en forma de pregunta: «Verdad que la “cadena” es interesante? Y después se sulfuran con quien dijo éste era un “país único”. Un país de farsa decimos nosotros» (*El Tábano*, agosto 10 de 1935, p. 2).

La campaña de descrédito continuó con la oposición del periódico a la nominación de Jorge Garcés Borrero para ser condecorado con la Cruz de Boyacá por sus méritos como industrial. Según el redactor, «empleados aduladores de J.G.B el hombre de los laboratorios, fabricante de tóxicos malditos y venenosos, con seudónimo se han dirigido a “El Tiempo”, en respuesta a la encuesta abierta por este diario», solicitando que entre otros «ciudadanos meritorios, la Cruz de Boyacá debe darse al rico industrial vallecaucano» (*El Tábano*, agosto 10 de 1935, p. 2). El autor de la nota informó que el presidente de la República hizo caso omiso a la solicitud y cerró su escrito con los versos finales de un soneto que pone en entredicho la honradez de nuestro biografiado.

Las notas reseñadas fueron solo el preámbulo de la campaña de desprestigio contra Jorge Garcés Borrero, el núcleo se conformó por sus actividades como industrial, el blanco directo Laboratorios JGB y, en menor medida, Industrias Textiles de Colombia. En la página quinta el jefe de redacción de *El Tábano* reprodujo la resolución número 3 del 9 de julio de 1935 cancelando la licencia N° 3768 del «Vermífugo del Valle» y acompañó esta noticia con una nota titulada «Falso Industrial»; nuevamente, el tono del escrito es de denuncia, con un lenguaje mordaz: «¿Cómo es posible que se atreva Jorge Garcés B., a llamarse INDUSTRIAL AUTÉNTICO? Y cómo es posible, que CANES serverceros como Gilberto Tobón y Riascos Plata, sin miedo a la censura pública hagan tales enunciados en *Lamparilla del Hogar*». Esta publicación es definida como la «revista del «yoyo» o del «elogio mutuo». El centro de la crítica fueron las prácticas industriales de la época de importar materia prima y productos semiterminados para terminar su fabricación en Colombia cobrando precios similares o iguales como si fueran importados, praxis que no fortalecía la industria nacional y enriquecía a unos pocos:

Toda Industria a base de materias primas del extranjero como son las industrias J.G.B. en nada impulsan la economía nacional: son por el contrario las más profusas

filtraciones de ella y perjudican gravemente la situación económica del país, porque hacen pagar al consumidor una utilidad que sólo sirve para aumentar el volumen del bolsillo de los mercenarios; de los madrilejos del hampa llamados falsos industriales [...] Cómo puede llamar a Jorge Garcés B., industrial si todo lo trae del extranjero para molerlo, si todo lo trae desde el algodón, las esencias, tinturas, extractos etc. Para que sus telares los conviertan en lino, lienzos, mantas, sobrecamas etc. y sus laboratorios y sus químicos de tres al cuarto falsifiquen las fórmulas que sabios de los grandes centros científicos, los hicieron mediante estudios de años y prepararlos en los institutos refrendados por el estado. No quiere esto decir que aquí en nuestra tierra se produzca malo, nó, lo malo está en que el INDUSTRIAL pida materias primas como las que pie J.G.B. [...] Industrial se denomina en el noble sentido del término al q' en sus productos usa la mayor parte de materias primas del país. Y esta es la técnica de los industriales mundiales y en ese espíritu se inspiró la protección aduanera del doctor Olaya Herrera [...] la industria nacional que explota Jorge Garcés B., es la de frascos vacíos de Onza, cuatro onzas, para los aceites y vermífugos y estos son más baratos que los fabricados en Bogotá o Caldas [...] ¿Dónde está el beneficio que recibe el público consumidor con la protección industrial actual, en manos de los TABUCHES llamados fabricantes de específicos jabones y textiles, si se les tiene que comprar su falsificación al mismo precio a que se compraba cuando no había protección aduanera, y en las condiciones de malo y caro?. En Francia ningún específico se pone a la venta sin la refrendación del Instituto Pasteur (*El Tábano*, agosto 10 de 1935, p. 5).

Al margen de los tonos, descalificación y acusaciones utilizados por los redactores de *El Tábano*, las «prácticas» denunciadas eran comunes en Colombia y en el sector farmacéutico colombiano. Solamente empezaron a modificarse a finales de la década de los treinta con la prohibición del gubernamental de importar productos terminados y semiterminados, únicamente podían ingresar al país la materia prima no producida en Colombia. ¿Por qué Jorge Garcés Borrero fue el blanco de las críticas? La respuesta puede encaminarse hacia dos factores: el primero es político, el periódico es liberal y nuestro biografiado era conservador; el segundo económico, Laboratorios JGB fue la empresa pionera en la fabricación de medicamentos y productos afines en Cali y el Departamento del Valle del Cauca. Los cuestionamientos son una defensa de las políticas proteccionistas de los gobiernos liberales de los años treinta, un ataque al conservatismo vallecaucano y una crítica al sector empresarial por el tipo de prácticas productivas que estaban desarrollando.

La campaña contra Jorge Garcés Borrero continuó en el número de *El Tábano* publicado el 17 de agosto de 1935. En esta oportunidad el despliegue fue menor,

pero continuó el tono grandilocuente y descalificativo; los anuncios rodeados de «x» fueron repetidos, la resolución número 3 del 9 de julio de 1935 cancelando la licencia N° 3768 del «Vermífugo del Valle» fue reproducida nuevamente como lo fue el texto de la denuncia citada. El titular de la primera página fue más que elocuente: «Habla el eminente facultativo Dr. Raúl Uribe J. y el Dr. Calatrava; sobre los mortíferos preparados de J.G.B. No recomiendan estos mortíferos menjures». El encabezamiento va acompañado de la respuesta de dos médicos a una pregunta efectuada por el jefe de redacción:

Doctor Uribe:

¿Hemos visto un certificado suyo recomendando los preparados de J.G.B., vista la Resolución de la Junta de Higiene de Bogotá, y los conocimientos que usted tiene últimamente se ratifica en su Certificado?

Habla el doctor Uribe Jaramillo:

Los certificados que yo doy sobre una preparación farmacéutica, él no puede tener el carácter definitivo, y únicamente su recomendación puede ser válida hasta el día que la medicina llene su cometido; pero, cuando en el caso presente, la Dirección de Higiene acusa un preparado como peligroso el valor de la certificación termina en el acto.

Habla el doctor Calatrava:

Mi certificado fué expedido con anterioridad a los accidentes ocurridos y a la determinación de la Junta de Higiene de Bogotá. sin que con un certificación dado en esa fecha (cuando eran buenos los productos) quede amparado de por vida con esos productos (*El Tábano*, agosto 17 de 1935, p. 1).

La denuncia ante el alcalde de Cali y la cancelación de la licencia del «Vermífugo del Valle» fueron acontecimientos coyunturales, desconocemos las causas de los efectos negativos de este medicamento, si fue problema de un lote, si la fórmula del mismo tenía problemas o fue mal suministrado por los padres de los menores implicados en el caso. La respuesta de los médicos ante la certificación es lógica, la forma como fue explotada por los editores de *El Tábano* hizo parte de su objetivo de atacar a Jorge Garcés Borrero y a Laboratorios JGB. Sin embargo, una arremetida (ataque) de esta naturaleza exigía una respuesta, esta llegó no solo por nuestro biografiado sino también por otros actores sociales.

La primera caracterización de la defensa fue hecha por el redactor de *El Tá-bano*. «con placer hemos visto los esfuerzos que los áulicos del poderoso J.G.B han puesto en páginas enteras de los periódicos y en sábanas de hojas volantes» (*El Tá-bano*, agosto 17 de 1935, p. 2). Al aparecer la reacción fue «inmediata», el apoyo a Jorge Garcés Borrero y a su actividad industrial no se hizo esperar. Los editores de *Lamparilla del Hogar* también resguardaron los Laboratorios JGB; su estrategia fue diferente, su norma: «permanecer silenciosos al margen de las campañas negras que, en ocasiones, con fines premeditados, se han adelantado por parte de algunos órganos, nó ciertamente los que honran el periodismo nacional». El silencio fue escogido por dos razones:

en primer lugar, no concedemos beligerancia en los casos en que las armas estén en disparidad, y en segundo lugar, porque consideramos que de nuestra parte está la sensatez de una sociedad inteligente y el respaldo incondicional del pueblo que siempre ha sabido valorar nuestros esfuerzos, tratando en todo momento de salvar los intereses del proletario y procurando hacer una labor intensa, que de nombre al país más allá de los lindes de su territorio (*Lamparilla del Hogar*, número 10, 1936, p. tercera).

El «silencio» no fue sinónimo de pasividad. En las páginas de *Lamparilla del Hogar* no se usó un lenguaje grandilocuente, ni descalificador. Sus redactores publicaron testimonios de médicos de diferentes lugares del país certificando la calidad de los productos de Laboratorios JGB, insertaron publicidad del «Vermífugo El Valle», de otros medicamentos y productos afines fabricados en dicha unidad productiva, reprodujeron las voces de apoyo y protesta contra la campaña de descrédito y desprestigio contra Jorge Garcés Borrero y su actividad industrial, pero también artículos publicados en otros periódicos cuestionando el mal uso de la libertad de prensa. Las certificaciones de los profesionales de la medicina avalando la calidad y resultados obtenidos con los medicamentos JGB usaron un formato parecido, fueron ubicadas en la parte inferior de ciertas páginas de la revista y el lugar de procedencia comprendió varias localidades del país: Cali, Andes Antioquia, Riosucio Caldas, Bogotá, Palmira Valle y Honda Tolima:

El suscrito Médico Cirujano de la Facultad de Bogotá, CERTIFICA: Que en varios casos que ha empleado los inyectables de Fosfarsenine de los Laboratorios J.G.B. de Cali, en las depresiones nerviosas, ha obtenido muy buenos resultados.

Dado en Honda a treinta de julio de mil novecientos treinta y seis.

Dr. RICARDO MOGOLLON (*Lamparilla del Hogar*, número 9, 1936, p. 2).

**Dice el doctor J. Tobón
sobre nuestro producto**

BISMOTANOL:

El suscrito médico cirujano, CERTIFICA:

Que ha tenido ocasión de tratar algunos enfermos luéticos con los inyectables BISMOQUINA Y BISMOTANOL, de los LABORATORIOS J.G.B., obteniendo un magnífico resultado.

dado en Honda a 30 de julio de 1936 (*Lamparilla del Hogar*, número 9, 1936, p. 10).

Los Productos J.G.B en el Caquetá.

La Primavera (Caquetá), agosto 29 de 1936

Sr. don Jorge Garcés B-Laboratorios J.G.B.-Cali-Valle Muy apreciado señor nuestro: Acuso a usted recibo del magnífico lote de inyectables y otras preparaciones que se ha servido enviarme para práctica y uso cotidiano en el Hospital del Gobierno en este sitio. estas preparaciones serán puestas en manos del médico jefe, señor doctor José María Ucrós.

Por mi parte, debo decir a usted, que desde hace algún tiempo venimos usando aquí en este hospital muchas de sus preparaciones, sobre todo los inyectables, con todo éxito y grandes resultados medicamentosos. Todos los casos que hemos tratado con sus preparaciones han dado magníficos resultados y no tenemos que quejarnos de ellas. Su acción curativa es constante y se representan ellas un lujo para la industria nacional colombiana.

De usted muy atenta S.S., SOR VICENTA. Hermana del hospital de la «Primavera» (*Lamparilla del Hogar*, número 9, 1936, p. 10).

Distinguidos Profesionales hablan sobre la bondad de productos J.G.B.

Del doctor Carlos E. Córdoba:

Gustoso doy mi concepto muy favorable a los inyectables de los LABORATORIOS J.G.B., de Cali, con el cual no he tenido el primer signo de intolerancia a pesar de haber prolongado el tratamiento más de lo indicado en muchos casos. Riosucio, julio de 1936.

Del Dr. Carlos Blum Caicedo:

CERTIFICO:

Que en repetidas ocasiones he usado el Vermífugo «EL VALLE» que fabrican los Laboratorios J.G.B. de Cali y siempre he obtenido benéficos resultados en los enfermos en los cuales los he usado, **inclusive en dos de mis hijos**. Palmira, agosto de 1936.

Del Dr. José María Murcia Lombana:

El suscrito Médico Cirujano, CERTIFICA:

Qué en su práctica profesional ha prescrito los sueros y demás productos inyectables, jarabes y otros medicamentos de patente de los Laboratorios J.G.B. de Cali, como de primera calidad y merecen toda la confianza del cuerpo médico y del público en general. Bogotá, agosto de 1936 (*Lamparilla del Hogar*, número 10, 1936, p. 9).

La respuesta «silenciosa», no directa a las acusaciones que circulaban en *El Tábano*, incluyó la publicidad en *Lamparilla del Hogar*, y con seguridad en otros periódicos, se anunció en 1936 que del «Vermífugo El Valle», además de desalojar «lombrices, gusanos y solitaria», se habían fabricado 400.000 frascos en «solo tres años. ES ESTA SU MEJOR GARANTÍA» (*Lamparilla del Hogar*, número 9, 1936, p. 16). La pauta publicitaria muestra que la cancelación de la Licencia de este antiparasitario fue transitoria y que una vez se aclaró la situación (denuncia), Jorge Garcés Borrero recuperó o pudo obtener una nueva aprobación para su fabricación y comercialización. Paralelamente, se publicó una carta (testimonio) reconociendo las bondades de este purgante:

Cali, septiembre 19 de 1936.

Sr. don Jorge Garcés B.

Propietario de los Laboratorios J.G.B - Presente

Siendo como lo soy un ciudadano honrado, no puedo menos que protestar por la infame campaña que se ha estado librando en contra de su grandiosa labor industrialista, precisamente por parte de quienes, por ser hijos de esta ciudad que es también la suya, están cohibidos para efectuar tan ruin campaña y más contra la preparación más famosa que tiene su marca y que es el gran Vermífugo «EL VALLE». De este preparado le doy el siguiente testimonio:

Soy padre de seis hijos menores y desde hace tres años no uso purgarlos sino con esta especialidad, que en todo momento ha respondido en su acción. Mis hijos, después de haber adoptado el famoso vermífugo «EL VALLE» en mi casa, siempre han sido modelo de robustez y en ningún momento han padecido de consecuencias de ninguna naturaleza. Puedo, pues, decir a voz llena que el Vermífugo «EL VALLE» es prenda de garantía para la salud de los niños y que en el campo de los vermífugos es lo mejor que he conocido.

De este testimonio de hombre honrado y de padre agradecido, puede hacer usted lo que a bien le tenga.

Aprovecho esta ocasión para suscribirme de usted como su atento amigo y S.S Rafael Borrero T (*Lamparilla del Hogar*, número 10, 1936, p. 19).

La defensa «silenciosa» de *Lamparilla del Hogar* reprodujo bajo el titular «Industriales y farmacéuticos protestan contra la campaña a J.G.B.» la carta del señor Antonio Marulanda, gerente general de Laboratorios del Pacífico, la misiva estaba dirigida a Hernando Arboleda, gerente de la droguería Garcés de la ciudad, en su contenido, además de asuntos internos de estas empresas, este funcionario aprovecha «para consignar mi protesta por la injusta y disociadora campaña que contra esa respetable casa ha venido haciendo un periódico de la ciudad» y reprobó «labores de tan baja naturaleza», porque los perjudicados son todos los laboratorios nacionales; finaliza preguntándose: «¿No hay sanción en este país para la desmedida procazidad de dichas publicaciones? ¿No tenemos una oficina llamada «Federación de Industriales» a quien corresponde protestar?» (*Lamparilla del Hogar*, número 10, 1936, p. 19) En la misma edición se publicó la resolución de la «Asociación de Fabricantes y productores» protestando enérgicamente contra las «bajas campañas a la industria nacional», este documento fue calificado de altivo y patriótico:

CONSIDERANDO:

Qué desde cierto tiempo atrás son frecuentes las campañas perversas contra casas industriales de la ciudad.

Que si bien es cierto esas campañas no han logrado ni logran sus extraviados fines, en cambio, sí se impone la necesidad de su censura y rechazo por parte de las personas capacitadas para apreciar los esfuerzos que representan la organización y el sostenimiento de empresas que, por su utilidad y su magnitud, constituyen verdadero orgullo para Cali, para el Valle y para el país;

Que tales esfuerzos merecen el respeto de todos y no pueden dejarse a merced del primero a quien le venga en gana ultrajarlos;

Que la Asociación de Fabricantes y Productores debe solidarizarse con la defensa de sus afiliados, sobre todo cuando se les hace víctimas de ataques tan injustos como innobles.

RESUELVE:

Protestar de la manera más enérgica contra las campañas de que se trata, altamente perjudiciales para esta sección de la República, porque traslucen tolerancia para los inmorales orígenes y objetivos de ellas, y porque, en casos dados, pueden llegar a ser aprovechados por los competidores que afuera tienen nuestras empresas.

Firmada esta resolución por todos los concurrentes a la sesión de la Directiva, debe publicarse por la prensa y por cartelones y distribuirse individualmente a las casas comerciales y manufactureras de la localidad, excitándolas para que cooperen siempre en el propósito de demostrar, por cuantos medios sea posible, la no aceptación de actos hostiles a los hombres de trabajo (*Lamparilla del Hogar*, número 10, 1936, p. 9).

El artículo de prensa reproducido en *Lamparilla del Hogar* fue tomado del periódico *Nueva Era de Cali*. El jefe de redacción usó el color rojo para resaltar el titular, las titulaciones restantes de la revista iban en color negro: «La campaña contra ciertos productos de la industria nacional está inspirada en propósitos calculados y miserandos. Libertad y libertinaje de Prensa. Un arma política desleal que a la larga se convierte en material para chantajistas». La libertad de prensa es definida como una realidad en Colombia, pero aclara el periodista «hay quienes la convierten en un aplebeyado pasquín abusando de la benignidad con que se mira su obra irresponsable a la que alguien llamó prensa libertina». El autor «justifica», de cierta manera, este uso en la esfera política, práctica asociada a una especie de «exclusa periodística» que se abre como estrategia para anular a los contrarios, pero rechaza vehementemente su uso en otros ámbitos del mundo social:

esas mismas exclusas, adentradas audazmente en los predios donde vive la gente honrada, se convierte en un peligro social, no tanto por la importancia social que puedan tener sus campañas difamadoras, sino porque, dada su irresponsabilidad, admitida indiferentemente por las autoridades, amenaza tonarse en un sistema peligroso del cual aspiran a vivir los que, no siendo capaces de producir riqueza, quieren vivir, como sanguijuelas del producto del trabajo ajeno.

Para los que trajinamos en estas faenas, tiene menos secretos que para el público lector, ciertas campañas de audaz difamación y proterva calumnia [...] primero contra la firma comercial Jorge Garcés B., y luego, ante los infructuosos resultados pecuniarios de ella, contra uno de los más acreditados productos de la industria farmacéutica colombiana, el conocido y ameritado «Vermífugo El Valle» (*Lamparilla del Hogar*, número 9, 1936, p. 13).

El rechazo al «libertinaje» y «exclusas periodísticas» fue usado por el articulista para preguntarse: ¿a quién (tercero) beneficia la campaña de difamación y descredito? Para dar «una voz de alerta acerca del sentido y del fin que buscan esas campañas mal olientes» y pedir el abandono de las posiciones pasivas, no es «posible continuar de meros espectadores, cuando es un deber de colombianismo la defensa de las propias industrias». En este punto regresan los interrogantes y el redactor de *Nueva Era* reafirma la posición del periódico:

Preguntamos a nuestros lectores: quién tiene más autoridad moral para fallar en este caso, cuando se trata de un producto farmacéutico: el escribano irresponsable que se

parapeta tras una mal entendida libertad de prensa, o los profesionales médicos, que velan por la salud de los enfermos?

Y si los médicos más connotados de esta ciudad, del departamento y de diversos lugares de la república, han dado su concepto honrado y espontáneo reafirmando sobre la calidad del combatido producto, debemos creer a los médicos, o atenernos al concepto calumniosos del escritor irresponsable?

El dilema es bien claro. Y a él queremos atenernos nosotros, toda vez que en ningún momento podemos dudar de la honorabilidad de profesionales de la talla de Raúl Uribe, Granizo, Mejía, y tanto otros [...] anunciamos a nuestros lectores que, desde estas columnas, vamos a decir lo que sabemos porque es nuestro deber [...] defender esas industrias de los ataques calculados que denuncian, de lejos, un propósito del chantaje vulgar (*Lamparilla del Hogar*, número 9, 1936, p. 13).

A finales de noviembre de 1936 en el editorial de la revista *Lamparilla del Hogar* se anunció el fin de la «campana de difamación»: «con fines premeditados a cuya fuerza nunca cedimos [...] y de ella salimos airosos, porque, a pesar de todo, el consumo de los productos J.G.B. es hoy más intenso que nunca». Sin embargo, el editorialista llamó la atención sobre un aspecto que no podía pasar desapercibido, «cuando llegamos a pensar que las baterías de la infamia se habían silenciado por el peso de la justicia y por el gesto de asco que la sociedad sana presta siempre a esta clase de miseria», encontraron que el «el más noble de los órganos de la montaña «COLOMBIA NACIONALISTA», dirigido por el distinguido amigo doctor Bernardo Ángel acoge en sus páginas abiertas para todo lo grande y para todo lo noble la frase sospechosa de nuestros detractores. En este caso, la actitud asumida fue diferente, la *defensa silenciosa* fue dejada al margen y tomando una posición radical, para Jorge Garcés Borrero era inaceptable que en otras ciudades del país comenzara o continuara una campana en contra de su actividad empresarial y que un «amigo» prestara las páginas de su periódico para difundir información tendenciosa y mal encaminada:

Señor doctor Bernardo Ángel: en usted conocemos el nacionalista integral; hemos seguido paso a paso sus nobles campañas en pro del «colombianismo» bien entendido y hemos sido en todo momento admiradores desinteresados de su labor. En virtud de esto y a la rectitud de su conciencia, esperamos que condenará la reproducción de estos retazos de infamia en su periódico, y luchará desde su tribuna por la proscripción de esta clase de prensa, que no deja de ser un baldón para el periodismo nacional (*Lamparilla del Hogar*, número 9, 1936, p. 20).

Con la creación del Laboratorio JGB, Jorge Garcés Borrero consolidó sus funciones empresariales en el sector farmacéutico. Paralelamente a la importación, distribución, comercialización y fabricación de drogas, medicamentos y productos afines, inició actividades diversificadas como gestor e inversionista de compañías bancarias, mineras, industriales, y en la compra y venta de bienes raíces. El análisis de estos emprendimientos lo efectuamos en el siguiente capítulo.

Referencias bibliográficas

- Drucker, P.F. (1986). *La innovación y en el empresario innovador. La práctica y los principios*. Cali, Colombia: Editorial Norma.
- Morikawa, H. (2001). *A History of Top Management in Japan. Managerial Enterprises and Family Enterprises*. New York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- Ocampo, J.A. y Tovar, C. (2003). Colombia en la era clásica del «desarrollo hacia adentro» (1930-1974). En E. Cardenas, J.A. Ocampo y R. Thorp (Comps). *Industrialización y Estado en América Latina. La leyenda negra de la posguerra* (pp. 321-372). México D.f. México: Fondo de Cultura Económica.
- Ordóñez Burbano, L.A (2003). Empresarios industriales pioneros: Cali, primeras décadas del siglo XX. En C. D. L. de Guevara. (Comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglo XIX-XX*, (pp. 179-211). Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes, Cepal.
- Schumpeter, J.A. (1996). *Capitalismo, Socialismo y democracia I*. Barcelona, España: ediciones Folio.
- Schumpeter, J.A. (1944). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México D. F. México: Fondo de Cultura Económica.

04

Jorge Garcés Borrero: banquero, inversionista y negociante de bienes raíces

Jaime E. Londoño M.

Universidad Icesi | jelondono@icesi.edu.co

Sonia Milena Jaimes Peñaloza

Universidad Icesi | sonia.jaimes@correo.icesi.edu.co

Jorge Garcés Borrero es reconocido por sus emprendimientos en el sector farmacéutico, sus negocios con la droguería, la farmacia y el laboratorio JGB. Poco se conoce de sus actividades diversificadas, los más enterados son los mayores de la familia Garcés Borrero, algunos empresarios y tomadores de decisiones hacen menciones generales a estas iniciativas. La esfera académica no ha profundizado en su análisis, L. A. Ordoñez (1995) reseñó brevemente su participación como socio fundador de varios emprendimientos y M. Erazo (2014) analizó parcialmente la compra y venta de bienes raíces, no hay estudios referidos a sus funciones empresariales como inversionista bancario y minero, ni a las desarrolladas en sociedades tipográficas, en la industria textil y en propiedades rurales (haciendas) y urbanas (casas, lotes, mangas).

En este capítulo realizamos un acercamiento general a los emprendimientos diversificados de Jorge Garcés Borrero; analizamos sus oportunidades de mercado, la organización inicial de sus empresas, rastreamos la magnitud, relativa, de los capitales que invirtió, estudiamos su portafolio de productos, las redes de mercado que tejó y referenciamos algunas de sus innovaciones empresariales. Estos aspectos nos permiten profundizar en la segunda imagen del mosaico de sus funciones empresariales, representación construida con base en el modelo de trayectorias o procesual sugerido por Coninck y Godard (1998). Así continuamos con el ejercicio de comprensión del empresario en el contexto en el que interactuó socioeconómicamente.

Este proceder metodológico nos permite correr la cortina del pasado para observar analíticamente, a través de los fragmentos de la vida de un individuo, las dinámicas económicas, políticas, institucionales y simbólicas de una sociedad no circunscrita exclusivamente con lo local, lo regional o lo nacional. La seguidilla de decisiones empresariales de Jorge Garcés Borrero nos permite, no sólo conocer al empresario en su cotidianidad, sino también a poner la «micro-historia en movimiento», porque nos facilita prestar atención a las conexiones de esta historia de emprendimientos en los que nuestro personaje central actuó, asimismo, ayuda a comprender los vínculos existentes entre espacios como Santa Rosa de Cabal, Cali, Londres, Los Ángeles, Bogotá, partes de un mundo conectado tanto por la costumbre como por la agencia comercial e industrial de un hombre hijo del largo siglo XIX, pues como sugieren Rebecca Scott y Jean Hébrard (2015) «prestar cuidadosa atención a lo particular puede dar lugar al más profundo de los análisis» (p. 19).

Como se planteó en la introducción de este libro, el estudio de Jorge Garcés Borrero lo hacemos considerando la noción de empresario propuesta por Mark Casson (1982) que sostiene que el empresario debe pensarse en consonancia con los planteamientos de Leibenstein, Kirzner, Knight y Schumpeter, pues sus postulados antes que excluyentes son complementarios. El acento de la propuesta está en las formas como el empresario accede a la información, ello en razón a que la disponibilidad de información es el núcleo de su quehacer empresarial. La búsqueda de información simultáneamente es táctica y estratégica para reducir las ineficiencias del mercado, y al mismo tiempo facilitar la concreción de procesos innovadores para reducir la incertidumbre y captar las oportunidades del mercado.

Jorge Garcés Borrero fue un destructor creativo schumpeteriano, tal como se ha mencionado en los capítulos precedentes. Estudiarlo es un reto de múltiples dimensiones, pues de un lado, se trata de un hombre bastante reconocido por sus emprendimientos farmacéuticos asociados con la droguería, la farmacia y Laboratorios JGB; de otro, es poco lo que se conoce de sus actividades empresariales diversificadas. Esta dualidad, reconocimiento y desconocimiento, ha puesto un velo sobre de este empresario impidiendo conocer a profundidad no sólo la magnitud de sus negocios, sino el detalle de sus inversiones y gestiones cotidianas para mantenerse vigente en el mercado. Nos encontramos ante un tomador de decisiones que en coyunturas críticas del mercado visibilizaron su estrategia empresarial en la búsqueda de eficiencia económica. Dichas coyunturas evidencian las facultades de juicio que desarrolló en la toma de decisiones estratégicas y operativas en contextos de ausencia de información fiable y completa, y ante la carencia de reglas o modelos de decisión apropiados para imitar o seguir (Casson & Godley, 2005).

Jorge Garcés Borrero inició muy rápidamente la diversificación de sus actividades empresariales; en 1911 se asoció con su suegro Julio Giraldo y con otros emprendedores en un negocio de bancos; pudimos constatar que contrario a lo sostenido por otros académicos, él no fue fundador del Banco Hipotecario del Pacífico (1919), pero sí participó activamente de las fusiones de esta entidad bancaria con el Banco Garcés Giraldo (1922) y del Banco del Pacífico con el Banco de Colombia (1928). En 1916 fue gestor e inversionista de la Compañía de Minas del Socorro y Anchicayá; en 1923 lideró e invirtió en la Sociedad Tipográfica, igual aconteció en 1926 con Industrias Textiles

de Colombia; en 1927 compró junto a Carlos Sardi una empresa harinera en la ciudad de Pasto. Todos estos emprendimientos antecedieron al montaje de Laboratorios JGB. Sus negocios de compra y venta de bienes raíces, rurales y urbanos, los efectuó a lo largo de su vida como empresario. Es importante subrayar que no fue fundador de la Cervecería Alemana los Andes como se había planteado en la historiografía regional, es posible que haya invertido en este emprendimiento, pero en el levantamiento documental realizado para esta investigación no encontramos evidencia de esta inversión.

Por sus actividades diversificadas Jorge Garcés Borrero no puede calificarse como un empresario excepcional, por el contrario, actuó como la casi totalidad de los grandes empresarios colombianos de principios del siglo XX (Dávila, 2012). La heterogeneidad de los sectores en lo que realizó sus inversiones: farmacéutico, bancario, minero, industrial y bienes raíces, tampoco es sinónimo de una búsqueda a ciegas y sin mayores referentes. En todos estos emprendimientos subyace un patrón claramente delineado, búsquedas y protección del capital, monetización, respaldo financiero, pedido de garantías comerciales, propaganda y defensa de posiciones ideológicas, ampliación de redes comerciales, aprovechamiento de las oportunidades del mercado, expansión de su red comercial, etc. En todos estos casos está presente la directriz para bajar los niveles de riesgo e incertidumbre.

Contrario a sus actuaciones en el sector farmacéutico, la Droguería, la Farmacia y los Laboratorios JGB fueron empresas de fundador, individual o del gestor (Morikawa, 2001), en sus emprendimientos en el sector bancario e industrial se apoyó en sus redes familiares y empresariales, actuó como uno de los socios fundadores. Asimismo, en sus negocios en el sector secundario controló el paquete accionario de estas empresas. Sus inversiones se concentraron en actividades diferentes a las dominantes en Cali en las primeras décadas del siglo XX, no se interesó en la trilla y comercialización de café, como tampoco en tejares, ladrilleras, fábricas de jabón, tenerías, o en tabacaleras, etc.

En todos los casos, las figuras jurídicas usadas en la creación de las empresas, los emprendedores con los que se asoció y el tipo de compañías en las que participó fueron parte fundamental de su estrategia de reducción del riesgo y la incertidumbre. Un factor importante en toda su actividad de diversificación fue su imagen de hombre y empresario, trabajador, serio, honrado, cumplidor de sus compromisos y exitoso. La compra y venta de bienes raíces fue asumida

directamente por Jorge Garcés Borrero, en esta esfera de su actividad empresarial no estableció ningún tipo de sociedades, actuó sólo. Nos encontramos ante una estrategia diferenciada, la adquisición de lotes, casas, solares en el perímetro urbano de Santiago de Cali eran parte de su actividad empresarial en el sector farmacéutico, necesitaba bodegas, locales, sucursales y el terreno para lo que serían los Laboratorios JGB; de igual forma, algunos de estos negocios estaban ligados a sus emprendimientos comerciales y bancarios, aspecto que en futuras investigaciones es necesario profundizar. La compra de haciendas obedeció a otra táctica, reinversión de utilidades, resguardo de inversiones, garantía de pagos, avales comerciales, respaldo financiero y protección del capital en un activo «seguro».

En la documentación revisada para esta investigación no hay evidencia de las razones que llevaron a Jorge Garcés Borrero al desarrollo de su estrategia de inversiones diversificadas, ni de la filigrana con la que fue tejida. Por herencia familiar se mantuvo en el sector farmacéutico con empresas de fundador individual o gestor (Morikawa, 2001); esta fue su actividad básica como emprendedor, a partir de ella se pueden trazar dos etapas de diversificación: la primera, 1911-1922, al regresar de su primer viaje a Londres, cuando asumió la dirección de sus negocios, su rol de intermediario como importador, distribuidor y fabricante en pequeña escala de medicamentos y productos farmacéuticos afines; le acarreó varios cuellos de botella que le exigieron la protección del capital invertido, respaldo y garantías financieras y comerciales, monetización, ampliación de sus redes de intercambio, etc. Estas problemáticas están directamente ligadas con la creación en 1911 del Banco Giraldo & Garcés B, así como con la adquisición de bienes raíces urbanos y rurales, y su inversión en una empresa minera. El punto de cierre de esta etapa fue la fundación del Banco Hipotecario del Pacífico en 1919.

La segunda etapa, 1919-1941, se inicia con las gestiones y fusión del Banco Giraldo & Garcés B con el Banco Hipotecario del Pacífico. Esta entidad bancaria era más grande y sólida, y con mayor radio de acción, estratégicamente nuestro empresario y su suegro no podían competir con ella, era de mayor utilidad fusionarse; con esta decisión su capital quedaba con mayor protección, robustecían los respaldos financieros y comerciales, y con ellos era más fácil la ampliación de las redes comerciales, De esta forma, no perdían el posicionamiento que habían ganado como banqueros, ya que lo dimensionaban mucho más. Esta

decisión estratégica fue tomada en el marco de la poscrisis de la economía mundo de 1921 y en la antesala del cambio en las reglas de juego financieras que comenzaría a regir con la expedición de la Leyes 25 y 45 de 1923.

La diversificación continuó con la creación de la Sociedad Comercial Tipográfica (1923). Su objetivo era editar el periódico *La Voz del Pacífico*. La función de este medio de comunicación escrita, además de la efectuar tareas de propaganda de las empresas de sus accionistas y de aquellos que pagasen la pauta comercial, era la defensa de intereses ideológicos. El momento culminante de las actividades diversificadas de Jorge Garcés Borrero está asociado con la creación de Industrias Textiles de Colombia en 1926 y la fusión del Banco del Pacífico, nombre que recibió el Banco Hipotecario del Pacífico en 1926 a raíz de la alianza con el Banco Hipotecario de Bogotá, con el Banco de Colombia en 1928.

Las decisiones estratégicas en el ámbito bancario fueron un acomodo al nuevo marco institucional colombiano y representaron el final de la banca local y regional así como la emergencia de entidades bancarias de corte nacional, pero también fueron una estrategia para enfrentar la competencia de las instituciones extranjeras. En estos casos, los bancos siguieron cumpliendo las mismas funciones de capitalización, protección, respaldo, garantías de pagos y ampliación de redes comerciales. La determinación de invertir en la industria textil representó la búsqueda de oportunidades de mercado en un sector que debido a la «baja en los procesos internacionales de los textiles, a las industrias de hilados y tejidos de algodón se les planteó la alternativa de desaparecer o luchar por desplazar a las importaciones» (Montenegro, 2002, p. 63).

La sinuosidad del proceso con Industrias Textiles de Colombia nos permite ilustrar la importancia y el rol de la compra y venta de bienes raíces en la estrategia de diversificación de Jorge Garcés Borrero. Los derechos de propiedad adquiridos sobre varias haciendas le permitieron endeudarse con un particular y posteriormente poder sortear las dificultades de pago de esta deuda motivadas por la Gran Depresión, evitar una posible situación de quiebra, salvar la empresa y no socavar su representación como empresario serio y cumplidor de su palabra y compromisos empresariales.

El punto de cierre de la segunda etapa de las actividades de diversificación de Jorge Garcés Borrero no es fácil de determinar, preliminarmente lo ubicamos con su regreso de la segunda estadía en Inglaterra y con la serie de decisiones

estratégicas que iniciaron el tránsito de empresas de fundador individual o gestor (Morikawa, 2001) hacia empresas familiares en 1941. Sin embargo, este proceso se inició mucho antes, temporalmente puede asociarse con la creación de Laboratorios JGB, al proceso por salvar Industrias Textiles de Colombia y saldar su deuda con el ciudadano venezolano Adolfo Bueno Madrid. Al parecer, en la década de los treinta nuestro empresario no invirtió en la creación de emprendimientos por fuera del sector farmacéutico, se concentró en la consolidación las inversiones que había desarrollado hasta ese instante. Ha llegado el momento de conocer con más detalles la filigrana de estos procesos.

El inversionista bancario

Según Karl Polanyi (2003) la transición del siglo XIX al XX significó una *Gran Transformación* para el mundo económico y político occidental, a la que, desde nuestro punto de vista, Colombia y sus regiones no pudieron escapar. Ella consistió en el desarrollo de una estrecha relación entre los procesos de formación y consolidación de los Estados modernos occidentales y la agencia de mercados en donde interactuar. En toda esta metamorfosis ha sido evidente el rol de políticos profesionales en representación de los gobiernos de turno, lo que poco se referencia u observa es el papel que desempeñaron los empresarios al constituir sus emprendimientos, pues a estos individuos se les ubica preferiblemente en el campo económico y poco se les vincula, o al menos no directamente, con la esfera política, y cuando se hace se suele considerar prioritariamente el desenvolvimiento que algunos tuvieron como funcionarios estatales por cortos o largos periodos sin conectar dichas funciones con su quehacer empresarial.

Es por eso por lo que una de las múltiples aristas de la relación empresarios y política, poco explorada, se vincula con los bancos, instituciones que bien pueden considerarse empresas modernas, ya que proponen nuevos modelos de organización al introducir la figura jurídica de las sociedades anónimas, y al mismo tiempo resultan pieza clave en el proceso de financiamiento de emprendimientos tanto privados como estatales. Internacionalmente, es muy conocido el caso de la familia británica Baring, a la que se les atribuye ser la pionera del ramo, ya que no sólo comerciaban con productos de diversa índole,

sino que prestaban dinero a otros comerciantes, con lo que se fueron forjando el nombre de banqueros. Su quehacer empresarial les convirtió rápidamente en una familia no sólo millonaria, sino de mucha influencia política, ello en razón a su disponibilidad para financiar guerras en el viejo continente, y por haber sido facilitadores en el proceso de compraventa de la Louisiana entre los gobiernos norteamericano y francés de inicios del siglo XIX (Landes, 2006).

Así las cosas, se puede afirmar que los banqueros occidentales han sido una de las múltiples bisagras existentes entre economía y política; la captación de capitales y las actividades desarrolladas para reproducir y poner en circulación el dinero fue el negocio de banqueros como los Baring, los Rothschild y los Morgan (Landes, 2006), el éxito de sus emprendimientos estuvo en la hábil combinación de un saber hacer financiero asociado con la agencia de negocios que les servían para no sólo incrementar su peculio, sino para construirse a sí mismos como protagonistas de las esferas económicas y políticas en sus respectivos lugares de origen.

Estos banqueros lograron dinamizar el flujo monetario no sólo en sus operaciones cercanas, sino en las zonas donde directa e indirectamente invirtieron para consolidar su peculio y nombre. Si bien el dinero les facilitó la vida en muchos sentidos durante el largo siglo XIX, ello no fue óbice para que fueran incorporados automáticamente en los círculos sociales y políticos de élite que por aquel entonces se consideraban los *indicados*. El dinero les permitió convertirse en millonarios sí, pero los valores políticos, éticos, morales e incluso estéticos decimonónicos consideraban que los «negocios eran [...] una actividad *ruda y ordinaria*, lejos de la dignidad de la aristocracia» (Landes, 2006, p. 24, énfasis nuestro), idea que en Colombia también existió, y que Jorge Garcés Borrero tenía clara, tal como lo indican las cartas que enviaba a sus hermanos a quienes impulsaba para que estudiaran expresándoles que la vida era dura para hombres que, como él, se dedicaban al comercio y la industria, espacios en los que abrirse paso significaba ser aguerridos, arrojados, audaces, muy atrevidos y bastante arriesgados.

En aquellos años, y en los subsiguientes, muchos comerciantes colombianos aspiraron a banqueros buscando participar directamente en la gobernanza local e inclusive estimulaban a algunos miembros de su núcleo familiar para que lo hicieran tal como lo acostumbraban los europeos antes referidos. La idea era garantizar la agencia de sus propios negocios, al tiempo que iban construyendo

su imagen de hombres influyentes y destacados sociopolíticamente hablando. Dicha práctica muy posiblemente fue observada en Londres por Jorge Garcés Borrero entre 1905-1908, años en los que sabemos tuvo su primer viaje internacional. Creemos que luego de diez años de su regreso a Cali de aquel viaje, donde buscaba hacerse un nombre empresarial, terminó incidiendo, no sabemos si directa o indirectamente, en los destinos del muelle de Buenaventura, donde en agosto de 1918 su hermano menor Gabriel se encargó de contratar personalmente al ingeniero norteamericano Mr. Ballance para que ejecutase las obras de evaluación y construcción del muelle; Gabriel no se limitó a contactar y contratar al norteamericano, dada su formación como ingeniero hizo el acompañamiento, seguimiento, ejecución y operación de las obras que iniciaron y facilitaron el levantamiento de dicho muelle (*Relator. Diario Liberal*, agosto 27 de 1918 p. 1).

Tener vínculos con los funcionarios de estas instituciones era, como diría Casson, una manera de acceder y captar información. Se trató de una estrategia con la que Jorge Garcés Borrero logró reducir las ineficiencias del mercado con el que interactuó durante su vida profesional y que le ayudó a concretar sus metas de crecimiento empresarial. Fue así como contribuyó en la *Gran Transformación* de la vida estatal y no estatal colombiana.

En dicho proceso transformador dos aspectos fueron claves: primero el constitucionalismo y las reformas legislativas promovidas por los gobiernos de turno, pues estos significaron la búsqueda de estabilidad y balance de poder que se esperaba garantizarían no solo la gobernabilidad, sino la construcción de un Estado moderno, es decir, con paz política y ordenado como una república democrática; segundo, se circunscribió con lo que podría llamarse las *altas finanzas* (Polanyi, 2003), lo que exigió acometer un diseño de economía política acorde con la era del libre comercio occidental propia del largo siglo XIX, de modo que se hacía necesario buscar las directrices que le dieran sentido al mercado autorregulado, para lo que se requería de una convertibilidad poco volátil para que el capital nacional pudiera interactuar con el internacional con el menor riesgo posible, y que le diera protagonismo al *capital empresarial*, es decir, al entorno regional de agentes económicos que posibilitan la creación de nuevas empresas. En dicho entorno, además de los aspectos económicos, cuentan los factores jurídicos, los institucionales y las fuerzas sociales. El *capital empresarial* se refiere a los factores que influyen y dan forma a la economía de

un sector y que permite la creación de nuevas empresas. Por lo que el *capital empresarial* está conectado con el crecimiento económico, no sólo de un sector y de una actividad, sino de toda una región (Audretsch & Keilbach, 2004). El *capital empresarial* no es capital social, en tanto el empresarial exige la relación con el crecimiento y el desenvolvimiento económico; es preciso tener presente que el capital social se vincula más con *estatus* y nombre que puede simbólicamente significar prelación o distinción en una sociedad, mientras que *capital empresarial* se ata directamente con desempeño económico y sus externalidades, sean estas positivas o negativas.

Lo que los emprendimientos de hombres como Jorge Garcés Borrero nos enseñan es que la modernización no sólo ha estado en manos de los gobiernos y sus burocracias de turno; parte de esa modernización también se asocia con el ordenamiento de los sistemas fiscales, bancarios y monetarios, pues estos tres aspectos son, en parte, las llaves para la conexión vertical que tanto se anhela en Latinoamérica desde su erección como un nuevo continente. Cómo se agenció la modernización monetaria y bancaria en Colombia y en Cali es lo que discutiremos a continuación.

Banca y moneda en el siglo XIX. Una herencia para Jorge Garcés Borrero

En América Latina la creación del sistema bancario se inició en la tercera década del siglo XIX, sus promotores fueron mayoritariamente inversionistas privados, muchos de ellos extranjeros. A mediados de siglo casi todos los países del continente tenían al menos una entidad bancaria. En la Colombia decimonónica el primer banco en entrar en funcionamiento fue el de Londres, México y Sudamérica en 1865. Dieciséis años después, en 1880, el gobierno nacional logró crear el Banco Nacional, impulsado por Rafael Núñez y Miguel Antonio Caro, cuyas operaciones se apoyaron en fondos gubernamentales. Desde su fundación, se buscó que tuviera el monopolio de emisión monetaria nacional, pero debido a la constante zozobra bélica vivida en el país, en realidad no se abandonó la banca libre como se esperaba (Echeverri, 1994), circunstancia que produjo una contradicción entre la teoría monetaria y la costumbre de los banqueros

nacionales, que en el periodo 1850-1903 compitieron entre sí por el control del mercado de divisas y transformaron sus pasivos en mercancías monetarias a pesar de que la legislación postulaba el monopolio de emisión gubernamental.

Esta realidad hizo consciente al gobierno de 1880 que crear el Banco Nacional era una exigencia no sólo para construir el país moderno que se anhelaba, también era imprescindible para que los banqueros de entonces ajustaran sus prácticas de emisión, por eso, se permitió que entre 1880 y 1887 hubiera circulación de lo ya emitido por la banca privada, medida con la que se esperaba poder transitar a un sistema monetario nacional, es decir, unificado, que reflejase la consolidación y fortaleza estatal.

En esos años muchas operaciones *bancarias* eran desarrolladas por casas comerciales, fueran estas nacionales o extranjeras. Las casas comerciales eran compañías que se encargaban de la importación de mercancías y las exportaciones de materias primas, eran los canales comerciales que mantenían el flujo de capitales, eran una pieza clave en la construcción de las redes comerciales (Mesa, 2011; Carreño, 2012; Botero, 2007). Estas casas no sólo se ocupaban del comercio, en muchos casos prestaban servicios bancarios, sin que por ello se les pueda considerar bancos formalmente constituidos. Es por esta razón que muchos de los comerciantes del siglo XIX solían tener respaldos en metálico para poder no sólo comprar sus importaciones, sino para prestar dinero a sus clientes. Estas casas comerciales consolidaron rutas en el siglo XIX, por las que circulaban mercancías y consumidores; tales circuitos económicos buscaban siempre una salida al caribe, pues era en este espacio donde históricamente se habían concretado las operaciones mercantiles que le dieron el *take-off* al capitalismo hispanoamericano y sobre las que se afirmaron las del sistema mundo del largo siglo XIX.

Uno de aquellos circuitos preferidos por los empresarios del largo siglo XIX colombiano articulaba la región antioqueña con el caribe vía Panamá hasta llegar a Jamaica como destino final. Los negocios realizados en esta ruta solían preferir el uso del oro como medio de cambio, dado que se aprovechaba la extracción del metal en las zonas mineras antioqueñas (Muriel, 2008). Esta dinámica comercial era ampliamente conocida, no sólo por antioqueños, sino por caucanos y caleños que buscaban hacerse empresarios.

Por ejemplo, es bien conocido que Julio Giraldo González, suegro de Jorge Garcés Borrero, luego de migrar de Antioquia al Cauca para finalmente insta-

larse en Cali, recurrió a esta práctica que le permitió construir un capital sólido con el que abrió sus propias casas comerciales sumando a la red de empresarios de aquel largo siglo XIX que catapultó no sólo la economía local, sino que entrado el siglo XX se mantuvo como una élite económica y política. A fines del siglo XIX Julio Giraldo González se aventuraba comercialmente entre Cali, Buenaventura y Panamá. Derivado de estos emprendimientos logró configurar redes comerciales con británicos, franceses, alemanes, italianos y norteamericanos, ello en razón a que Panamá antes de ser una república independiente era un puerto libre desde donde muchos comerciantes colombianos operaban constantemente. Fue en medio de aquellas actividades comerciales que J. Giraldo González se convirtió en uno de los múltiples agentes comerciales de casas extranjeras como: Fichel, Thonet y Mundus (Jaimes, 2012; Arroyo, 2006).

Estas prácticas comerciales en las que además se negociaban capitales se extendió hasta 1918; por ejemplo, conocemos del caso de *Juri & Cobo* una casa comercial que se publicitaba como «Comerciantes y comisionistas, importadores y exportadores. Negocios de Banca», cuya sede principal se ubicaba en Buenaventura con sucursales en Isthmina, Condoto, Tadó, Pizarro y Cascajal. Su aviso publicitario especificaba que compraban café, caucho, pieles, balata, carey, plumas de garza, tagua, oro en polvo y platino, y vendían mercancías importadas variadas. Adicionalmente, afirmaba ser dueña de minas de oro y platino, así como de varios terrenos que destinaban a la agricultura (*Relator. Diario Liberal*, septiembre 28 de 1918, p. 2). Es de anotar que varias de las casas comerciales que prestaban servicios bancarios solían enfatizar la posesión de tierras, lo que indicaba solidez y respaldo empresarial. De este modo, la tierra se convertía en garantía comercial y en respaldo financiero.

Como vemos, referirse al sistema bancario nacional del largo siglo XIX es aludir, de un lado, al desorden, a la escasez de instituciones idóneas para prestar este tipo servicios y al fracaso hiperinflacionario que, paradójicamente, causó el mismo gobierno al crear el Banco Nacional (Ocampo, 1994); y de otro, al marcado interés que políticos e intelectuales tuvieron sobre el asunto (Álvarez & Acosta, 2013). No obstante, en la práctica es preciso resaltar que los empresarios, fueran o no políticos, también participaron del problema, tal vez más desde la praxis que desde postulados teóricos o desde los debates sobre el tipo de monetario o fiscal como lo hacían los intelectuales.

Los debates acerca de la viabilidad de tener un sistema monetario uniforme y confiable, desde 1829 eran claros en especificar que no se trataba simplemente de pensar en términos económicos, lo monetario era una expresión de poder y estabilidad política, al menos eso planteó García del Río (1829), quien no dudó en sostener que todo país moderno debía inspirarse en Inglaterra, cuya trayectoria mostraba no sólo la importancia de diseñar un sistema monetario sólido, sino que incluía el crédito como un aspecto esencial para el crecimiento económico de todo un país.

En 1839 se introdujo al debate monetario colombiano la problemática bancaria al proponer el proyecto de constitución del Banco Bogotano; desde entonces se afirmaba que los bancos debían ser ordenados pues se trataba de instituciones que contribuirían al crecimiento de la economía nacional y no sólo al enriquecimiento de los banqueros que los fundaban y sostenían con sus operaciones. Se decía que los bancos eran una pieza clave tanto para las actividades comerciales como para las productivas, de modo que se destacaba la importancia que tenían en la gestación y consolidación del espacio empresarial en sus dimensiones locales, regionales y nacionales. (Álvarez & Acosta, 2013). Era claro: los bancos encarnaban los vehículos facilitadores de todas las actividades empresariales.

En 1847 hubo un debate gubernamental que terminó con la creación de la ley 1 de junio del mismo año, impulsada por Florentino González, quien afirmó que la operación bancaria debía estar en manos privadas y que el gobierno debía ser ente supervisor y de control del sistema solo para protección de arbitrariedades legales; proyecto que abrió el camino a la era de la ya mencionada banca libre nacional. Las circunstancias políticas decimonónicas retrasaron la agencia de un sistema bancario más estable, no obstante, en aquella centuria se esbozó claramente que el crédito, más que una actividad financiera, era una expresión de confianza y, por ello, era la base para que los negocios fueran comerciales, productivos o estrictamente bancarios.

Dado que el crédito simbolizaba confianza en el largo siglo XIX, se fue tejiendo como una costumbre en los negocios, es decir, abrir sistemas de crédito era la base de cualquier operación empresarial, por esta razón los montos de los endeudamientos terminaron representando la confiabilidad y el respeto como la base del *buen nombre* que constituía la base del prestigio con el que buscaban asirse los emprendedores de entonces.

El crédito durante el largo siglo XIX se constituyó simbólicamente como *el* pacto de honor entre caballeros de negocios, pues garantizaba la seriedad y el buen manejo de los recursos al tiempo que aseguraba que detrás de cada operación crediticia existía un caudal ya fuera de oro, plata, platino o tierra para respaldar cada operación. Esta última circunstancia hizo que muchos banqueros fueran antes que financistas, bolsistas o cambistas compradores de tierras, hábito que con el tiempo los transformó en grandes propietarios. La tierra encapsuló valores económicos, políticos y socioculturales, pues fue el factor que facilitó a muchos de estos hombres de negocios decimonónicos erigirse como las futuras élites empresariales locales y regionales cuyos alcances rebasaron los límites de sus respectivas patrias chicas.

La preocupación por los asuntos bancarios para empresarios como Pepe Sierra, Juan de Dios Restrepo Plata, Fidel Lalinde y su hermano Enrique, Pablo Borrero, Vicente García Córdoba, Miguel Calero S., José Miguel Guerrero, Pedro Antonio Molina, Francisco Menotti, Alejandro Garcés Patiño, Modesto Cabal, Jorge Garcés Borrero, Julio Giraldo González y otros de fines del siglo XIX e inicios del XX se vinculaba más con el quehacer cotidiano de sus propios negocios, pues estos individuos tenían claro que para la agencia de sus emprendimientos personales era indispensable contar con un buen flujo de caja. Su preocupación se ajustaba con los postulados de estudiosos del sistema monetario como Lozano y Azuola (1801) que afirmaban que los «encargados de poner en circulación el dinero son los comerciantes quienes, al tiempo que derivan una ganancia de sus actividades comerciales, le proporcionan a la sociedad bienes y servicios» (pp. viii-ix). Esto fue lo que vislumbraron Jorge Garcés Borrero y su suegro Julio Giraldo G. en la primera década del siglo XX al constituir el Banco Giraldo & Garcés B.

Del Banco Giraldo & Garcés B a la fusión con el Banco de Colombia

En el periodo 1850-1903, además del mencionado caos institucional, funcionó un sistema monetario bimetálico heredado del periodo colonial así como la aceptación de la circulación de monedas de plata de baja calidad, lo que hacía

que las transacciones financieras de muchos negocios se efectuasen ya fuera en libras, en francos o preferiblemente con oro, que era el circulante más usado y aceptado para la realización de negocios internacionales por la baja volatilidad de su precio, lo que lo hacía un medio de pago mucho más estable, confiable, apreciado y costoso.

Se trató de un periodo en el que el contrabando de metales preciosos y mercancías aumentó considerablemente, la construcción del Estado moderno, eficiente y sólido, fue un reto insuperable; de un lado, por la insuficiencia de capitales y, del otro, por el inadecuado diseño de la política fiscal y arancelaria que, en parte, por su tendencia proteccionista terminó estimulando, como un efecto negativo marginal, el contrabando (Muriel, 2008). Se trató de prácticas comerciales heredadas tanto de la colonia como construidas a la sombra del capitalismo europeo occidental, lo que, en cierto modo, hicieron corriente que el comercio de letras de cambio calculadas, por lo general, con base en el sistema monetario inglés fuera el sistema que se usaba para la ejecución de cualquier negocio internacional o no (Ocampo, 1984).

Fue en ese contexto monetario bimetálico y caótico en el que Jorge Garcés Borrero creció y aprendió el oficio de boticario junto a su madre, un mundo que en 1903 no sólo sufrió los embates de una nueva guerra civil, sino que vivió la inflación que el mismo gobierno construyó con la creación del ya mencionado Banco Nacional. Se trataba de un mundo en el que la incertidumbre y el riesgo eran como el agua y el aire que sostienen la vida humana.

Precisamente por eso en 1911 Jorge Garcés Borrero, con 27 años de edad y 12 de experiencia empresarial, incursionó en la aventura bancaria. Se asoció con su suegro, Julio Giraldo González, con Ángel María Borrero y Joaquín Pablo Barona para constituir el Banco Giraldo & Garcés B. Este no fue el primer intento de constitución de una entidad financiera en la ciudad de Cali, el 14 de abril de 1903 se protocolizó una sociedad comercial anónima denominada Banco Comercial con una duración de 10 años, sus gestores el grupo de comerciantes más representativos de la ciudad Francisco Restrepo Hermanos, B. López Compañía, Fidel Lalinde Compañía, Santiago M. Eder, Bonifacio Vélez, Daniel Gómez E Compañía, Ramón Quintero, E. Gaviria Compañía, Pablo Borrero Ayerbe, Ulpiano Lloreda, Nicolás Olano y Tomás Olano, William A. Barney, Hernán Böhmer e Ismael Hormaza, con base en el artículo 54 de la

Ley 57 de 1887, definieron las particularidades de este emprendimiento, su objeto social: «operaciones y negocios propios de las instituciones financieras en general, con el propósito de servir al desarrollo, en todas sus formas, de la riqueza y comercio nacionales principalmente á las industrias que fomenten las producciones destinadas a la exportación». El capital social fue \$1.500.000 oro, dividido en 1.500 acciones de \$1.000 oro cada una, los socios fundadores adquirieron 1300 (Notaría Segunda de Cali, escritura 181, abril 14 de 1903). (Véase Tabla 18)

Tabla 18

Acciones suscritas por accionistas fundadores Banco del Comercio 1903

Accionistas fundadores	Acciones
Francisco Restrepo Hermanos	150
B López Compañía	100
Córdoba López Compañía	100
Fidel Lalinde Compañía	100
Santiago M Eder	100
Bonifacio Vélez	100
Daniel Gómez Compañía	100
Ramón Quintero	100
E Gaviria Compañía	50
Pablo Borrero Ayerbe	30
Ulpiano Lloreda	50
Nicolas y Tomas Olano	70
William A Barney	100
Herman Böhmer	100
Ismael Hormaza	50
Total	1300

Fuente: esta tabla construida por los autores con base en la escritura 181 de abril 14 de 1903 que reposa en la Notaria Segunda de Cali.

Para cumplir con el objeto social los representantes del Banco del Comercio quedaron autorizados para: 1. «dar y recibir dinero á interés»; 2. «hacer anticipaciones de dinero, con garantías de prendas, muy especialmente sobre metales preciosos, letras de cambio y conocimientos de embarques de café y otros frutos exportables»; 3. «mantener asidua y directa comunicación con sus clientes y relacionados de las plazas más importantes del país, para tratar de regularizar, en cuanto sea posible, y en servicio del comercio de importación, y de exportación, el tipo ó rata de cambio sobre plazas del interior ó del exterior»; 4. «descontar letras de cambio, libranzas, pagarés, efectos de comercio y toda clase de créditos civiles y comerciales de pronta y fácil realización»; 5. «recibir y hacer adelantos en cuenta corriente»; 6. «recibir en depósito y custodiar oro, plata, joyas y títulos de valor»; 7. «girar letras de cambio ó cartas de crédito, por cuenta, por cuenta propia, de accionistas ó de personas externas al banco, y en hacer remesas de fondos propios ó ajenos, de un punto á otro de la República ó fuera de ella»; 8. «agencias, comisiones, compra y venta de oro, plata y artículos de exportación, y cualesquiera negocios y operaciones compatibles con la naturaleza del establecimiento»; 9. «emitir billetes, conforme á las leyes, cuando estas y el gobierno lo permitan» (Notaría Segunda de Cali, escritura 181, abril 14 de 1903).

El Banco Comercial no fue un emprendimiento aislado, hizo parte de los esfuerzos de emprendedores colombianos posguerra civil de los Mil Días para crear instituciones financieras que les permitiera respaldar sus inversiones, proteger su capital, recuperar sus redes comerciales, etc. En conjunto enfrentar altos niveles de riesgo e incertidumbre dejados por la confrontación (véase Tabla 19). La coyuntura no fue muy diferente en 1911, año de fundación del Banco Giraldo & Garcés B que fue creado como una sociedad comandita simple, su objeto social era encargarse «única y exclusivamente en negocios de compra y venta de giros sobre el Exterior, descuentos de toda clase de documentos de crédito público y privado, colocación de dinero á intereses y en general en todas aquellas operaciones de índole únicamente bancarias». El capital social de este emprendimiento fue de \$600 oro americano, aportado por los gestores de la siguiente manera: Ángel María Borrero \$200 oro americano, Joaquín Pablo Barona \$200 oro americano, Julio Giraldo González \$100 oro americano y Jorge Garcés Borrero \$100 oro americano (Notaría Primera de Cali, escritura 16, enero 16 de 1911).

Tabla 19

Bancos fundados en Colombia 1903-1904

Entidad bancaria	Domicilio	Total
Crédito Comercial	Bogotá	
Sociedad de Inquilinos	Bogotá	
Banco de Agricultores	Bogotá	
Banco de Honda	Bogotá	
Ahorro Mutuo	Bogotá	9
Centro Bancario	Bogotá	
Fondo Agrario	Bogotá	
Caja de Arrendadores	Bogotá	
Banco Número 1	Bogotá	
Banco de los Andes	Manizales	
Banco de Manizales	Manizales	4
Crédito Antioqueño de Manizales	Manizales	
Banco Republicano	Manizales	
Banco Central	Medellín	2
Banco de los Mineros de Antioquia	Medellín	
Banco de Jericó	Jericó	1
Banco de Santander y Bogotá	Bucaramanga	1
Banco de Occidente	Chiquinquirá	1
Banco del Lazareto de Boyacá	Tunja	1
Banco Comercial del Tolima	Ibagué	1
Banco de Sumapaz	Fusagasugá	1
Banco Comercial de Cali	Cali	1
Banco de Palmira	Palmira	1
Banco del Sur	Pasto	1
Total		24

Fuente: Esta tabla fue construida por los autores con base en las Memorias que el MINISTRO DEL TESORO presentó al CONGRESO E LA REPÚBLICA en sus sesiones ordinarias de 1904.

Los estatutos del banco consideraban como debía ser el reparto de utilidades y pérdidas, el que se efectuaría anualmente y se repartirían en efectivo; su distribución debía otorgarse en partes iguales entre los socios, con lo que se especificaba que cada uno de los asociados tendría una participación del 25% en razón a que la inversión de capital inicial equivalía a dicha proporción. Al crearse este banco se esperaba que su duración fuera de tres años, meta que en realidad fue superada ya que la institución se mantuvo por nueve años desde su constitución. Era claro que el nuevo banco no podía prestarse para especular con capitales, y debía limitarse «al giro de las transacciones de la compañía», si bien se designaba a los socios administradores la libertad de operar las finanzas institucionales al mismo tiempo se les ponía límite a sus funciones, en cuanto se les prohibía «suscribir acciones en compañías anónimas ó comprometer los fondos de la Sociedad en negocios distintos de aquellos para los cuales se constituye ésta [institución bancaria]» (Notaría Primera de Cali, escritura 16, enero 16 de 1911).

Los estatutos eran claros en especificar que las operaciones del Banco Giraldo & Garcés B no podrían usarse para que los socios administradores sirvieran de fiadores a ninguna persona o empresa que se los solicitare, medida que evidentemente muestra cómo los socios gestores de esta entidad buscaban evitar a toda costa que el banco fuera una empresa efímera, o peor aún que no subsistiera sólidamente como se esperaba. En cuanto a la remuneración por gerenciar el banco los estatutos dejaban en claro que los socios administradores no devengarían honorarios por sus gestiones; pero se les daba libertad para crear los cargos necesarios para la operación, con lo que se podría emplear al personal que fuera indispensable para los procedimientos de la entidad como agentes y corredores «para atender debidamente á los negocios de la sociedad [y] los gastos que haya [...] por este motivo serán de cargo de la compañía». La medida dejaba en libertad a Jorge Garcés Borrero y a Julio Giraldo de contratar los asistentes que les facilitasen su trabajo, de modo que no descuidaban sus otros negocios. En lo concerniente a la posible liquidación del banco, los estatutos fueron claros en obligar a los socios administradores a encargarse de la distribución de los activos y la cancelación de los pasivos de la entidad (Notaría Primera de Cali, escritura 16 de enero 16 de 1911).

Con la creación de este banco se separaban los negocios de la casa comercial que le había dado el origen empresarial a Julio Giraldo González, y se acometían

esfuerzos por ordenar de una manera distinta el ámbito financiero al tiempo que se buscaba consolidar el buen nombre empresarial de Ángel María Borrero y Joaquín Pablo Barona como socios fundadores, y de Jorge Garcés Borrero y Julio Giraldo en calidad de socios administradores de la nueva entidad. Sin embargo, es preciso considerar que este no fue el único caso de este tipo que se presentó en el país, años atrás «la casa comercial de *José María Uribe e hijos* participó como accionista en la fundación del Banco de Medellín, de carácter privado creado en Medellín en 1811», igual conducta tuvieron Pascual y Estanislao Uribe Ruiz, hijos y socios de la casa de José María Uribe, al impulsar la creación del Banco de Oriente ubicado en Rionegro (Antioquia) y fundado en 1883 (Botero, 2007). Otro célebre empresario del largo siglo XIX que incursionó en la aventura bancaria fue José María «Pepe» Sierra que, además de haber sido prestamista del gobierno como lo fueron los Baring en su propio contexto, fue cofundador y accionista, de corta duración, de los ya mencionados Banco Central, Banco de Medellín, Sucre, Banco Americano de Bogotá, Banco de Crédito Antioqueño y el Banco Agrícola (Mejía, 2011).

Incursionar en el área bancaria, en el caso de Jorge Garcés Borrero y su suegro, fue una forma de captar capitales para poder aumentar su flujo de efectivo, aparte porque, de cierto modo, significaba dejar, al menos parcialmente, atrás la práctica de las casas comerciales como agentes bancarios. Se trató de un paso osado en el que se buscaba aprovechar la normativa nacional y la modificación del sistema monetario que había pasado del patrón plata del periodo 1850-1885 al del papel moneda propio de los años 1886 a 1903 para aventurarse en apropiar y contribuir a consolidar el del patrón oro que el gobierno nacional desde el final de la guerra de los Mil Días intentaba instaurar.

El paso del patrón papel moneda al oro en el país estuvo lleno de complicaciones, pues en las prácticas empresariales de entonces las casas comerciales y la banca libre eran la costumbre. Dado que la adopción del nuevo patrón catapultó la inflación en el país, muchos comerciantes exigían a sus clientes y proveedores, especialmente, ajustarse al patrón oro, mientras que los bancos seguían la normativa gubernamental. Esta medida en lugar de homogeneizar el sistema monetario nacional lo que hizo fue mantener la diversidad y logró disminuir la emisión y acuñación por parte de la banca privada; estas instituciones aceptaron el papel moneda como una medida temporal para salir de la crisis económica en la que se sumía el país. No obstante, el gobierno, en medio de la

guerra de los Mil Días y por la necesidad de recursos para financiar el conflicto, optó por ejecutar una doble emisión monetaria: una de curso legal y otra ilegal, generando así el caos hiperinflacionario de inicios del siglo (Ocampo, 1994).

En la primera década del siglo XX cronológico se evidenció el esfuerzo que se estaba tejiendo por parte de los gobiernos vigentes de entonces por construir un Estado moderno en el que la guerra fuese proscrita y en el que se buscaba construir una especie de *salud financiera* que contribuyese a consolidar la vinculación continua y sostenible de las economías regionales con el sistema mundo capitalista. A fin de lograr aquella *salud financiera* el gobierno en 1911 expidió Ley 60 del 22 de noviembre de 1911 que dictaba sanciones penales sin beneficio de excarcelación a quienes falsificasen moneda, práctica que había aumentado en todo el territorio precisamente por la ausencia de un control estatal efectivo sobre la emisión.

En la misma tónica de búsqueda de *salud financiera*, en 1905 se expidió la Ley 24 con la que se estimuló la creación de bancos hipotecarios o secciones de este ramo en los bancos ya existentes. Siete años después, en 1912, por reforma constitucional se buscó concretar la estabilidad financiera anhelada; de modo que se intentó regular la circulación de monedas inglesas en el territorio (Ocampo, 1994), se esperaba contener la libertad monetaria y fortalecer la moneda nacional; medida que ratificaba la firma del protocolo de comercio bilateral con Inglaterra firmado en 1912.¹

La Ley 24 de 1905 tenía, implícitamente, la intencionalidad de proporcionar mayor estabilidad al sistema monetario creando el espacio normativo especial para la creación de bancos hipotecarios. Esto significaba generar las condiciones que garantizaran la seguridad en la ejecución de los negocios, ya que con las hipotecas se creaba el respaldo jurídico idóneo que obligaba a las partes a cumplir con los pagos de préstamos y obligaciones varias que pudieran requerirse para aumentar ya fuera una red comercial o el peculio empresarial. La norma lo que hacía era poner en orden la costumbre ya interiorizada por muchas casas comerciales que en sus transacciones ponían como garantía de sus operaciones las tierras de su haber, fueran éstas de tipo personal, familiar o de propiedad de la misma casa comercial; simultáneamente, la ley en cuestión

1. Para más información se recomienda ver la Codificación Nacional 1912, Ley 38 del 16 de octubre de 1912, pp. 97-100.

buscaba que el Estado interviniera tangencialmente la banca libre para que la transición del régimen del papel moneda al patrón oro no crease mayor inestabilidad monetaria de la existente.

La propuesta gubernamental de crear bancos hipotecarios fue entonces una manera de frenar, o al menos intentar, la creciente inflación asociada con la especulación de precios y el incumplimiento en el pago de obligaciones pactadas. La medida transformaba sustancialmente la idea del crédito, y este dejó de vincularse exclusivamente con la palabra y aquel *pacto de honor entre caballeros* del largo siglo XIX que se había ejecutado cotidianamente. Empero, es preciso anotar que, simbólicamente, dicho pacto se mantenía y siempre fue indispensable para cimentar el buen nombre empresarial de entonces hasta muy entrado el siglo XX, tal como lo expresaban las prácticas empresariales acometidas por Jorge Garcés Borrero durante toda su vida; este pacto era al que aludía nuestro biografiado cuando enviaba cuentas de cobro a sus acreedores y cuando buscaba garantías en sus operaciones de compra de mercancías y tierras, tanto como cuando gerenció el banco Giraldo & Garcés B.

En su artículo 1°, la Ley 24 de 1905 no sólo buscó crear las condiciones de agenciamiento de bancos hipotecarios, también estimuló a que los bancos existentes abrieran secciones de este ramo si así lo deseaban. Especificaba que para crear, ya fuera el banco del ramo o la sección correspondiente, la institución debía pactar directamente con el gobierno vigente y elaborar un contrato de concesión que obligaba al banco interesado a tener una fiscalización gubernamental. Sobre este aspecto, el articulado de la ley en cuestión afirmó que el banco hipotecario o los que creasen la sección del ramo debían «[...] permitir al Gobierno ó á su comisionado la práctica de una visita mensual á cada uno de los Bancos á efecto de examinar sus libros, comprobar las existencias y cerciorarse de que no se han emitido células por una suma mayor que la invertida en préstamos hipotecarios» (*Diario Oficial*, abril 29 de 1905, p. 359).

La norma incluyó especificidades acerca del control y vigilancia que el Estado podría ejercer para los bancos hipotecarios nuevos o para las secciones hipotecarias que los ya existentes decidieran crear con base en dicha Ley. También contempló la posibilidad de ayuda financiera gubernamental en caso de quiebra o pérdidas cercanas a la quiebra, por ello, estipuló en su artículo 16 que en los contratos celebrados entre los gestores de un banco hipotecario y el gobierno se debía dejar claro que las nuevas entidades se regían por la Ley 24 de 1905, y

que una vez establecidas las nuevas entidades hipotecarias estas «no podrán ser variadas durante el plazo de la concesión por ninguna entidad del Gobierno, y en caso de que lo fueren, la entidad bancaria lesionada tendrá derecho a una indemnización equivalente a la mitad del respectivo capital» (*Diario Oficial*, abril 29 de 1905, p. 359).

La norma además planteaba que si había personas interesadas en crear un banco de este tipo, era preciso que se constituyese un sindicato para tal fin, a la letra el artículo 14 de la citada Ley sostenía: «Las concesiones de que trata esta Ley se otorgarán por el Gobierno de la República mediante contrato con los Bancos que hoy existen, para la fundación de Secciones hipotecarias o con los Sindicatos que se organicen para fundar nuevos Bancos exclusivamente hipotecarios» (*Diario Oficial*, abril 29 de 1905, p. 359).

Es importante resaltar que esta norma se expidió bajo la administración de Rafael Reyes, y fue promovida y firmada por su Ministro de Hacienda y Tesoro Pedro Antonio Molina, un curtido abogado cerriteño que había sido general de la guerra de 1877 defendiendo ideas liberales; en 1887 fue secretario de gobierno y de hacienda del entonces departamento del Cauca. Este hombre había sido gerente del Banco Nacional, y antes de vincularse con el Quinquenio fungió como gobernador del Cauca en 1894. Una vez terminada su gestión en dicho gobierno regresó al Valle del Cauca donde fue gerente del Ferrocarril del Pacífico sin dejar de lado su carrera política como diputado entre 1913 y 1916, e incluso fue, por pocos meses antes de su muerte, gobernador del departamento (Arboleda, 1996). Este, al igual que muchos otros políticos y empresarios del Valle del Cauca, era un modernizador económico, tanto así que creyó en el proyecto de crear una entidad hipotecaria regional y se sumó a los accionistas del Banco Hipotecario del Pacífico.

Justamente fue el artículo 14 el apartado de la norma que, en 1919 desde Buga, usaron Fidel Lalinde G., Enrique Lalinde C., Rafael G. González socios de la casa comercial *F. Lalinde G. y compañía* para auto definirse como comerciantes y agricultores al constituir un sindicato cuyo objetivo era pactar con el gobierno nacional la creación del Banco Hipotecario del Pacífico. A la iniciativa se sumaron:

Pablo Borrero A., médico y agricultor; Juan de Dios Restrepo comerciante y agricultor, en representación de la casa comercial *Francisco Restrepo Hermanos*, [...]Vicente

García Córdoba socio administrador [de esa misma casa comercial]; Miguel Calero S. comerciante; Marceliano Calero S. comerciante; Isaías Mercado Q., comerciante; José Miguel Guerrero G., comerciante y agricultor, en representación de la Casa Comercial «*Guerrero y Compañía*» [de la que fungía como socio gerente], [...] Santiago Caicedo comerciante en representación de la Casa Comercial «*Caicedo Puente y Compañía*»; Ricardo Price G., comerciante por sí en representación de la Casa Comercial «*Francisco Menotti*» [...] de la cual es apoderado general; Manuel María Rodríguez, comerciante y agricultor; Eléazar Rodríguez, comerciante y agricultor, en representación de los dos últimos de la Casa Comercial «*Rodríguez Hermanos*» [...]; Mario de Caicedo L. médico y agricultor; Alejandro Garcés Patiño, comerciante y agricultor; Miguel García Sierra, médico y comerciante; Alfonso Caicedo R. agricultor, [...], y los señores José Joaquín Hurtado, abogado por sí y en representación de los señores Leopoldo Martínez V. agricultor y Nabor Varela, comerciante; Alfonso Escobar, agricultor; Modesto Cabal G., agricultor, por sí y en representación de los Señores Manuel Antonio Vergara, agricultor; José Ignacio Ospina G., abogado; Juan José Azcárate, agricultor; Lucio Salcedo, comerciante; Arístides Holguín, agricultor; Emilio Quintero V., abogado, y de la comunidad de bienes de «*Hijos de Fortunato Cabal*»; Joaquín Saavedra Ordóñez, agricultor, todos los nombrados vecinos de Buga; y Carlos Becerra Cabal, agricultor (Notaría Primera de Cali, escritura 451, junio 12 de 1919).

La creación de este sindicato fue el primer paso para concretar la constitución del Banco Hipotecario del Pacífico que tuvo dos sede: la principal en Cali y la otra en Buga. Este banco se erigió como una institución de alcance nacional, pues no limitó sus operaciones a las ciudades de Cali y Buga, sino que en sus estatutos se especificó que podría realizar sus operaciones hipotecarias y financieras en cualquier lugar del territorio nacional. Así, al finalizar la primera década del siglo XX se vislumbraba la urgencia que los empresarios regionales tenían para cooptar capitales que les facilitasen mantenerse vigentes. En consecuencia, 1919 significó el segundo esfuerzo gubernamental del siglo por institucionalizar el sistema bancario nacional, no sólo porque introdujo la regulación del ramo hipotecario, sino porque puso nuevas reglas de juego en las que se hacía indispensable la creación de sindicatos de accionistas y contratos de ellos con los gobiernos, esta modalidad permitía al Estado intervenir como agente fiscal en el sistema monetario y el bancario (véase Tabla 20).

La decisión no sólo era una táctica y estrategia de consolidación departamental e institucional (Londoño Motta, 2011), obviamente era una manera de capitalizarse, pero simultáneamente era una forma de jugar a la política, parte del proceso de creación del capital empresarial que agenciaba los destinos

Tabla 20

Algunos bancos que funcionaban en Colombia 1920

Entidad	Ciudad	Año fundación	Capital \$	Valor acción \$	Total entidades
Banco de Colombia	Bogotá	1875	1.020.000	50	
Banco de Bogotá	Bogotá	1871	600	25	
Banco Central	Bogotá	1905	2.300.000	50	
Banco Hipotecario de Colombia	Bogotá	1910	1.000.000	100	
Banco López	Bogotá	1919	4.000.000	100	8
Banco Mercantil Americano	Bogotá	1918	6.500.000	100	
Nacional City Bank	Bogotá	1920	25.000.000	100	
London&River Plate Bank Limited	Bogotá	1920	L 4000000	L25	
Banco Republicano	Medellín	1901	400.000	10	
Banco de Sucre	Medellín	1905	2.000.000	100	
Banco Alemán Antioqueño	Medellín	1912	750.000	M 1000	5
Comercial Bank of Spanish America	Medellín				
Mutualidad Nacional	Medellín	1913	1.000.000		
Banco de Caldas	Manizales	1915	400.000	20	2
Banco del Ruiz	Manizales	1916	500.000	10	
Banco Industrial	Cartagena	1913	1.000.000	100	2
Banco de Bolívar	Cartagena	1907	500.000	100	
Banco Hipotecario del Pacífico	Cali	1919	1.000.000	100	2
American Foregeign Banking Corporation	Cali	1919	3.364.200	100	
Banco Comercial	Barranquilla	1914	365.400	100	2
Banco Dugand	Barranquilla	1917	2.000.000	1.000	
Banco de Boyacá	Tunja	1913	50.000	5	1
Banco Social del Tolima	Ibagué	1917	150.000	5	1
Banco del Centenario	Sogamoso	1919	1.000.000	50	1
Banco Hipotecario de la Mutualidad	Bucaramanga	1918	284.600	100	
Banco de la Mutualidad	Bucaramanga	1914	500.000	100	3

Banco de Santander	Bucaramanga	1914	100.000	50	
Banco de Oriente	Rionegro	1883	100.000	10	1
Banco del Sur	Popayán	1907	2.500.000	50	
Banco del Estado	Popayán	1884	65.500	1	3
Banco de Popayán	Popayán	1919	250.000	100	
Banco de Pamplona	Pamplona	1915	100.000	100	1
Banco de Sonsón	Sonsón	1894	50.000		1
Banco de San Gil	San Gil	1906	150.000	50	1
Banco del Sinú	Montería	1916	100.000	100	1
Banco del Huila	Neiva	1919	100.000	50	1
Banco de Fredonia	Fredonia	1920	500.000	10	1
Banco de Jericó	Jericó	1905	100.000	10	1
Caja de Ahorros	Socorro	1910	50.000	100	1

Fuente: esta tabla construida por los autores con base en el Informe del Inspector de Circulación, contenida en las *MEMORIAS del MINISTRO DEL TESORO al Congreso de 1920*, pp. 105-111.

vallecaucanos. Estos esfuerzos gubernamentales para crear la institucionalidad óptima que permitiera consolidar el patrón oro, así como un sistema bancario eficaz se vieron afectados, de un lado, por la crisis económica interna de la postguerra de los mil días y, de otro, por la crisis económica internacional asociada con la primera guerra mundial. En ese panorama, Fernando Ayala, un destacado político liberal caleño en 1918, escribía en el periódico *Relator-Diario Liberal* sobre la crisis fiscal y bancaria del país que, según su criterio, debía ser replanteada por el gobierno nacional, pues este ramo debía constituirse en la base para estimular y fortalecer tanto al comercio como a la industria colombiana, ambas requerían efectivo para su funcionamiento.

De acuerdo con F. Ayala, para ordenar el sistema bancario colombiano debía haber intervención del gobierno para evitar la volatilidad monetaria y el aumento de la inflación. Según su criterio esto beneficiaría a comerciantes, industriales hacendados y a toda la población en general, consideraba que esta medida era fundamental para lograr el control y modernización estatal, por ello, en su columna de opinión escribió en *Relator. Diario Liberal* (julio 5 de 1918):

Confiamos en que este Congreso nos expedirá una buena ley Bancaria permitiendo la fundación de tres clases de Bancos así:

Banco de giro y Descuento; con derecho a emitir, en billetes propios, dos y media veces el valor de su depósito, en oro la mitad y el resto en billetes oro hoy en circulación; pero a condición de no poder fijar otro interés mayor del 8% anual resultando para el Banco el 20% anual.

Banco Prendario; con derecho a emitir en billetes propios, tres veces el valor de su depósito, en oro la mitad y en billetes representativos en oro la otra mitad, pero con la obligación de no fijar un interés mayor del 6% anual, resultando para el Banco el 18% anual.

Banco Hipotecario; con derecho a emitir el cuádruplo de su depósito en oro y billetes oro, de por mitad, y en billetes propios, pero con la obligación de no cobrar un interés mayor del 4% anual y con plazos no menores de dos años y según la clase de industria a que el prestamista va a dedicar el dinero que solicita; de esta manera el interés para el Banco sería del 16% anual, quedándole margen para colocar sus cédulas a un interés halagador.

Solo así podremos hacer bajar el interés para el desarrollo de las industrias del país hoy estancadas por falta de dinero a bajo interés.

El Banco de Giro y Descuento, asegura su billete en circulación con el Depósito en oro y con los pagarés de sus clientes. El Banco Prendario, que tanto necesita la clase pobre, respalda los suyos con su depósito en oro y con los efectos empeñados que siempre se reciben por un 40% de un valor efectivo. El Banco Hipotecario, movilizador de la propiedad raíz, asegura los suyos con su depósito en oro y con las fincas hipotecarias, que casi siempre se hipotecan por un 35% de su valor real. Estos Bancos sólo podrán importar sus respectivos billetes, por conducto del

Gobierno con una comisión no menor del 5% y el Gobierno los entregará en vista de su efectivo depósito en caja. Los Bancos darán al Gobierno un porcentaje de sus utilidades semestrales no menor de 6%.

Aceptando los Bancos la mitad de su depósito en billetes oro de actual circulación, lograríamos retirarlos de la circulación; la Junta de Conversión retirará pronto los que quedaran por fuera y luego iría cambiando a los Bancos, por oro, los que ellos tengan como depósito, en cajas selladas por el Gobierno.

Esto es todo lo que se nos ocurre para contrarrestar la crisis económica y fiscal y como base de discusión. En cuanto a Bancos, si no han de quedar así, es mejor no legislar sobre ellos; que siga la usura! Sin provecho para las industrias del país» (p. 4).

Lo que se debe resaltar es que entre los socios del sindicato creado en Buga y los socios fundadores que desde Cali se sumaron a la creación del Banco Hipotecario del Pacífico no figuraron Jorge Garcés Borrero y su suegro, ellos se unieron en 1921 tras liquidar el Banco Giraldo & Garcés B. Ahora bien,

¿qué huellas dejaron de sus operaciones bancarias? En realidad, muy pocas. Ello, tal vez, porque el sistema bancario colombiano del periodo 1900-1919 no fue nada homogéneo o, incluso, porque el Banco Giraldo & Garcés B era una institución pequeña. No olvidemos que se inició con un capital de \$600 pesos en oro americano; de allí suponemos que su importancia, a pesar de haberse conectado con los negociantes y banqueros californianos en 1921, era más bien local, dado que solo tenía, además de la sede principal de Cali, una pequeña sucursal en Santander de Quilichao que era administrada por Juan M. Campo y una en Palmira; por otro lado, era un banco prácticamente circunscrito a las transacciones de la red de socios fundadores y administradores de las sucursales, a estos únicamente se les permitía por contrato no sólo llevar operaciones bancarias, sino que se le ampliaban poderes especiales para:

vender toda clase de productos o artículos de exportación; bienes muebles o raíces, para hacer negocios de exportación de artículos del país; para administrar los bienes de la sociedad existentes o que ésta adquiera en la Provincia de Santander, recaudar sus productos y celebrar toda clase de contratos relacionados con su administración; para que cobra y perciba recibos y haga las cancelaciones correspondientes, para que exija y admita cauciones, reales o personales, para garantizar los créditos reconocidos o que se reconozcan a la sociedad; para que efectúe los pagos que ésta tuviere necesidad de hacer por cualquier motivo; para administrar a los deudores, en pago, bienes distintos de los que están obligados a dar, para rematar bienes en juicio ejecutivos por cuenta de los créditos cuyo pago reclamen; para aprobar e improbar cuentas y pagar o percibir, según el caso, el saldo respectivo, para estipular plazos, intereses y demás condiciones en los contratos de auto o de cualquiera otra clase que celebre, para que transija o arregle amigablemente, sea judicial o extrajudicialmente, los pleitos, dudas o diferencias que ocurran, relativo a derechos u obligaciones de la sociedad, para que someta a la decisión de tribunales de arbitramento los pleitos y diferencias de que trata el punto anterior; para que gire, pague o endose cheques, para que firme o acepte escrituras públicas; para que represente a la sociedad ante cualesquiera comparaciones, funcionario o empleador del orden judicial o administrativo en cualesquiera juicios, actuaciones, actos, diligencias o gestiones en que aquella tenga que intervenir directa o indirectamente, sea como demandante o demandada, o como coadyuvante de cualquiera de las partes; para que desista de los mismos juicios, actuaciones, etc. de que trata el punto anterior o de cualquier recurso; para que confiera poderes especiales o constituya total o parcialmente el presente poder, y revoque instituciones, y, en el cual para que haga beneficio de la Sociedad Giraldo & Garcés B., en la referida sucursal de Santander (Notaría Segunda de Cali, escritura 116, marzo 28 de 1917.

Lo que demuestra el contrato anterior es que el Banco Giraldo & Garcés B. no se distanció completamente de la lógica de las casas comerciales decimonónicas. Lo que sí es de anotar es que el Banco Giraldo & Garcés siguió con sus operaciones tal como se estipuló en su escritura de constitución, de manera que fungieron como socios comanditarios Ángel María Borrero y Joaquín Pablo Barona, mientras que Julio Giraldo González y su yerno Jorge Garcés Borrero se desempeñaron como socios administradores hasta la liquidación del mismo. A pocos meses de creado el banco, los socios comanditarios aceptaron a Pablo Rivera como nuevo socio de la compañía, lo que significaba ampliar el capital en \$200 (1920 (Notaría Primera de Cali, escritura 328, mayo 20 de 1911)). Dos años después, la sociedad volvió a ampliarse con el ingreso en calidad de nuevas socias de las hermanas Mercedes, María, Tulia y Asunción Borrero, Inés y Mercedes Barona, las seis eran solteras y aportaron cada una \$200 como sus predecesores, lo que inyectó un total de \$1.200 para las operaciones bancarias. Con esta ampliación de capital la sociedad se ratificó contractualmente por siete años más, de manera que se estipuló que su vigencia iría hasta el 16 de enero de 1920 (Notaría Primera de Cali, escritura 207, marzo 15 de 1913). A pesar de las reformas de 1913 el banco no se clausuró en 1920 como se estableció estatutariamente.

En 1921 Jorge Garcés Borrero, en compañía de su suegro Julio Giraldo, junto a sus respectivos hijos y esposas, viajó a Los Ángeles (California). ¿Se trató de un simple viaje vacacional? Nuestras pesquisas nos sugieren un rotundo no. ¿Por iniciativa de quién se hizo ese viaje y para qué? Creemos que se trató de una decisión conjunta para asistir a una convención de banqueros norteamericanos. ¿Por qué ir a California cuando ambos empresarios habían mantenido sus redes empresariales en los ejes Cali-Londres y Cali-Panamá-Jamaica, respectivamente? Claramente se trató de una decisión estratégica para ampliar el núcleo de sus operaciones empresariales y, al mismo tiempo, fue una táctica para presentar al Banco Hipotecario del Pacífico que acababa de fundarse y al que se anexaron Jorge Garcés Borrero y su suegro.

Acerca de su visita a California, la revista de la Cámara de Comercio de Los Ángeles (1921) reseñó lo siguiente:

(sic) Los señores Giraldo y Garcés organizaron un banco llamado Giraldo & Garcés con un pequeño capital, en 1910, el banco creció. En julio de 1920 esta institución se fusionó con el Banco Hipotecario del Pacífico; este tenía un capital de \$ 2.500.000 y recursos de \$10.000.000. Estos montos se basaron en oro, de acuerdo con la escala valuativa sterling (apoya esto a la libra esterlina, y al sistema del patrón oro). El señor Vicente García Córdoba es el presidente. Se trata éste de un banco regular, que lleva negocios como: depósitos a término, depósitos comerciales, créditos, hipotecas, descuentos, préstamos, letras de crédito y bonos negociables y órdenes de dinero que distribuyen a todas partes del mundo.

(sic) El señor Julio Giraldo, [...] actúa como consejero en jefe. Él es el encargado de las transacciones comerciales al por mayor y de organizar el ramo de las exportaciones, también tiene vastas inversiones en haciendas (pp. 16-17).

Además de buscar ampliar las redes empresariales y de participar de la convención de banqueros norteamericanos a realizarse en Los Ángeles, Jorge Garcés Borrero y su suegro aprovecharon el viaje para que sus respectivos hijos tuvieran sus primeras experiencias educativas en el exterior, o al menos así lo registró la revista en mención:

El señor Julio Giraldo [...] Trajo a su familia a Los Ángeles con el propósito de instalarles por varios meses y está en proceso de comprar mercancías en Los Ángeles para embarcarlas a Cali, Colombia, Sudamérica.

Naturalmente, esta interesado en efectuar alianzas con bancos y organizaciones de Los Ángeles que le puedan ayudar en un futuro cercano a él, relaciones que serán manejadas muy pronto por el señor Jorge Garcés Borrero, quien informó que entre otras cosas, busca conocer mejor el mercado del oro y platino de Los Ángeles. Este dinero podría ser cambiado en su totalidad por mercancías de Los Ángeles que podrán ser embarcadas a Cali, Colombia, Sudamérica.

El señor Garcés también trajo a su familia a Los Ángeles, y ha inscrito a sus dos hijos en la Academia Militar Urbana por el tiempo que él estará en la ciudad. El considera que podrá realizar asociaciones personales con algunos bancos de Los Ángeles. Su institución en la República de Colombia actualmente lleva negocios con el Banco Nacional de New York y con la Equitable Trust Company de New York (pp. 16-17).

Jorge Garcés Borrero usó una vez más sus viajes personales como una oportunidad de negocios que le beneficiaría en la ampliación de su portafolio de productos, pues como reseñó la revista de la Cámara de Comercio de Los Ángeles, la visita a esa ciudad era un canal para explorar posibles redes comerciales y

para buscar mercancías que pudieran ser distribuidas a Cali. Este viaje significó ampliar la red de mercados. Como se dejó claro en la nota que publicó el *American Globe* fue invitado, junto con su suegro, por la banca norteamericana para participar del ya mencionado congreso bancario californiano. Con el viaje el nombre del Banco Hipotecario del Pacífico quedó en boca de los norteamericanos, y eso significaba poner a circular la banca nacional y regional en el exterior. La presencia de nuestro empresario y su suegro en la convención de banqueros norteamericanos de 1921 conectaba no sólo los negocios financieros de un grupo de empresarios locales, sino también el capitalismo regional y local con las finanzas del capitalismo más sólido de las Américas. Una vez más, vemos cómo la microhistoria en movimiento nos muestra cómo se fue fortaleciendo el capital empresarial vallecaucano.

Así pues, no sólo hubo una *Gran Transformación* en Colombia al crear el marco institucional idóneo que buscaba regular los bancos locales, sancionar los delitos de falsificación monetaria y con el que se crearon las condiciones para constituir los bancos hipotecarios en el país; el Banco Hipotecario del Pacífico, al ser un banco en concesión, representó, de cierta manera, una transición entre un mundo de banca libre y uno con una banca centralizada y formalizada por la Ley 45 de 1923 cuando finalmente el gobierno nacional optó por la creación del Banco de la República. Jorge Garcés Borrero también vivió su *Gran Transformación*, pues al decidir invertir en negocios bancarios, no sólo innovó en su quehacer empresarial, sino que se ubicó en un sector económico en el que lograba captar capitales e información al tiempo que hacía crecer su peculio y su nombre empresarial más allá de los límites locales y más allá de lo farmacéutico. Cabe anotar que en algunas ocasiones, y antes de incursionar en las inversiones bancarias, realizó contratos en los que usando la figura jurídica del «poder especial» llegó a redactar cláusulas en sus contratos de compraventa de mercancías en las que aceptaba hipotecas como forma de pago, al menos así lo hizo con la casa comercial «Mildred Goyeneche y Compañía» representada por Andrew Umphray.²

La creación del Banco Hipotecario del Pacífico, la crisis económica de la economía mundial de 1921 y los cambios que se avecinaban para el sector ban-

2. Información obtenida del poder que reposa en la Notaría Segunda de Cali de octubre 1 de 1909.

cario fueron el punto final de las actividades del Banco Giraldo & Garcés B. La nueva coyuntura exigía el apoyo de una entidad bancaria de mayor magnitud y alcance, con un mejor músculo financiero que ofreciera más protección del capital, mayor respaldo, que aumentase las opciones de ampliación de sus redes comerciales, sin olvidar que no perdía el posicionamiento ganado como banquero, por el contrario salía robustecido. Esta decisión estratégica fue tomada en el marco de la poscrisis de la economía mundo de 1921 y en la antesala del cambio en las reglas de juego financieras que comenzaría a regir con la expedición de la Leyes 25 y 45 de 1923. En la misma dirección deben asumirse las diligencias de representación del Banco Hipotecario de Bogotá en Cali y la fusión del Banco del Pacífico con el Banco de Colombia.

Seis meses después, el 12 de enero de 1920, Pedro Pablo Caicedo, Vicente García Córdoba y Arcesio Penagos, presidente, gerente y secretario, respectivamente, del Banco Hipotecario del Pacífico, protocolizaron dos aumentos del capital social. El primero fue acordado con base en el artículo cuarto de los estatutos de la entidad, para ello, se emitieron 2.700 acciones más por un valor unitario de \$100 oro; en esta oportunidad, el monto total se elevó a la suma de \$600.000 oro. El segundo aumento fue decretado por la Junta General de Accionistas, reunida el 25 de noviembre y el 9 de diciembre de 1919, donde, después de los dos debates de ley, se acordó elevar el capital social a un millón de pesos oro, decisión que exigió la emisión de 4.000 acciones más de cien pesos oro cada una (Notaría Primera de Cali, escritura 66, enero 17 de 1920).

En el primer semestre de 1920 la Junta General de Accionistas del Banco Hipotecario del Pacífico continuó efectuando algunos cambios, en las reuniones del 18 de febrero y el 5 de marzo de 1920 se aprobó reformar los artículos 22, 29, 35, 44, 48 y 51 de la entidad. En las discusiones del 28 de abril y el 12 de mayo de 1920 se acordó un nuevo aumento del capital social, este fue elevado al a suma de \$2.500.000 oro, para ello se emitirían 15.000 acciones más. Asimismo, ante la renuncia irrevocable presentada por el presidente Pedro Pablo Caicedo fue elegido, el 5 de marzo de 1920, Juan de Dios Restrepo Plata, hermano de Francisco Restrepo Plata, que fungió como ministro de hacienda en 1911.³

3. Esta información se obtuvo de la Notaría Segunda de Cali, escritura 607 de mayo 22 de 1920 y del Decreto 1084 de noviembre 23 de 1911.

El objetivo de la reforma de estatutos y el incremento del capital social realizado por la Junta General de Accionistas en mayo de 1920 era preparar las condiciones para la «negociación que habría de efectuarse con los señores Julio Giraldo y Jorge Garcés Borrero, en virtud de la cual tanto la oficina del Banco Giraldo & Garcés B en Cali, como la de Palmira quedarían incorporadas al Banco Hipotecario del Pacífico» (Notaría Primera de Cali, escritura 847, agosto 4 de 1920). Esta decisión estratégica fue tomada por los accionistas el 28 de abril de 1920 tras ser validada por un convenio en el que participaron, además de Giraldo y Garcés B, el gerente del banco «asesorado por la comisión nombrada como lo dispuso la Junta General, convenio que aprobó el consejo Directivo» en la sesión 25 de junio de 1920; finalmente, fue refrendada por la proposición número 34 emanada por el Consejo Directivo de esta entidad bancaria el 30 de julio de 1920 (Notaría Primera de Cali, escritura 847, agosto 4 de 1920).

La negociación modificó la junta directiva del Banco Hipotecario del Pacífico; en la reunión general de accionistas reunida el 5 de julio de 1920 fue elegido Jorge Garcés Borrero como presidente y el cargo de gerente recayó en Vicente García Córdoba, como miembros principales del Consejo Directivo fueron designados Pablo Borrero Ayerbe, Julio Giraldo y Rafael G. González, como suplentes quedaron Jorge Mejía, Isaías Mercado y José María Restrepo. Miguel

Guerrero fue escogido como suplente del comisario fiscal (Notaría Primera de Cali, escritura 847, agosto 4 de 1920).

La decisión de radicarse por segunda vez en Inglaterra obligó a Jorge Garcés Borrero a dejar la presidencia del Banco Hipotecario del Pacífico. En 1922 figuraba como presidente Vicente García Córdoba y su hermano Manuel María Garcés fue designado como gerente. En este año la Junta General de Accionistas efectuó una nueva reforma de estatutos, en las reuniones del primero y quince de marzo de 1922 modificó los artículos: 9, 23, 24, 25, 26, 27, 30, 33, 34, 35, 37, 44, 45, 57, 67, 73 y los numerales 15, 19 de artículo 45. El capital social fue elevado a la suma de \$3.500.000 oro, por lo que se emitieron 10.000 acciones y se redefinieron los procedimientos de transmisión de estas. La estructura organizativa fue modificada, además de los empleados existentes se autorizó el nombramiento de un secretario, un abogado, un director de contabilidad, cajero «y los otros empleados que el buen servicio demande y que nombre el consejo Directivo. La sección Hipotecaria estará á cargo de un Jefe que será nombrado por la Junta General de accionistas». Asimismo, se concedió al

Consejo Directivo la facultad de establecer sucursales o agencia en los lugares que estimare conveniente; en estos casos y en los que ya existían sedes serían dirigidas por dicho Consejo, cuyos miembros también nombrarían a los agentes que las administraran, los aspirantes a este cargo deberían ser accionistas de la entidad bancaria (Notaría Primera de Cali, escritura 182, marzo 16 de 1922).

La reforma General de estatutos de 1922 también comprendió los procedimientos a seguir durante las reuniones de la Junta General de Accionistas a celebrarse ordinariamente los días 10 de enero y 10 de julio, respectivamente, a las nueve de la mañana en la sede principal del Banco Hipotecario del Pacífico. De igual forma, se delinearón los parámetros para sus reuniones extraordinarias. En la misma dirección fue definida la estructura del Consejo Directivo, el presidente y el gerente del banco, «tres accionistas o sus suplentes, que también deben ser accionistas, elegidos por la Junta General y por mayoría absoluta, su periodo sería de dos años, y se delinearón las funciones del comisario Fiscal, la persona designada desempeñaría este cargo durante un año (Notaría Primera de Cali, escritura 182, marzo 16 de 1922). Es necesario aclarar que una semana después, el 23 de marzo de 1922, el presidente, gerente y secretario de la esta entidad bancaria protocolizaron de nuevo la reforma al artículo 37, que por un error de copia no quedó completo en la escritura pública 182 del 16 de marzo de 1922 (Notaría Primera de Cali, escritura 206, marzo 23 de 1922).

El día a día del Banco Hipotecario del Pacífico sobrepasa los objetivos de este trabajo, en el desarrollo de sus actividades de mayor relevancia es el proceso de alianzas y fusiones asociado con las políticas públicas del gobierno nacional, que tiene su punta de lanza con la creación del Banco de la República en 1923. Efectivamente, en enero de 1926 esta entidad bancaria cambió de nombre, pasó a llamarse Banco del Pacífico, el cambio de la razón social fue motivado por «haber incorporado su sección hipotecaria al Banco Hipotecario de Bogotá», con esta decisión estratégica comenzó a administrar en la capital del departamento del Valle del Cauca los negocios de la entidad financiera bogotana y «hacer préstamos hipotecarios de 2 a 20 años, al 10 y medio por ciento anual, en dinero» (*Relator. Diario de la tarde*, enero 21 de 1927).

De mayor relevancia que la alianza con el Banco Hipotecario de Bogotá fue la fusión con el Banco de Colombia, entidad que extendió sus negocios a Cali en 1925; efectivamente, el 24 de julio de dicho año, Ernesto Michelsen, en su calidad de gerente, confirió poder expreso a la sociedad colectiva de comercio

Francisco Restrepo Plata para que en nombre del Banco de Colombia otorgara préstamos hipotecarios de fincas raíces no mayores de \$15.000 oro con un precio de avalúo «igual o mayor del doble de las sumas dadas en préstamo» (Notaría Segunda de Bogotá, escritura 1791, julio 24 de 1925).

A inicios de 1928 comenzaron las negociaciones entre el Banco del Pacífico y el Banco de Colombia. Según una entrevista concedida por Gonzalo Lourido, gerente de la primera de las entidades bancarias nombradas a *Relator. Diario de la Tarde* (marzo 29 de 1928, p. primera) la idea no era nueva, comenzó a gestarse en 1925, «nació de una conversación entre el gerente de una sucursal del Pacífico y el gerente del Banco Central»; posteriormente, no especifica la fecha, «se habló de la fusión de cinco grandes entidades bancarias [...] Banco de Bogotá, el Colombia, el Central, el del Pacífico y el Republicano de Medellín, pero hasta ahora no ha podido llegarse a una realidad en este sentido». En sus declaraciones, afirmó que la llegada de Jorge Garcés Borrero a Bogotá coincidió con el proyecto de fusión de los bancos Central y de Bogotá, «seguramente esta circunstancia dio ocasión para iniciar la negociación respecto a la fusión de Colombia con el Pacífico».

En la misma edición donde se publicó la entrevista se insertó una noticia firmada por Ricardo Arboleda: «FUSIÓN DE DOS GRANDES BANCOS. LA NUEVA INSTITUCIÓN SERA LA MÁS RICA DEL PAÍS. CONTARA CON CAPITAL DE \$6.000.000», en su contenido se informó de la fusión de los «bancos Colombia y del Pacífico. La nueva institución conservará el nombre del Banco de Colombia [...] La negociación, que fue llevada a feliz término en pocos días, por el hábil e inteligente financista donde Jorge Garcés B.». El acuerdo fue definido por los «círculos financieros como de gran trascendencia para esta región y para el país entero. Las acciones del nuevo Banco de Colombia serán un papel internacional». Según el periodista, el acuerdo firmado era ad-referéndum, por lo que tenía que ser validado por la Junta General de Accionistas del Banco del Pacífico en Cali. En sus declaraciones, Gonzalo Lourido negó tener confirmación del acuerdo definitivo, reconoció que «han venido adelantándose gestiones en este sentido, desde la llegada del señor Garcés a Bogotá, pero este banco no ha recibido informe de que se haya cerrado la operación».

En otra nota publicada en la misma edición, se afirmó que la negociación se encontraba muy adelantada, la firma del contrato ad-referéndum se efectuaría

por Jorge Garcés Borrero el 29 o el 30 de marzo de 1928; al parecer, en el acuerdo también entraría «el Banco Republicano de Medellín». Lourido fue enfático, la «sección del Occidente quedará con su directiva y su gerencia autónomas, de las cuales dependerían todas las sucursales del Occidente». Con la fusión el Banco del Pacífico aportaría un capital de \$2.500.000 oro y el Banco de Colombia \$2.408.000 oro, cada entidad bancaria sumaría reservas aproximadas de medio millón de pesos oro, con estas cifras el capital social sería de \$5.000.000 oro con una reserva de \$1.000.000 oro. Una vez la información empezó a circular, el precio de las acciones comenzó a fluctuar, pasó de un valor nominal de \$100 oro a \$125 y \$130 oro, se esperaba que el 29 de marzo la cotización alcanzara los \$135 oro y la tendencia al alza continuara.

El acuerdo de fusión no puede reducirse a un mero acuerdo de unión entre grupos empresariales de carácter regional, uno ubicado en Bogotá y el otro en Cali, tampoco como una respuesta a los procesos de intervención estatal que empezó adelantar con la creación del Banco de la República o expedición de la Ley 45 de 1923. Estos factores son decisivos, pero es necesario incorporar otras cuestiones, algunas de ellas fueron planteadas por Alfonso López, su trasfondo: el nuevo contexto de la economía colombiana, más internacionalizada, más integrada y con otros retos de mercado:

Aunque al país le conviene más en principio el aumento que la disminución del número de establecimientos de crédito, considero conveniente la fusión del Banco de Colombia con el del Pacífico, porque tiende a completar la organización, el carácter y las proporciones nacionales. Para asegurar su progreso como para defenderse de la competencia de bancos extranjeros, los colombianos tienen la imperiosidad de modernizar los métodos y mejorar sus servicios, extendiéndolos a todos los centros comerciales importantes del país. No pueden continuar como instituciones locales, aisladas, recibiendo y dando dinero a interés. Es natural que al favor del desarrollo de nuestras vías de comunicación, establecimientos bancarios tan fuertes y respetables como el Colombia y el Pacífico, ensanche sus radios de operaciones, aprovechando el crédito que justamente gozan aquí y en el exterior, para tomar parte una participación más activa y apreciable en nuestro movimiento económico y auxiliarle más eficazmente (*Relator. Diario de la Tarde*, marzo 30 de 1928, p. primera).

La noticia de la fusión produjo un fuerte movimiento en la bolsa de la capital de la república, las acciones de los bancos se incrementaron ostensiblemente: «Banco Central, a \$144; Bogotá, a \$ 73.50; Hipotecario, a \$42; compañía

colombiana de inversiones, cuatro pesos de prima; compañía harinera, \$ 22.25; Banco Republicano de Medellín, \$ 19.75». A una sola entidad bancaria le fue solicitada la cantidad de \$850.000 oro para especular en papeles, se esperaba que el remezón continuara el 30 de marzo, por ello «Créese que los bancos suspenderán el suministro de fondos para evitar grandes especulaciones» (*Relator. Diario de la Tarde*, marzo 31 de 1928, p. página primera).

El martes 3 de abril de 1928 comenzó a circular en *Relator. Diario de la tarde* un aviso convocando a los accionistas del Banco del Pacífico a la «ASAMBLEA GENERAL que tendrá lugar el lunes 9 de los corrientes, a la 1 p.m. en el nuevo local del banco, para tratar las bases de la consolidación de éste con el Banco de Colombia, de Bogotá». La invitación era firmada por Gonzalo Lourido en calidad de Gerente, adicionalmente, en letra de menor puntaje se anexó una nota aclaratoria: «se suplica a los accionistas que no puedan asistir, hacerse representar por medio de apoderados». En la misma edición, pero en la última página, se publicó una pequeña nota titulada: «EL AVISO OFICIAL DE LA FUSIÓN CON EL BANCO DEL PACÍFICO», en su contenido los redactores informaban del aviso publicado en Bogotá por el Banco de Colombia, «anunciando que ha llegado a las bases para la fusión con el Banco del Pacífico de Cali y que próximamente se reunirá la junta general de accionistas para someter a su consideración el negociado».

Un día antes de la publicación del aviso de citación a los accionistas, en la columna «apuntes» se informó a los lectores de *Relator* que en esa semana el Banco del Pacífico trasladaría sus oficinas a su «MAGNIFICO EDIFICIO», situado en la calle 11 entre las carreras quinta y sexta. También se anunció la llegada a la capital del departamento del Valle del Cauca de Gabriel Garcés con las bases para la fusión con el Banco de Colombia, preacuerdo que sería discutido inicialmente por el Consejo Directivo y posteriormente sometido a la Asamblea General de Accionistas. De igual forma, se comunicó a los lectores de la fusión de los bancos Central y de Bogotá, como también de la reanudación de las operaciones hipotecarias por parte del Banco del Pacífico en alianza con el Banco Hipotecario de Bogotá, transacciones suspendidas temporalmente por la falta de fondos de financiamiento (*Relator. Diario de la Tarde*, abril 2 de 1928, p. página primera y tercera).

Relator. Diario de la tarde ofreció una imagen positiva del proceso de fusión entre el Banco del Pacífico y el Banco de Colombia, pero también presentó

una visión crítica de esta operación, según la nota titulada «ALREDEDOR DE LA FUSIÓN DE LA BANCOS DE COLOMBIA Y DEL PACIFICO», los grandes perdedores serían la entidad bancaria del Pacífico y la región occidental:

los negocios centralizados en Bogotá, como habrían de quedar lógicamente, jamás pueden ofrecer su mecanismo la elasticidad de que antes podía usar el banco gerenciado en esa ciudad. En Cali quedara simplemente una sucursal, una sucursal de un banco grande, pero como tal subordinada a las prescripciones de la oficina central. El negocio, agregase, es excelente para los actuales tenedores de acciones de uno y otro banco, papeles que ya han tenido una decisiva alza en el mercado, pero no resultara igualmente benéfico para los departamentos llamados occidentales que, repetimos, según lo que oímos, perderán la entidad autónoma bancaria, con la capitalización, eso sí del aumento del valor de las acciones de las dos instituciones fusionadas. Corresponsal (*Relator. Diario de la Tarde*, abril 7 de 1928, p. página primera).

Finalizado el proceso de fusión las instituciones involucradas continuaron con sus desarrollos empresariales. El Consejo Directivo del Banco de Colombia decidió abrir sucursales en los municipios de Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cúcuta, Girardot, Santa Marta, Pereira, Armenia, Buga, Manizales, Tuluá y Tumaco. Con esta decisión estratégica las operaciones hipotecarias realizadas en la capital del Departamento del Valle del Cauca quedaban cobijadas bajo las directrices centralizadas de este emprendimiento de dicha entidad bancaria.⁴

Otras inversiones diversificadas

La actividad bancaria solamente fue una de las estrategias desarrolladas por Jorge Garcés Borrero en su primera etapa de diversificación. La necesidad de monetización y de tener respaldo en metálico le exigieron incursionar en nuevos sectores económicos. Esta decisión estratégica representó un nuevo frente de trabajo en sus emprendimientos, además de sus negocios en los sectores farmacéuticos, bancarios y de bienes raíces. En 1916 comenzó a invertir en la explotación de yacimientos de oro y plata, con la producción de estos yacimientos avalaba no sólo las importaciones de medicamentos, materias primas

4. Para más información se recomienda ver Notaría Segunda de Bogotá, escritura 3438, octubre 11 de 1928.

y otros productos del ramo de la farmacia, sino también las transacciones internacionales del Banco Giraldo & Garcés B.

El 29 de enero 1916 Jorge Garcés Borrero constituyó, con base en los artículos 251 y 254 del código de minas, la Compañía de Minas del Socorro y Anchicayá. Sus socios fueron Guillermo Chávez, el general Lucio Velasco y Enrique Otoya, propietarios de una mina de aluvión denominada El Socorro y de las minas de filón de oro y plata llamadas La Moravia, Ceuta, La Aurora, Los Chorros y Ceuticas, ubicadas en el municipio de Cali. Asimismo, eran dueños de las minas de veta de oro y plata conocidas por los nombres de La Velasco, La Chaves, La Barona y La Otoya, situadas en el nacimiento del río Anchicayá en jurisdicción de la Provincia de Buenaventura. El objeto social de este emprendimiento era la explotación o laboreo de dichos yacimientos, el capital fue tasado en \$2.640 oro, la composición accionaria se calculó con base en el artículo 255 del Código de Minas:

En cada una de las minas prenombradas [...] veinticuatro (24) acciones, corresponden al socio Guillermo Chaves veintiuna (21) acciones, y una (1) a cada uno de los socios Garcés B, Velasco y Otoya, por manera que el total de la asociación corresponden a Chaves doscientas treinta y una (231) acciones y once (11) a cada uno de los otros tres socios (Notaría Primera de Cali, escritura 60, enero 29 de 1916).

El informe de los resultados de la explotación y laborero de las minas se realizaría cada seis meses, para ello, el presidente o director de la empresa citaría a una sesión ordinaria y presentaría su informe, enfatizando en el estado de las cuentas para poder realizar el reparto de dividendos, estos se entregarían de acuerdo con su composición accionaria. Las resoluciones se tomarían por mayoría de votos conmutador de acuerdo con las reglas de juego vigentes. La empresa comenzaría su existencia una vez el señor Guillermo Chaves, elegido presidente de la compañía, «monte y entregue perfectamente equipados un molino de madera de los llamados “Antioqueños”. Dicho molino, debe concluirlo á más tardar dentro de un (1) año», contado a partir de la fecha de la firma de la escritura de constitución de empresa. Jorge Garcés Borrero fue comisionado para emprender «todas las gestiones á la venta en el interior ó en el exterior de las minas que integran esta compañía ordinaria». En el caso dado de fructificar esta tarea, dicho socio «tendrá además del valor de las acciones, una comisión

hasta del cinco (5) por ciento sobre el valor total de la negociación» (Notaría Primera de Cali, escritura 60, enero 29 de 1916).

Desconocemos los resultados económicos de la Compañía de Minas del Socorro y Anchicayá, así como también las decisiones estratégicas tomadas por Jorge Garcés Borrero respecto a la validez de sus inversiones en el sector minero después de la fusión de los bancos Giraldo & Garcés B. e Hipotecario del Pacífico. Con este acuerdo se inició la segunda etapa de inversiones diversificadas de nuestro empresario; en la década de los veinte la primera empresa que creó el 9 de junio de 1923 fue la Sociedad Comercial Tipográfica. Sus socios un conjunto de emprendedores, algunos con actividades o profesiones específicas –ingeniero, abogado–, otros con ocupaciones diferenciadas y diversificadas: Comerciante e industrial, médico y agricultor, comerciante y agricultor. En la escritura de constitución no se reportó la ocupación o la profesión de Jorge Garcés Borrero, Vicente García Córdoba, Rodolfo Sinisterra, Juan de Dios Guerrero, Hernando Caicedo, Rafael G González ni la de Nicanor Hurtado. La figura jurídica escogida por este grupo fue de la de sociedad anónima de capital limitado, con duración de 10 años y objeto social: «explotación del ramo de tipografía, con sus anexos consiguientes, y muy especialmente la fundación de un diario político conservador de información general, de apoyo a las industrias y al comercio, y a la defensa de los intereses sociales. El nombre escogido para el periódico fue *La Voz del Pacífico* (Notaría Primera de Cali, escritura 565, junio 9 de 1923).

El capital social de la Sociedad Comercial Tipográfica fue de \$50.000 oro legal, dividido en 100 acciones de \$500 oro legal. Del total del paquete accionario se suscribieron 62 acciones por un valor de \$31.000 oro. Jorge Garcés Borrero adquirió 30 acciones (48.38 %), el resto de los accionistas fue más cauteloso; Hernando Llorente compró, únicamente, cuatro acciones (6.45%), ocho asociados suscribieron dos acciones por cabeza (3.22 %), 12 socios optaron por comprar individualmente una acción (1.61 %) (véase Tabla 21). El 25 % de las acciones se pagaría durante el mes de junio de 1923, otro 25 % «al tener noticia de los elementos tipográficos que habrán de pedirse al exterior» y el 50 % restante en «cuotas proporcionales en las fechas que determine la Junta Directiva, fijadas con un mes de antelación». Para garantizar los pagos, cada uno de los accionistas firmaría, «alargaría», un «pagare á favor de la Sociedad, por el importe de sus acciones». Los accionistas que no «pagaran las cuotas

Tabla 21

Acciones suscritas por socio fundadores de la Sociedad Comercial Tipográfica, 1923

Nombre	Actividad	Acciones	Valor oro \$
Jorge Garcés Borrero		30	15.000
Hernando Llorente	Comerciante	4	2.000
Ricardo Price	Comerciante	2	1.000
Julio Giraldo	Comerciante	2	1.000
Vicente García Córdova		2	1.000
Rodolfo Sinisterra		2	1.000
Justo Lourido	Comerciante	2	1.000
Alfonso Vallejo	Comerciante e industrial	2	1.000
Ezequiel Hoyos	Agricultor	2	1.000
Francisco A. Hernández	Agricultor	2	1.000
Juan de Dios Guerrero		1	500
Hernando Caicedo		1	500
Pablo Borrero Ayerbe	Médico y agricultor	1	500
Miguel Calero	Comerciante	1	500
Gustavo Lloreda	Abogado	1	500
Gonzalo Lourido	Comerciante	1	500
Rafael G González		1	500
Nicanor Hurtado		1	500
Miguel Guerrero	Comerciante y agricultor	1	500
Ignacio A. Guerrero	Comerciante y agricultor	1	500
Ignacio Rengifo B	Abogado	1	500
Gabriel Garcés	Ingeniero	1	500
Total		62	31.000

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en la escritura 565, junio 9 de 1923 que reposa en la Notaria Primera de Cali.

correspondientes á sus acciones en los plazos, sufrirán un recargo igual al interés corriente mensual sobre el importe de las cuotas que dejasen de pagar», pasados 60 días después de la «fecha fijada, previa notificación de la Junta Directiva», perdería las «cuotas [...] que hubiere pagado, y la Junta queda con el derecho de vender dichas acciones», la transacción o transmisión de acciones se «efectuaría por aviso dado a la Junta Directiva» (Notaría Primera de Cali, escritura 565, junio 9 de 1923).

Además de las funciones de ley, la Junta Directiva se encargaría de organizar la fundación del periódico *La Voz del Pacífico* nombraría su director y subdirector como el administrador de la empresa que a su vez se «encargaría de hacer los pedidos al exterior de todos los elementos necesarios para el funcionamiento de la sociedad». Sus reuniones se efectuarían una vez por semana, la citación para las sesiones extraordinarias se debería realizar con 10 días de antelación, sus integrantes deberían presentar un informe semestral de sus reuniones ordinarias a los accionistas con las respectivas decisiones estratégicas y operativas que consideraran oportunas para su funcionamiento. Las reuniones ordinarias de la Asamblea General de accionistas se realizarían dos veces al año: la primera el primer lunes después del 15 de enero de 1924. La segunda para el primer lunes después del 15 de julio de 1924; en los dos casos la hora de inicio sería a las dos de la tarde. Las reuniones extraordinarias cuando la junta directiva lo considerare necesario. Las votaciones serían escritas y secretas, cada opción representaría un voto, regla de juego que le otorgaba a Jorge Garcés Borrero el control de la empresa (Notaría Primera de Cali, escritura 565, junio 9 de 1923).

La primera Junta Directiva de la Sociedad Comercial Tipográfica quedó conformada así: Presidente Gerente Hernando Llorente, Directores Principales Ricardo Price e Ignacio Rengifo, Directores Suplente Pablo Borrero Ayerbe, Ignacio Guerrero y Pablo Calero. Finalmente, en la escritura de constitución se explicita abiertamente que los empleados de este emprendimiento:

al tomar posesión de sus puestos, firmarían un acta obligándose a no revelar los negocios de la Sociedad y muy particularmente los empleados en el ramo tipográfico estarán obligados á guardar la más absoluta reserva respecto á los asuntos que por motivo de sus funciones habrán de llegar necesariamente á su conocimiento; excepción hecha, como es obvio á la relacionada con las disposiciones sobre Ley de Prensa (Notaría Primera de Cali, escritura 565, junio 9 de 1923).

Como en el caso de la Compañía de Minas del Socorro y Anchicayá, desconocemos los resultados económicos de la Sociedad Comercial Tipográfica. El objetivo de poner en circulación la *Voz del Pacífico* no era solamente la acumulación de capital, sino la defensa de posiciones ideológicas acordes con la defensa de los emprendimientos económicos y políticos, tanto locales, regionales como nacionales, de sus socios, aspectos que definían implícitamente el capital empresarial de estos. Este proyecto coincidió con la creación de los «diarios de extensa circulación regional y proyección nacional que hasta hoy ofician como principales voceros de los sectores estratégicos», estos periódicos «alternaron el devenir del periodismo nacional de los años veinte con diversos impresos situados en disímiles posturas intelectuales y políticas, de conformidad con las doctrinas y propuestas circulantes en el debate ciudadano» (Cardona, 2003, p.150).

Tres años después (1926), Jorge Garcés Borrero asumiría el desarrollo de otros emprendimientos. En esta oportunidad ingresó al sector textil, donde fue uno de los fundadores de Industria Textiles de Colombia. Este negocio presentó, con pocas excepciones, las mismas características de las otras empresas textiles colombianas de las primeras décadas del siglo XX, los «capitales iniciales para la creación de estas industrias provinieron, en su mayoría de personas vinculadas al comercio» (Montenegro, 2002, p. 49), en muchos casos estas inversiones eran parte de la diversificación de la actividad empresarial. En Antioquia muchas de estas empresas eran de carácter familiar y en la mayoría de los casos «nacieron por la unión de capitales de casas comerciales, y en algunas de ellas la fusión se hizo entre hermanos y familias», fueron financiadas mediante la «captación de ahorros [...] la conversión de las empresas en sociedades anónimas, y la reinversión de utilidades» (Montenegro, 2002, p. 51).

La coyuntura de creación de Industrias Textiles de Colombia no fue la más óptima para el éxito de este emprendimiento, la crisis de la economía-mundo de 1920-1921 afectó a la industria textil y a mediados de los años veinte la «baja en los precios mundiales de textiles la sumió en una severa depresión que contrasta con la bonanza predominante en toda la economía» colombiana de esos años. Una vez la crisis fue superada a los emprendedores colombianos de la «industria de hilados y tejidos de algodón se les planteó la alternativa de desaparecer o luchar por desplazar a las importaciones [...] la industria nacional debía entrar a competir en el mercado de géneros de calidad superior» proce-

denes del extranjero, los tejidos burdos abundaban en el país, eran producidos por la mayoría de las fábricas en Colombia, por ello la competencia era alta (Montenegro, 2002, pp. 61-63).

¿Qué información tuvo Jorge Garcés Borrero de estas coyunturas y cómo incidió en su toma de decisiones estratégicas? Con certeza conoció la fluctuación de los precios internacionales, las particularidades del mercado local /regional y algunas de las vicisitudes de emprendedores como Antonio Dishington gestor de la Garantía. Esta información, sumada a las oportunidades de mercado y a las ventajas comparativas que ofrecía Cali, como puerta de entrada de materias primas y del mercado de la zona cafetera, fue más que suficiente para acometer la gestión de una nueva empresa. Un factor adicional está relacionado con los ideales de civilización y progreso. Recordemos que los niveles de industrialización de Cali a mediados de los años veinte eran bajos y sobresalían industrias tradicionales. Para estos empresarios un emprendimiento de esta magnitud representaba un avance significativo, la capital del Departamento del Valle del Cauca subiría un escalón en la búsqueda continua del progreso económico y de las costumbres civilizadas, razón más que legítima para efectuar la inversión. De igual forma, las decisiones estratégicas de este tipo se efectuaban sin «planes de negocio», las redes comerciales operaban como fuente de disminución del riesgo y la incertidumbre. La presencia de amigos, parientes políticos o emprendedores altamente reconocidos por su honorabilidad e integridad eran una garantía para efectuar la inversión y sellaban el acostumbrado *pacto de honor* entre caballeros.

Industria Textiles de Colombia fue fundada como una sociedad anónima, domiciliada en Cali con una duración de 25 años prorrogables en cualquier momento, «antes de la expiración del plazo fijado» decidido así por la «asamblea general por los votos de las dos terceras partes de las acciones suscritas». En objeto social se concertó que:

la fundación de una fábrica de hilados y tejidos. Puede por consiguiente [...] ejecutar cuantos actos conduzcan a ese fin [...] por ejemplo, cómo comprar terrenos para la fábrica, vender los que no necesite, introducir o comprar los materiales que necesite, vender los que le sobren; negociar con sus productos manufacturados; contraer obligaciones, conceder plazos, etc., y, en general, todos aquellos actos que de cualquier manera conduzcan al buen éxito de la Sociedad (Notaría Segunda de Cali, escritura 1.604, noviembre 6 de 1926).

Tabla 22

Acciones suscritas por socios fundadores de Industrias
Textiles de Colombia, 1926

Nombre	Actividad	Acciones	Valor oro \$
Jorge Garcés Borrero	Banquero	50	50.000
Henry J. Eder	Industrial	39	39.000
Manuel María Garcés	Banquero	30	30.000
Antonio Dishington	Industrial	20	20.000
Julio Giraldo	Comerciante	20	20.000
Jorge Mejía	Hacendado	10	10.000
Hernando Caicedo	Abogado	10	10.000
Alfonso Lourido	Hacendado	10	10.000
Hernando Llorente	Empleado público y propietario	15	15.000
Ezequiel Hoyos	Hacendado	15	15.000
Ángel María Castro B	Hacendado	14	14.000
Luis H Garcés	Médico	5	5.000
Gonzalo Lourido	Banquero	5	5.000
Caicedo y Puente &	Sociedad Colectiva de Comercio	5	5.000
Pedro Plata	Banquero	5	5.000
Rafael Borrero Vergara	Ingeniero civil	4	4.000
J Emiliano Otero	Comerciante	4	4.000
Alfonso Riascos Plata	Empleado público y propietario	4	4.000
Emilio Garcés	Hacendado	4	4.000
Mario Scarpetta	Abogado	4	4.000
Mario Fernández de Soto	Empleado público	3	3.000
J Vicente Garcés Navas	Comerciante	3	3.000
Herbert Hutchinson	Industrial	2	2.000
Enriqueta Arroyo v. de Llorente	Propietaria	2	2.000
Harold H. Eder	Ingeniero electricista	1	1.000
Manuel Alvarado	Propietario	1	1.000
Total		285	285.000

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en la escritura 1.604 de noviembre 6 de 1923, que reposa en la Notaría Segunda de Cali.

Industrias Textiles de Colombia fue fundada por un grupo de emprendedores provenientes de distintas actividades económicas y profesiones (banqueros, comerciantes, industriales, hacendados, médico, empleados públicos, abogados, médicos, ingenieros), a los que debemos sumar una sociedad colectiva de comercio (véase Tabla 22). Este conjunto de empresarios estipuló la cifra de \$ 500.000,00 oro colombiano, de peso y ley vigentes hoy, como capital social dividido en quinientas acciones nominativas de valor de mil pesos \$ 1.000 oro cada una. Los socios fundadores pagaron un 5 % el día de la firma de la escritura de constitución y el 95 % restante cuando la Junta Directiva lo exigiera.

Del total del paquete accionario únicamente se adquirieron 285 acciones por un valor de \$285.000 oro. Las 215 acciones no suscritas serían vendidas por la Junta Directiva y sus miembros decidirían la «forma, número y tiempo» conveniente para estas transacciones determinando «fechas y términos de pago de las mismas». Los socios de Industrias Textiles de Colombia que se atrasaran en el pago de las cuotas de sus acciones costearían un interés del 18 % anual, «sin perjuicio de que la sociedad pueda hacer uso, por solo resolución de la junta directiva, de cualquiera de los derechos que le da el artículo 570 del código de comercio (Notaría Segunda de Cali, escritura 1.604, noviembre 6 de 1926).

Jorge Garcés Borrero controló el paquete accionario de Industrias Textiles de Colombia. Adquirió el 10 % del total de acciones suscritas. Este porcentaje se eleva al 17.54 % al efectuar los cálculos sobre las 285 acciones vendidas el día de creación de la compañía. Esta magnitud es mayor si sumamos las acciones del grupo de emprendedores (Julio Giraldo, Hernando Caicedo, Hernando Llorente, Ezequiel Hoyos, Gonzalo Lourido) que lo acompañaron en la Sociedad Comercial Tipográfica y las de los Eder y Garcés (véase Tabla 22).

A diferencia de la Sociedad Comercial Tipográfica, las inversiones para el montaje de una industria textil eran mayores, incluían capitales que Jorge Garcés Borrero no poseía; dado que era el mayor accionista y uno de los gestores de la iniciativa, se vio obligado a endeudarse para poder desarrollar este emprendimiento. En esta oportunidad nuestro biografiado no recurrió a instituciones bancarias ubicadas en el extranjero, acudió a una persona natural, al médico de nacionalidad venezolana Adolfo Bueno Madrid, residente en París, que le prestó la cantidad de US\$700.000, suma desembolsada en tres cuotas. Las dos primeras en Europa. No hay evidencia que relacione estos dineros con Industrias Textiles de Colombia y con sus emprendimientos en el sector farmacéutico. La

tercera cuota fue recibida en la ciudad de Santiago de Cali. El 31 de enero de 1928 Jorge Garcés Borrero recibió en París US\$250.000, y el 7 de febrero del mismo año la misma suma en la ciudad de Londres (Notaria Tercera de Cali, escritura 175, abril 5 de 1934).

La deuda contraída por Jorge Garcés Borrero también fue un factor diferenciador respecto a las otras industrias textiles de Colombia. Recordemos que el capital de estas última provenía del comercio, de las captaciones de ahorros, de la reinversión de utilidades y de la adopción de la figura jurídica de sociedades anónimas. Posiblemente, muchos de los accionistas de Industrias Textiles de Colombia respondan a esta tipología, pero nuestro empresario determinó otra estrategia para financiar su inversión. Por alguna circunstancia aún no identificada, quizá por la falta de efectivo o porque desde 1928 estaba preparando la creación de Laboratorios JGB, entró en contacto con Adolfo Bueno M. y asumió una deuda en dólares bastante significativa.

El 19 de noviembre de 1928 la sociedad anónima Industrias Textiles de Colombia, representada por su gerente general Antonio Dishington, Jorge Garcés Borrero y Enrique Eder, recibió en Cali un nuevo préstamo de Adolfo Bueno Madrid. En esta oportunidad el desembolso fue de US\$200.000, pagaderos en dos años con un interés anual del 7 %. Esta cifra fue dejada para uso exclusivo de la citada compañía que se declaró en calidad de deudora única de este empréstito, nuestro biografiado y E. Eder quedaron como garantes (fiadores) de la deuda; por este motivo, la asamblea general de accionistas de Textiles de Colombia, en su sesión del 19 de noviembre de 1928, decidió hipotecarles como aval del pago: 1. «Un lote de terreno de cinco hectáreas de extensión situado en esta ciudad»; 2. «El edificio construido por la mencionada compañía en el lote antes delimitado, con todas, anexidades y dependencias» (Notaría Segunda de Cali, escritura 2.300, diciembre 4 de 1928).

La crisis mundial de 1929 afectó negativamente el desarrollo de Industrias Textiles de Colombia. La deuda con Adolfo Bueno M. no pudo ser cancelada. Las pérdidas se incrementaron en febrero de 1931 sobrepasaron los noventa mil pesos. La empresa no podía «atender con sus propios recursos a sus compromisos ni siquiera al servicio oportuno de los intereses»; sus accionistas, «a causa de la mala situación porque atraviesa el país, se hallan en la imposibilidad de venir en auxilio de la compañía», como tampoco recurrir a créditos. La solución fue decretar su disolución y liquidación, decisión estratégica tomada en dos reu-

niones de la asamblea general de accionistas; la primera de carácter ordinario acaeció el jueves 29 de enero 1931 a las 4 de la tarde, ese día el gerente:

dá algunas explicaciones sobre lo tratado en sesiones anteriores con el objeto de ilustrar a quienes concursen hoy por primera vez y manifiesta que de acuerdo con el convenio de la sesión anterior la de hoy se dedicará a discutir la liquidación de la sociedad por los motivos que se expusieron en sesiones anteriores. El doctor Olano (Folio 194 a) dice que esta resolución es definitiva, que él no conocía lo actuado antes, pero que en su concepto debe pensarse bien el paso que se va a dar y buscar otro camino si ello es posible pues el solo aviso que la empresa va a liquidarse hará desprestigiar su activo más de lo que ahora está. Don Jorge Garcés pide se dé lectura a la proposición que presentó en la sesión del 26 de enero, lo que la secretaria hace y luego refiriéndose a ella dice que ha buscado la liquidación y que él no puede hacer más. Repite que su propuesta está en pie. Don Ezequiel Hoyos expresa su opinión que dadas las actuales circunstancias no se puede recibir nada más conveniente que la propuesta de don Jorge Garcés. El doctor Borrero dice que no cree posible para los accionistas obtener particularmente dinero en préstamo para financiar la empresa don Jorge le replica que con 8 firmas de los accionistas principales descontando la de él (Don Jorge) se encarga de conseguir el dinero, en los Banco de Bogotá, con plazo corto, pero que esta es una forma de obtener un reposo para buscar luego otro camino de arreglo. El doctor Temístocles Rengifo opina que debe someterse el asunto (Folio 195 v) a un estudio detenido pues una vez decretada la disolución de la Compañía se perderá definitivamente lo poco que de otra manera pudiera salvarse. Don Arturo Díaz pide se nombre una comisión para que se ponga al habla con el doctor bueno y trate de conseguir con él una prórroga de 6 meses más. Don Jorge Garcés considera inútil este paso por las razones que ha expuesto en sesiones anteriores. El doctor Vicente López Gómez pide la palabra y manifiesta que como el caso es apurado se pongan en práctica los medios de defensa que la ley establece y que así podrá conseguirse, aunque en forma indirecta la prórroga que los socios desean. Don Julio Giraldo replica que lo único que se lograría sería sacrificar a don Jorge Garcés quien ha hechos todos los esfuerzos posibles a favor de la empresa. -El doctor Olano es de opinión que se aplace la liquidación para el último día de marzo mientras se busca una forma de arreglo. En este momento se retiran los señores Arturo Díaz y López Gómez, dice don Jorge que en vista de no haberse podido llegar a un acuerdo para arreglar (Folio 195 a) la deuda al doctor Bueno va a presentar una proposición y da algunas explicaciones en relación con ella. Luego pide a la secretaria de lectura a la proposición que acaba de presentar y que dice así: Proposición. La Asamblea General de Accionistas de Industrias Textiles de Colombia: Considerando. Primero. Como lo muestra el balance que la Junta Directiva de la Compañía ha sometido a la consideración de la Asamblea General la sociedad adeuda de plazo sobrevencido más de \$ 200.000 pesos oro americano. Segundo.

Que conforme al mismo balance la Compañía está liquidando hace varios meses una pérdida neta mensual aproximada de diez mil pesos oro colombiano. Tercero. Que por múltiples causas, la empresa no puede en los actuales momentos atender con sus propios recursos a sus compromisos ni siquiera al servicio oportuno de los intereses. Cuarto. Que los accionistas a causa de la mala situación porque atraviesa el país, se hallan en la imposibilidad de venir en auxilio de la compañía. Quinto. Que como la grave situación que confronta la empresa reclama una solución inmediata y como por otra parte le es imposible (Folio 196 v) arbitrar mediante el uso del crédito, los recursos que perentoriamente necesita está condenada a sufrir las perniciosas consecuencias que trae aparejadas un crónico mal estado pecuniario. Sexto. Que las pérdidas de la compañía en el último año montan aproximadamente la suma de \$ 92.428,85 la Asamblea General de Accionistas con arreglo a lo establecido por el Artículo 73 de los estatutos de la sociedad y por cuanto esta no puede en las actuales condiciones en que se halla, cumplir las finalidades que se tuvieron en mira al organizarla por los motivos ya expuestos: Resuelve- A. Declararse disuelta la compañía Industrias de Textiles de Colombia y se pone en liquidación [...]

La proposición presentada por Don Jorge tiene la siguiente adición: «Señalarse el día 9 de febrero próximo para que tenga lugar conforme a los estatutos la segunda reunión de la asamblea general de accionistas necesaria para decretar la disolución de la sociedad. Entonces se nombrarán los liquidadores y se les fijará la asignación». Pues en discusión la liquidación de la empresa según la proposición presentada por Don Jorge Garcés se inició un cambio de ideas sobre el particular. Durante él, preguntó el doctor Rengifo si en la pérdida liquidada estaba comprendido todo lo liquidable como perdida. Don Ezequiel Hoyos le dijo que faltaba todavía por computar desgaste de maquinaria, baja de precio del terreno y demérito del edificio y el gerente le explica que tampoco se ha computado nada por cuentas corrientes perdidas. Como el doctor Rengifo preguntase a cuanto ascenderían éstas el gerente informa que a (Folio 197 a) los \$ 11.0000 pesos en poder de la Liga del Comercio al 31 de diciembre pasado hay que agregar un poco más de \$ 7000 del resto de la cartera y por tanto las cuentas corrientes dudosas ascienden a unos \$ 18.000 En cuanto a lo que podrá salvarse –dice el gerente- es asunto difícil de pronosticar– Después de las explicaciones dadas por don Jorge Garcés y de haber sido declarada la sesión en receso desde las 5 ½ hasta las 6 pm, el presidente sometió a votación lo propuesto por don Jorge Garcés, lo que fue aprobado por 31.321 votos afirmativos. Voto únicamente en contra de la liquidación el doctor Temístocles Rengifo. La Asamblea dispuso convocar a una reunión extraordinaria para el lunes 9 de febrero a las 3 de la tarde para discutir en segundo debate la proposición de liquidación. Se dieron las instrucciones del caso a la secretaría con tal objeto. Sin más asuntos para tratar se levantó la sesión a las 7 de la noche (Notaría Segunda de Cali, escritura 96, febrero 18 de 1931).

La Asamblea General de Accionistas de carácter extraordinario de Industrias Textiles de Colombia fue realizada el lunes 9 de febrero de 1931 a las 3 de la tarde. La convocatoria fue realizada con anuncios publicados en la prensa local con carteles fijados en los sitios más visibles de Santiago de Cali, con cartas y telegramas tal como los estatutos de las empresas de aquel entonces exigían. Verificado el quórum y demás procedimientos estatutarios, fue leída el acta anterior y acordadas las respectivas aclaraciones y modificaciones fue aprobada. El grueso de la discusión se concentró en tres grandes asuntos: 1. La búsqueda de una prórroga para el pago de la deuda con el señor Adolfo Bueno Madrid; 2. El problema de las acciones ordinarias y acciones extraordinarias, y el informe del comité de evaluación y clarificación de esta cuestión; 3. La decisión de disolución de la empresa:

Explica el señor Garcés B. Que en su realidad el préstamo hecho por el doctor Bueno le fue hecho a él a Don Jorge y que el doctor Bueno ni conoce a Industrias Textiles, ni tiene interés en la empresa; por esta razón, las gestiones que la gerencia ha efectuado en este sentido, han sido hechas ante don Jorge y es él quien se ha entendido con el doctor Bueno, no solamente para tratar la prórroga, sino también para el pago de los intereses de la suma prestada ya que Industrias Textiles de Colombia no (Folio 199 a) ha estado en condiciones de atender cumplidamente este servicio. Vuelve don Jorge a repetir que lo más que se ha podido lograr con el doctor Bueno ha sido la prórroga de US \$ 100.000 dólares a dos años siempre que a más tardar en marzo próximo se le paguen US \$ 100.000. – El doctor Ortega Díaz pregunta en qué pie quedan para efectos de la liquidación a las ordinarias; y después de alguna discusión sobre este asunto, pide se nombre una comisión que haga el estudio. El doctor Vergara manifiesta que la preferencia de las acciones preferidas consiste en el pago del dividendo del 1 ½ % mensual y no en otra forma. El doctor Olano no es partidario de la Comisión para estudiar la cuestión propuesta por el doctor Ortega Días y pues así –dice- lo único que se logra es dilatar más el asunto.

Es la asamblea general quien debe abocar el problema y resolverlo. El doctor Ortega Días y los señores Ezequiel Hoyos y Jorge Garcés B. Son de opinión que la presencia de las acciones consiste más bien que en el pago del dividendo acumulativo, en la prioridad para el pago del valor principal (Folio 200 v) de las acciones en casas como el que se presenta pues –dicen- las acciones preferidas fueron un préstamo que las accionistas hicieron a la empresa. En este estado el asunto se inicia un cambio de ideas entre los accionistas sobre lo que constituye la preferencia de las acciones preferidas. A este respecto se establecen dos criterios entre los accionistas: opinan unos que la presencia la constituye el dividendo acumulativo de uno y medio por ciento mensual

que tienen las acciones preferidas mientras que otros estiman que las acciones preferidas fueron un préstamo hecho de la compañía y por los accionistas y citan en confirmación que existiendo entonces acciones ordinarias en cartera no se lanzaron estas acciones sino que emitieron acciones distintas denominadas «preferidas» y que por consiguiente las acciones preferidas deben disfrutar de preeminencia en el pago al repartirse el saldo que resultase (caso de resultar alguno) luego de cubierto el pasivo de la compañía. El doctor Temístocles Rengifo dice que en su concepto la preferencia consiste en que las acciones preferidas solo podían ser vendidas a los dueños de acciones (Folio 200 a) ordinarias y en ganar un dividendo del uno y medio por ciento mensual en vez de un dividendo eventual cada seis meses. Para definir este asunto el doctor Ortega Días presenta una proposición en el sentido de que una vez rematada la empresa y cubierto el pasivo de la misma, el sobrante si lo hubiera se reparta entre los dueños de las acciones preferidas en la proporción a que hubiera lugar; y el saldo, caso de haberlo, se reporta entre los poseedores de acciones ordinarias. El doctor Borrero A. Dice que, si esta proposición es aprobada, él se retira y dejará constancia de su protesta, pues de esta manera se deja absolutamente por fuera a los poseedores de acciones ordinarias. Después de un acuerdo, el doctor Ortega Días, con la venia de la presidencia, retira su proposición y don Jorge Garcés B. Presenta la siguiente: Proposición: «nómbrese una comisión compuesta por los señores Arturo Días y Antonio Mallarino y como suplentes personales los señores Virgilio González y Jaime Rodas M., para que estudien la historia de las acciones preferidas de Industrias Textiles de Colombia y den su dictamen sobre el particular, el que (Folio 201 v) se considerará como fallo, al cual deben ajustarse los liquidadores de la empresa que sometida a votación fue aprobada unánimemente. El doctor Temístocles Rengifo pide que para votar en segundo debate la proposición presentada por el señor Garcés B. Sobre liquidación de la compañía, se lean y punto por punto tanto los considerandos como la parte resolutive y que la votación se efectúe en la misma forma al leer los considerandos de esta proposición, tanto el doctor Rengifo como Don Ángel María Castro piden algunas explicaciones sobre las causas que originaron las pérdidas que muestra el balance y el porqué de la continuación de los trabajos en la fábrica a pesar de esas pérdidas. Tanto el Sr. Gerente como el doctor Ortega Días dan las explicaciones pedidas, las que son halladas correctas –. Leídos los considerandos de la proposición sobre liquidación la Asamblea se declara de acuerdo con ellos y en consecuencia los aprueba. Al iniciarse la discusión de la parte resolutive de esa proposición en el punto A) el doctor Olano presenta la siguiente proposición: «Suspéndase lo que se discute hasta que (Folio 201 a) haya rendido su informe la comisión nombrada para estudiar lo referente a las acciones preferidas «Sometida a votación esta proposición, fue negada por 27.001 votos (los de los señores Jorge Garcés B., Ezequiel Hoyos y Gilberto Tobón) – El doctor Borrero A. dice que no puede dar su voto a la proposición de liquidación sin conocer el dictamen de la comisión nombrada para hacer el estudio referente a las acciones preferidas. Don Jorge Garcés B. re-

plica que no está de acuerdo con semejante proceder, pues ello equivaldría a votar la liquidación si el dictamen de los árbitros le es favorable y a negarla en caso contrario que él (Garcés B.) bien hubiera podido imponerse por votación ya que tiene mayoría de acciones pero que ha querido hasta el último momento mostrar su deseo de que las cosas se arreglen en la forma más amistosa y correcta posible a contentamiento de todos los accionistas y que la proposición que acaba de presentar es una prueba de ello. En seguida el doctor Borrero A. se retira del recinto de la Asamblea – puesto en discusión por la presidencia el inciso a) de la parte resolutive es aprobado por (Folio 202 v) 32.209 votos afirmativos, (los de los señores Jorge Garcés B., Ezequiel Hoyos, Eduardo Dishington, Gilberto J. Tobón, doctor Eugenio Ortega Díaz, Guillermo Giraldo, Santiago Caiceo y Alejandro Potes contra 3.620 negativos los de los señores doctor Carlos A Olano, Ángel María Castro, doctor Temístocles Rengifo aclara que no vota contra la liquidación, sino contra la liquidación efectuada antes de conocer el dictamen de la comisión que va a estudiar el asunto de las acciones preferidas, pues si de ese dictamen resulta que el sobrante, después de pagado el pasivo de la compañía, debe repartirse entre los dueños de las acciones preferidas de preferencia a los de las ordinarias, nada tienen que hacer los últimos en esta discusión. Sometido a votación el inciso B. fue aprobado y nombrados para el cargo de liquidadores los señores Alfonso Riascos Plata y Nazario Lalinde, por unanimidad los incisos C y D fueron igualmente aprobados. El inciso e) fue aprobado así: «con el valor que se obtenga de la enajenación de todos los haberes de la empresa, se atenderá (Folio 202 v) preferentemente el pago del pasivo y el sobrante, si lo hubiere se distribuirá entre los accionistas a prorrata de sus acciones, teniendo en cuenta para lo que respecta las acciones preferidas el concepto de los árbitros nombrados» los incisos f, g y h fueron aprobados según la proposición original. El inciso I fue aprobado asignando a cada uno de los liquidadores \$ 250 mil pesos mensuales de sueldo quedando así: «Señalase a los liquidadores la asignación de \$ 250 mil pesos mensuales como honorario por su trabajo». El inciso f fue también aprobado. En consecuencia la proposición presentada en la sesión anterior por el señor Jorge Garcés B., sobre la liquidación de la sociedad, ha sido aprobada en dos sesiones distintas, conforme lo exigen los estatutos y entra a regir desde hoy mismo según el siguiente y definitivo texto: «la Asamblea General de Accionistas de Industrias Textiles de Colombia considerando primero – Que como lo muestra el balance que la junta directiva de la compañía ha sometido a la consideración de la asamblea general, la sociedad adeuda de plazo sobre (Folio 203 v) vencido más de \$ 200.000 oro colombiano – Segundo- Que conforme el mismo balance la compañía está liquidando hace varios meses una pérdida neta mensual aproximada de \$ 10.000 pesos oro colombiano. Tercero- que por múltiples causas la empresa no puede en los actuales momentos atender con sus propios recursos a sus compromisos ni siquiera el servicio oportuno de los intereses. Cuarto. Que los accionistas a causa de la mala situación por que atraviesa el país se hallan en la imposibilidad de venir en auxilio de la compañía.- Quinto.- Que como la grave si-

tuación que confronta la empresa reclama una solución inmediata y como por otra parte le es imposible arbitrar, mediante el uso del crédito, los recursos que perentoriamente necesita, está condenada a sufrir las perniciosas consecuencias que trae aparejadas un crónico mal estado pecuniario; y Sexto: que las pérdidas de la compañía en el último año montan la suma de \$ 92.428,85 la Asamblea General de Accionistas, con arreglo a lo establecido (Folio 203 a) por el artículo 73 de los estatutos de la sociedad y por cuanto esta ni puede, en las actuales condiciones en que se halla cumplir las finalidades que se tuvieron en mira al organizarla por los motivos ya expuestos. Resuelve. A) declararse disuelta la compañía de Industrias Textiles de Colombia y se pone en liquidación; b. nombrase como liquidadores de la compañía a los señores Alfonso Riascos Plata y Nazario Lalinde; C) Autorízase ampliamente a los liquidadores para que enajenen al mejor postor y en las mejores condiciones de precio obtenible, los haberes de la compañía incluyendo absolutamente todas sus pertenencias, d) los liquidadores podrán en consecuencia, otorgar los correspondientes instrumentos públicos que sean necesarios para el pleno de su cometido y en fin, hacer cuanto sea preciso y conducente para que la liquidación se haga dentro del menor término posible y en las condiciones menos gravosas para los accionistas; e)- con el valor que se obtenga de la enajenación de todos los haberes de la empresa se atenderá preferentemente al pago del pasivo y el sobrante si lo hubiere, se distribuirá entre los (folio 213 v) accionistas a prorrata de sus acciones, teniendo en cuenta para lo que respecta a las acciones preferidas, el concepto de los árbitros nombrados, F. los liquidadores tendrán en cuenta para hacer la liquidación, lo dispuesto por los estatutos, lo que ordena la presente resolución de la asamblea general y las disposiciones del Código de Comercio sobre la materia. G. expresamente se faculta a los liquidadores para que no interrumpan las labores de la fábrica de la empresa y en general, para que continúen los negocios de la misma a fin de causar el menor perjuicio a los accionistas, H. ordenase al gerente de la compañía elevar a escritura pública inmediatamente la disolución decretada y cumplir todas las demás exigencias del Código mercantil; I. señalase a los liquidadores la asignación de \$ 250 pesos mensuales como honorarios por su trabajo, y J. Los liquidadores darán cuenta a la asamblea general de accionista de la manera como hayan cumplido la comisión que se les confía y le rendirán las respectivas cuentas comprobadas» Acotados todos los asuntos para discutir, la presidencia (Folio 213 a) levantó la sesión a las 6 ½ de la noche (Notaría Segunda de Cali, escritura 96, febrero 18 de 1931).

La decisión de la Asamblea General de Accionistas de disolución y liquidación de Industrias Textiles de Colombia era una solución parcial, quedaban otros aspectos de esta empresa que era necesario resolver. En esta dirección, Jorge Garcés Borrero, de común acuerdo con Henry Eder, quedó «como único titular de la garantía hipotecaria» de los US\$200.000 prestados por Adolfo Bueno Madrid (Notaría

Segunda de Cali, escritura 505, julio 9 de 1931). Con este arreglo, efectuado dos días antes del informe de los liquidadores de la empresa, nuestro biografiado quedaba con la posibilidad de asumir en mejores condiciones el proceso de negociación de la deuda con el señor Bueno Madrid, de recibir el resultado de las diligencias de liquidación, buscar alternativas de negocios para no perder totalmente su inversión y evitar el menoscabo de su imagen como empresario.

En su informe, los liquidadores informaron que Industrias Textiles de Colombia adeudaba a Jorge Garcés Borrero la suma de \$124.189,88 centavos oro colombiano, esta suma era producto de varias obligaciones: 1. \$ 100.000 pesos oro colombiano, producto de un pagaré del 29 de abril de 1931 y vencido el 15 de mayo del mismo año, esta cifra «al cambio de giro cablegráfico bancario más intereses hasta la fecha, asciende hoy a \$ 104.181 pesos 25 centavos oro colombiano»; 2. Un pagaré del 1 de mayo de 1931 vencido el 3 de mayo de dicho año por un valor de \$ 19.648 pesos con 41 centavos oro colombiano «que con intereses asciende a la suma de \$20.008 pesos con 63 centavos oro colombiano». Como parte del ejercicio de sus funciones los bienes de la compañía fueron ofrecidos en venta, para ello, se publicaron avisos en varios periódicos del país: *El Tiempo* y el *Nuevo Tiempo* de Bogotá, *El Colombiano* de Medellín y *Relator* y *Correo del Cauca* de Cali y algunos diarios de Barranquilla:

sin que hasta el momento actual se haya recibido ninguna otra propuesta que la del señor Jorge Garcés B. [...] En cumplimiento, pues, de expresas y especiales instrucciones de sus comitentes y en concierto con lo dispuesto por el artículo 540 del Código de Comercio, y teniendo en cuenta que toda demora en la liquidación es funesta para los intereses de la compañía dado que su capital va mermando proporcionalmente en la misma medida en que aumenta la deuda con los intereses (Folio 115 a) y que la compañía carece en absoluto de recursos pecuniarios para su normal funcionamiento, y que un indebido entorpecimiento en su actividad industrial y mercantil re agravaría crónico mal estado pecuniario de ellas, los otorgantes, en su carácter expresado han resuelto aceptar la propuesta del Sr. Jorge Garcés B. y transferirle como en efecto se transfieren en pleno dominio y propiedad en plazo de los créditos a que se refieren la cláusula segunda del presente instrumento, los siguientes bienes: a) un globo de tierras ubicado en este municipio, en el sitio conocido con el nombre de «El Cruce-ro», camino a Puerto Mallarino, con frente a la carretera central, con una extensión superficial de 50 mts², lote que se haya encerrado con cercas de alambre [...] (Folio 116 v) B.) Los edificios que se encuentran dentro del mencionado lote de terreno, destinados al servicio de la fábrica perteneciente a la compañía, esos edificios son: Primero: una construcción estilo diente de sierra, incluyendo un tramo frontal de

los pisos y locales amplios para oficinas. Este edificio está construido de paredes de ladrillo, cemento, adobe, armazón de acero, techo de acero, madera, tejas de arcilla y vidrio. En este edificio se haya alojada la fábrica o equipo de maquinaria para la fabricación de hilados y tejidos, así, como para aprestar y teñir éstos; Segundo.- un edificio cubierto de zinc corrugado y con armazón de acero, destinado al almacén de depósito; Tercero.- Dos edificios constituidos de paredes de adobe y bareque cubiertos con tejas metálicas y de barro, destinados para habitación de los obreros de la fábrica, uno de ellos con 15 habitaciones y otro con 11 casas o apartamentos independientes; C) las maquinarias, accesorios, herramientas, útiles, enceres, sin excepción alguna que integran el equipo para la fabricación de hilados y tejidos y para prestar y teñir; D) las maquinarias, herramientas y enceres y útiles que integran el taller destinado al servicio de la misma fábrica; E) las instalaciones de luz, agua, teléfonos, motores, alcantarillados y, en general, todos los accesorios sin excluir casa alguna que forman parte integrante de los edificios y equipos de la maquinaria referidos. F). el nombre comercial e industrial de la fábrica y la razón social de la compañía, esta es las palabras: «Industrias Textiles de Colombia», que ha venido usando la empresa, desde su constitución hasta hoy; (Folio 117 v) G. las marcas de fábrica con su respectivo registro oficiales y los derechos, prerrogativas o privilegios que de dicho registro se derivan conforme a la legislación nacional; y H). en general todos los bienes inmuebles por naturaleza, por adherencia, o por destinación y todas sus accesiones y dependencias, sin excluir cosa alguna, pues la mente de los otorgantes es transferir al Sr.- Garcés B. la totalidad de los bienes que constituye la fábrica, de que se ha hecho mérito. Séptimo. También ceden al Sr. Garcés B., los libros de contabilidad y demás documentos que integran el archivo y las cuentas de la empresa de Industrias de Textiles de Colombia, Octavo: los bienes dados en pago al Sr. Garcés B.; han sido entregados al mismo señor hoy real y materialmente, Noveno: que en nombre y representación de industrias textiles de Colombia, autorizan al adquirente (folio 117 a) Garcés B. para que solicite y obtenga el registro de este instrumento en la oficina respectiva para los efectos de la tradición jurídica. Décimo: que Industrias Textiles de Colombia adquirió el lote de terreno de 50.000 mts² de extensión de que habla el punto A. de la cláusula sexta de este instrumento por compra que de él hizo al Sr. Abraham Domínguez por escritura pública No. 1752 de fecha 4 de diciembre de 19256. Extendida en la notaría segunda de Cali (Notaría Segunda de Cali, escritura 509, julio 11 de 1931).

Con la información notarial no es posible discernir si el interés de Jorge Garcés Borrero era aprovechar la oportunidad de mercado abierta con la liquidación de Industrias Textiles de Colombia o si la decisión de quedarse con esta compañía era la única posibilidad de salvaguardar sus inversiones y tener una carta de negociación de la deuda con Adolfo Bueno Madrid. En esta última dirección, tres meses después de liquidada y adquirida la empresa textil, se protocolizó un

nuevo acuerdo de pago, los US\$200.000 dólares serían cancelados en París el 30 de diciembre de 1937, la tasa de interés anual fue pactada al 7 %, pagaderos por trimestre vencido; en caso de mora, y durante ella, la tasa subiría al 10 % anual, «sin perjuicio de las acciones legales que tenga el acreedor para hacer efectivo el crédito». Como garantía de pago nuestro biografiado le hipotecó al ciudadano venezolano las siguientes propiedades: 1. Un «lote de terreno situado en inmediaciones de la estación del Ferrocarril del Pacífico» en Santiago de Cali, con un área de 6.172 metros cuadrados; 2. «Dos casas de habitación, una baja y una de dos pisos situadas en el barrio de La Catedral de esta ciudad, construidas sobre paredes de adobe y cubiertas con tejas de barro, las cuales forman un solo globo»; 3. La «hacienda denominada La Flora ubicada en inmediaciones de esta ciudad, situada en terreno propios y deslindado, compuesta de potreros de pasto común (dehesas), potreros de pasto artificial (pará), montes, casa de habitación» (Notaría Segunda de Cali, escritura 780, octubre 28 de 1931).

Con la adquisición de Industrias Textiles de Colombia y el nuevo acuerdo de pago con Adolfo Bueno Madrid, Jorge Garcés Borrero logró capotear las duras consecuencias de la crisis mundial de 1929. Solucionados estos impases era necesario reiniciar las actividades de la empresa para superar su difícil situación económica. No conocemos los pormenores de este proceso, solamente sabemos por las páginas de la revista *Lamparilla del Hogar* (número 17 de 1937) que Carlos Sardi «caballero educado en Inglaterra y espíritu lúcido y ponderado» era su gerente, que en la fábrica trabajaban «500 operarios colombianos, bien remunerados, contentos, expertos en su fina labor y amparados plenamente por las leyes sociales», y que dicha unidad productiva contaba «con más de 300 máquinas de último modelo, y en un edificio aparente en donde la plenitud y la higiene crean un atmósfera de grandeza y decencia». Sus bodegas no tenían saldos o «depósitos estancados», ya que la mercancía producida era mercancía vendida, sus productos: sobrecamas de algodón y seda, toallas, cobijas, driles, telas para colchón y tejidos de punto para ropa interior, etc. «Entre los driles, hay algunos de tipo inglés tan perfectos como los mejores de Europa, y cosa extraordinaria, y “aunque ustedes no lo crean”: **superiores a ellos en calidad**». Para los redactores de la nota, estos artículos «han conquistado una fama creciente y sólida, y se hace preciso someter a turno de venta a sus muchos favorecedores en todo el país» (p. 17).

La cadena de valor de Industrias Textiles de Colombia se extendió a la producción agrícola, según los redactores de *Lamparilla del Hogar* (número 17 de 1937) Jorge Garcés Borrero y Carlos Sardi impulsaron el cultivo del algodón: «por cuenta de la fábrica han hecho siembras de más de 500 hectáreas con resultados maravillosos», el objetivo era conseguir «materia prima nacional, que el algodón se coseche en el país. Entonces más del 90 % de la producción de esta empresa será en verdad colombiana: sólo las maquinarias y anilinas se importarán del Exterior». La nota finaliza resaltando la posición de vanguardia de la empresa en los departamentos de Caldas, Valle, Cauca y Nariño, predice que será uno de los emprendimientos más vastos de la Colombia y «dominará totalmente el renglón»; para lograr este propósito seguiría «ensanchando sus servicios y montajes de producción, de manera que pueda atender a todos los mercados», siempre y cuando las entidades oficiales:

no vayan a ahogar en flor la aspiración de la industria nacional y que los colombianos no se coloquen en el cuello el duro cáñamo del extranjerismo, a la hora de asentar nuestra independencia económica. Hay que confiar en el buen sentido del país, y no desmayar (p. 17).

Compra y venta de bienes raíces

La compra y venta de bienes raíces no fue una actividad secundaria en las funciones empresariales de Jorge Garcés Borrero. Resultó fundamental para los emprendimientos que desarrolló en el sector farmacéutico, así como en sus inversiones bancarias e industriales. Su importancia hay que comprenderla de modo transversal, particularidad que no puede hacerse equivalente o definirse como su principal actividad como empresario. La transcendencia de sus inversiones inmobiliarias debe relacionarse con varias características u objetivos: reinversión de utilidades, respaldo de inversiones, reconocimientos social y estatus, garantía de pago, ampliación de su red mercantil (locales, bodegas, sucursales, terrenos para Laboratorios JGB), y como una estrategia clave para bajar los niveles de riesgo e incertidumbre.

La tierra para Jorge Garcés Borrero dinamizó sus actividades empresariales entre 1911 y 1921, periodo en el que la compraventa de propiedades le sirvió

como una estrategia para capitalizarse y construir el peculio material suficiente que le diese respaldo a sus operaciones bancarias y comerciales con la Farmacia y la Droguería JGB. Adquirir bienes inmuebles, o simplemente extensiones de tierra, fue una manera de construir la solvencia segura en medio de la volatilidad monetaria que vivía Colombia en las primeras décadas del siglo XX; se trataba de una estrategia de inspiración fisiócrata, la tierra era un bien que se valorizaba con el tiempo, era una forma de monetización si los negocios así lo exigieran, ya vía hipotecas o vendiendo si era necesario.

La tierra, además, fue para Jorge Garcés Borrero un valor de acumulación y no un bien para constituir actividades agropecuarias comerciales como lo hicieron los Eder, los Caicedo Gonzáles, los Holguín-Hurtado y otros de sus contemporáneos al incursionar en la producción azucarera. El eje de sus actividades empresariales estaba vinculado más con la dimensión urbana que con la rural y eso lo diferenció de sus coetáneos. Su mayor actividad con negocios de bienes raíces la efectuó entre 1911 y 1921, durante este decenio adquirió propiedades urbanas, muchas de ellas como respaldo de su actividad comercial en el sector bancario y farmacéutico, otras como parte del ensanchamiento de su red de droguerías y farmacias, como también de la necesidad de tener bodegas o espacios de almacenamiento.

La adquisición de haciendas tuvo otro sentido. Ante la ausencia de una banca central, de una moneda nacional fuerte y consolidada, a lo que debemos sumarle la inestabilidad económica, era necesario respaldar las deudas internacionales con tierras y pagar con moneda extranjera o en metálico; de igual forma, los créditos locales y regionales debían ser amparados con hipotecas y propiedades. El progresivo proceso de institucionalización y centralización de la banca colombiana y la llegada de bancos extranjeros fue haciendo obsoleta esta estrategia de protección y disminución del riesgo y la incertidumbre, de a poco se impusieron otras garantías para las inversiones.

La fusión del Banco Garcés & Giraldo con el Banco Hipotecario del Pacífico, posteriormente, los acuerdos de esta entidad bancaria con el Banco Hipotecario de Bogotá y su paso a denominarse Banco del Pacífico, aunado a su fusión con el Banco de Colombia, los últimos cambios asociados a la incidencia de la creación del Banco de la República marcaron un nuevo cambio de estrategia. La adquisición de bienes raíces por parte de Jorge Garcés Borrero disminuyó

en los años veinte y treinta, sus inversiones se concentraron en las instituciones bancarias, en la industria, y en la comercialización y fabricación de productos farmacéuticos y afines. Sin embargo, la posesión de haciendas fueron la carta de la negociación definitiva para saldar su deuda con el ciudadano venezolano Adolfo Bueno Madrid. Sin los derechos de propiedad sobre las haciendas la Flora y el Porvenir su quiebre hubiese sido inminente.

El acuerdo definitivo con Adolfo Bueno Madrid ocurrió en 1934, seis años después de los desembolsos iniciales efectuados en París y Londres (1928), y tres años transcurridos desde el acuerdo de pago firmado en 1931 por los dineros prestados para *Industrias Textiles de Colombia*. Este acuerdo fue revalidado por las partes en París (Francia) el 7 de noviembre de 1931. En el documento firmando en la capital francesa la deuda fue calculada en US\$600.000 dólares de entonces. En 1937 las partes decidieron convertir en moneda legal colombiana la totalidad de la deuda (en este año por un dólar estadounidense se pagaba un peso colombiano) con un incremento de un 15 %. El total de la obligación alcanzó la cifra de \$690.000. Esta cantidad era mucho menos, Jorge Garcés Borrero había hecho algunos abonos: uno por \$197.000 valor de 20.000 acciones del *Ingenio Manuelita* que había cedido a Adolfo Bueno Madrid, otro por \$76.944 producto del valor del ganado vacuno transferido por nuestro biografiado al citado ciudadano venezolano; el nuevo saldo era de \$416.056 (Notaría Tercera de Cali, escritura 175, abril 5 de 1934).

La última fase de la vida empresarial de Jorge Garcés Borrero ubicada entre 1937 y 1944 tuvo como dinámica económica lo industrial, pero la compraventa de bienes raíces, que en realidad no se abandonó nunca, sólo se ralentizó, se reactivó, pero ya no por su iniciativa exclusiva, sino como parte de los emprendimientos que junto a su núcleo familiar se tejieron. Este periodo significó la transformación de las empresas de un único gestor a empresas de corte más familiar, cambiando con ello la figura no sólo empresarial, sino jurídica de sus acciones. Se trató de una nueva estrategia que garantizaba la sostenibilidad tanto del empresario como de sus empresas en el contexto *glocalizado* en el que se había forjado.

Referencias bibliográficas

- Álvarez, A. y Acosta, J. C. (2013). *Ideas monetarias del siglo XIX en Colombia*. Bogotá, Colombia: Banco de la República.
- Arboleda, G. (1996). *Diccionario biográfico y genealógico del antiguo departamento del Cauca*. Cali, Colombia: Centro de Estudios Históricos Santiago de Cali.
- Arroyo, J. H. (2006). *Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca. Cali 1900-1940*. Cali, Colombia: Programa Editorial Universidad del Valle.
- Audretsch, D. B. y Keilbach, M. (2004). Does entrepreneurship Capital Matters? *Entrepreneurship & Practice*, 28(1), 419-430.
- Botero Restrepo, M. M. (2007). Casas comerciales y circuitos mercantiles, Antioquia (1842-1880). *Sociedad y Economía*, 12, 93-114.
- Cardona Alzate, J. (2003). De la mordaza a los grandes diarios. En MUSEO NACIONAL DE COLOMBIA, *VII Cátedra Anual de Historia Ernesto Restrepo Tirado: medios y nación. Historia de los medios de comunicación en Colombia* (pp. 126-153) Bogotá, Colombia: Aguilar-Ministerio de Cultura de Colombia.
- Carreño Tarazona, C. I. (2012). Búsqueda de nuevas rutas comerciales: Solón Wilches y las redes de poder en García Rovira, segunda mitad del siglo XIX. *Historia Crítica*, 46, 180-201.
- Casson, M. y Godley, A. (2005). Entrepreneurship and Historical Explanation. En Y. Cassis y I. Pepelasis Minoglou (Eds.), *Entrepreneurship in Theory and History* (pp. 25-60) New York, Estados Unidos: Palgrave Macmillan.
- Casson, M (1982). *The entrepreneurship: an economic theory*. New Jersey, USA: Barnes&noble book.
- Coninck, F y Godard, F. (1998). El enfoque biográfico a prueba de interpretaciones. Formas temporales de casualidad. En T. Lulle, P. Vargas y L. Zamudio (Coord), *Los usos de la historia de vida en las ciencias sociales II* (pp. 250-292). Barcelona, España: Antropos.
- Dávila Ladrón de Guevara, C. (2012), Los negociantes de la sabana de Bogotá y del Valle del Cauca (1885-1930): diversificación económica y actividad política. En C. Dávila Ladrón de Guevara, *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional* (pp.193-297). Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes.

- Echeverry Pérez, L. M. (1994). Banca Libre: La Experiencia Colombiana en el Siglo XIX En F. Sánchez. (compilador). *Ensayos de Historia Monetaria y Bancaria de Colombia* (pp.305-331). Bogotá: Tercer Mundo, Fedesarrollo y Asobancaria.
- Erazo Obando, M.F. (2014). Palpitando la modernidad: el negocio de bienes raíces en Cali (Colombia) a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944. *Historelo. Revista de historia regional y local*, 6(12), 127-169.
- Jaimes Peñaloza, S. (2012), *Familia, caña y banano. Las actividades empresariales de Rodrigo Holguín*. Medellín, Colombia: La Carreta Editores.
- Landes, D. S. (2006). *Dinastías. Fortunas y desdichas de las grandes familias de negocios*. Barcelona, España: Editorial Crítica.
- Londoño Motta, J. E. (2011). *De región decimonónica a región nacional: la configuración institucional del departamento del Valle, 1910-1948*, (Tesis de doctorado). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador.
- Mejía Quijano, R. C. (2011). *El riesgo y la historia empresarial antioqueña. Tres casos de estudio*. Medellín, Colombia: Editorial EAFIT.
- Mesa Bedoya, A. M. (2011). Casa comercial Uribe Ruíz Hermanos (1894-1916). El caso de una empresa familiar en Antioquia. *Historelo. Revista d Historia Regional y Local*, 3(5), 13-48.
- Montenegro, S. (2002). *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*. Medellín, Colombia: Universidad Nacional de Colombia/Editorial Universidad de Antioquia/CEDE Universidad de los Andes/Grupo Editorial Norma.
- Morikawa, H. (2001). *A History of Top Management in Japan. Managerial Enterprises and Family Enterprises*. New York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- Muriel, L. (2008). *Contrabando en Colombia en el siglo XIX. Prácticas y discursos de resistencia y reproducción*. Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Ciencias Sociales, CESO - Departamento de Historia.
- Ocampo, J. A. (1984). Regímenes monetarios variables en una economía preindustrial, Colombia 1850-1933. En F. Sánchez. (compilador). *Ensayos de Historia Monetaria y Bancaria de Colombia* (pp.1-48). Bogotá: Tercer Mundo, Fedesarrollo y Asobancaria.
- Ordóñez Burbano, L. A. (1995). *Industrias y empresarios pioneros, Cali 1910-1945*. Cali, Colombia: Universidad del Valle.

Polanyi, K. (2003). *La Gran transformación. Crítica al liberalismo económico*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Scott, R. J. y Hébrard, J. M. (2015). *Papeles de libertad. Una odisea transatlántica en la era de la emancipación*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes/Instituto Colombiano de Antropología e Historia

05

Un discreto perfil de hidalgo: representaciones de su vida, memorias de su muerte

Jaime E. Londoño M.

Universidad Icesi | jelondono@icesi.edu.co

Rosa Helena Rodríguez Timaná

Senado de la República de Colombia | rosaelen.rodriguez@gmail.com

La vida de Jorge Garcés fue el ritmo permanente de muchas y muy nobles ambiciones. Fue el trafago imperdurable del hombre fuerte que tras la lucha espera y confía acariciar de frente el éxito de sus realizaciones.

Marcial Lemos, 1944

En la casa de la familia Garcés Borrero se habían reunido políticos, banqueros, comerciantes, empleados, vecinos, amigos, curiosos, hombres y mujeres del común, todos con un solo propósito: cerciorarse de lo ocurrido el domingo 16 de enero de 1944 comenzando la tarde. El correo y el telégrafo difundían la noticia hacia las distintas ciudades de Colombia y hacia el exterior. Las condolencias no se hicieron esperar. Una embolia cerebral había sorprendido a Jorge Garcés Borrero a las dos de la tarde, causándole la muerte. Su deceso fue certificado por su hijo, el Dr. Luis H. Garcés Giraldo. En los últimos años de su vida no gozó de buena salud. En 1942 la prensa anunció que se encontraba enfermo, el 4 de diciembre del mismo año la información fue ratificada: «a las tres de la tarde de hoy el estado de salud del distinguido caballero don Jorge Garcés B. era en extremo delicado temiéndose se presente de un momento a otro un desenlace fatal» (*Diario Liberal. El Relator*, 1942). Nada sabemos sobre estos padecimientos. En una carta, con el carácter de confidencial, enviada a su esposa e hijos confirma la gravedad de la situación: «Como me siento muy mal de salud y dada la naturaleza de los ataques que ha venido dándome últimamente».¹

Los periódicos ofrecieron versiones similares de lo sucedido. Aunque los reporteros no contaban con mucha información, sólo con la proveniente de los miembros de la familia, la de algunos allegados y con el sin fin de rumores que se tejen y entretejen cuando ocurre un acontecimiento de esta naturaleza. La noticia fue titulada de distintas formas: «Falleció Ayer Dn. Jorge Garcés B. Conmoción en todos los círculos sociales y financieros del país», «Murió de Repente Ayer en Cali Don Jorge Garcés Borrero», «Cali de Luto», «Gran consternación por la muerte de Don Jorge Garcés», «Falleció Ayer Jorge Garcés

1. Esta información se obtuvo del archivo personal de la familia Garcés, específicamente, de la carta que Jorge Garcés Borrero le escribió a Emma Giraldo de Garcés y a sus hijos el 31 de agosto de 1942.

B», «Murió Don Jorge Garcés B.», «Don Jorge Garcés Murió ayer en Cali», «Repentinamente falleció en Cali Jorge Garcés B».

En algunos casos, los titulares fueron acompañados con pequeños detalles de lo que había realizado antes de su defunción: «El distinguido industrial había recorrido a caballo en la mañana una de sus haciendas-Su esposa había viajado ayer a Bogotá», «Concurrió al aeródromo de donde partió para Bogotá, y al regresar a la casa expiró»; en otros, especulando en torno al monto de su fortuna y subrayando su actividad empresarial: «Era uno de los más fuertes capitalistas del occidente colombiano. Se calcula que su fortuna pasa de diez millones de pesos –Detalles de su vida y de su muerte–», «Deja veinte millones de capital, fue fundador de muchas empresas y sostenedor de centenares de hogares modestos», «Se calcula su fortuna al morir en Once Millones de pesos», «El extinto dejó un capital aproximado de diez millones de pesos», «Más de diez millones dejó en su testamento D: Jorge Garcés. El sábado había regalado al municipio de Cali un valioso terreno», «Jorge Garcés B. Un capitán de energías». En pocas ocasiones, los redactores mencionaron la velación y el sepelio.

Las referencias al luto, a la consternación de la sociedad caleña y de los círculos económicos, a las actividades que realizó poco antes de su muerte, a las especulaciones en torno al monto de su fortuna y a sus funciones empresariales, no pueden interpretarse como una estrategia comercial orientada a la venta de periódicos. El despliegue periodístico denota la importancia de Jorge Garcés Borrero. La sola noticia del fallecimiento vendía más de un ejemplar. Fue su trascendencia social y económica la que permitió buscar los detalles cotidianos que antecedieron a su deceso. Las menciones a sus labores como empresario son un tributo a sus emprendimientos. Los estimativos de su riqueza denotan algunos cambios en las formas de reconocimiento social heredadas del período colonial y del siglo XIX, no es el estatus, la jerarquía y la preeminencia social por el color de la piel o los derechos de propiedad sobre grandes haciendas, estos aspectos seguían vigentes, pero se les sumó una más, la de la acumulación de capital.

El reconocimiento de la riqueza acumulada, la fortuna, es producto de la «consolidación» del ciclo sistémico de acumulación regional agro exportador y de las actividades comerciales, industriales y financieras derivadas del mismo. La actividad empresarial tiene un ámbito público y otro privado; el primero, conocido por muchos, está asociado en el caso de Jorge Garcés Borrero, principalmente, a los roles que sus funciones empresariales le demandaban en

calidad de comerciante, banquero, e industrial. No obstante, una parte del resultado de este trabajo fue privada, solo le concernió a él, nos referimos a las ganancias. Las especulaciones en torno al monto de su fortuna, 10, 11 o más de veinte millones de pesos, que acompañaron la noticia de su muerte, denotan la importancia creciente del capital acumulado definido como un nuevo símbolo de éxito social.

El despliegue informativo no solo de periódicos de circulación regional y local, sino también nacional de la muerte de Jorge Garcés Borrero, es el reconocimiento de las actividades desarrolladas por un nuevo actor social en Colombia. Nos referimos a los empresarios en diversos sectores económicos que se configuraron a finales del siglo XIX y la primera mitad de la centuria del XX. Para José Antonio Ocampo (1984) este grupo empezó a configurarse a finales del siglo XVIII, «respondía con alguna agilidad a las oportunidades que ofrecía el mercado (interno y externo) e incluso intentó... generar por sus propios medios la posibilidades de expansión», no puede definirse como una burguesía comercial, sino como «un empresariado diversificado en sus inversiones, que combinaba las oportunidades generadas por el comercio con las que presentaba el incipiente mercado crediticio y las actividades productivas o extractivas». El ejemplo clásico de este actor económico es el empresario antioqueño, pero el autor llama la atención para no perder de vista la importancia de los extranjeros, como tampoco:

el surgimiento de una «nueva clase» que reconstituyó las anquilosadas oligarquías en muchas zonas del país durante la segunda mitad del siglo. Esta «nueva clase» jugó un papel central en la apertura del occidente cundinamarqués, en el auge de algunas regiones de Santander, en la recuperación de Cartagena y el Valle del Cauca durante las últimas décadas del siglo (p. 40).

Esta «nueva clase» o grupo de emprendedores es definida por Ocampo (1984) como una «burguesía apuntalada en un régimen señorial». Las condiciones socioeconómicas imperantes en el siglo XIX le impedían o la hacían «incapaz por el momento de transformar la totalidad de la estructura social, para la cual, por lo tanto, el espíritu burgués y el espíritu señorial conformaban una unidad indisociable, pero una burguesía a fin de cuentas» (p.42). Solamente su carácter burgués es el que permite explicar «la importancia que adquiriría en la dinámica global del sistema económico colombiano la expansión o con-

tracción de las redes mercantiles, y la importancia que tenía para la política estatal la generación de condiciones propicias para dicha expansión» (p. 42, 43). El papel protagónico de este grupo se materializó definitivamente en las primeras décadas del siglo XX. Jorge Garcés Borrero fue uno de sus miembros en la capital del departamento del Valle del Cauca.

En la primera mitad del siglo XX la burguesía descrita por José Antonio Ocampo no puede reducirse al ámbito económico. En este grupo también denominado en otras tradiciones intelectuales como la inglesa en calidad de clases medias, sobresalen la «diversidad de intereses y de experiencias», lo integran diversos actores sociales, «comerciantes, editores, empresarios manufactureros y capitalistas, funcionarios de formación académica y publicistas, profesores universitarios y algunos párrocos», intelectuales locales y regionales, etc. En Europa mantienen un distanciamiento crítico con las instancias de poder del antiguo régimen, concretamente a la autocracia y a los privilegios. Defendían otras categorías de referencia, nos referimos al «éxito y la formación, el trabajo y la personalidad», los logros individuales, a un orden social fundado en la secularización pos estamental «no tutelada desde arriba, racionalmente autorregulada», e ilustrada (Kocka, 2000).

Para Jürgen Kocka (2000), la diversidad de intereses y de experiencias no dificultó los lazos de cohesión social entre los burgueses o clases medias. Los vínculos estuvieron fundamentados en el respeto y, por tanto, en el reconocimiento del éxito personal asociado al trabajo metódico, que era la base de sus compensaciones económicas, de sus reconocimientos sociales y de su influencia política. Asimismo, defendieron la educación, la autonomía, tanto en las tareas individuales como colectivas, la capacidad de conversación, la formación estética asociada a la alta cultura o a la cultura benemérita en arte, literatura, música. La educación no puede quedar por fuera de estos aspectos vinculantes, como tampoco la familia. Según Kocka (2002), para los burgueses, la familia «constituía un propósito en sí mismo, una comunidad unidad por vínculos emocionales y lealtades fundamentales. Diferenciada estrictamente por sexo y, en última instancia dominada por los *paterfamilia*, se concebía como un refugio protegido del mundo de la competitividad y el materialismo, de la política y el ámbito público» (p.112). Este mundo privado, o de la privacidad, «dependía» de la «impronta de la mujer, aunque no sin sirvientes, cuyo trabajo permitía a la madre de la clase media dedicar tiempo suficiente a la vida familiar transmi-

tiendo “capital cultural” a la siguiente generación» (p.112). La separación de las «esferas públicas y económicas [...] del ámbito crecientemente privado del hogar y de la familia, aumentó la desigualdad de papeles de los hombres y las mujeres: sus círculos de vida se fueron alejando progresivamente, aun cuando permanecieron íntimamente interrelacionados en otros aspectos» (p. 113).

Los ideales burgueses fueron apropiados por los miembros de los grupos de poder de Cali por su viaje a Europa y por el consumo de los bienes de este continente. Este proceso de apropiación tiene implícito su propio proceso de desfase relacionado con los contextos socioeconómicos y culturales caleños. En esta ciudad no existía una nobleza y un tipo de privilegios como los del antiguo régimen, muchos de los «burgueses locales»² disfrutaban del conjunto de prerrogativas por las condiciones de raza, clase y género imperantes en la época. A medida que el siglo XX la sociedad caleña experimentaba una serie de transformaciones que posibilitaban la conformación de sectores burgueses asociados al comercio, a la industria, al desarrollo de profesiones liberales, al flujo relativamente constante de extranjeros o de colombianos de otras zonas del país. Estos hombres, o sus hijos e hijas, establecieron alianzas con familias de viejo cuño que debían su posición social a los derechos de propiedad sobre grandes haciendas, o con grupos familiares que habían iniciado sus procesos de acumulación en el siglo XIX (Arroyo, 2006). En otros casos, profesionales recién graduados buscando sacar adelante su proyecto de vida circunscrito a levantar familia y hacer fortuna consiguieron establecer uniones matrimoniales con hijas de las familias prominentes de la ciudad.

En todos estos casos, y como en Europa, el éxito y el reconocimiento fue asociado al trabajo metódico. El discurso legitimador no se opuso a los privilegios y a la autocracia de viejo cuño, la mayoría de esta burguesía local estaba emparentada con los antiguos de la tierra y gozaba de estas prerrogativas. Su discursividad está asociada a los ideales de civilización y de progreso que le permiten cuestionar las tendencias militaristas heredadas del siglo XIX, la guerra civil en calidad de recurso privilegiado para hacer política y defender un nuevo orden político centrado en la paz pública. Además, les permitió construir una argumentación referida a los proyectos de modernización enfatizando en los aspectos que impedían que la sociedad vallecaucana fuera civilizada y progresista,

2. Arroyo (2006) denomina este grupo como una burguesía local en formación.

y en los correctivos que debían tomarse para superarlos. Lo tradicional, asociado a todas las esferas del mundo social, heredado del siglo XIX y de del período colonial, se configuró como el enemigo a vencer. Por este cedazo pasaron cuestiones tan dispares como la forma de explotación de las unidades productivas, tanto haciendas como parcelas campesinas, los planes de desarrollo urbano, los enfoques educativos, la actividad económica y empresarial, la moralidad y las buenas costumbres, la defensa de los derechos de propiedad, la construcción de un sistema de transporte y comunicación moderna, las políticas en higiene y salubridad, y las prácticas de los sectores subalternos.

Nos encontramos ante una formación discursiva que tuvo varios canales de circulación, las intervenciones de alcaldes, gobernadores, secretarios del despacho municipal y departamental en actos públicos, en la apertura de las sesiones del Consejo o de la Asamblea departamental, en los informes oficiales de estos funcionarios, en la prensa local/regional, en los diferentes espacios y prácticas de socialización que se fueron configurando a la par que este grupo se iba conformando. En cada caso, lo que se delinea es el ideal de la sociedad caleña y vallecaucana en calidad de un grupo humano civilizado y progresista, pero también de los obstáculos para que este ideal pueda ser materializado. En este punto, se trazan las distancias y se ponen límites a otros sectores sociales que son reforzados por las prácticas de reconocimiento, autoafirmación, discriminación, etc., que se estaban desarrollando.

Este ideal burgués, tal y como lo argumentó José Antonio Ocampo para el siglo XIX, convive sin tensión alguna en la primera mitad de la centuria del XX con los ideales señoriales; es más, se refuerzan mutuamente para configurar espacios de interacción que trazan las fronteras con otros grupos sociales. Este sistema de representación y sus prácticas no puede calificarse como contradictorio. Los actores sociales que configuraron sus espacios de experiencia y sus horizontes de posibilidades con base en sus premisas centrales no experimentaron tensiones significativas, los procesos de socialización limaron estas asperezas. La imbricación o hibridación de lo señorial y lo burgués es producto de los contextos locales, regionales y nacionales de apropiación y desfase de los ideales burgueses imperantes en la sociedad europea de la segunda mitad del siglo XIX (Arroyo, 2006).

El reconocimiento realizado por la prensa local, regional y nacional a Jorge Garcés Borrero está configurado a partir de los ideales del hombre burgués que él encarnó. El tributo pasa por la construcción de una descripción de los sucesos de la muerte, (partida) y el sepelio (despedida) del emprendedor. Partida porque es un suceso biológico irreversible, despedida porque en este ritual emerge la importancia del actor no solo ante sus familiares y amigos, sino ante el entorno social en el que vivió. Su transcendencia no se redujo a los pormenores de sus honras fúnebres, pasó por la elaboración de una pequeña historia de vida, sinopsis con algunos datos biográficos, con sus negocios más importantes y con un despliegue de sus virtudes sociales. Estas virtudes son las del éxito personal producto de su trabajo e inteligencia, su compromiso social con los más desfavorecidos, su liderazgo cívico, su integridad como cabeza de familia, padre y esposo, sus principios cristianos, sus ideales políticos militando en el partido Conservador. Su origen humilde o, mejor, no en el marco de las familias de mayor alcurnia de la ciudad es compensado con la nobleza de su ser, dignidad que emergió con su viaje a Europa y su estadía en Londres. La conjunción de todos estos aspectos lo hacen un modelo a seguir para las futuras generaciones, prototipo que perpetua su legado.

Una dolorosa noticia: la muerte de Jorge Garcés Borrero

En el desarrollo de la noticia, los periódicos ampliaron sus titulares. La descripción recoge los momentos previos a la muerte y diverge en algunos detalles. La narración inicia con las actividades que realizó Jorge Garcés Borrero en la mañana, se concentra en su visita a una de sus propiedades, en el regreso a Cali y en los momentos que antecedieron a su muerte. Así, por ejemplo, en *El Tiempo* (1944) los acontecimientos fueron descritos de la siguiente manera:

Don Jorge salió a las ocho de la mañana de hoy en automóvil hacia su hacienda «La Mañanita», situada en Arroyo-Hondo, acompañado de sus hijos don Armando y don Álvaro. En la hacienda salió a hacer un recorrido a caballo, para darse cuenta del estado de los ganados y luego se dio un baño en una de las quebradas que atraviesan su propiedad. Su estado de salud era magnífico y así lo manifestó don Jorge a un amigo momentos antes de salir de Cali para el campo.

El fallecimiento

A las doce y media regresó a la ciudad y almorzó perfectamente en su residencia. Terminado el almuerzo, manifestó a su hijo Armando que sentía un leve dolor de cabeza. Pocos instantes después falleció.³

En el *Diario del Pacífico* (1944) los sucesos son narrados con un poco más de detalles, incluyen algunos datos adicionales que le permiten al cronista pintar un cuadro «más elaborado» de los momentos previos a la muerte de Jorge Garcés Borrero:

Como de costumbre, don Jorge se levantó temprano y se dirigió a su propiedad denominada «La Mañanita», situada en el sitio de Arroyohondo. En dicha hacienda permaneció toda la mañana y antes del mediodía regreso a Cali. A las 12 del día almorzó en el apartamento que ocupaba en el edificio de su propiedad de la carrera 3ª que acabó de construir hace poco tiempo. Lo acompañaron en el almuerzo sus hijos, el Dr Diego Garcés Giraldo, don Jorge Garcés Giraldo y su esposa doña Mariana Arellano de Garcés y su sobrino don Gabriel Garcés G. Todavía se hallaban sentados a la mesa, cuando don Jorge sintió un fuerte dolor de cabeza. Entonces le dijo a su hijo el doctor Diego: «siento un fuerte dolor de cabeza». Inmediatamente este se levantó y se acercó al puesto donde se hallaba sentado su padre, le tomo el pulso y constato que había muerto. Era la una y treinta minutos de la tarde.⁴

La versión de los infaustos acontecimientos en otros periódicos no es muy diferente a las del *Tiempo* y el *Diario del Pacífico*, relatan la visita a la hacienda, la montada a caballo, el baño, el regreso a la casa; únicamente difieren en pequeños detalles que no inciden en el fondo del relato. El corresponsal del *Liberal* incluyó la hora en que se levantó: «El señor Garcés abandonó su lecho a las seis de la mañana de hoy», la quebrada donde se bañó fue reemplazada por una «chorrera que allí existe», la residencia fue descrita con más pormenores, «almorzó en su residencia, situada en el edificio de cuatro pisos que fue terminado en el año último en el cruzamiento de la calle 10 con carrera tercera». Asimismo, incluyeron en sus actividades del domingo 16 de enero de 1944 su ida al aeródromo de Cali a despedir a su esposa, Emma Giraldo de Garcés,

3. Información obtenida del álbum recortes de prensa de El Tiempo (1944) del archivo personal de la familia Garcés

4. Información obtenida del álbum recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés, de Diario el Pacífico, enero 17 de 1944.

que viajaba para Bogotá.⁵ Incluso en uno de los periódicos se obvió su ida a la hacienda y se cambió la causa de su deceso: «De un ataque al corazón murió a las dos de la tarde don Jorge Garcés Borrero, en momentos en que entraba a su habitación, después de que regresaba del Guabito de despedir a su esposa [...] quien viajó a Bogotá».

Un homenaje al ser humano: el hombre público, el empresario

Las distintas versiones sobre los momentos previos y el deceso de Jorge Garcés Borrero son solo una parte del despliegue informativo de la noticia sobre su fallecimiento. Una vez se informó a la opinión del lamentable suceso, los corresponsales y, posteriormente, los editorialistas y columnistas de los periódicos configuran una representación del ser humano y del empresario. Estas imágenes están construidas con base en su propia versión de lo que consideraron fue su *espacio de experiencia*. El propósito de este ejercicio es subrayar su importancia social y, por ende, realzar la pérdida para la sociedad caleña o en su defecto para los círculos industriales, comerciales y financieros del país. La prensa configuró una representación positiva, un tipo ideal de ser humano en el que se cristalizan muchos rasgos de su personalidad, pero también muchas virtudes de lo que en época fue el modelo de hombre público, o mejor un prototipo del deber ser de un hombre público. A la par con esta construcción, se realizó otra: la del emprendedor; esta imagen es más importante que la anterior. Fue su actividad empresarial la que le permitió alcanzar su importancia socioeconómica en el ámbito local, regional, nacional e internacional. Nos encontramos ante reseñas breves y en perspectiva histórica de sus negocios, pero también ante el sentido o significado dado a la actividad empresarial.

En el *Diario del Pacífico* la representación de los rasgos de la personalidad y del ideal del ser humano de Jorge Garcés Borrero están articulados por tres valores: 1) Altruismo y justicia: «Era [...] un hombre de espíritu altruista y justiciero que tuvo siempre en miras las necesidades de los pobres. Con los

5. Información obtenida del álbum recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés, El Liberal (1944).

obreros de sus industrias era afable y cariñoso y les prodigaba consideraciones de todo género»; 2) Agrado: «Poseyó ese raro don de agradar y hacerse estimar de todos ricos y pobres, nobles y plebeyos»; y 3) Civismo: su «nombre se hallaba siempre vinculado a todas las obras de aliento público». Al conocerse la noticia de su deceso, «una gran muchedumbre de gente de todas las clases sociales ha estado frente al edificio donde falleció obteniendo datos sobre los últimos momentos de su vida».

Otra columna o sección informativa del *Diario del Pacífico* destacó sus esfuerzos por defender los intereses nacionales y subrayó su don de gentes, para ello, mencionó entre líneas su procedencia social: «Hace algunos años don Jorge Garcés era un modesto ciudadano casi desconocido de todos», pero otorgándole un reconocimiento positivo. No fue estigmatizado. Reseñaron su viaje al exterior, lo que le posibilitó que su nobleza emergiera: «permaneció largo tiempo en Inglaterra y estamos seguros de que allí confundió su silueta de gran señor con la de personajes sobresalientes. Llevaba en sus venas sangre de fina prosapia y era por naturaleza un gentleman». En estos argumentos subyace una forma de reconocimiento heredada del período colonial y del siglo XIX asociadas a las raza como símbolo de estatus y de jerarquía social; sin embargo, el redactor de la nota no se quedó en este punto, incluyó las concepciones de clase y las combinó con las raciales, pero a estas últimas les dio una nueva connotación, la de los buenos modales, de esta combinación surgió el tipo ideal de hombre de negocios que circuló en Cali en la primera mitad del siglo XX, ideal que encarnaba o se ajustaba a la perfección con la trayectoria de vida de Jorge Garcés Borrero:

La riqueza no marcó su inteligencia y jamás le conocimos un acto vanidoso. No pertenecía a esta clase detestable de «*les nouveaux riches*» que hacen gala de lo que tienen costumbre por cierto deprimente para los otros. Al contrario parecía velar su grandeza económica con una exquisita sobriedad en los modales. Era grato por eso conversar con él y discutir temas ajenos a los negocios, porque don Jorge sabía evitar con sus amigos todo lo que se relacionara con la vida comercial. Su discreto perfil de hidalgo conservaba las líneas que son propias de las gentes que abren su espíritu en una atmósfera superior.⁶

6. Información obtenida del álbum recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés.

En *El Liberal* los rasgos de la personalidad de Jorge Garcés Borrero fueron asociados a un «gran carácter, una maravillosa sensibilidad y una de las más raudas y creadoras inteligencias de que el país haya podido ufanarse»; virtudes que ejercía de forma excepcional y prodiga, a las que el escritor de la nota, F. A. M., les sumaba «un concepto universalista de la existencia» que le impregnaba «hasta la más íntima extraña». Concepto fortalecido en sus prácticas cotidianas, domésticas, y que lo constituían en un «vivo y humano ejemplo del hombre de bien —no del mojigato ni del hipócrita— en que cada hora tiene un significado y para quien cada día constituye un ascenso». Su éxito no fue asociado a un golpe de suerte, a una vicisitud, fortuna, del destino, era un «tranquilo conquistador», cuyo punto de partida, saldo de oportunidades y ventajas, fue el mismo que el «menos caracterizado de sus compatriotas», la diferencia fue la «proyección de la vida», proyección asociada al «trabajo, con desvelo constante». Por estas particularidades, «la muerte —su muerte tan simbólica— tuvo que cazarlo en pleno vuelo y rendirlo en plena progresión de su curva de actividad. De Garcés como Cecil Rhodes⁷ pudiera decirse que andaba tan ocupado que apenas podía dedicar breves segundos al reposo de morir».

El redactor de la nota trasladó el *carácter*, rasgo principal que le atribuye a la personalidad de Jorge Garcés Borrero, a sus empresas, a sus establecimientos comerciales, a las más intrascendente de sus transacciones comerciales como «si él estuviese presente en cada uno de esos actos o infundiera directamente su espíritu a cada organismo de su dependencia todo aparecía dinámico de su fuerza, amable, alegre y simple», y a las personas que lo acompañaban en sus emprendimientos: «Sus empleados, sus obreros, los peones de sus haciendas, eran una multiplicación del jefe, partes estrechamente conexas de su mecanismo intelectual, que actuaban en su propio sentido y en la misma dirección moral en que hubiera actuado solo su animador y su guía». Como hombre de bien que fundamentó el éxito de sus emprendimientos en el trabajo, no entendió «su fortuna como un vejamen para los demás sino como un instrumento para el mejoramiento de sus colaboradores y de sus dependientes».

7. Cecil Rhodes fue un gran defensor del imperialismo británico, además de empresario, colonizador y político, fue el fundador de Rodesia en África, cuyo territorio pertenece hoy a Zambia y Zimbabwe.

En otros medios de comunicación escrita, las versiones sobre la personalidad de Jorge Garcés Borrero fueron similares a los que hemos citado. En ellas se resaltó su civismo, capacidad de trabajo y altruismo, la magnificencia de su familia, su inteligencia, su don de gentes, etc. *La Patria* de Manizales lo definió como «patriota eminente, colombiano integro, servidor desvelado de su tierra, gracias a su inteligencia y a su constante labor edificó uno de los capitales más respetables [...] servía por igual a sus semejantes, a su ciudad, a su departamento, a su país». Su casa fue relacionada con «el templo de la inteligencia y de la distinción». Su hogar con Emma Giraldo tachado de ejemplar, un «santuario, donde se guardan como oro en paño todas las virtudes de la raza. El abolengo, el talento, la prestancia personal, el acento cristiano de la vida». En *El Siglo* de Bogotá su imagen se asoció a sus grandes iniciativas, a una inteligencia despierta y a un patriotismo inigualable: «dejó su nombre vinculado a obras de progreso que no habrán de olvidarse con el trascurso del tiempo». Sus logros fueron producto de su visión, del trabajo pulcro; además, en «medio del trajín de los negocios, supo mantener en alto los valores espirituales, cultivar su mente y preocuparse también por los factores del progreso intelectual. Caritativo y cristiano, atendió a los desheredados y contribuyó con largueza al sostenimiento de establecimientos de caridad y beneficencia». En *El Crisol* de la ciudad de Cali el acento fue puesto en el «ejercicio de una vida austera, dinámica, batalladora, no solamente por el progreso de inúmeras industrias, de las que fue promotor insustituible, sino también de meritísimas condiciones de ciudadano ejemplar, de cumplido caballero, de patriota y de hombre de bien». A lo anterior le suman su «inteligencia emprendedora».⁸

En algunos casos, los corresponsales que reseñaron la noticia sobre su muerte y los redactores de las notas referidas a su vida y al significado de su deceso, resaltaron su militancia en el partido conservador, su fe religiosa, su convencimiento por la democracia y el desempeño de algunos cargos públicos: «Hasta el año pasado, fue senador suplente del doctor Primitivo Crespo. Ocupó puestos diplomáticos, como el de consejero de la embajada de Colombia en Londres y siempre ocupó puesto en la directiva de la Cámara de Comercio». «Don Jorge ocupó señaladas posiciones en la vida de la ciudad. Miembro de su

8. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés.

cabildo, presidente de clubes sociales». En ninguno de estos casos detallaron o profundizaron en estos aspectos, únicamente fueron reseñados como parte de las esferas públicas en la que se desempeñó.

El empresario

Como en la sección dedicada a los rasgos de la personalidad de Jorge Garcés Borrero, las referencias a su actividad empresarial reseñan los emprendimientos que realizó, especialmente de los sectores farmacéutico, financiero e industrial. Algunos periódicos mencionan inversiones en la esfera agropecuaria: «Últimamente había iniciado algunas industrias de campo con muy buen resultado, como el cultivo del algodón y de la ganadería». Los calificativos utilizados por los redactores lo definieron en calidad de «capitán de industrias», «financista», como un hombre con «facilidad para los negocios», un «magnífico hombre de empresa», etc. En un recorte de prensa fue asociado al «tipo de empresario que tan decisiva influencia ha ejercido en el desarrollo industrial que se ha registrado últimamente entre nosotros»; en seguida resaltaron su don para el ejercicio del comercio y el tipo de empresas que fundó: «logró en poco lapso incrementar industrias que la nación reclamaba con imperiosa necesidad».⁹

El homenaje más sentido y más cercano a lo que fue el mundo del empresario fue el realizado por *El Diario del Pacífico*; el redactor de su nota póstuma le otorgó una condicional excepcional para la creación de riqueza: «Tenía condiciones excepcionales para esa hazaña», recurso innato asociado a su inteligencia, a su capacidad de asumir el riesgo y la incertidumbre, a sus dotes de líder y a su carisma personal, como son la inteligencia firme, la falta de temor a las grandes operaciones financieras, el dominio de los hombres y una ingénita simpatía personal,. De igual forma, resaltó su capacidad estratégica, tanto para la organización administrativa como para la configuración de redes comerciales: «Tenía condiciones excepcionales para esa hazaña. Puesto al frente de la droguería que fundara su padre [...] comprendió inmediatamente que ese negocio lo podía extender a toda la república y echo las bases para la moderna

9. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés.

organización que hoy todos conocemos». La primera parte finaliza erigiéndolo como un ejemplo a seguir, conviene:

decirles a las nuevas generaciones que don Jorge Garcés tenía una voluntad heroica para el trabajo y que a ese desvelado afán para lograr un objetivo y la constancia que puso en conseguirlo le debió el crecimiento de su capital. No se hizo de la noche a la mañana. Tuvo que trabajar como pocos y por eso la esquiva fortuna le entregó todos sus dones.¹⁰

A continuación, el redactor de la nota del *Diario del Pacífico* se centró en su temperamento como financista, resaltó su inteligencia para la actividad comercial y la relacionó con su capacidad para asumir el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones, determinaciones que podían conducirlo a la quiebra, ruina que no figura en el escrito como un estado definitivo, sino como una posibilidad que, de producirse, Jorge Garcés Borrero tenía la capacidad para iniciar nuevamente el camino y volver a construir fortuna. Como siempre, la comparación con Estados Unidos era inevitable, y con ella el interrogante contra factual respecto a su destino si hubiese nacido en Norteamérica:

Don Jorge Garcés poseía el temperamento propio de los grandes financistas. Combinaba con facilidad sus negocios y los proyectaba con una seguridad asombrosa. Tenía una inteligencia lúcida y penetrante que dominaba los secretos de ese mundo que se relaciona con las operaciones mercantiles y donde se hace necesario a veces asestarle un golpe al destino, jugar con el azar y estar capacitado para arruinarse de un momento a otro sin perder por eso la esperanza de volver a construir lo perdido.

Había nacido, pues, fatalmente para ejercer predominio en este sector de la actividad humana y de haber vivido en los estados Unidos hubiera llegado a ocupar una de esas posiciones de los magnates contemporáneos, cuyo influjo no se mide tanto por el capital que tienen, como por la habilidad que despliegan para extender su influencia a todos los órdenes de la vida.

10. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés, *Diario del Pacífico*, abril 17 de 1944.

El Sepelio de Jorge Garcés Borrero

El entierro de Jorge Borrero se llevó a cabo el 17 de enero de 1944 a las diez y treinta de la mañana. En la noticia sobre su muerte no se le dio mucho cubrimiento, se realizaron menciones generales. A las honras fúnebres invitaron a «todos los centros sociales, industriales y bancarios por medio de carteles». El cuerpo de Jorge Garcés Borrero permaneció en cámara ardiente durante la noche del domingo y las primeras horas de la mañana del lunes, «le hicieron guardia de honor destacados elementos de la sociedad». Las carteleras de la ciudad «amanecieron hoy completamente copadas, con las invitaciones a las exequias». La ceremonia comenzó a la hora señalada, a la catedral de San Pedro asistieron el «Gobernador del departamento del Valle, señor Mariano Ramos, acompañado de todos sus secretarios del despacho, el alcalde de la ciudad y sus secretarios, los gerentes de los bancos de la ciudad, los presidentes de varias entidades públicas y privada y numerosos elementos de la ciudad y del pueblo».¹¹

La ceremonia fúnebre se extendió por más de una hora. Una vez finalizada, el féretro fue «conducido en hombros hasta el carruaje»; en la plaza de Caycedo, a las afueras de la catedral, «esperaban el cadáver para acompañarlo hasta el cementerio todos los empleados y obreros de las diferentes empresas industriales y comerciales de las cuales fue fundador y principal accionista [...] Se calcula que entre empleados y obreros el número se acerca a dos mil personas».¹² El cortejo fúnebre se extendió por más de seis cuadras, lo precedían sus hijos, los representantes del gobierno, la banca, el comercio y la industria, los «sindicatos obreros portando coronas, formaban calle de honor hasta el cementerio». La ofrenda floral fue hermosa y muy numerosa, fue llevada hasta el cementerio en varios automóviles, un listado parcial de las personas y entidades que enviaron es el siguiente:

11. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés.

12. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés, *El Liberal*, abril 17 de 1944.

Gobernador del Departamento y sus Secretarios, Banco de la República, Banco de Colombia, Junta Directiva y gerente general, Bogotá, Banco de Colombia, Sucursal Cali, Banco Central Hipotecario, Banco de Bogotá, Banco Agrícola Hipotecario, Banco de Londres y América del Sur, The Royal Bank of Canadá, Caja Agraria, Club Campestre, Club Colombia, Julia Pineda V. de Giraldo, Cilia Mercado v. de Garcés, Soledad G. de Sardi, Alfonso Lourido y señora, Fidel Lalinde C. y señora, Gonzalo Lourido y señora, E. Simón Fernández y señora, Armando Garcés Giraldo y señora, Álvaro Vallejo O'Byrne y señora, Pablo Borrero A. y señora, Mercedes Borrero y hermanas, Eugenia S. v. de Carvajal, María Rodewalt v. de Carvajal, Carlos A. Sardi Garcés y señora, Eduardo Sardi G. y señora, Manuel Carvajal y señora, Eduardo Caicedo Borrero y señora, José Castro Borrero, Carlos Alberto Olano y señora, José L. Escobar y señora, Julio E. Lleras Acosta y señora, Ernesto González Piedrahita y señora, Alejo Delafone, Alejandro Cheyne, Martín Clarck y señora, Italia de Eder, Adolfo Aristizábal y señora, José M. Restrepo Plata y señora, Gonzalo Córdoba y señora, familia Rebolledo Caicedo, Joaquín Navia Belalcázar y señora, Eulogio Echeverry V. y señora, Guillermo E. Hunter, Jorge Gómez L. y señora, Gabriel Concha, Antonio Obeso de Mendiola y señora, Walter Eder y señora, Arturo Ramírez y señora, Henry J. Eder y señora, Colombia Sales Company (Francisco A. Barberi Z.), Herman S. Boehmer y señora, Elías Pinedo, José Lucio Sardi, Jorge E. Rengifo y señora, Hernando Arboleda R., Alberto Labrada, R. Arboleda Ltda., Jorge H. Cobo y señora, Jorge Puyo Garcés y señora, José M. Ángel Echeverry y señora, Apolinar Ramírez, Efraín Villamil y señora, Juan Nicolás Estela y señora, Gerardo Sager, Luis E. García M. y señora, Roberto Reinales Velasco, Antonio J. Mercado, Héctor Rojas, Alfonso Martínez Arizabaleta y señora, William L. Morán y James A. Finley, Harold Henry Eder, Hacienda Japio, S.A.G. Garcés y Cía., empleados de Jorge Garcés B., Empleados de Garcés Giraldo, Sindicato de Industrias Textiles, Compañía Colombiana de Tabaco, Tracey y Cía. S.A., Echeverri y Cía., Ltda., Álvaro Yanguas, Oreste Brusatin, Francisco y Bladimiro Rentería, Fabrica Nacional de Oxígeno, personal de los laboratorios J.G.B., Empleados y obreros de G. Garcés y Cía., Directorio Conservador Departamental (en cuyo nombre habló en el cementerio el doctor Hernando Navia V.), Calcetería Mariella, empleados de la Droguería de Jorge Garcés B., Ltda., Cali, Droguería Jorge Garcés B., Bogotá, Droguería Jorge Garcés B. Ltda., Honda, empleados de Industrias Textiles, Obreros de Industrias Textiles, Distribuidora Textil, etc.».

El rol de su esposa durante las honras fúnebres y en el sepelio fue poco comentado. Algunos periódicos únicamente mencionaron que, una vez enterada de la infausta noticia y ante la imposibilidad de conseguir transporte aéreo, alquiló un carro expreso que la condujo de Bogotá a Cali. Viajó durante toda la noche, llegó a la capital del departamento del Valle del Cauca a las siete de la mañana. Algo similar ocurrió con su hija Emma Garcés Giraldo, que, una vez

enterada de la muerte de su padre, viajó con su esposo don Evaristo Obregón, y «poco después de las doce del día, cuando el cortejo llegaba al cementerio, llegaron en otro automóvil». ¹³

En el cementerio intervinieron Hernando Navia, Gilberto Garrido y Marcial Lemos, «quienes exaltaron la vida de donde Jorge Garcés y relievieron los servicios que le prestó al país y al conservatismo. Marcial Lemos definió su vida como:

El ritmo permanente de muchas y muy nobles ambiciones. Fue el trafago imperturbable del hombre fuerte que tras la lucha espera y confía acariciar de frente el éxito de sus realizaciones. Nunca desmayó en la brega cotidiana, y empujado siempre sobre los altos riscos de las más audaces concepciones, que apenas han lugar en las inteligencias superiores, formó dos patrimonios, cifra y compendio de la magnitud de su esfuerzo, de la vigilia permanente en que vivió, de la razón de ser su espíritu conforme para la lucha: el patrimonio económico, del cual se sirven hoy la sociedad y la Patria, y el patrimonio espiritual que han de recoger y guardar sus hijos como un homenaje permanente a quien en forma tan desvelada estructuró esas vidas como una prolongación de la suya propia. Sorbámonos las lágrimas dijo en ocasión solemne un eminente publicista. Sorbámonos las lágrimas he de repetir yo, pero sorbámonoslas en silencio, resignadamente, no sea que por vana ostentación de dolor vamos a interrumpir el reposo de este incomparable amigo, de este gran ciudadano, que al sentir el desgarramiento de su alma, lo hizo sin una queja, sin un reproche, pero dejando caujado entre sus labios el rictus tranquilo de su vida meritoria. ¹⁴

Condolencias y mociones de duelo

El despliegue informativo de los periódicos en torno a la muerte de Jorge Garcés Borrero es solo uno de los escenarios en los que la sociedad en la esfera, local, nacional y regional expresó sus sentimientos por la pérdida. Existen otros espacios de expresión, nos referimos a las mociones de duelo y a las condolencias. Una de las primeras fue la del Partido Conservador realizada el 16 de enero de 1944 y publicada en *Diario del Pacífico*. En sus considerandos definieron a

13. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés.

14. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés.

nuestro biografiado como «ciudadano eminente, destacado miembro del partido conservador al cual sirvió en forma eficiente». Resaltaron su actividad empresarial: «Que el extinto ocupó la más destacada posición en el mundo financiero y social; creo un gran capital a fuerza de trabajo inteligente, fundó industrias con las cuales prestó eminentes servicios a la comunidad, y fue un gran Capitán del progreso en general». Destacaron su núcleo familiar: «Que perteneció a una de las más proceras familias de que se enorgullezca esta ciudad, el departamento y el país, a la cual está ligada la historia desde la colonia, en la emancipación y en la República manteniendo en alto y con dignidad los fueros de raza y de su gente». Enaltecieron sus labores cívicas: «Que a la ciudad de Cali le prestó señalados servicios y fue uno de sus mejores valores sociales e intelectuales, como lo demuestran las posiciones que ocupó». Finalizaron con su militancia política: «Que el conservatismo lo ungió con el cargo de Senador de la República en prueba de sus servicios y de sus altos merecimientos y como homenaje a sus virtudes públicas y privadas». En la resolución se declararon «un motivo de duelo para la colectividad conservadora y para el departamento»; asimismo, su muerte, la de un «varón preclaro y cifra del más alto valor social y político» fue definida como «una apreciable pérdida para el partido y para el país».¹⁵

El 20 de enero de 1944, Julián Latorre C. presidente de la Junta de Fomento y Mejoras Públicas del barrio Sucre le hizo llegar a Emma Giraldo, viuda de Garcés, la resolución número 5 de esa entidad. En los considerandos de ese documento, Jorge Garcés Borrero fue definido como «un ciudadano dotado de un espíritu público y un factor de primer orden como hombre propulsor [...] debido a su gran benevolencia vinculó su nombre de una manera perdurable a este barrio», motivos más que suficientes para «lamentar profundamente» su muerte y presentar «su vida y sus virtudes como ejemplos dignos de imitarse».¹⁶ Un documento similar fue recibido por la familia Garcés el 22 de enero de 1944, en su contenido además de reseñar el deceso, subrayan «de manera especial las singulares cualidades que adornaron la vida del extinto señor Garcés B., quien se distinguió como elemento de progreso industrial y urbanos, hasta

15. Información obtenida del álbum de recortes de prensa del archivo personal de la familia Garcés, Diario del Pacífico, abril 17 de 1944.

16. Archivo personal de la Familia Garcés. Resolución # 5 de la Junta de Fomento y Mejoras públicas del barrio Sucre.

el punto de que la junta lo tenía postulado para la adjudicación de la medalla del civismo en 1944».¹⁷

Una vez la noticia de la muerte de Jorge Garcés Borrero empezó a conocerse, la familia empezó a recibir radiotelegramas y tarjetas de condolencia. Los mensajes llegaron entre el 16 de enero y el 26 de febrero de 1944. En total fueron recibidos 622 condolencias, 586 radiotelegramas y 32 tarjetas. Los radiotelegramas fueron enviados desde diversos lugares del país: 547 en total, y del exterior 39, de los municipios del departamento del Valle del Cauca fueron enviados 21. Infortunadamente, en las tarjetas de condolencia no figura el lugar de remisión. Consideramos que muchas fueron enviadas desde Cali. Estas manifestaciones de dolor y de duelo representan una muestra representativa de la red comercial, de amistad y familiar articulada por la cabeza y los miembros del grupo familiar Garcés Giraldo.

Los radiotelegramas no tienen un destinatario único, están dirigidos a Emma Garcés, a la familia Garcés Borrero, a la familia Garcés Giraldo, a los hermanos Garcés Giraldo, a cada uno de los hijos, a la droguería JGB, a Laboratorios JGB, con las respectivas combinaciones entre ellos. El número de mensajes por ciudad o lugar oscila entre 1 y 158. La mayor cantidad fue enviada desde las tres principales ciudades del país: Bogotá (158), Medellín (83) y Barranquilla (36). A estos centros urbanos le siguen las ciudades intermedias: Pereira, Manizales, Armenia, Ibagué. Centros comerciales localizados en la región en la que realizó sus funciones empresariales: Popayán, Buga, Cartago, Palmira, Buenaventura. Finalmente, tenemos municipios que representaron la puerta de entrada hacia mercados más pequeños, nos referimos a farmacias y droguerías con radios de acción muy localizados (véase Tabla 16 y Gráfico 2).

La familia Garcés Giraldo recibió 19 condolencias del exterior, desde Europa, los Estados Unidos, Suramérica, el Caribe hasta Canadá. Con excepción de Montreal (2), Chicago (2), La Habana (3) y New York (17), del resto de ciudades únicamente llegó un mensaje. Comparadas las cifras de las condolencias nacionales e internacionales con el libro copiador de Jorge Garcés Borrero de 1908-1909, podemos hacernos una idea de la configuración de su red empresarial. Comenzando sus emprendimientos, su correspondencia cobijaba unas

17. Archivo personal de la Familia Garcés Junta de Ornato y Mejoras Publicas, comunicación firmada por Guillermo Lemos Guzmán, enero 22 de 1944.

Tabla 23

Lugares o municipios de remisión de uno o dos radiotelegramas de condolencias

Andalucía, Anserma, Apulo, Aránzazu, Armero, El Banco, Barbacoas, Bolívar, Cachipay, Caldas, Cerrito, Circasia, El Líbano, Copacabana, Miranda, Nariño, Envigado, Guacarí, Guapi, Inzá, El Poblado, Jamundí, Riosucio, Roldanillo, San Gil, Santa Marta, Silvia, Soacha, Sonsón, Suaza, Sucre, Tierradentro, Tocaima, Toro, Trujillo, Túquerres, Venadillo, Vijes, Yacopí, Yumbo, Roldanillo, Zipaquirá.

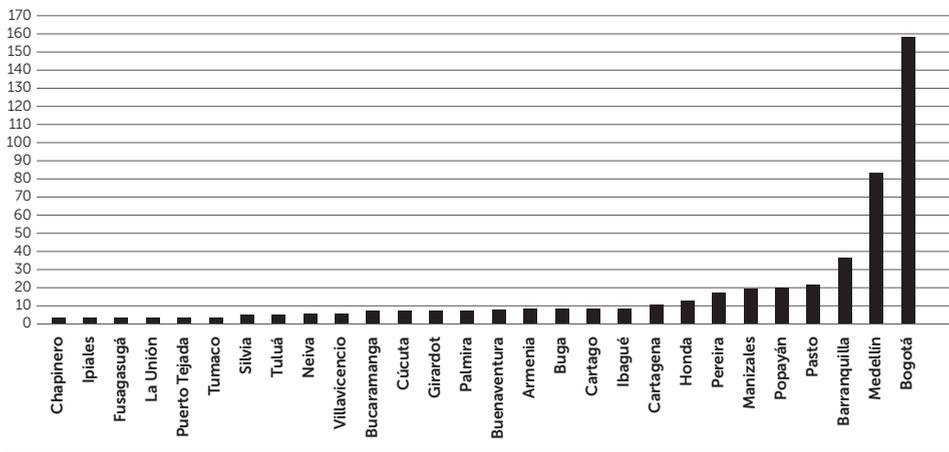
Municipios con dos condolencias enviadas

Bugalagrande, Buenos Aires Tolima, Caloto, Funza, Darién, Ginebra, Guamo, Málaga, Marsella, Montenegro, Neira, Ocaña, Pradera, Santander, Sogamoso, Tunja.

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en los álbumes de condolencias del Archivo personal de la familia Garcés.

Gráfico 01

Radiotelegramas de condolencia recibidas por el grupo familiar Garcés Giraldo



Fuente: este gráfico fue construido por los autores con base en los álbumes de condolencias contenidos en el Archivo personal de la familia Garcés. Los cálculos son de los autores.

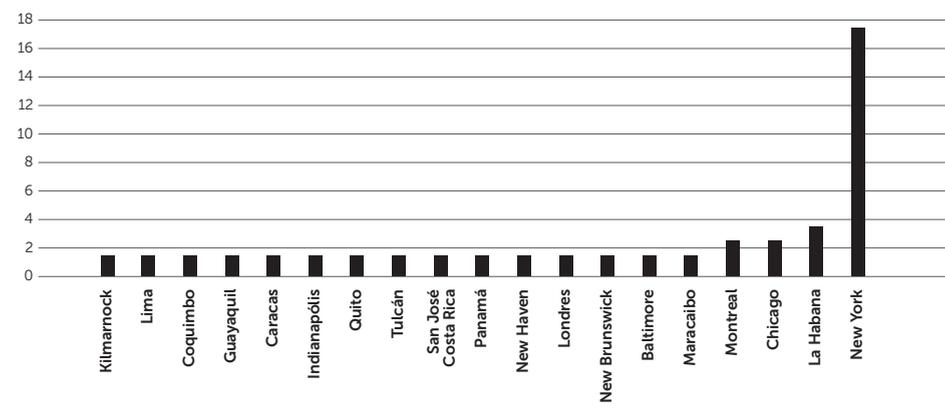
pocas ciudades de Colombia, algunos municipios del departamento del Valle del Cauca y una serie de casas comerciales muy puntuales en Europa y los Estados Unidos; 35 o 36 años después, su muerte nos evidenció el ensanchamiento de sus relaciones comerciales, familiares y de amistad no solo en el territorio nacional, sino en el exterior, principalmente con Norteamérica, sin perder vínculos con Europa y abarcando naciones latinoamericanas.

El número de condolencias enviadas desde Norteamérica, comparado con Londres y Europa, muestra el cambio en la configuración de sus redes comerciales, familiares y de amistad. Si bien, Gran Bretaña fue central en los inicios de sus funciones empresariales, la pérdida de la hegemonía inglesa en la economía mundial y la configuración del ciclo sistémico de acumulación liderado por los Estados Unidos desde finales del siglo XIX (Arrighi, 1999), no se casó totalmente con los ingleses para realizar sus emprendimientos y sus vínculos sociales, comprendió las transformaciones económicas mundiales, o al menos de occidente, la importancia creciente de la economía estadounidense y de su sector farmacéutico, y amplió sus relaciones con los empresarios, empresas y ciudadanos de este país.

No es fácil separar del total de condolencias las enviadas por relaciones comerciales, familiares y por los vínculos de amistad de Jorge Garcés Borrero. Una división de este tipo pasa por una concepción que separa y aísla las diferentes esferas del mundo social. Asimismo, muchos de los radiotelegramas son firmados por personas naturales o grupos familiares y su contenido no da pista para establecer el tipo de lazo. Recordemos que nuestro biografiado vivió, después de 1921, por fuera del país por más de una década, que sus redes comerciales y de negocios se ensancharon, además, desconocemos las formas de configuración de sus amistades. Su deceso generó un sentimiento de dolor y pesar que fue expresado en cada una de las notas enviadas. En otros casos donde las relaciones eran más bien distantes, ya fuera porque la comunicación en vida se dio a través de correspondencia o de los representantes legales de Garcés Borrero, la desaparición de nuestro protagonista estableció un ambiente de favorable de inclusión y de relaciones de aprecio. De los 586 telegramas sólo identificamos 52 como enviados por empresas nacionales o internacionales.

Gráfico 02

Condolencias internacionales recibidas por el grupo familiar Garcés Giraldo



Fuente: este gráfico fue construido por los autores con base en los álbumes de condolencias contenidos en el Archivo personal de la familia Garcés. Los cálculos son de los autores.

Tabla 24

Empresas o emprendimientos que enviaron radiotelegramas de condolencias

Remitente	A quien remite	Lugar
Farmacia Bolívar	ustedes.	Armenia
Farmerica	Engar. No hace referencia	Armenia
Emisora Braulio Botero Londoño	Engar. No hace referencia	Armenia
Modelar	Jotagebe	Banco
Alimentos	Drguería Jorge Garcés B.	Bogotá
Droguería Laboratorios Cajiao	Engar	Bogotá
Fulladosas	Diego Garcés	Bogotá
Edalcor	JOTAGEBE	Bogotá

Colombia Sales Company	Engar	Bogotá
Scott Eno	Droguería Garcés	Bogotá
Laboratorios Winthrop LTDA	Droguería Garcés	Bogotá
Gerencia Bayer	Droguería Garcés	Bogotá
Radio Cristal	Familia Jorge Garcés Borrero	Bogotá
Pannier ETC Prevosteau	Familia Jorge Garcés	Bogotá
Laboratorios Maraionol	Droguería Jorge Garcés	Bogotá
Droguería Lopez Octavio Jaramillo Mora	Familia Garcés Giraldo	Bogotá
Droguería Lopez Octavio Jaramillo Mora	Laboratorios GB	Bogotá
Droguería Lopez Octavio Jaramillo Mora	Droguería Garcés	Bogotá
Blancosol	Engar	Barranquilla
Antonio Ruiz A. y CIA	Hernando Arboleda, Luis García	Barranquilla
John E de Mier LTDA	Droguería Jorge Garcés LTDA	Barranquilla
Laboratorio Sanilix	Engar. No hace referencia	Barranquilla
Blanco y Roca Limitada	viuda Hijos don Jorge Garcés	Barranquilla
Casa Pannier, Prevosteau y Andres Pannier	ENGAR Emma Giraldo de Garcés	Barranquilla
Radio Santander	Engar	Bucaramanga
Farmacia Nueva	Engar. No hace referencia	Buga
Laboratorios Playa	Dr. Diego Garcés Giraldo familia	Buga
Laboratorios Román S.A	Droguería y Laboratorio Jorge Garcés	Cartagena
International Cellucotton	Dr. Diego Garcés Droguería Jorge Garcés LTD	Chicago
Abbott International	Dr. Diego Garcés	Chicago
JOTAGEBE Herrera	JOTAGEBE	Cúcuta
Farmacia Cuberos	Engar	Cúcuta
Laboratorios Escovar	Egar Familia	Girardot
Farmacia	Engar. No hace referencia	Girardot
Empleados Droguería	Diego Garcés familia	Honda
Droguería Amaya	No hace referencia	Ibagué
Facolumbia	Engar.No hace referencia	Ibagué
Voz Tolima	Engar. No hace referencia	Ibagué
FORREST TEEL	Doctor Diego Garcés, Droguería Garcés	Indianápolis

Farmacia Central Dr. Juan C. Carmona	Engar.No hace referencia	Manizales
Droguerías Aliadas	Señora viudad de Garcés, Diego, Alvaro, familia	Medellín
Emisora Claridad	Droguería Jorge Garcés	Medellín
ASCARIDOL	Engar. No hace referencia	Medellín
Farmacia Internacional	familia Garcés	Medellín
Droguería Americana Teófilo Ramirez	ustedes. No hace referencia a nombres	Neiva
Groma Incorporated	Doctor Diego Garcés	New York
Groma Incorporated	Laboratorios JGB	New York
Groma Incorporated	Droguería Jorge Garcés	New York
Squibb Interamerican	Dr. Diego Garcés Droguería Jorge Garcés	New York
Casas Company	Diego Garcés	New York City
Bohlmann the seamless Rubber co.	Dr. Diego Garcés Droguería Jorge Garcés	Newhavenconn
Johnson Johnson International	Dr. Diego Garcés G.	Newbrunswicknj
Laboratorios Playa	Engar. No hace referencia	Pereira
Farmacia Americana	Droguería Garcés	Popayán
Voz Santamaría	Engar familia Garcés	Santa Marta

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en los álbumes de condolencias contenidos en el Archivo personal de la familia Garcés Los cálculos son de los autores.

A diferencia del homenaje rendido por la prensa, los mensajes de condolencia son de carácter privado, no tienen el propósito de construir una representación ideal de Jorge Garcés Borrero, sus remitentes quieren expresar su dolor por la pérdida, expresión motivada por las relaciones comerciales, amistad o familiares. En algunos radiotelegramas se utilizan expresiones para caracterizar su personalidad que concuerdan –y no podía ser diferente– con las que circularon en los periódicos. El contenido de esta nota está orientado a lamentar la pérdida, a expresar las condolencias a los miembros de la familia y a presentar el acompañamiento en un acontecimiento tan doloroso:

Profunda pena, acompañándolos; acompáñanoslos infausto acontecimiento; profundamente conmovido; Ruégole aceptar mi compañía en tan acerba pena; sentido pésame; acepten mi sentida condolencia en tan amargas horas; profundamente apenados muerte noble amigo; asóciame duelo desaparición meritorio ciudadano; hondamente conmovido. Acompañolos; cordial; sinceramente lamento inesperada muerte mi bondadoso primer protector. Imploro resignación ustedes; desaparición de Don Jorge enluta industria nacional acompañolos honda pena; consternadísimos abrazamola; En este día de dolorosa recordación renuevo mi sincero sentimiento de pesar; Conmovidos como ustedes por la desaparición Jorge quisiéramos estar a su lado abrazamoslos afectuosamente; María Josefa comunícame hoy triste noticia desconsolado acompañoles en el sentimiento de todo corazón; Consternados si mala salud no impidiéramos iríamos inmediatamente rendir último tributo amistad inmejorable inolvidable amigo desaparecido compartimos su pena; Doloroso acontecimiento en edad temprano. La muerte se haya atrevido arrebatarle a Colombia, su más alta cumbre, en la moral, en el pensamiento, en la energía y la prosperidad mi sincero pésame; Acepte mi más sentido pésame por fallecimiento de Jorge a quien me ligó una vieja inalterable y cordialísima amistad; Hago propio su justo dolor; Profundamente lamento muerte queridísimo amigo. Acompáñalos cordialmente su dolor, encomendarelo siempre santa misa; Unido por idéntico dolor estoy acompañándolos muy sinceramente. Ustedes y Colombia han perdido uno de sus más auténticos valores.¹⁸

La herencia

La apertura del testamento de Jorge Garcés Borrero se realizó el 21 de enero de 1944. Siete días después de su muerte. Había testado el 13 de abril de 1943. Se desconocen los motivos de esta decisión; puede que los quebrantos de salud de 1942 fuesen la causa para tomar esta determinación. El documento estaba cerrado y cocido con máquina a doble costura de hebra negra, con siete sellos de lacre rojo a su reverso. Por petición del Dr. Luis H. Garcés Giraldo fue abierto. Jorge Rodríguez, como testigo, constató su firma en el documento como se acostumbraba en todos los actos públicos y privados, al igual que la rúbrica del testador, ninguna costura o lacre del testamento se veía violentado (Notaría Segunda de Cali, escrituras 261 y 638 de febrero 8 de 1944 y abril 13 de 1943 respectivamente).

18. Archivo personal de la Familia Garcés, álbumes de condolencias

El contenido del testamento no era totalmente desconocido para su esposa e hijos. En la carta, citada al inicio de este capítulo, con carácter confidencial que les envió el 31 de agosto de 1942, resolvió el asunto de la herencia y lo hizo en tono perentorio, que no admitía discusiones: «quiero dejar constancia de mi voluntad que recomiendo de modo más preciso a ustedes, para que como homenaje a mi recuerdo se sirvan darle estricto cumplimiento». El punto de partida de su decisión es la desigualdad de los capitales de sus hijos, quiere que sean nivelados «teniendo en cuenta las declaraciones para el impuesto de renta y patrimonio, correspondiente al último año declarado, y todo dentro de la más cumplida cordialidad y buen entendimiento». Con base en esta premisa, asignó la «cuarta parte de libre disposición a que tengo derecho de todos mis bienes» de la siguiente manera: «quince por ciento para mi hijo Diego y el diez por ciento restantes a Emma».¹⁹

Justificó la decisión de la herencia dejada a su primogénito por dos motivos: primero, era su «único hijo soltero»; segundo, «porque quiero que él quede controlando directamente la Droguería, a fin de que este negocio de familia perdure en las mejores condiciones bajo su vigilancia». Sabedor de lo delicado del tema y de la determinación que estaba tomando, les aclaró que el 15 % se le adjudicará en la Droguería, en la «partición judicial o amigable que se haga de los bienes no habrá diferencia en las cuotas de mis hijos pues las compensaciones correspondientes que haya necesidad de hacerse para equilibrar la herencia de cada uno de ellos, se efectuaran por medio de escrituras públicas, documentos privados etc., etc.». Pero también insistió en que la «liquidación de los intereses de la herencia se inspiran en el más absoluto criterio de justicia y equidad, y se haga dentro de la más rigurosa cordialidad y reservas».²⁰

El pasivo fue otorgado, por partes iguales, a sus hijos: Armando, Álvaro, Diego y Jorge. Para pagarlo «se les adjudicará en las mismas proporciones y de preferencia las acciones que están respaldando dicho pasivo». En la carta clarifica cómo proceder con los bienes dejados a su esposa Emma Giraldo de Borrero y

19. Información tomada de la carta de Jorge Garcés Borrero a Emma Giraldo de Garcés y a sus hijos, fechada en Cali el 31 de agosto de 1942, y contenida en el Archivo personal de la familia Garcés.

20. Información obtenida de la carta de Jorge Garcés Borrero a Emma Giraldo de Garcés y a sus hijos, fechada en Cali el 31 de agosto de 1942, contenida en el Archivo personal de la familia Garcés.

que le fueron adjudicados en 1936 con la liquidación de la sociedad conyugal: «es mi voluntad que en ningún caso le sean disminuidos por ningún motivo, pues deseo que aunque la Ley disponga otra cosa, Emma quede dueña exclusiva de los mencionados bienes»; si por alguna circunstancia legal esto no se pudiese realizar y le fueran otorgados en su totalidad o una parte de ellos a uno de sus primogénitos, «estos estarán obligados a reintegrarlos inmediatamente». La carta finaliza nombrando albaceas y peritos evaluadores; en el primer caso nombró a sus hijos «por orden descendente de edades comenzando por Armando, los partidores deberán ser preferentemente mis abogados actualmente a mi servicio (Drs González Piedrahita y Medina G H) en igualdad de valor que cobren por su trabajo». Igual procedimiento debía seguirse con los gastos de la mortuoria, dejando a sus hijos en libertad de conseguir otros juristas si no se lograban acuerdos con los citados. Como peritos nombró a sus amigos Alfonso Riascos Plata y Roberto Reinales, «a todos los que intervengan en la mortuoria, debe concretárseles previamente por escrito, para el arreglo de sus honorarios».²¹

Una vez realizada la verificación o autenticación del testamento, el documento fue abierto y leído. Su contenido era similar al de la carta citada arriba, en este confirmó que ni él ni su esposa aportaron dotes a su matrimonio, «por consiguiente, todos los bienes que tanto ella como yo administramos fueron adquiridos y pertenecen a la sociedad conyugal»; asimismo, definió su cónyuge Emma Giraldo como su compañera ideal, «por la bondad de su carácter y su extraordinaria comprensión en la vida íntima de la familia», declaró que de común acuerdo liquidaron en 1936 la sociedad conyugal que tenían en «ese acto solemne de liquidación provisional le asignamos a cada uno de los bienes su justo precio, con el propósito de que llegado el caso de una liquidación definitiva [...] dicho precio fuera inobjetable por ella y mis sucesores». La nombró a ella y a sus hijos como los herederos universales de sus bienes. A su hijo Diego le dejó la cuarta parte de los bienes, que fue pagada con los intereses que posee como socio de la Droguería Jorge Garcés B. Limitada sin recibir más de lo que poseía en dicha sociedad. El pasivo a cargo de la sucesión fue adjudicado a sus

21. Información obtenida de la carta de Jorge Garcés Borrero a Emma Giraldo de Garcés y a sus hijos, fechada en Cali el 31 de agosto de 1942, contenida en el Archivo personal de la familia Garcés.

hijos Armando, Álvaro, Diego, Jorge y Julia Emma (Notaría Segunda de Cali, escrituras 261 y 638 de febrero 8 de 1944 y abril 13 de 1943 respectivamente).

Dos días antes de la apertura del testamento de Jorge Garcés Borrero, sus herederos se reunieron y nombraron como apoderado a Diego Garcés Giraldo, quien se encargaría de administrar todos los bienes de la sucesión y de la sociedad conyugal. Esta decisión tenía el propósito de dar continuidad a las actividades industriales, comerciales y en general a todos los negocios dejados por su padre. Con este documento cumplían lo que había estipulado en la carta del 31 de agosto de 1942:

- a) Continuar la marcha regular y ordinaria de todos los negocios, empresas y en general todas las actividades industriales y comerciales en que tenga o haya tenido interés la sucesión o la sociedad conyugal en referencia, a fin de que tales actividades no sufran la menor interrupción. Especialmente se mencionan los negocios referentes a la construcción de edificios y urbanizaciones en la ciudad de Cali; b) Mover las cuentas corrientes en los bancos y en consecuencia, hacer las consignaciones, girar cheques sobre dichas cuentas, girar en descubierto, abrir nuevas cuentas bajo la denominación de «Jorge Garcés B. Sucesores» y girar sobre ellas; c) Tomar dinero a interés, prorrogar, renovar las obligaciones anteriores o los que en la sucesión contraiga el apoderado; d) Constituir garantías reales sobre los bienes de la sucesión o de la sociedad conyugal para asegurar las obligaciones de las mismas o las que nuevamente adquiera el apoderado de acuerdo con las facultades que este mandato lo otorgue; e) Expedir, girar, cobrar, cancelar, afianzar toda clase de instrumentos negociables u otra clase de obligaciones; f) Celebrar toda clase de operaciones con los bancos, tales como prestamos, giros, descuentos, depósitos, prórrogas, renovaciones, reservaciones, cuentas corrientes, prendas, cartas de crédito, etc., etc.; g) Percibir todos los créditos, rentas, dividendos, emolumentos, beneficios y expedir los correspondientes recibos y otorgar los documentos de cancelación respectivos; h) Exigir, fenecer, aprobar o improbar las cuentas de los administradores, factores y dependientes de Comercio y Agentes o Comisionistas y en fin hacer todo cuanto los comparecientes en Conjunto o separadamente podrían hacer en lo concerniente a la administración y disposición del patrimonio de la sociedad conyugal y de la sucesión del señor don Jorge Garcés B., de tal suerte que en ningún momento queden dichos patrimonios sin la debida representación (Notaría Primera de Cali, escritura 138, enero 19 de 1944).

Con la apertura del testamento los herederos de Jorge Garcés Borrero afrontaron los retos de su muerte. Un año después, en la iglesia Catedral y en diversos templos de la ciudad: San Francisco, Capilla de la Inmaculada, Capilla del Carmen, Templo del S. Corazón, La Merced y Capilla del Cementerio se realizaron a

las 7 A.M. misas por su eterno descanso. Diego Garcés Giraldo fue nombrado Gobernador del departamento del Valle del Cauca en 1954 y Armando Garcés Giraldo se graduó con honores en las Universidades de Cambridge y de Londres, además fue miembro del colegio de cirujanos de Inglaterra.

Todo esto, esa familia, esas empresas, esas muchedumbres de trabajadores –llenas de virtud y de ímpetu– que Jorge Garcés fue construyendo en el tiempo, sin limitaciones ni desfallecimientos nos han hecho pensar en que acaso este varón singular no ha muerto sino que apenas descansa en la orilla de la acción. Considerada fríamente la inmortalidad no es una entelequia en torno a la supervivencia física. Lo es, de un modo más exacto, en cuanto capacidad de sobrevivirse en la obra y en el mérito. Si algo menos chocante que un nacionalismo cerril quedase de la obra de Maurice Barrés, sería justamente su concepción del culto de los muertos como poderes extrahumanos a la zaga de cuya experiencia debe agruparse la muchedumbre de los vivos. ¿Cómo sino como de orientador, como un guía, como un paradigma, debe tenerse a éste que acaba de redimirse del arduo peso de la carne?

Baste decir que el dolor que hoy doblega a los suyos es también el nuestro y debe ser el de la nacionalidad que recogerá su memoria como la de uno de sus hijos predilectos. -F.A.M.²²

Referencias bibliográficas

- Arroyo, J. H. (2006). *Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca. Cali 1900-1940*. Cali, Colombia: Programa Editorial Universidad del Valle.
- Kocka, J. (2000). Burguesía y sociedad burguesa en el siglo XIX. Modelos europeos y peculiaridades alemanas. En J. M. Fradera y J. Millán (Eds.), *Las burguesías europeas del siglo XIX. Sociedad civil, política y cultura* (pp. 21-83) Madrid, España: Universidad de Valencia.
- Kocka, J. (2000). *Historia Social y conciencia histórica*. Madrid, España: Marcial Pons.
- Ocampo, J. A. (1984), *Colombia y la economía mundial. 1830-1910*. Bogotá: Fedesarrollo - Siglo XXI Editores.

22. Información obtenida de los álbumes de condolencias, contenidos en Archivo personal de la familia Garcés,

Conclusiones

Es muy útil hacerse preguntas, pero muy peligroso responderlas.
Charles Seignobos

Sincero, amigo cordial y hombre de trabajo; actuó siempre con auténtico entusiasmo, cumplió su palabra, sus compromisos, sin un instante de retardo y olvido, se distinguió como elemento de progreso industrial y urbano, actuó siempre con un auténtico entusiasmo. Estos atributos, utilizados por los redactores de los periódicos *El Tiempo*, *Diario del Pacífico* y *El Espectador* (edición del lunes 17 de enero de 1944) para informar del fallecimiento de Jorge Garcés Borrero, no fueron únicos y exclusivos de este empresario, como tampoco el actuar con optimismo, tesón y labor. Estas representaciones condensan las ideas que circularon en la primera mitad del siglo XX entre los empresarios colombianos y sus entornos sobre las bases del éxito de todo emprendedor. Estas imágenes fueron pilares del reconocimiento positivo entre pares y, con él, la posibilidad de actuar en el mundo de los negocios, sacar provecho de las oportunidades del mercado, asociarse para iniciar nuevos emprendimientos, rebajar los niveles de riesgo e incertidumbre, y ensanchar las redes sociales en todos los ámbitos del mundo social.

La pregunta que surge es apenas lógica: ¿por qué Jorge Garcés Borrero fue un empresario «distinto» a sus contemporáneos?, ¿cuál fue el factor diferenciador de las actividades empresariales de Jorge Garcés Borrero? En términos historiográficos, el interrogante es ¿por qué dicho empresario es un caso digno de análisis o, mejor, por qué sus emprendimientos ameritan un proceso de investigación y la escritura de una biografía empresarial? Las respuestas a estas cuestiones representan un aporte a la historiografía referente a las empresas y empresarios colombianos.

Jorge Garcés Borrero no fue un empresario de mercado en el sentido que F. Braudel (1984) le da a esta expresión, porque sus actividades empresariales no dependieron única y exclusivamente de los vaivenes de la oferta y la demanda.

Su búsqueda y conquista de información, así como su toma de decisiones en torno a las ineficiencias y oportunidades del mercado, innovación, disminución de los niveles de riesgo e incertidumbre, etc., le permitió configurarse como un empresario *glocalizado*, actuar como intermediario entre la economía mundial y mercados regionales y locales. La estructuración de su red familiar, socio política y empresarial, tanto en Europa, Estados Unidos y Colombia como en la región económica en la que se desarrolló y Cali le permitió «jugar con los intercambios [...] dirigir sus negocios por caminos muy particulares», introducirse y moverse en «circuitos y cálculos que el común de los mortales ignora» (Braudel, 1984, p. 2).

Con la información levantada para esta investigación no fue posible analizar su capacidad de jugar y trastocar los intercambios o el «orden establecido», ni mucho menos su posibilidad de crear «anomalías y turbulencias» (Braudel, 1984).

Jorge Garcés Borrero no fue un pequeño empresario, ni fue un simple intermediario comercial; se trató de un hombre que supo practicar constantemente la destrucción creativa para mantenerse vigente en las lógicas económicas de los contextos en los que vivió, tanto local y regional como internacionalmente. Sus actividades empresariales no se concentraron en la economía cafetera, en ninguna de sus dimensiones, ni se asociaron con el tipo de industria que estuvo en boga en las dos primeras décadas del siglo XX en Colombia como, por ejemplo, la industria alimenticia, las ladrilleras, lozas, vidrieras, fósforos o la de jabones. Al inscribirse en lo farmacéutico, ramo en el que fue altamente innovador, se distanció de las lógicas empresariales de sus homólogos; adicionalmente, logró ser de los pocos que le apostaron a mediano y a largo plazo transformar este sector, tanto comercial como productivamente.

Se trató de un empresario como los de su tiempo: diversificado, pero con constantes iniciativas innovadoras, tanto en sus tácticas como en sus estrategias, así lo demostraron sus emprendimientos en bancos, finca raíz, minería e industrias. En este último ramo, el incursionar en lo tipográfico, lo textil y lo farmacéutico lo hicieron distinto; si bien en los dos primeros casos, (tipográfico y textil), obtuvo más veces que éxitos contundentes, ello no fue óbice para abandonar sus ímpetus, para asumir los riesgos de invertir industrialmente en un contexto de crisis económica global, como fueron los años treinta y cuarenta del siglo pasado.

En los inicios de su actividad empresarial Jorge Garcés Borrero se concentró en la botica heredada de su padre. Una vez regresó de su primer viaje a Inglaterra comenzó la destrucción creativa de este negocio. Incurción en los emprendimientos de farmacia y droguería; además, inició el ensanchamiento de su red comercial. Simultáneamente, se diversificó, sus inversiones bancarias, bienes raíces y mineras estuvieron ligadas a las características de la estructura económica en la que actuó como empresario. No invirtió al azar. Sus negocios se orientaron hacia sectores que complementaban y fortalecían su actividad en el sector farmacéutico. Su incursión en la banca, en la minería, en la compra, venta, hipotecas y remates de propiedades rurales y urbanas, constituyeron los respaldos financieros que le posibilitaron aumentar el rubro de sus inversiones y, paralelamente, asumir riesgos e incertidumbre, creciendo y ensanchando sus redes familiares y de capital empresarial.

En el sector minero, Jorge Garcés Borrero, como otros emprendedores de su tiempo, encontró el marco institucional que le garantizó incursionar en una actividad que le garantizaba la monetización de sus funciones empresariales. La Constitución Política de 1886 había declarado públicas las tierras mineras, así como las salinas. Con esta decisión estatal se abrió la puerta a las leyes de concesión con las que hombres como Garcés Borrero, Harold Eder, Jorge Holguín, entre otros, accedieron a los contratos que les permitieron explotar minas de oro, plata, platino, sal y carbón, etc. Estos emprendimientos no sólo se emplearon para capitalizarse y construir el respaldo que en el futuro les garantizó ser hombres de negocios reconocidos local, nacional e internacionalmente, sino que les abrió la puerta a la construcción de redes políticas que ampliaron sus espectros familiares, lo que a la postre les facilitó erigir un capital empresarial que plantó la semilla para formar parte de los grupos de poder de la primera mitad del siglo XX colombiano.

Con la consolidación de la economía cafetera, la prosperidad al debe y los cambios en el marco institucional que facilitaron la configuración de la banca central, Jorge Garcés Borrero modificó la dirección e intensidad de sus inversiones diversificadas. Invirtió menos en tierras, al parecer abandono la minería, se concentró en la industria y en el sector bancario; en este último, una vez emergieron entidades más grandes, consolidadas y con un radio de acción más amplio, inició una serie de fusiones que le garantizaban respaldos

a sus actividades en el sector farmacéutico y le permitían continuar el tejido de sus redes familiares, políticas y socioeconómicas y, con ellas, cristalizar y capital empresarial.

Jorge Garcés Borrero fue un empresario individual o gestor, principalmente, en el sector farmacéutico, perspectiva que transformó en la década del cuarenta para abrir paso a una fase de empresas familiares. Esta transformación obedeció a su lógica de destrucción creativa, la misma que le había servido para moverse en mercados locales, regionales e internacionales.

Antes de destruir creativamente la herencia paterna, conoció junto a su madre el oficio comercial. En la botica aprendió a llevar cuentas, gestionar proveedores y clientes, asimismo, vislumbró las evoluciones del mercado que le rodeaban. Completó esta formación en Inglaterra, regresó y convirtió aquella botica en droguería y farmacia. Se fortaleció comercialmente y al llegar a su techo de cristal optó por convertirse en productor farmacéutico. Transitó de intermediario a productor industrial.

Este saber hacer o, mejor, la habilidad para destruir creativamente fue fundamental en sus negocios diversificados. Cuando era necesario disminuía el ritmo de sus inversiones, se desprendía, modificaba, fusionaba o abandonaba una empresa o una actividad en especial. Asimismo, aprendió a jugar con las figuras jurídicas más convenientes para cada empresa, y en el caso de la mayoría de los emprendimientos distintos a los farmacéuticos fue el gestor y el accionista mayoritario, siempre acompañado de otro emprendedor reconocido en el ramo en el que incursionaba, y rodeado de su red familiar y empresarial para lograr un mayor control de las decisiones estratégicas y operativas de la sociedad.

Todas estas particularidades, sumadas a sus vínculos internacionales, le dieron el carácter de empresario *glocalizado*. Sin embargo, conocemos poco, o casi nada, de sus actividades en Londres, en Europa y en los Estados Unidos. En futuras investigaciones es necesario profundizar en esta dimensión. Los registros bancarios y los registros notariales ubicados en el exterior deben tener información sobre sus gestiones ante entidades bancarias, comerciales e industriales. Esta documentación posibilitaría profundizar en su perfil empresarial.

Finalmente, consideramos que estas características hacen de Jorge Garcés Borrero un caso interesante de estudiar, porque muestra la cotidianidad de un empresario, de un país latinoamericano integrado a la economía mundo por el sector primario, sobre todo por el café, de cuya producción, comercialización o

cualquier otro aspecto relacionado no quiso participar adoptando, en su lugar, otras rutas para conectarse a ese mercado mundial que crecía cada vez. Es un sujeto que nos permitió abrir la ventana al pasado desde la microhistoria en movimiento. La propuesta metodológica empleada en este estudio nos permitió trazar una distancia con las biografías empresariales usualmente desarrolladas por la historiografía colombiana. No seguimos un hilo cronológico, ni nos abocamos a construir *héroes* ni *villanos*, no construimos una leyenda rosa ni negra de Jorge Garcés Borrero. Vimos distintas dimensiones de su quehacer empresarial, así como diversas representaciones que de él quedaron en la opinión pública. Huellas de un pasado no sólo individual sino colectivo, no sólo industrial y comercial, también de un pasado monetario complejo, y de un contexto regional que buscaba abrirse camino trazando distancias con el pasado bélico decimonónico así como con la estructura jurisdiccional de los Estados Soberanos.

Jaime E. Londoño M.

Universidad Icesi

Referencias bibliográficas

Braudel, F. (1984). *Civilización material, economía y capitalismo, siglo XV-XVIII. Tomo I. Las estructuras de lo cotidiano*. Madrid, España: Alianza Editorial.

Anexos

01

Diego Garcés de Aguilar: la semilla de los Garcés Borrero

Catalina Ararat-Ospina

Universidad de Notre Dame | cararato@nd.edu

El viaje

La historia de los Garcés Borrero se inicia con la llegada de Diego Garcés de Aguilar a las Indias a finales del año de 1620. Se desconoce qué pudo haber motivado tal empresa, no obstante, se sabe que a principios del siglo XVII el Imperio español estaba sumido en una crisis, agravada por la expulsión de musulmanes, y de la existencia de familiares suyos en el Nuevo Mundo (Garcés, 1984). Las pistas que quedan de su viaje llevan a tomar como fecha de partida el despacho de sus papeles ejecutoriales¹ son el 22 o 24 de febrero de 1620 (Garcés, 1984); éste empezaría con su salida de su lugar de residencia, se ignora era Arjona, Higuera de Arjona o Arjonilla, hacia Córdoba, de allí a Sevilla, sede de la casa de Contratación de Indias,² y, finalmente, por río a Sanlúcar de Barrameda, de donde salían, anualmente, embarcaciones hacia Indias entre los meses de marzo y junio. Relata Garcés Giraldo (1984):

Reunida la flota y una vez asegurado el viento favorable, se dirigía ésta al sureste, pasando frente a Cádiz y más adelante por la costa africana para torcer al oeste hacia las Islas Canarias, casi siempre a la Gomera, donde se llegaba en unos siete u ocho días. Allí los barcos se aprovisionaban [...]. En este archipiélago de siete islas [...] había posibilidades para la reparación de barcos, con bahías para defenderse del mal tiempo. Se podían enganchar marineros o recibir a bordo personas deseosas de pasar a América que no gozaban del indispensable permiso oficial. Después de dos o tres días de relativo descanso, la flota continuaba el tramo más largo del viaje. El más peligroso y el más incómodo (p. 91).

Una travesía de este tipo podía hacerse de tres formas: como pasajero, como parte de la tripulación, marinero o soldado, o clandestinamente. Los elevados costos del viaje, calculaba Diego Garcés Giraldo, en 1984 equivalían a US\$1 440 para llegar hasta Guayaquil, sin contar los costos por concepto de mata-

1. Documentos en los que constaba legalmente la nobleza o hidalguía de una persona o familia. RAE.

2. Institución encargada de regular y fomentar tanto la navegación como el comercio, hacia el Nuevo Mundo.

lotaje,³ más todos los requisitos exigidos por la Casa de Contratación hacían las dos últimas formas de viaje atractivas. De las Islas Canarias continuaban hacia las Antillas Menores y luego hacia el continente. En Cartagena de Indias, sede de un Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición, las embarcaciones eran primero abordadas por comisarios del Santo Oficio «para averiguar “qué libros vienen en la nao para rezar o leer o pasar el tiempo y en qué lenguas y si saben que alguno sea prohibido” y en qué cajas de libros venían y en dónde se habían embarcado» (Garcés, 1984, p. 96); después de esta primera inspección, el turno era de los funcionarios aduaneros.

Garcés Giraldo señala que la flota demoraba en Cartagena cerca de un mes antes de seguir hacia Portobelo, en el istmo de Panamá. Una vez allí, se iniciaba el viaje hacia la ciudad de Panamá, en el Pacífico; existían dos vías: una por tierra, más costosa, pero más segura, en la que el camino se hacía a mula, y otra por el río Chagres, una parte del tramo, más económica, pero lenta a causa del pausado ritmo de la navegación. Una vez en la capital de la provincia de Castilla de Oro, el viaje continuaría hasta Guayaquil, para lo que Diego Garcés de Aguilar tuvo que tomar una nave «suelta», en lugar de una de las flotas que viajaban directamente hasta el puerto del Callao, que paraba «en los diferentes lugares de la costa donde existían pequeñas colonias de españoles» (Garcés, 1984, p. 103).

Finalizaba el año de 1620 cuando llegó a Guayaquil, pero su viaje aún no concluía. Opuesto al paisaje y al clima del periplo que lo llevó de Portobelo hasta Panamá, tropical y húmedo, la parte final del trayecto de Diego Garcés de Aguilar se haría en medio del frío andino. Este recorrido se iniciaba por el río Guayas hasta Babahoyo, «sitio de transbordo y depósito de lo que salía y entraba a la Audiencia» (Garcés, 1984, p. 107), y de allí hasta la Sierra. En el ascenso se encontraría primero con Balsapamba, a 708 metros sobre el nivel del mar; con el asiento⁴ de Chimbo, a 2 499 metros; con Guaranda, de haber seguido el camino real, a una altura de 2 668 metros; con «el clima helado de

3. Los US\$ 1 440 los calcula así: US\$220 por concepto de «avería», un impuesto por que se cobraba por el sistema de convoy en el que se viajaba para protegerse de ataques de piratas y filibusteros, US\$600 por el viaje hasta tierra firme, y el resto por el viaje desde Panamá hasta Guayaquil.

4. Nombre dado al territorio y población de las minas por la RAE.

los páramos que superan los 3.000 metros de altura» en el camino que lleva al sitio de Rumichai; con el pueblo de Mocha que «significa en quechua ‘adoratorio’» y, finalmente, con el asiento de Ambato, su destino final (Garcés, 1984).

América

Empezaba el año de 1621 cuando Diego Garcés de Aguilar llegó a Ambato; Diego Garcés Giraldo (1984) encuentra que seis años después de su llegada, en 1627, a la edad de 29 años, se casó con doña María Sánchez de Salas, ambateña,⁵ hija del español Alonso Sánchez de Ana, comerciante y dueño de un taller para la fabricación de telas de lana y algodón,⁶ e Inés de Salas. Dos años más tarde, figura en un documento el poder de Salvador de Acosta, esposo de su cuñada Isabel Salas, para vender «mil arrobas de lana al precio de dieciocho reales la arroba, por un total de 1.250 patacones al contado». Estas mil arrobas equivalen a más de once toneladas, una cantidad bastante grande que requería para su transporte a Quito por lo menos cien mulares.

De la lectura de este documento, concluye Garcés Giraldo (1984), que Diego Garcés de Aguilar y Salvador de Acosta, ambos vecinos de Ambato, eran socios o, cuando menos, había amistad y confianza entre ellos. Señala, además, que en vista de que Alonso Sánchez de Ana había muerto en 1628, tal vez Garcés de Aguilar y de Acosta habían continuado con los negocios de su suegro. Finalmente, resalta Garcés Giraldo que la venta de la lana comprueba que Garcés de Aguilar a ocho años de su llegada a Ambato ya se había hecho a «una hacienda con buen número de ovejas».

5. Sobre esto, vale resaltar que a pesar del origen de doña María Sánchez de Salas, que según explica Garcés Giraldo en las páginas 131 y 132 (Garcés, 1984), los hijos de un matrimonio entre español e india recibían, casi siempre, trato de españoles y, los hijos de un matrimonio entre una mestiza y un español eran considerados como españoles.

6. En el siglo XVII, la Audiencia de Quito se convirtió en un importante centro textil; ésta industria impulsó el comercio de tejidos con Panamá y Lima. Garcés Giraldo dice al respecto que la industria textil «fue la fuente de riqueza para empresarios y comerciantes, constituyendo entonces el mayor ingreso al fisco». Es en este contexto que se desempeñaba Alonso Sánchez de Ana como comerciante entre la Audiencia de Quito y el Virreinato del Perú y que se hizo dueño de un taller en el valle de Pelileo, al Este de Ambato.

El 30 de octubre de 1632, Diego Garcés de Aguilar y doña María Sánchez de Salas llevaron a sus tres primeros hijos: Alonso, de cuatro años; Diego, dos años; y Miguel, de meses de nacido, a San José de Chimbo para ser bautizados. Garcés Giraldo piensa que el hecho de haber viajado hasta San José de Chimbo para cumplir con el ritual en lugar de haberlo hecho en Ambato se deba a que «estaba viviendo en alguna propiedad más cerca de Chimbo que de Ambato y que sus intereses abarcaban ahora este Asiento» (Garcés, 1984, p. 138).

Garcés Giraldo encuentra dos documentos más, firmados por Garcés de Aguilar, que datan de 1637. En el primero, firmaba una escritura en la que sirvió de fiador (1 de enero de 1637) y, en el segundo, dio «poder, por medio de una escritura firmada en Riobamba, a José Gómez Maya, vecino de Quito, para que le compre paños y jerguetas (tela gruesa de lana) y los envíe a Lima para su venta»; esto último, interpretado por Garcés Giraldo como un posible indicio de que Garcés de Aguilar ya negociaba telas por su cuenta. Por último, Garcés Giraldo halla una relación enviada por el comisionado del gobierno al presidente de la Audiencia de Quito concerniente a la cédula de composición de tierras,⁷ en la que figuraba Garcés de Aguilar como deudor principal y como fiador de otras personas.

Que se tenga conocimiento, la citada relación es el último documento en el que aparece Diego Garcés de Aguilar; se cree que murió poco después de haberlo firmado pues doña María Sánchez de Salas contrajo nuevamente matrimonio en 1650. Garcés de Aguilar no dejó testamento, lo que lleva a concluir que murió repentinamente; tendría cerca de cincuenta años. Del matrimonio Garcés de Aguilar–Sánchez de Salas nacieron diez hijos, nueve hombres y una mujer, llamados así: Alonso, Diego, Miguel, Antonio, Jacinta, Baltasar, Simón, Francisco, José y Pedro. De los bienes de la familia sólo se conoce lo que doña María Sánchez de Salas relató en su testamento en 1675. En dote al

7. Explica Diego Garcés Giraldo que Felipe IV impuso el pago por concepto de la legalización de la ocupación de tierras que aún eran de dominio real a manos de españoles. Con el pago de esta suma se legalizaba la posesión de propiedades. La cédula de imposición de tierras se dictó en 1631, pero sólo se hizo efectiva en San José de Chimbo en mayo de 1648. Diego Garcés de Aguilar pagó 200 patacones, se presume, por sus tierras en las Salinas y Simiátug.

matrimonio⁸ y los adquiridos durante la unión se encuentran los descritos en las tablas 25 y 26.

Tabla 25

Propiedades al morir de Diego Garcés de Aguilar y doña María Sánchez de Salas

Ubicación	Bienes
Las Salinas y Simiátug (jurisdicción del asiento de Chimbo)	Trece mil ovejas «chicas y grandes, machos y hembras»
Pueblo de Guanujo (cerca de Guaranda)	«Más de una manada de cabras quinientas cabezas chicas y grandes cabras, machos y hembras [...] con la acción de veinte y seis indios del quinto»
Sitio de Mocha (jurisdicción de Ambato)	Estancia de ocho caballerías (32 hectáreas) «de tierras yermas y sin indio»
Chimbulo (asiento de Chimbo)	Una estancia de tierras de pan sembrar [...], con cuatro caballerías de tierras «con la acción de dos gañanes del quinto»
Sincho (jurisdicción del asiento de Chimbo)	Estancia de dos caballerías de tierra «con la acción de un indio del quinto»
Chimbo	«Casas de vivienda en la trasa de el dicho asiento de Chimbo, cubiertas de paja que se vendieron en seiscientos pesos de a ocho reales, gastados en las misas y entierro de Diego Garcés de Aguilar»

Fuente: esta tabla fue construida por la autora con base en Garcés, 1984, pp. 181-185.

8. En su testamento menciona que lo aportado a su primer matrimonio constan en escritura de dote, no obstante, en el libro de Giraldo Garcés no se publicó dicho documento. El testamento de doña María Sánchez de Salas dice al respecto: «Y ten declaro que al tiempo y cuando contraje mi primer matrimonio con dicho Diego Garcés de Aguilar, llevé en dote y casamiento a su poder los bienes que parecerán por la escritura de dote que en mi favor otorgo a que me remito» (Garcés, 1984, pp. 182-183).

Tabla 26

Bienes de Diego Garcés de Aguilar, al morir, y de doña María Sánchez de Salas

Cantidad	Bienes
12	platillos de plata
1	jarro de pico
2	candeleros con sus arandelas
1	limeta de plata
2	totumas grandes
2	totumas labradas
2	baúles
2	cajas con sus cerraduras y abrazaderas
1	cadena de perlas que pesó ocho onzas
2	cintillos de perlas
2	broches pequeños de oro y perlas
1	vestido negro de seda
1	vestido de paño de castilla
1	escopeta
1	espada y daga
1	silla con su cabeza de plata, con sus estribos de hierro, freno y espuelas
9	cuadros y lienzos
2	niños de escultura
1	cavo de tiendas que montaría sesenta pesos
1	negra esclava llamada María
2	cuadras de tierras en Guabahaló
2	cuadras de tierras que están en el Pingue
8	«caballerías de tierras en Guayrapata partibles entre cuatro herederos de Alonso Sánchez de Ana, mi padre»
4	peroles de cobre, los tres grandes y uno pequeño, viejos
1	escritorio pequeño donde guardaba mis joyas
2	vestidos de mujer de terciopelo morado
1	saya de terciopelo morado oscuro
1	jubón de terciopelo morado oscuro
1	saya solamente de terciopelo morado claro

Fuente: esta tabla fue construida por la autora con base en Garcés (1984) en las páginas 181-185.

Posterior a la muerte de su esposo, doña María Sánchez de Salas adquirió, con los bienes del matrimonio, una serie de bienes (véase Tabla 26); deben tenerse en cuenta varios aspectos: 1. A la muerte de Diego Garcés de Aguilar, ninguno de los descendientes del matrimonio Garcés de Aguilar–Sánchez de Salas era mayor de edad, Alonso, el hijo mayor tenía 20 años–; 2. Posterior a la muerte de su esposo y antes de que testara, doña María Sánchez de Salas ya había hecho entrega a sus hijos de algunos bienes; 3. Al momento de testar doña María Sánchez de Salas el marzo 5 de 1675, Diego, Jacinta y Baltasar ya habían muerto, por lo que heredaron sus respectivos herederos;⁹ 4. Sólo a una hija de su segundo matrimonio (fueron tres en total), Bernabela Villacreces de Ortega, le tocó parte de la herencia de la primera unión de doña María Sánchez de Salas como dote,¹⁰ pero fue excluida del testamento porque «a esta le tengo dado más de lo que le pudo tocar de mis bienes» (Garcés, 1984, p. 195).

Del testamento de doña María Sánchez de Salas se infiere que Diego Garcés de Aguilar logró construir una importante fortuna en tierras americanas. Sobre este punto conviene señalar que, aunque las fuentes que Diego Garcés Giraldo no permiten saber con precisión ni certeza el rol que pudieron haber jugado su suegro y su esposa en su éxito, cabe suponer que su participación fue importante. Por una parte, como dice Garcés Giraldo, algunos documentos públicos en los

9. La repartición de bienes se hizo el 30 de diciembre de 1677. Los hijos de Jacinta no entraron en el reparto porque su madre ya había recibido dote al casarse, considerada ésta como un adelanto de la herencia. Los siete hermanos sobrevivientes actuaron en representación propia y de las viudas de Diego y Baltasar Garcés de Aguilar. Para más detalles sobre la repartición de los bienes ver Garcés (1984, pp. 148-151).

10. Dice doña María Sánchez de Salas que en «virtud de dicha manda [oferta de cuatro mil quinientos pesos] se celebró dicho matrimonio». Juan Jiménez de Vera Betancur, esposo de Bernabela Villacreces de Ortega, era un noble de Plasencia, en Extremadura, y que por ello su madre quiso dar una dote superior a lo que le hubiera correspondido de la herencia de su madre (Garcés, 1984, p. 147).

El hecho de que se haya pagado este monto de la herencia que correspondía a los hijos de la primera unión, especula Garcés Giraldo que tal vez se debió a que don Jerónimo de Villacreces y Ortega, segundo esposo de doña María Sánchez de Salas, «no tenía el capital que había dejado su primer marido». En el testamento, pidió doña María Sánchez de Salas a los hijos de su primer matrimonio que respetaran su voluntad y dejó dicho que estaban «obligados a no repetir contra ella [Bernabela] con hipotecas legítimas como constará de escritura que en esta razón tienen otorgada, a que me remito, y pido y ruego a los dichos hijos mis hijos que en razón de ello no pidan cosa ninguna la dicha Da. Bernabela ni a su marido» (Garcés, 1984, p. 190).

Tabla 27

Bienes adquiridos por de doña María Sánchez de Salas con los bienes del matrimonio Garcés de Aguilar–Sánchez de Salas

Cantidad	Bienes
Indefinido	Unas casas en la trasa de este asiento [de Ambato], cubiertas de paja, que es donde vivo
1	una estancia de tierras en el sitio de Misquillí de diez caballerías
1	cadena de perlas que pesó diecinueve onzas y costó novecientos pesos
1	pluma de oro y perlas que costó cien patacones
6	cojines de terciopelo carmesí que cada uno costó treinta y cinco patacones
1	alfombra de seis varas de largo y tres de ancho
1	imagen de Nuestra Señora que su hechura costó veinte y tres pesos
1	[imagen] de San Pedro Mártir que costó doce pesos
Indefinido	manillas de perlas con granates azules
1	cruz de perlas que pesa dos onzas
1	gargantilla de oro y perlas que costó ochenta pesos
1	joya de oro y perlas que su hechura es una esclavitud
1	salero mendozino
2	cubiletos de plata
1	joya de azabache engastada en oro y perlas
1	«potrero de tierras en el sitio de Talagua, Jurisdicción de Chimbo, con sesenta yeguas y la acción de un indio gañán que costó novecientos pesos»
1	saforo (sic.) de oro
1	manto de puntas nuevo
1	manto de puntas traído
2	tablas de manteles de casulla, unos nuevos y otros viejos
1	[par de] sarcillos de oro y perlas que costaron cien pesos
2	esclavos llamados Julián y Miguel
1	bufete
1	escaño
1	cuja

Fuente: esta tabla fue construida por la autora con base en Garcés (1984) en las páginas 181-185.

que figura Garcés de Aguilar permiten pensar que él continuó con los negocios de su suegro al morir y, por otra, es posible pensar que el aporte de su esposa al matrimonio, tanto en forma de dote como de capital social, sin desconocer su rol de madre y esposa, además de los negocios que ella emprendió después de la muerte de Garcés de Aguilar, fueron claves en el proceso.

Una comparación entre lo legado por Alonso de Sánchez de Ana y Diego Garcés de Aguilar a sus respectivos herederos hubiera sido un indicador muy dicente del éxito del segundo; lastimosamente, los datos facilitados por Garcés Giraldo no permiten hacerla por cuanto no estaba entre los objetivos del autor detallar lo testado por Alonso Sánchez de Ana¹¹ y Diego Garcés de Aguilar no dejó testamento.

Juan Francisco Garcés de Aguilar: la continuación de los Garcés Borrero

1. Los orígenes

Juan Francisco Garcés de Aguilar es la continuación de la historia de los Garcés y los Borrero. Como lo muestra Diego Garcés Giraldo, los orígenes de Juan Francisco Garcés fueron objeto de una extensa y ardua búsqueda documental a causa de la sombra que Juan Francisco Garcés mismo puso sobre sus orígenes. La razón la explica Garcés Giraldo: Juan Francisco Garcés era hijo natural y vivió en una sociedad que castigaba con exclusión y señalamiento esa circunstancia. La indagación de Garcés Giraldo le llevó a concluir que Juan Francisco Garcés de Aguilar, nótese que adoptó los apellidos de su abuelo paterno, Diego,¹² era hijo de Alonso Garcés de Aguilar, primogénito del matrimonio Garcés de Agui-

11. Garcés Giraldo (1984) dice que éste hizo su testamento el 21 de noviembre de 1628, que legó la suma de 1 200 patacones a sus herederos y que fundó una capellanía. Comparar el avalúo del testamento de doña María Sánchez de Salas con la escasa información que se tiene de los bienes dejados por su padre sería una imprecisión por cuanto no se sabe si los 1 200 patacones corresponden a una suma de dinero dejada, si ese fue el avalúo de su testamento o si Alonso Sánchez de Ana había repartido bienes a sus herederos antes de testar.

12. Garcés Giraldo señala que este cambio lo hizo cuando se mudó a Popayán. Por otra parte, es también de notar que ninguno de los hijos del matrimonio Garcés de Aguilar–Sánchez de Salas adoptaron los apellidos maternos (Garcés, 1984).

lar-Sánchez de Salas. Según documentos que reposan en el Archivo Histórico de Cali, Juan Francisco Garcés era hijo de Baltasar Alonso Garcés de Aguilar y de Inés Lasso de la Vega; en ellos se explica que su madre

había venido niña tierna en compañía de su madre, doña Juana Godoy, de los Reinos de España, en la familia del Licenciado don Pedro Vásquez Velasco, Presidente que fue de la Audiencia de Quito, y que su madre [doña Juana Godoy] la había dejado en el convento de Santa Clara para que se criara, y que teniendo edad competente, la inquietó don Baltasar y la sacó del monasterio con ánimo de casarse con ella, y la llevó a Ambato, donde tuvo a Juan Francisco. Pero ocurrió que su padre tuvo que ausentarse para llevar unos presos al presidio de Valdivia, lo que lo obligó a dejar el matrimonio para cuando regresara, pero murió antes de que se pudiera efectuar el casamiento (Garcés, 1984, p. 61).

Como se sabe, ninguno de los hijos de Diego Garcés de Aguilar tenía esos dos nombres, sino que Alonso y Baltasar fueron dos personas distintas. Adicionalmente, como observa Garcés Giraldo, no hay en el pasaporte que le expidieron a don Pedro Vásquez Velasco para viajar a Indias, ninguna mención de doña Juana Godoy ni de su hija. Además, el año de 1638, en que vino de España, no concuerda de ninguna manera con lo que ha debido de ser la realidad (Garcés, 1984). A estos dos elementos se suma el siguiente: Juan Francisco no pudo ser hijo de Baltasar Garcés de Aguilar por cuanto él nació el 22 de mayo de 1622 y doña María Sánchez de Salas señala en su testamento, elaborado en 1675, que tres de sus hijos ya habían muerto, entre ellos, Baltasar.

De su madre, Inés Lasso de la Vega, se sabe que fue hija natural, al parecer de Juan Lasso de la Vega. La madre de Inés, Juana Fernández de Godoy, de Sevilla, se casó en 1647 con Pedro Punina, de familia acaudalada, de la parroquia Quisapincha. La gloria de la familia de Pedro Punina «pronto fue opacada con el homicidio tal vez pasional, que él cometió en la persona de otro español o criollo, Juan de Cedeño», por lo que fue conducido a la cárcel de Quito (Garcés, 1984, p. 161). Durante su condena, Juana Godoy vivió en Ambato, lugar de residencia de Juan Lasso de la Vega y Aguilera, única persona con esos apellidos en 1656; en esas circunstancias nació Inés Lasso de la Vega.

De la unión de Juana Godoy y Pedro Punina nació Juan Punina Godoy en Quito en AÑO y bautizado en 1647. Heredó la riqueza de su padre al morir. En su testamento, fechado del 1 de agosto de 1699, expresa que su media

hermana ya había muerto, que había sido su albacea y había heredado a sus cuatro hijos: «Juan Garcés de Aguilar, Pedro Garcés de Aguilar, doña Rosa de Aguilar y doña Nicolasa Garcés de Aguilar» la suma de cuatrocientos pesos que debía cobrar a Pedro Garcés (Garcés, 1984). De esa suma, Juan Punina pagó el funeral y el entierro de su media hermana, así como algunas deudas que ella había dejado; el restante lo repartió entre los herederos de Inés Lasso de la Vega.

Los hijos de Inés figuran también en el testamento de su tío Miguel Garcés de Aguilar, presbítero, quien otorgó testamento el 14 de agosto de 1690, en Ambato. En este documento confesó tener cuatro hijas naturales que nacieron antes de ordenarse: «a ellas les dejó el quinto de los bienes de que puede disponer libremente». También añadió una cláusula que decía: «Mando a Pedro y Juan, niños que he criado, a veinticinco pesos para que los vistan. Y a Magdalena de la Rosa,¹³ niña que he criado, dejo el pabellón que tengo en mi cama y una mesa con su cajón y un lienzo de Nuestra Señora de los Ángeles de vara y media» (Garcés, 1984, p. 151). Al morir Miguel, en 1690 o 1691, José Garcés de Aguilar se hizo cargo de Juan Francisco. Con todo, hasta ahora no se ha dicho por qué Garcés Giraldo sostiene que Alonso Garcés de Aguilar es el padre de Juan Francisco Garcés de Aguilar. Por un lado, el acta bautismal de Juan Francisco, presuntamente desaparecida a causa de la destrucción de la iglesia en el terremoto que azotó Ambato, en 1698, no menciona al padre y deja en duda el apellido de la madre:

En veinticuatro días del mes de mayo de mil seiscientos setenta y ocho años, bauticé, puse olio y crisma a Juan Francisco, de edad de dos días, hijo natural de doña Inés de y padre no conocido. Fue su padrino Antonio Garcés, y lo firmé. D. Gabriel Pasillos (Garcés, 1984, p. 168).

13. Al leer a Garcés Giraldo surge la duda de que Magdalena de la Rosa sea la hermana de Juan Francisco. Por una parte, Juan Punina se refiere a una de las hijas de su media hermana Inés, primero, como Rosa de Aguilar y, luego, como Rosa Garcés en dos ocasiones (Garcés, 1984). Y por otra, Garcés Giraldo sostiene haber encontrado las actas bautismales de dos hijas más de Inés Lasso de la Vega: María Rosa, nacida en julio 10 de 1682 e Isabel María, nacida en julio 15 de 1685; sobre esta última dice que tal vez ha muerto porque no figuró en el testamento de Juan Punina como heredera de su madre (Garcés, 1984). La diferencia en los nombres, sumada a los datos proporcionados por las actas, permiten dudar. Con todo, hay que reconocer que Garcés Giraldo tuvo acceso al «testamento cerrado del presbítero Miguel Garcés de Aguilar, [...], que contiene muchos informes interesantes sobre sus hermanos» donde, tal vez, se identifique a Magdalena de la Rosa con María Rosa Garcés.

Y por otro, no tuvo la oportunidad de dejar testamento en el que reconociera a Juan Francisco y sus hermanos; debe recordarse que Alonso Garcés de Aguilar «murió en 1688, a la edad de sesenta años, «viejo, ciego, sordo y demente». Con seguridad, debido a su estado demencial y al aislamiento provocado por la ceguera y la sordera, no pudo testar. Aunado a lo anterior, el testamento de su cónyuge, María Velázquez Rendón, tampoco ofrece pistas; aparentemente, en este documento, se omite el nombre del hijo natural de su esposo¹⁴ al que le legó «unas casas con tiendas en la población de Ambato, además de la obligación de pagar 1.300 pesos que murió debiendo a varias personas, incluyendo los gastos de su funeral y entierro» (Garcés, 1984, p. 150).

Dos indicios resultan claves aquí: primero, el nombre compuesto de su supuesto padre, Baltasar Alonso, a sabiendas de que Baltasar no pudo ser, conducen a pensar en Alonso; segundo, «como primogénito le correspondía ir a Quito a pagar el censo que había establecido doña María de Salas en favor de las monjas de Santa Clara. Tal vez fue en una de estas ocasiones cuando conoció a Inés y ocurrió lo que sabemos» (Garcés, 1984, p. 165).

Juan Francisco Garcés de Aguilar en Popayán y Cali

Juan Francisco Garcés de Aguilar dejó San Juan de Ambato en 1697 con destino Popayán. Entre sus haberes tenía la educación que le habían proporcionado sus tíos y los bienes que su tío Juan Punina Godoy dijo que Juan Francisco se había llevado a la fuerza en pago de la herencia que había dejado su madre:

Y al dicho Juan Garcés le tengo dados por haberlos llevado de su autoridad, nueve cordobanes (cueros) negro, seis gamuzas de venado, una mula de silla de valor de veinticinco pesos, una carabina que me pidió por ella treinta pesos, trece pesos en plata de poder de Nicolás de Santana, un aderezo de espada y daga, una sortija de la dicha mi mujer de diamantes y un ojuelo de víbora (joya), cuyas partidas importan más de lo que le puede tocar (Garcés, 1984, p.164).

14. El matrimonio Garcés de Aguilar–Velázquez Rendón no tuvo hijos. Además de heredar a ese hijo natural –del que queda la duda si Garcés Giraldo o el testamento omitió el nombre–, dejó «cuadras de tierra con árboles frutales y alfalfa a un muchacho de quince años que había criado» (Garcés, 1984, p. 150).

Se ignora si Juan Francisco llevó a Popayán estos bienes, si financió su viaje con ellos o si habría recibido ayuda de su tío José Garcés de Aguilar. En todo caso, Garcés Giraldo calcula que Juan Francisco Garcés de Aguilar tenía alrededor de 20 años cuando emprendió el viaje y señala que, entre los posibles motivos, se encuentran las noticias que circulaban sobre la existencia de nuevas minas auríferas en la región.

Juan Francisco pasó cerca de diecinueve años en Popayán; durante este tiempo contrajo matrimonio con Catalina Vergara y Goicoechea en 1710, y de esta unión nacieron dos hijos:¹⁵ Juan Ignacio y Juan José. El matrimonio duró poco; Catalina Vergara otorgó testamento en 1713 y falleció al poco tiempo. Del aporte de Juan Francisco a este matrimonio, dice su testamento que puso un capital de ochocientos pesos, sin contar su ropa de vestir; el de su esposa fue de seiscientos patacones «más o menos» además de «una muleca apresiada en doscientos patacones» (Garcés, 1984). En ambos casos, se trató de lánguidos aportes en comparación con los que haría Juan Francisco Garcés de Aguilar al casarse con Bárbara de Saa y con los de sus hijas al contraer matrimonio; esto da una idea del éxito de las actividades comerciales de Juan Francisco.

De este aspecto de su vida mientras vivió en Popayán se conoce poco; se sabe que «tenía negocios de ganado en Cali, pues su nombre figura en las actas del cabildo del año 1707, como una de las personas autorizadas para vender carne» (Garcés, 1984, p. 30) y que comerciaba junto a Agustín Jiménez de Aguilar, aparentemente, familiar y socio suyo

artículos de uso general, como telas de lana y algodón, sombreros, zapatos, guantes, peinetas, lazos, pita, hilaza, linternas y objetos semejantes; comestibles varios como carne de vaca en tajada, cerdos salados, cacao; conservas, etc. A eso se añadía el cambio de monedas de plata por el oro en polvo, que dejaba muy buena ganancia, y la ayuda que les prestaban a los mineros facilitándoles fondos para sus gastos mientras recibían el pago del producto de las minas, el cual estaba sujeto a la salida de los galeones de

15. En realidad nacieron cuatro hijos en total de este matrimonio: Teresa Garcés y Vergara, crismada de ocho meses en Popayán el 30 de mayo de 1703; Juan Ignacio Garcés y Vergara, bautizado de diez meses en Popayán el 24 de agosto de 1704; Juan Manuel Garcés y Vergara, crismado de seis meses en Popayán, el 26 de mayo de 1709; y Juan José Garcés y Vergara, bautizado de nueve días en Popayán, el 16 de noviembre de 1711. Teresa y Juan Manuel debieron fallecer jóvenes, pues no figuran en el testamento de su padre (Quintero, 2006)

la Armada del Pacífico con el tesoro del rey, que bien podría demorarse entre uno y dos años (Garcés, 1984, p. 23).

El deceso de su esposa llevó a Juan Francisco a dejar Popayán y trasladarse a Cali; en lo económico, Garcés Giraldo señala tres razones, además de la anterior, que pudieron haber motivado su traslado:

[1] sin duda, la decisión que tomó de radicarse en Cali se debió en buena parte a la proximidad de las nuevas minas que habían sido descubiertas en las regiones de Chocó y del Raposo, al sur del puerto de Buenaventura, [2] y en los ríos que desembocan en el Pacífico. La relativa proximidad al mar [...] era indispensable para el ganado.

[3] Por otra parte, el descubrimiento de la vía del Quindío, desde la población de Ibagué, que había sido fundada en el Valle de las Lanzas, ofrecía una vía menos peligrosa que la ruta del río Magdalena a Popayán [...] Para los comerciantes que tenían negocios en Cartagena, Cali resultaba mejor situada, con más fácil acceso al río Magdalena y con su propia salida al mar por Buenaventura (Garcés, 1984, pp. 24-25).

En 1716 Juan Francisco Garcés de Aguilar se radicó definitivamente en Cali; así se concluye la venta de sus propiedades en Popayán el 16 de febrero de 1715, y de la cancelación de una deuda que, el 29 de febrero de 1716, Manuel Gamboa canceló en representación de Juan Francisco por un poder que había sido otorgado el mes mismo en Cali. Algunos días antes de la firma del mencionado poder, el 24 de febrero, Juan Francisco y Bárbara de Saa contrajeron matrimonio (Quintero, 2006). En oposición a la modesta suma que aportó Juan Francisco a su primer matrimonio, en éste, «traxe de capital onse mil patacones más o menos libres de tutelas de mis dos yjos del primer matrimonio», además de haber dado «en dones y aras nupciales de bestidos el uno de brocatillo azul guarnesido con encaxe de plata con unas pulseras de plata menuda y quantas de oro que todo pudo valer quinientos pesos¹⁶ mas o menos» (Garcés, 1984, p. 201).

Sobre la fuente de su riqueza, dijo Juan Francisco lo siguiente en su testamento:

16. En el diccionario de la Real Academia Española de 1737, en el tomo quinto, están definidos *patacón* y *peso* como se explica a continuación: «PATACON. s. m. Moneda de plata de peso de una onza» y «PESO. s. m. Moneda Castellana de plata del peso de una onza. Su valor es ocho reales de plata» (Real Academia Española, 1737, pp. 161 y 243).

Ytem declaro que después del fallecimiento de la dicha mi mujer [Catalina Vergara] con el caudal que me quedó así y mi capital como de los gananciales que me tocaron durante el dicho matrimonio ise barios riesgos así para Cartagena como para Quito de caudal mío propio de que resultó el asenso asta la cantidad de que ise el referido capital [once mil patacones] (Garcés, 1984, p. 201).

Bárbara de Saa nació el 29 de enero de 1693; sus padres, Ignacio de Saa y Manuela Rengifo, provenían de familias que «tenían grandes propiedades sobre “la otra banda” del río Cauca; pero el agotamiento de las minas de oro en el Valle del Cauca», aunado a la disminución de indígenas, resultaron en su empobrecimiento. No obstante lo anterior, el descender de los primeros españoles que llegaron a la región significaba para Juan Francisco Garcés de Aguilar el ingreso al grupo social que «dirigía los negocios y propugnaba por su adelanto» (Garcés, 1984).

De esta unión nacieron ocho hijos, entre 1717 y 1731, llamados así: Rosa Teresa, María Manuela, Juana Francisca, Ignacia, Nicolás, Juan Antonio, María Rosalía y María Clemencia. Todas sus hijas contrajeron nupcias excepto María Rosalía, religiosa,¹⁷ con españoles y de sus hijos, Juan Antonio con nieta de españoles. Lo anterior, sumado a la elección de su segunda esposa y al empeño que puso Juan Francisco en oscurecer sus orígenes, revelan lo importante que era para él, por una parte, ingresar a un círculo social que le permitiría crecer en los negocios y, por otra, lograr un reconocimiento social.

Los yernos de Juan Francisco tuvieron, además de la procedencia, algo en común: eran «comerciantes españoles recién llegados de la Península, sin mayores bienes para aportar al matrimonio». Lo que interesaba a Garcés de Aguilar era que ellos «tuvieran un ancestro limpio, pues él estaba en condiciones de suplir las necesidades de dinero que pudieran tener los jóvenes desposados»; las dotes de sus hijas son prueba de lo anterior: dio a cada una ocho mil patacones en dote (Garcés, 1984). Aquí conviene traer a colación otro de los elementos que pudo haber interesado a Juan Francisco al elegir a sus yernos: la posibilidad de extender, a través de los cargos que ocuparan sus yernos,—de ancestros limpios,¹⁸ en el cabildo, su influencia (Garcés, 1984).

17. Al igual que Nicolás.

18. Con esta expresión se referían a la ausencia de ancestros que fueran no cristianos, conversos o hijos legítimos.

Sobre las actividades económicas de Juan Francisco Garcés de Aguilar mientras vivió en Cali no se puede hablar con precisión, con todo, existen pistas. Garcés Giraldo sintetiza así las ocupaciones que tuvo Juan Francisco a lo largo de su vida:

De Quito traía mercancía para vender en las poblaciones del norte de la Audiencia [de Quito]¹⁹ y en los centros mineros de Barbacoas, Chocó y Raposo; y de Cali llevaba ganado para surtir los mercados del sur, en los que había escasez de este artículo. Con el tiempo inició la compra de mercancía en Cartagena, proveniente de España, y de esclavos negros que se requerían para el trabajo en las minas y en las haciendas. Cuando murió era propietario de minas en el río Dagua y en la región de Raposo, y de una hacienda en Cali que se extendía desde el «río de la ciudad» hasta el de Cañaveralejo, que corre al sur de la moderna plaza de toros, conocida con este nombre. En estas tierras tenía un pequeño trapiche, movido por animales, en el que extraía el jugo de caña para el aguardiente que distribuía a su personal. Había también ganado mayor y menor y cultivos de plátano y de maíz, que con la carne constituían los artículos de mayor consumo popular, como ocurre en la actualidad (Garcés, 1984, pp. 15-16).

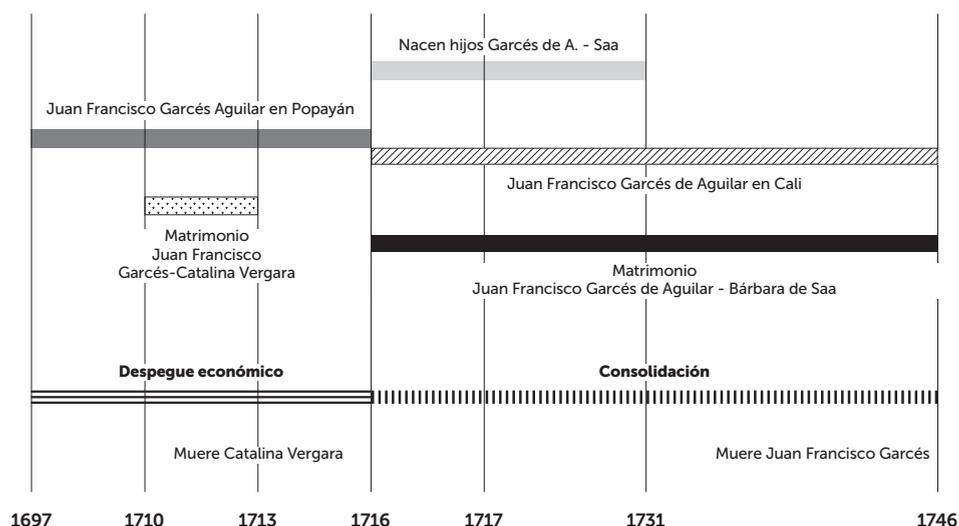
Garcés Giraldo encuentra una relación en la diversidad de negocios que emprendió Juan Francisco. El punto de partida de Juan Francisco fue el comercio de bienes de consumo en general. En esta fase, el cambio de monedas de plata por oro debió dejarle considerables ganancias, primero, porque el pago del oro a los mineros podía tardar años incluso, y segundo, porque, «por lo general, los comerciantes recibían oro en polvo en pago de su mercancía, lo que les permitía esquivar fácilmente el “quinto” que correspondía reconocer al gobierno» (Garcés, 1984, p.31). Juan Francisco sabía que los centros mineros eran claves para su labor como comerciante por cuanto alrededor de estos se formaban poblados que demandarían los bienes que él comerciaba. Muy probablemente por esto, en una segunda fase, buscó hacerse dueño de minas. Relacionado en parte con la minería estaba la posesión de haciendas «porque en ellas podían producir artículos de consumo básico para alimentar a sus cuadrillas» (Garcés, 1984, p.34), adicionalmente, se debe recordar que uno de los bienes que él comerciaba era carne, por lo que poseer grandes extensiones de tierra era clave. En una última fase, el nexo entre las previas actividades económicas con la compra de esclavos se encuentra en la escasez de mano de obra en la región,

19. La Audiencia de Quito se componía de las gobernaciones de Quito y Popayán, y tenía jurisdicción sobre Pasto, Popayán Cali, Buga y Buenaventura (Garcés, 1984).

primordial “para el mejor aprovechamiento de las minas, y posteriormente para el cultivo de la tierra”; “Juan Francisco comprendió que era parte de su oficio de comerciante traer esclavos para responder a la necesidad que existía de mano de obra”²⁰ (Garcés, 1984, pp.34-36).

Línea de tiempo

Emprendimientos y ascenso económico



20. En 1726, en conjunto con Francisco Leonardo del Campo, importó 74 esclavos, luego; en el mes de agosto de 1731, se hizo a 23 negros, 27 negras, 12 negritos y 8 negritas, de los que vendió luego a Nicolás Caicedo 16.

Finalmente, para sintetizar lo dicho sobre las actividades económicas de Juan Francisco Garcés de Aguilar, se propone en el Gráfico 1, donde se incluyen eventos de su vida familiar en Popayán y Cali, y se relacionan con dos grandes periodos ligados a sus emprendimientos: el primero, de despegue económico, comprende desde su llegada a Popayán hasta el momento en que rompe lazos con esta ciudad; se denominó así porque se considera que las enormes diferencias entre los aportes que pudo hacer a sus matrimonios, 800 pesos en su unión con Catalina Vergara, comparados con 11.000 patacones en su enlace con Bárbara de Saa, son indicadores de una inmensa mejoría en lo económico. El segundo periodo, enmarcado por su matrimonio con Bárbara Saa y su muerte, se llama de consolidación por cuanto en esta etapa algunas de las actividades que ya había emprendido en el pasado le permitieron establecer nexos entre sus diferentes negocios e incrementar su fortuna.

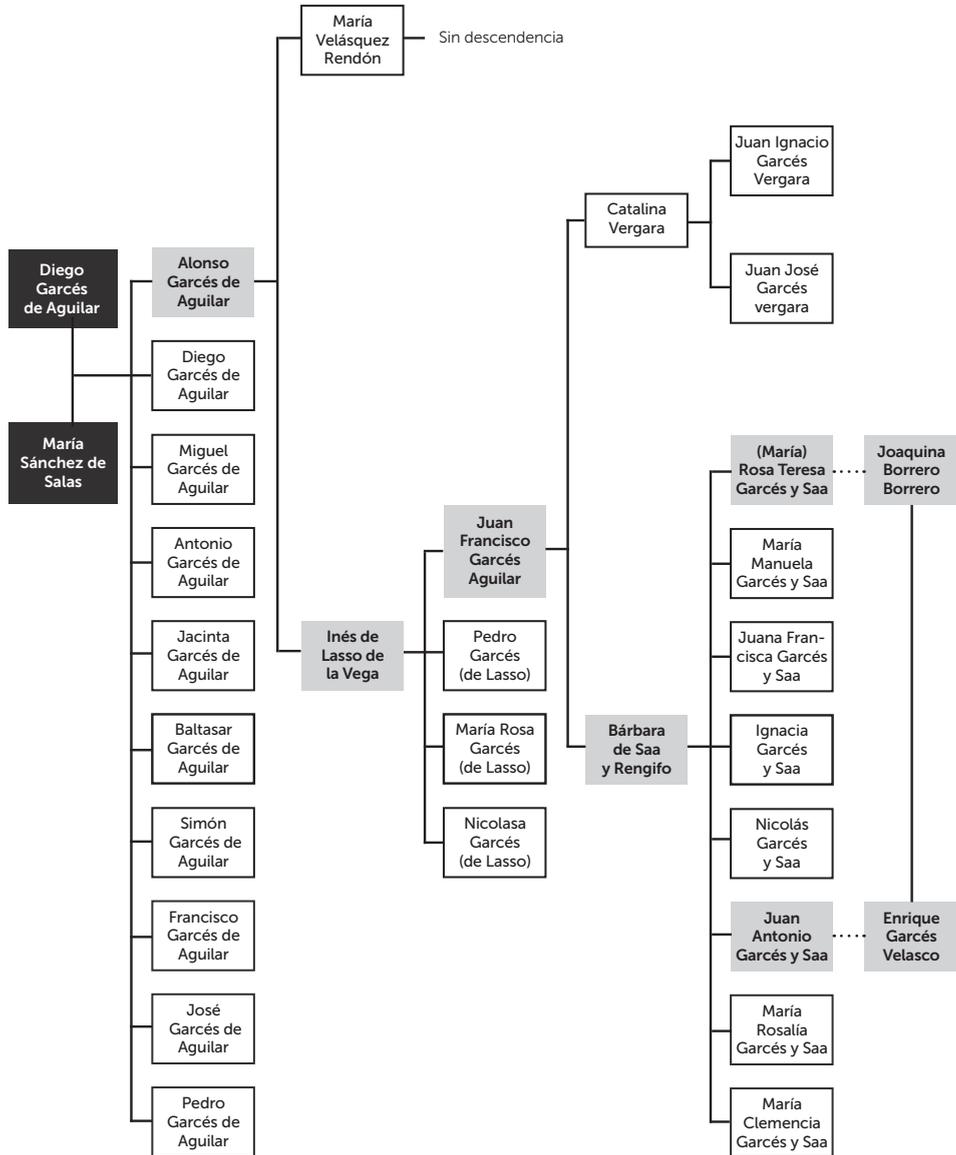
Con un pasaje de Garcés Giraldo sobre los bienes de Juan Francisco Garcés de Aguilar al morir finaliza esta sección:

tres minas de oro; un gran número de esclavos; una propiedad grande en las goteras de la ciudad, con trapiche, ganados y diversos cultivos; un tejtar en El Limonar o San Fernando que declara haber comprado a los hermanos Mercedarios; y otras tierras en Llanogrande, sobre la «otra banda». Su negocio de comercio era uno de los más importantes entre los «mercaderes» de la carrera como se designaba a los mayoristas, que vendían a los «tratantes» o pequeños negociantes. Su testamento nos revela que tenía numerosos empleados en sus minas y en sus tierras, así como a personas que actuaban como sus agentes, que hacían viajes periódicos para traer y vender mercancía desde Cartagena hasta Quito y desde Santa Fe hasta Popayán. Dice además: «Declaro que me deben muchas personas por libro de cuentas, vales y escrituras que todo irá apuntado por una memoria jurada y firmada y de lodo lo que se cobrare se agregue al cuerpo de mis bienes» (Garcés, 1984, p. 56).

A lo largo de este texto se ha insinuado que tanto Diego como Juan Francisco Garcés de Aguilar, abuelo y nieto, constituyen la raíz y el tronco de los Garcés Borrero. Como ilustra el Gráfico 1, Enrique Garcés Borrero y su cónyuge, Joaquina Borrero Borrero, padres de Jorge Garcés Borrero, descienden de Diego Garcés de Aguilar, de su nieto Juan Francisco Garcés de Aguilar y de los hijos de éste (y nietos de aquél), María Rosa Teresa y Juan Antonio Garcés y Saa. Por cuestiones de espacio, en el gráfico se han omitido los nombres de los familiares que sucedieron a los hermanos Garcés y Saa y precedieron a los

Gráfico 03

Orígenes de los Garcés Borrero: tronco común



Fuente: elaboración propia a partir de Quintero (2006).

esposos Garcés–Borrero (por ello, los tres puntos entre los hermanos y los esposos); los primeros son a los segundos terceros abuelos. Estas dos generaciones, y las que existieron entre ellos, son la continuidad del proyecto que iniciaron Diego Garcés de Aguilar al viajar al Nuevo Mundo, y Juan Francisco Garcés de Aguilar al dejar Ambato y radicarse en Popayán, y luego en Cali. El presente pasado y el presente futuro convergieron en dos personas: Enrique Garcés Velasco y Joaquina Borrero Borrero, que sin saberlo unieron más que sus vidas y proyectos: un pasado lejano, en el que dos hombres, en búsqueda de un mejor futuro, asumieron la gran empresa de dejar todo cuanto conocían a cambio de un porvenir en tierras foráneas y con personas extrañas, y el futuro que traería la generación siguiente.

Referencias bibliográficas

- Garcés Giraldo, D. (1984). *Juan Francisco Garcés. Una investigación histórica*. Cali, Colombia: Impresora Feriva.
- Quintero Guzmán, W. M. (2006). *Linajes del Cauca Grande*. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andés.

02

Un legado de Jorge Garcés Borrero: vestigios de su biblioteca personal

Rosa Helena Rodríguez Timaná

Senado de la República de Colombia | rosaalen.rodriguez@gmail.com

Alejandro Arango-Londoño

Universidad de Albany-SUNY | aarangolondono@albany.edu

Jorge Garcés Borrero no tuvo una educación formal, la muerte de su padre Enrique Garcés Velasco le impidió continuar con sus estudios en el Seminario Menor Lazarista en Santa Rosa de Cabal. No obstante, el desarrollo de sus funciones empresariales, sus viajes a Europa y los Estados Unidos le brindaron otro tipo de formación, en la que sobresale un saber hacer para la toma de decisiones en sus empresas. El aprendizaje de los conocimientos básicos en materia contable, rapidez y agilidad en el manejo de la aritméticas, facilidades para realizar conversiones en monedas y letras de cambios, leyes nacionales e internacionales, y un conocimiento cosmopolita, asociado a los viajes realizados lo convirtieron en una persona abierta a diferentes culturas y costumbres, así como a los lugares y ambientes donde confluyen personas de diversas naciones. Estas experiencias permiten la recepción, apropiación y desfase de discursos, conocimientos, saberes, representaciones y prácticas distintas a la de su entorno cultural (Londoño, 2009).

Uno de sus legados es la biblioteca personal, pero no tenemos más información sobre su proceso de conformación, desconocemos sus hábitos de lectura, sus prácticas de compra de libros, los que le fueron donados y regalados. No obstante, su existencia no puede aislarse de sus funciones empresariales, como tampoco de los objetos, la decoración, la distribución espacial de su oficina, de su casa y en general de cada uno de sus emprendimientos, cada uno de estos ambientes muestra «sin disimulo el nivel de ingreso y las ambiciones sociales de los ocupantes. Todo habla de esto, siempre y en demasía: su situación en la ciudad, la arquitectura de la edificación, la disposición de las piezas, el equipamiento de comodidades, el estado de conservación (De Certeau, 1994).

Por su correspondencia en 1908, conocemos que se interesó por la formación artística de sus hermanos y compró algunos libros en la ciudad de Cali. Efectivamente, en una carta remitida desde Cali el 25 de septiembre, además de informarlos sobre acontecimientos familiares y aconsejarlos sobre el aprendizaje de una segunda lengua, le pide a Gabriel que mientras «aprende su inglés debe ensayar si tiene disposición para que aprenda un instrumento de música que es á la vez que una distracción un adorno que llevará siempre consigo y que en un caso extremo de esos que siempre pueden presentarse en la vida le podrá servir echándole mano al instrumento. En ese mismo mes escribió a los señores Sres. Azula & Uribe B. de Bogotá: «Los molesto,

por recomendación de un amigo, para que se sirvan comprar y despacharme por correo inmediato un ejemplar de “La Vida real. Alegrías y Tristezas de una familia” por María del Pilar Sinúes, acompañando una lista de las obras de esa autora que se encuentre en ésta, con sus respectivos precios». Libro editado en Madrid en 1884, escrito por María del Pilar Sinúes poetisa, dramaturga, narradora y ensayista, considerada por su producción literaria de gran variedad y riqueza, como una escritora prominente del siglo XIX.

En la Cali de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, las boticas incluyeron en su surtido libros de distinto orden: enseñanza escolar, religiosa (catecismos, denunciarlos y cartillas), literatura, botánica, medicina, historia y urbanidad. La botica de Escobar & García ofreció los siguientes productos:

Vino San Rafael
 Vino de quina
 Vino de quina y Fierro
 Vino blanco medicinal
 Vinos legítimos de España para los convalecientes
 Extracto de carne
 Aceite de Hígado de Bacalao
 Aceites de bacalao de varias clases
 Pildoras para las neuralgias rebeldes i jaquecas
 Libros para la enseñanza
 Historia Sagrada ...
 Geografía ...
 Geografía ilustrada con láminas por Cotambert
 Historia Universal ...
 Muestras para dibujo
 Útiles de dibujo (*El Ferrocarril*, noviembre 5 de 1880)

Es posible, o muy seguro, que con los diferentes viajes de Jorge Garcés Borrero a Europa y a los Estados Unidos, y con sus proyectos de fortalecer sus emprendimientos, tanto los farmacéuticos como los industriales y bancarios, su biblioteca personal se haya incrementado. Su relación con políticos y funcionarios gubernamentales también pudo ser una fuente de adquisición de publicaciones, en este caso de informes de funcionarios públicos. Finalmente, las exigencias legales a las boticas y farmacias coadyuvieron a incrementar los

volúmenes de su biblioteca, tanto por los manuales de consulta como por los libros exigidos legalmente. Así por ejemplo, con el decreto 1099 del 8 de julio 1930 se reglamentó la ley 35 de 1929, y se ordenó que:

En todas las farmacias hay obligación de tener un libro copiador de fórmulas, en donde se copien textualmente todas las fórmulas que sean despachadas durante el día, con el nombre del facultativo que las ordenó y el operario que las preparó, y el número de orden que se lleve. Dicho libro debe ser foliado y registrado ante la autoridad competente, firmado diariamente por el director y cuidadosamente mantenido bajo la custodia de éste.

En el artículo 41. Toda farmacia de primera clase debe estar provista, además del libro copiador de recetas, de un libro de registro de sustancias venenosas, de los narcóticos y de las drogas heroicas para uso medicinal, lo mismo que del libro de registro de productos tóxicos para la industria.

En el artículo 43. Las farmacias de primera clase deben estar provistas de la farmacopea del país, cuando exista, y mientras tanto, del Codex Francés, de la farmacopea inglesa o americana y de los libros de consulta necesarios (*El Valle. Gaceta Departamental*, octubre 23 de 1930, p. 440).

La cifra total de los libros de la biblioteca de Jorge Garcés Borrero es desconocida, pero no puede aislarse de su función empresarial aunque hayan sido conseguidos por una necesidad normativa, por la influencia de valores sociales asociados a la cultura burguesa o de clases medias, por la simple relación con actores de la política nacional, regional y local. Después de su muerte fue donada por su hijo a la Biblioteca Departamental que lleva su nombre, en la actualidad compone el Fondo Garcés. En total son 2.273 libros con contenidos temáticos diferentes: geografía, economía, política, historia, literatura, artes, leyes, etc. Para este trabajo decidimos analizar únicamente los ejemplares con fecha de edición anterior a 1944, año de su muerte, este filtro redujo la muestra a 1.364.

Vestigios de la biblioteca personal de Jorge Garcés Borrero

El espejismo de unidad que presenta Michel Foucault sobre los libros en *La arqueología del saber* (2007) es aplicable también a la obra completa de un autor y, por qué no, a un compendio de libros, a una biblioteca. Aquella ilusión o

espejismo de unicidad de un libro u obra hace parte de un análisis más profundo sobre la articulación de un discurso como un conjunto de sucesos coherentes y sucesivos, articulación que es una operación del intelecto humano a manos de disciplinas específicas como la historia o la filosofía. El libro y la obra de cualquier autor se asumen como unidades homogéneas y definidas, idea que trasladada al caso de una biblioteca o colección de libros produciría la ilusión de un ser o intelectual con intereses claros, concretos y establecidos. Asumir una biblioteca como una obra con cierto sentido y continuidad implica dar por sentado que todas las ideas de cada uno de los libros fueron transmitidas al dueño de la colección sin alteraciones y, más ampliamente, que cada uno de los documentos fue estudiado con igual profundidad y en su completud.

En realidad, estas cuestiones desbordan nuestro propio discurso. No podemos siquiera vaticinar cuáles libros fueron medulares en el pensamiento de Jorge Garcés Borrero, cuáles fueron poco relevantes, o si lo fueron todos o si más bien ninguno; si alguno fue favorito, si alguno detestado e insoportable para su lectura. Desconocemos sus razones para haberlos adquirido, no podemos saber si realmente los leyó todos, algunos o parte de ellos, tampoco el impacto de las ideas de aquellos volúmenes en sus acciones cotidianas o si, al final de sus días, algunas de aquellas voces de papel resonaban aún en su memoria. Podemos asumir, hipotéticamente, tendencias en sus gustos o predilecciones por algunas materias o campos del conocimiento particulares aunque, de nuevo, esta operación no puede llevarnos a concluir que se había apropiado de todas aquellas ideas, así como tampoco puede llevarnos a deducir que no.

Con estas condiciones, este apartado se concentrará, por limitaciones, a la dimensión descriptiva de lo que es la biblioteca personal de Jorge Garcés Borrero. Para ello, fue necesario establecer una serie de precisiones sobre los datos con que se cuentan pues, de todos modos, nos interesa al menos esbozar los libros a los que Jorge Garcés Borrero tuvo acceso o consiguió por su cuenta. En este sentido es clave comprender que un libro, de acuerdo con Arjun Appadurai (1991), como objeto, hace parte de un sistema de intercambios que va desde la producción, pasando por la circulación para llegar a la apropiación o consumo a usanza. De los tres momentos de este circuito de las cosas podemos sólo discutir someramente sobre el tercero y el segundo, aunque en menor medida.

En total, del Fondo Garcés se obtuvieron 2.273 registros de libros presentes en la colección, pero sobre este número total hay que establecer algunas

precisiones de entrada que son fundamentales. La primera es que no se cuenta con la fecha de existencia o consecución de todos ellos, por lo que tomaremos sólo aquellos de los cuales se tiene un año del cual partir. Sobre este primer filtro de selección aplicaría luego un criterio de exclusión a partir de los años de vida de Jorge Garcés Borrero, 1884–1944, presuponiendo que estos libros estuvieron presentes durante la existencia del empresario. El primero de estos filtros se aplica no tanto por depuración de una extensa base de datos como por la búsqueda de alguna precisión o sentido de la lista recopilada de estos registros; el segundo de ellos atisba al sentido de este apartado que es aproximarse al contacto de Jorge Garcés Borrero con temas de actualidad del momento o para señalar tendencias sobre sus gustos en cuanto a su formación intelectual.

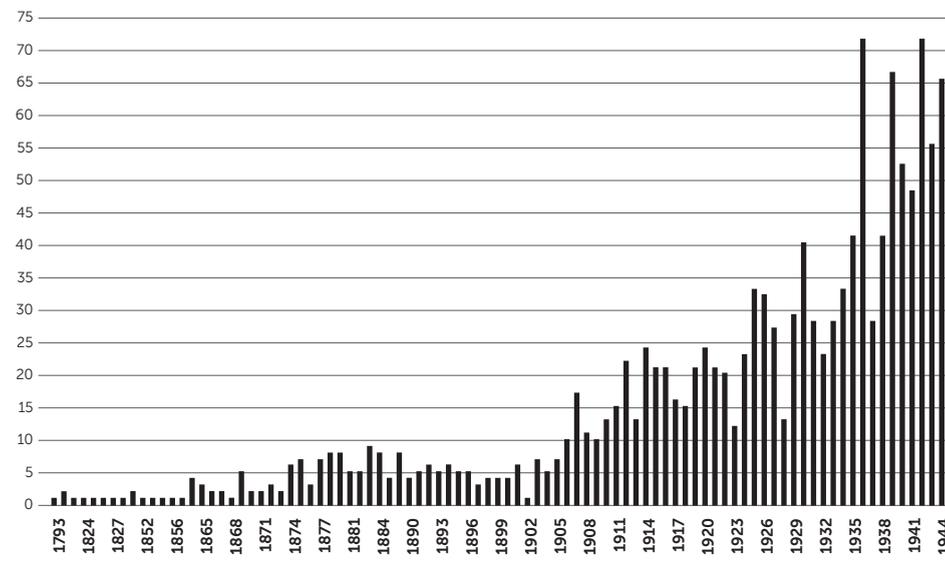
Así, después de aplicar estos dos filtros a la base de datos inicial, nos quedamos con 1.466 documentos en total, lo que representa una reducción del 35,5 % respecto a los 2.273 señalados anteriormente. Esto quiere decir que trabajaremos sobre un 64,5 % de la totalidad de los datos, aspecto importante para tener en cuenta, pues así como no se pretenden establecer generalidades o verdades sobre el pensamiento de Jorge Garcés Borrero, es claro que estamos trabajando desde una porción de datos que, aunque pueda ser representativa, no intenta emitir verdades, sino señalar tendencias, o posibles tendencias, para ser más precisos. Aun así, la descripción de estos datos, o sea, los libros que existieron en la biblioteca personal de Jorge Garcés Borrero durante su período vital deben permitir al menos imaginar sus intereses. Fueran o no concluidas las lecturas de estos libros, total o parcialmente, estos objetos seguramente permitirán decir algo.

Para trabajar con estos datos se ha decidido establecer tres períodos que no tienen relación alguna con las áreas académicas de los libros, pero sí con la vida de Jorge Garcés Borrero. El primero recoge los años entre 1884 y 1899, señalan sus primeros años de vida; el segundo marca el inicio del nuevo siglo en 1900 hasta 1930, denota la terminación de la gran crisis económica de 1929; finalmente, el último período, entre 1931 y 1944, cobija sus últimos años de vida. Adicionalmente, trataremos aquellos libros que no poseen una fecha en particular, pues aunque hayamos aplicado inicialmente los dos filtros mencionados, estos no nos sirven para argumentar que aquellas obras sin fecha exacta están ubicadas por dentro o por fuera del período de vida de nuestro biografiado.

Así, en el 64,5 % de libros que incluye este análisis se incorporan aquellos que no poseen una fecha exacta, de modo que el 35,5 % restante representa

Gráfico 04

Total libros Fondo Garcés Borrero ediciones entre 1793-1944

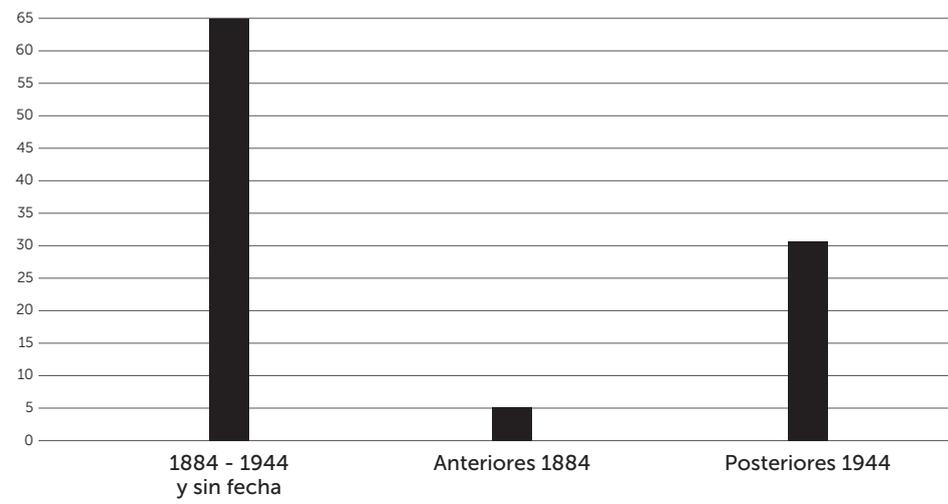


Fuente: este gráfico fue construido por los autores con base en el inventario del Fondo Garcés

aquellos libros con una fecha anterior a 1884 o posterior a 1944, al período vital de Jorge Garcés Borrero. 113 libros o documentos poseen una fecha anterior a 1884, es decir, el 4,9 % de la totalidad de documentos, obras que seguramente Jorge Garcés heredó e incorporó a su biblioteca personal. Por otro lado, 702 libros poseen una fecha posterior a 1944, representando el 30,1 % de la totalidad de documentos en la biblioteca, obras que posiblemente fueron adquiridas por sus hijos o algún otro familiar después de la muerte de Jorge Garcés Borrero. Tenemos entonces una primera aproximación a la composición de la biblioteca. Un 64,5 % de libros ubicados entre 1884 y 1944, período vital del empresario e incluyendo aquellos de los que no poseemos fecha, y 35,5 % por fuera de aquel período, distribuidos así: 4,9 % anteriores a su año de nacimiento y 30,1 % posteriores a su año de fallecimiento.

Gráfico 05

Distribución general obras del Fondo Jorge Garcés Borrero por año de edición



Fuente: este gráfico fue construido por los autores con base en el inventario del Fondo Garcés

Las obras comprendidas en cada uno de los períodos mencionados fueron clasificadas en una serie de categorías de acuerdo con el campo intelectual o académico. Esta clasificación se realizó a partir de la misma información que brindaba la base de datos, como por ejemplo, los títulos y los autores; para aquellos cuya información era insuficiente o dudosa se empleó la etiqueta «No específico». Además de ésta, se utilizaron diecinueve materias más, lo suficientemente generales para agrupar los libros u obras. Las otras categorías fueron: Arte, Biográfico (que comprende obras biográficas o apuntes de corte biográfico), Catálogos, Ciencias (especialmente ciencias naturales), Correspondencia (donde se incluyen cartas enviadas o recibidas, o documentos similares que hacen parte de la biblioteca), Culturales, Diccionarios, Economía, Etnología, Filosofía, Geografía, Historia, Leyes, Lingüística, Literatura, Medicina, Política, Psicología y Sociología.

Primer período: 1884-1899

Dentro de este período aparecen tan sólo 86 libros u obras que en términos porcentuales equivalen al 3,8 % de la totalidad de los registros de la biblioteca, y entre los libros elegidos para este análisis corresponden al 5,9 %. Su cantidad es realmente poca y representa el período con menos documentos presentes, dicha condición podría obedecer también a la temporalidad, pues estamos hablando de los primeros años de vida de Jorge Garcés Borrero, y es muy probable que algunos, sino la mayoría, de estos libros fuesen heredados de su padre o de otros familiares, o conseguidos por ellos e incorporados a su biblioteca personal posteriormente por él mismo.

En cuanto a las materias, la mayoría de los libros se dividen entre Historia y Literatura, y en menor medida entre Biográficos, Leyes y No específicos. La siguiente tabla muestra la cantidad de libros por asignaturas de este período, así como su porcentaje en relación con la totalidad de los documentos para este período (ver tabla 28).

Es importante notar que aproximadamente el 60 % de estos libros están compuestos por obras pertenecientes a las áreas de Historia y Literatura, mientras que, y como ya lo habíamos anotado, las áreas de Ciencias y Medicina cuentan con cero registros. Hecho que puede permitirnos pensar que la inquietud por formarse o por indagar sobre aspectos científicos y médicos provino de Jorge Garcés Borrero en los años siguientes de recibir el manejo de la botica, y que esto seguramente lo motivó a incorporar a su biblioteca personal títulos relativos a estos campos del conocimiento. Que se haya instruido o no con sus nuevas adquisiciones es, de nuevo, un asunto que escapa a nuestro análisis, pero si en efecto aparecen dichos títulos en un segundo período es claro que se manifiesta la aparición de una inquietud sobre aquellas ciencias que se evidenció, entre otras cosas, en la compra de libros y otros documentos que pasaron a formar parte de su archivo propio.

Tabla 28

Libros por materias período 1884-1889

Materia	Cantidad	Participación
Arte	0	-
Biografía	9	10,47
Catálogo	0	-
Ciencias	0	-
Correspondencia	1	1,16
Cultural	0	-
Diccionario	0	-
Economía	1	1,16
Etnología	0	-
Filosofía	2	2,33
Geografía	1	1,16
Historia	32	37,21
Leyes	7	8,14
Lingüística	0	-
Literatura	21	24,42
Medicina	0	-
No específica	9	10,47
Política	3	3,49
Psicología	0	-
Sociología	0	-
Total	86	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el inventario del Fondo Garcés.

Segundo período: 1900-1930

En comparación con el período anterior, nos encontramos con un número de documentos mucho mayor. En total, 523 libros se ubicaron entre estos años, número que representa el 23,0 % de la totalidad de obras entre todas las

registradas, y 35,7 % de los seleccionados para realizar este análisis. Ahora, es importante aclarar que esta diferencia puede relacionarse con la longitud de los períodos, pues mientras el anterior recogía sólo quince años, éste agrupa el doble, es decir, la relación entre la cantidad de libros es más del doble para el segundo período en relación con el primero. Un segundo punto que es importante resaltar se esbozaba en el párrafo anterior, y es que para estos años, estamos hablando de la mayoría de edad de Jorge Garcés Borrero, así como también del pleno desarrollo de todas sus actividades empresariales, ocurren algunos de sus viajes al exterior. Hecho fundamental, pues estos intercambios estimularon seguramente no sólo los negocios, sino también otro tipo de inquietudes y, a lo mejor, algunas de las obras que se hallan dentro de este período fueron traídas de Europa o su consecución tuvo una estrecha relación con sus desplazamientos a aquellos lugares.

La Tabla 29 (Libros por materias período 1900-1930) señala algunos aspectos interesantes. El primero de ellos es que aparecen los primeros libros de medicina en la biblioteca personal de Jorge Garcés Borrero. Su presencia en realidad es poco relevante, tan sólo el 1,15 % de los libros de este período, pero como habíamos señalado antes puede inferirse de esto que la preocupación en torno a la información y la investigación en este campo del saber emergió durante este período, al menos en la dimensión bibliográfica. No puede decirse que antes de este período al empresario no le importase la medicina o la ciencia, pero sí que adquirió los primeros títulos. El único libro de Ciencias correspondiente a este período es el *Tratado elemental de biología* de Rojas Contreras, mientras que entre los títulos de Medicina se encuentran obras como *Lecciones de botánica médica* o compilaciones de acuerdos y resoluciones sobre higiene y sanidad en Colombia; títulos que demuestran, al menos, el interés que tenía el empresario por temas contemporáneos en materia de medicina y ciencias como lo fueron la higiene y la botánica, tal como quedó expresado en el capítulo segundo de este documento. Habrá que ver si con el pasar de los años la presencia de estos títulos aumenta o se mantiene, pero por ahora se puede decir que para el primer tercio del siglo XX, Jorge Garcés Borrero contaba en su biblioteca personal con libros sobre higiene, salud, biología y botánica. Así que, al menos en sus libros personales, las preocupaciones del empresario por estos temas tuvieron cierta materialidad. Saberes que interpelaban directamente sus intereses personales y económicos, tal como se ha visto a lo largo de este texto.

Tabla 29

Libros por materias período 1900-1930

Materia	Cantidad	Participación
Arte	9	1,72
Biografía	19	3,63
Catálogo	0	-
Ciencias	1	0,19
Correspondencia	6	1,15
Cultural	4	0,76
Diccionario	7	1,34
Economía	14	2,68
Etnología	2	0,38
Filosofía	2	0,38
Geografía	3	0,57
Historia	216	41,30
Leyes	14	2,68
Lingüística	0	-
Literatura	59	11,28
Medicina	6	1,15
No específica	114	21,80
Política	46	8,80
Psicología	0	-
Sociología	1	0,19
Total	523	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el inventario del Fondo Garcés.

Por otro lado, no hay que perder de vista que cerca del 22 % de los documentos en cuestión pertenecen a la categoría No específico, así que no contamos con información suficiente sobre estos cuyo título es demasiado ambiguo para ser clasificado o que, inclusive, aparecen sin título. Además, Historia y Literatura

siguen siendo las materias con mayor presencia dentro de la totalidad de las obras con un poco más del 50 %, en este caso. Ahora, hay que especificar que entre aquellos títulos de Historia pueden encontrarse algunos como *Evolución histórica de las ciencias biológicas*. Así que, evidentemente, las ciencias y la medicina, en especial la biología, comienzan a aparecer dentro del repertorio de las obras personales de Jorge Garcés Borrero.

Durante este período aparecen también títulos bajo otras temáticas que no contaban con ninguna obra en el período anterior, aunque sus porcentajes son poco relevantes e inferiores al 10 %. Es este el caso de las materias Arte, Cultural, Diccionarios, Etnología y Sociología. Pero otra asignatura que sí devela otros asuntos es la Economía, aparecen 14 nuevos títulos cuando en el período anterior existía sólo uno. Su porcentaje en relación con los otros es mínimo, pues no alcanza ni siquiera el tres por ciento, pero su creciente presencia denota claramente el interés intelectual de fondo de Jorge Garcés Borrero que no es otro que el de los negocios, que, por supuesto, se incluyendo dentro de la materia de Economía en esta clasificación. Entre los libros pertenecientes a esta categoría encontramos informes, tablas de importaciones, memorias de congresos y conferencias, y algunos otros de relevancia considerable como *Estudio y explotación del territorio nacional*, *Observaciones sobre agricultura y Compilación mercantil y bancaria*. Todos relacionados directa o indirectamente con las diversas actividades económicas desarrolladas por Jorge Garcés Borrero a lo largo de su vida.

Tercer período: 1931-1944

En los últimos 13 años que incluyen este último período nos encontramos con 651 nuevas obras en la biblioteca persona del Jorge Garcés Borrero. Como es evidente, este último lapso cuenta con el mayor número de libros en los tres períodos y es al mismo tiempo el más corto, de modo que en los últimos años de su vida el empresario adquirió el mayor número de títulos de su biblioteca personal. Estos 651 libros equivalen al 28,6 % de la totalidad de los libros registrados en la base de datos, y al 44,4 % de las obras incorporadas en el análisis aquí esquematizado. En otras palabras, cerca del 30 % de los libros de toda la biblioteca de Jorge Garcés fue conseguido en sus últimos 13 años de vida.

Importante es señalar que durante este período, exactamente en 1936, Jorge Garcés Borrero regresa a Colombia de su último viaje en 1934, aspecto que puede ser significativo al momento de pensar en los libros que se incorporaron durante este período.

La tabla de libros por materias de este período muestra una dinámica interesante y es la reducción de obras de Historia y Literatura cerca de un 40 %, mientras que los títulos de Ciencias y Geografía tienen un incremento leve, pero notable. Por su parte, otras materias hasta ahora sin documentos pertenecientes a ellas aparecen como las de Catálogos, Psicología y Lingüística. Por otro lado, el componente biográfico adquiere un porcentaje relevante del 15 %, y vale la pena aclarar que dentro de estos títulos se encuentran no sólo obras de corte biográfico sobre los «próceres de la patria», sino también crónicas de viajes de algunos otros personajes. Mientras los títulos de Ciencias aumentan de menos del 1 % al 2 % que, siendo mínimo, es un crecimiento relevante para este trabajo. Once nuevos títulos en Geografía se agregan a la colección

Tabla 30

Libros por materias período 1931-1944

Materia	Cantidad	Participación
Arte	9	1,38
Biografía	99	15,21
Catálogo	4	0,61
Ciencias	13	2,00
Correspondencia	3	0,46
Cultural	11	1,69
Diccionario	0	-
Economía	18	2,76
Etnología	14	2,15
Filosofía	3	0,46
Geografía	11	1,69
Historia	190	29,19
Leyes	38	5,84

Lingüística	7	1,08
Literatura	75	11,52
Medicina	4	0,61
No específica	101	15,51
Política	47	7,22
Psicología	2	0,31
Sociología	2	0,31
Total	651	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el inventario del Fondo Garcés.

durante este período, conformando poco más de 1 % de la totalidad de libros de la biblioteca general de Jorge Garcés Borrero.

Los títulos de Ciencias incluyen documentos variados y bastante relevantes como informes del Laboratorio Químico Nacional y *Manual de Química Agrícola*, o *Lecciones de Higiene* de Pablo Suárez e *Higiene y salud pública* de Charles Bolduan. Temas hasta ahora conocidos. Un nuevo tema dentro de las Ciencias aparece y tiene que ver con el asunto del degeneramiento racial en Colombia, tema atado a la noción de Higiene y del desarrollo de la biología, aunque no suficientemente desarrollado en este texto por limitaciones analíticas. Ejemplos de esto son las obras *La tragedia biológica del pueblo colombiano* de Laurentido Muñoz, conocido higienista del país, y *El hombre americano considerado en sus aspectos fisiológicos y morales* de Alcides D'orbigny. De modo que Jorge Garcés Borrero parecía estar documentado e informado sobre temas de actualidad científica del momento. Su posición ideológica a este respecto no podemos colegirla, pero sí que estaba lo suficientemente interesado en los temas de más álgida discusión científica, sobre todo biológica e higiénica, del momento en el país.

Los títulos en Geografía son también dicentes sobre los intereses de Jorge Garcés Borrero. Algunos de ellos como *Geografía económica de Colombia*, *Nuevo compendio de geografía del Departamento del Valle del Cauca* y *Geografía superior de Colombia* denotan la importancia que tenía para este empresario el conocimiento del territorio. Idea que no es innovadora, pero sí es novedoso el

incremento de títulos sobre esta materia y, de paso, el interés al menos por informarse que tenía el empresario respecto a este asunto en particular. Es interesante que Jorge Garcés Borrero se preocupara no sólo por la geografía de su región de desempeño, sino de todo el país; y es que el conocimiento del territorio y de los recursos es una fuente de información nada despreciable para un empresario que, precisamente, busca producir riquezas a través de los recursos disponibles.

De nuevo, las obras de corte económico tienen también una presencia considerable y particularmente relevante para nosotros, los cuales agrupan un conjunto de temáticas distintas como informes de exportaciones, la *Nuismática colombiana*, el *Café en 1940*, *La industria del petróleo en Colombia*, informes del Ministerio de Economía Nacional y *Empresas del Valle*. No circunscribiéndose sólo a sus productos de interés, los intereses diversificados y globales sobre la economía nacional, pero también regional se expresan en los títulos incorporados a la colección personal de Jorge Garcés Borrero en este período. Presuntamente, dichas actividades representaban algún tipo de interés para el empresario o simplemente hacían parte de su preocupación por estar informado sobre todos los sectores y áreas de producción económica en el país.

Poco a poco, vamos notando cómo las obras bajo categorías como Ciencias, Geografía y Economía van desplazando a otras de presencia inicialmente predominante en la biblioteca de Jorge Garcés Borrero como Historia, Literatura y Biográficas. Hecho que puede articularse con la consolidación de sus actividades económicas, así como con su perfilamiento como empresario de relevancia en el Valle del Cauca. Otras áreas del conocimiento como Filosofía, Lingüística, Etnología, Psicología y Sociología evidencian posibles intereses variados del empresario y aunque el objetivo no es profundizar en cada una de ellas, sí es importante mostrar que entre los títulos de Filosofía, por ejemplo, existían algunos sobre filosofía de las ciencias, metodología y lógica científica, crítica y filosofía de la historia; mientras que en el campo etnológico se encuentran títulos sobre botánica indígena, poblaciones negras y arte indígena. Temas que de fondo pueden estar articulados por un interés más amplio en la medicina y la biología a través de la homeopatía, por ejemplo, o investigaciones sobre nuevas plantas medicinales que sirvieran para la creación de nuevos medicamentos para distintas enfermedades. Pero todas estas son conjeturas que no pueden ser más que señaladas y puestas en la mesa para ser pensadas e interpretadas.

Cuarto componente: aquellos libros sin fecha

Como explicamos al comienzo de esta sección, dentro de la lista de libros construida, existen algunos que no poseen fecha, no se puede asumir que estos pertenecieran al período entre 1884 y 1944, pero tampoco que no. Así que decidimos incluir estas obras como un cuarto componente a analizar de la biblioteca personal de Jorge Garcés Borrero haciendo la salvedad, de nuevo, de que es posible que estos libros fueran añadidos a la colección después del fallecimiento de este empresario. Por esta misma razón, no fueron incluidos en ninguno de los períodos anteriores. Fue elaborada para ellos una pequeña subsección específica.

En total, 206 libros sin fecha fueron contados. Estos representan el 9,0 % de la totalidad de los libros listados en la base de datos y, comparativamente, el 14,0 % de las obras contadas para realizar este análisis que, recordemos, es el 64,5 % del total de toda la colección. En términos generales, cerca del 80 % de estos libros pertenecen a las categorías de Historia, Literatura y No específico en este orden, mientras que aparecen unos pocos de Medicina, Ciencias y Geografía. Entre los títulos de Medicina se encuentran algunos sobre botánica indígena y sobre La Expedición Botánica, reafirmando los posibles intereses de Jorge Garcés Borrero en la botánica, posiblemente, como una fuente de insumos para la producción de nuevos medicamentos como ya habíamos señalado anteriormente. Y una obra en particular en la sección de Ciencias llama nuestra atención: *Interrogantes del progreso en Colombia*, escrita por el expresidente Laureano Gómez. Una serie de conferencias donde el autor expone las limitaciones de la raza colombiana evocando sus orígenes indio, negro y español. En éstas, Laureano Gómez argumenta que el Progreso en Colombia es un imposible debido a las condiciones geográficas y raciales del territorio y del pueblo. Su tesis del degeneramiento racial hace parte de una discusión biológicohigiénica que, en el momento, era el tema de mayor preocupación y debate en el país por parte de los intelectuales colombianos. De nuevo, no podemos inferir la posición de Jorge Garcés Borrero sobre este tema, pero sí se mantiene la hipótesis de su preocupación por temas científicos de actualidad a tal punto de conseguir los documentos necesarios para informarse.

Algunos otros títulos merecen ser nombrados como *La crisis contemporánea* en la categoría de Sociología y algunos estudios sobre los panameños y el pueblo

Tabla 31

Libros por materia sin fecha de edición

Materia	Cantidad	Participación
Arte	3	1,46
Biografía	8	3,88
Catálogo	0	-
Ciencias	2	0,97
Correspondencia	0	-
Cultural	0	-
Diccionario	2	0,97
Economía	3	1,46
Etnología	3	1,46
Filosofía	2	0,97
Geografía	3	1,46
Historia	63	30,58
Leyes	6	2,91
Lingüística	1	0,49
Literatura	61	29,61
Medicina	4	1,94
No específica	35	16,99
Política	7	3,40
Psicología	0	-
Sociología	3	1,46
Total	206	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el inventario del Fondo Garcés.

judío en la parte de Etnología. No es posible realizar comparación alguna de estas cantidades y porcentajes con la de los períodos anteriores, debido a que no hay continuidad temporal. De modo que sólo se dejan señaladas estas características generales y se resaltan algunos títulos que se consideran relevantes para pensar los intereses intelectuales diversificados de Jorge Garcés Borrero

que se expresaron en la existencia empírica de estos libros y obras dentro de la colección de su biblioteca personal.

La tabla 32 muestra los libros condensados de todos los tres períodos descritos anteriormente más los que no poseen fecha. En esta tabla se puede ver fácilmente la cantidad de libros por materia de todo el 64,5 % de la colección objeto de análisis de esta sección.

Como puede observarse en esta tabla, la mayoría de los libros de la colección de Jorge Garcés Borrero correspondían a textos de historia con poco más del 30 %. Infortunadamente, el porcentaje que le sigue corresponde al de libros No específicos, de los cuales no pudimos determinar su pertenencia a estas categorías o a alguna otra. Después de literatura, serán las obras de corte biográfico las que ocuparán un quinto lugar en orden descendente en cuanto a la cantidad de libros por temáticas. Política y Leyes seguirán el orden con 7 % y 4%, respectivamente, para dar paso al 2 % de libros de economía y los títulos de Ciencias, Medicina y Geografía con una participación de 1 %, cada una sobre la totalidad de libros contados en este análisis. Los demás campos cuentan con porcentajes alrededor de 1, de modo que, a simple vista, hay una clara concentración en las áreas de Historia y Literatura.

Esto, no obstante, no indica otra cosa que un interés por la historia y la literatura de parte de Jorge Garcés Borrero, pero no implica que haya una especie de desconocimiento o abandono sobre los demás campos. De hecho, hemos podido ver, a través de los períodos esbozados, cómo las ciencias naturales, la medicina y la geografía comienzan a emerger como preocupaciones e intereses de parte del empresario. A medida que pasan los años, libros pertenecientes a estas áreas van incrementando su presencia hasta representar una participación relativamente alta, sobre todo en el último período aquí trabajado. Esto significa, pero no de manera concluyente y definitiva, que los intereses de Jorge Garcés Borrero, al menos en el ámbito bibliográfico, son bastante diversos, y en algunos casos obedecen a sus propios intereses económicos, con el fin de acceder a una mayor información y tener mayor conocimiento de los procesos de intercambio; pero en otros casos es simplemente un interés por mantenerse informado sobre cuestiones de actualidad en el país o temas de punta en el campo científico que, de todos modos, hacía parte de sus intereses empresariales al ser el laboratorio y la farmacia sus actividades económicas principales. Los usos que se le haya dado a estos libros y su presencia en la psicología de Jorge

Garcés Borrero se nos escapan, por ahora, a que nos formemos una idea de sus preocupaciones y formaciones intelectuales a través de aquello que él mismo conformó como la colección de su biblioteca personal.

Tabla 32

Libros por materias de todos los periodos

Materia	1884-1899	1900-1930	1931-1944	Sin fecha	Total	Participación
Arte	0	9	9	3	21	1,43
Biografía	9	19	99	8	135	9,21
Catálogo	0	0	4	0	4	0,27
Ciencias	0	1	13	2	16	1,09
Correspondencia	1	6	3	0	10	0,68
Cultural	0	4	11	0	15	1,02
Diccionario	0	7	0	2	9	0,61
Economía	1	14	18	3	36	2,46
Etnología	0	2	14	3	19	1,30
Filosofía	2	2	3	2	9	0,61
Geografía	1	3	11	3	18	1,23
Historia	32	216	190	63	501	34,17
Leyes	7	14	38	6	65	4,43
Lingüística	0	0	7	1	8	0,55
Literatura	21	59	75	61	216	14,73
Medicina	0	6	4	4	14	0,95
No específica	9	114	101	35	259	17,67
Política	3	46	47	7	103	7,03
Psicología	0	0	2	0	2	0,14
Sociología	0	1	2	3	6	0,41
Total	86	523	651	206	1.466	100

Fuente: esta tabla fue construida por los autores con base en el inventario del Fondo Garcés.

Referencias bibliográficas

- Appadurai, Arjun (1991). Hacia una antropología de las cosas En: Arjun Appadurai (Ed.). *La vida social de las cosas*. México D.F. México: Grijalbo.
- De Certeau, M. (1994). Espacios privados. En M. Certeau, L. Giard y P. Mayor. *La Invención de lo Cotidiano 2. Habitar, Cocinar* (pp. 147-150). Ciudad de México, México: Universidad Iberoamericana.
- Foucault, M. (2007). *La arqueología del saber*. Madrid, España: Siglo XXI Editores.

Sobre los autores

Jaime E. Londoño M.

Licenciado en historia de la Universidad del Valle, Especialista en la Enseñanza de las Ciencias Sociales, Historia de Colombia de la universidad del Valle, Magister en Historia de la Universidad Industrial de Santander, Doctor en Historia de América Latina de la Universidad Andina Simón Bolívar, sede Quito Ecuador. En la actualidad es profesor de tiempo completo del departamento de Estudios Sociales de la Facultad de Derecho y Ciencias sociales de la Universidad Icesi. En la actualidad es profesor del Departamento de Estudio Sociales de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Icesi.

Email: jelondono@icesi.edu.co

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2128-727X>

Sonia Milena Jaimes Peñaloza

Licenciada en Historia por la Universidad del Valle (Cali), Magíster en Historia con énfasis en Historia Política y Social por la Universidad Nacional de Colombia (Bogotá), candidata a doctora en Historia Latinoamericana por la Universidad Andina Simón Bolívar (Quito). Ha estado vinculada como docente con varias universidades en Cali y Pereira, donde ha dirigido cursos sobre Historia Política y Económica de Colombia. Sus intereses investigativos se centran en la historia política y social, la cultura política, la historia empresarial y la historiografía teórica vinculada con la formación de los Estados nacionales latinoamericanos. En la actualidad es profesora del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Icesi.

Email: sonia.jaimes@correo.icesi.edu.co

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2293-7702>

Rosa Helena Rodríguez Timaná

Magister de Investigación en Historia de la Universidad Andina Simón Bolívar de Ecuador. Licenciada en Historia de la Universidad del Valle. Tiene contribuciones escritas en: Género y oralidad; mujer y trabajo; fuentes orales para la investigación, historia agraria e historia empresarial. Ha apoyado a la Coordinación Campesina del Valle del Cauca en procesos de formación de derechos humanos de las mujeres, derechos campesinos, elaboración de proyectos. Ha trabajado como asistente de investigación en la Universidad Icesi, como docente en la Universidad del Valle sede Buga y actualmente trabaja en el Senado del Congreso de la República de Colombia.

Correo: rosaelen.rodriguez@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7239-8714>

Catalina Ararat-Ospina

Politóloga de la Universidad Icesi, Magister en historia de la Universidad de Notre Dame, Estados Unidos, y PhD Fellow del Kellogg Institute. Actualmente, es estudiante doctoral en historia latinoamericana de la Universidad de Notre Dame y trabaja en su tesis doctoral sobre la formación de la clase media en Colombia (1920-1950).

Email: cararato@nd.edu

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1189-0868>

Alejandro Arango-Londoño

Antropólogo de la Universidad Icesi y Magíster en Antropología de la Universidad de Albany-Suny. Actualmente, estudiante de doctorado en Antropología de la Universidad de Albany-Suny y trabaja en su tesis doctoral sobre la belleza como fenómeno social y cultural en el que la biomedicina, el género y la economía política están interrelacionados.

Email: aarangolondono@albany.edu

Índice temático

— A

Actividades empresariales

06, 08-09, 11, 13-18, 21-23, 31, 41, 51, 60, 63, 70, 74, 76, 96, 110-111, 114, 127, 131, 134, 138, 142-143, 155, 171, 181, 225-226, 229, 261-262, 301

— B

Banco(s)

29, 31, 41, 77, 82-83, 114, 118-120, 146-147, 171, 173-174, 178-188, 190-207, 216, 226, 228, 247, 251, 253

Bienes raíces

08, 10-11, 25-27, 30, 77, 102, 134, 167, 169-170, 172-174, 206, 225-227, 229, 263

Bogotá

08, 18, 20, 22, 29-31, 34, 36, 42, 47, 50, 80, 82-83, 98, 108, 116, 119-120, 129-130, 134, 142, 146-147, 159-161, 163, 167, 170, 174, 186, 188, 193, 200, 202-206, 216, 222, 226, 228-230, 233, 240, 243, 247, 250-251, 253-254, 260, 289, 292

— C

Cali

06, 08-12, 18-25, 28-31, 34, 36-38, 40-42, 47, 49-51, 53-57, 59-61, 68-73, 75, 77-78, 81-83, 87, 90-91, 93-94, 102, 105, 107, 109-113, 116-118, 120, 122-123, 126-127, 129-130, 134-135, 138-139, 142-149, 152-153, 155-156, 158-165, 167, 170, 172, 173, 177-178, 180, 183-187, 192-193, 195-210, 212-215, 217-218, 221-224, 227-229, 232-233, 236, 238-239, 241, 243, 247, 249-250, 256-260, 262, 279, 281-283, 285-287, 289, 292-293

— D

Diversificación

09, 11, 21, 24, 27, 76-77, 104, 114, 118, 171-174, 206, 211, 228

Droguería

34, 76, 78, 83, 85, 93, 97, 101, 103-135, 138-140, 145-147, 152-153, 155, 172, 226, 247, 253-255, 257-258

Droguería JGB

76, 93, 97, 101, 103-104, 106, 108-110, 113-116, 118-124, 126-134, 138-140, 145-147, 153, 155, 226

— H

Historia de vida

30, 228, 238

Historiografía

08, 14, 18, 26, 28, 172, 261, 265

— I

Industria

08, 11, 25, 27, 30, 60, 72, 77, 92, 111, 134, 140, 149, 151-152, 158-159, 162, 164-165, 170, 174, 176, 194-195, 211, 214, 225, 227, 229, 236, 246, 256, 262-263, 272, 294, 306

Industria farmacéutica

11, 92, 149, 165

Inversionista

41, 77, 140, 167, 169-171, 175

— J

Jorge Garcés Borrero

05-14, 17-30, 37-38, 40-41, 59-61, 70, 72, 74-81, 85-86, 88-113, 116, 118, 120, 122-129, 131-134, 137-147, 149, 152, 155-161, 163, 166-167, 169-174, 176-179, 182-183, 185, 187-188, 190, 195, 197-199, 201, 203-204, 206-215, 221-227, 229,

232-235, 238-246, 248-250, 252, 254-259, 261-265, 287, 291-299, 301, 303-309

Junta Directiva

113, 201, 210, 214, 220

— L

Laboratorios JGB

10, 12-13, 23-24, 27-28, 41, 78, 114, 134, 137-156, 158-161, 171-173, 175, 215, 225, 250, 255

— V

Valle del Cauca

08, 10, 22-26, 28-30, 34, 40, 72-74, 79, 82-83, 93-94, 97, 121, 127, 142, 152-153, 159, 191, 202, 205-206, 212, 228, 234-235, 247, 250, 252, 260, 284, 305-306

Otros títulos de la colección

El Sur es Cielo Roto

- **Constitución y jurisprudencia. Balances y perspectivas de la construcción de un Estado social y democrático de derecho en Colombia**

Yecid Echeverry Enciso (ed.)

DOI: <https://doi.org/10.18046/EUI/escr.19.2019>

- **Conflictos multiculturales y convergencias interculturales. Una mirada al suroccidente colombiano**

Inge Helena Valencia P. y Diego Nieto S. (eds.)

DOI: <https://doi.org/10.18046/EUI/escr.18.2019>

- **Perspectivas multidisciplinares sobre las cárceles. Una aproximación desde Colombia y América Latina**

Omar Alejandro Bravo (ed.)

DOI: <https://doi.org/10.18046/EUI/escr.17.2018>

- **Demando mi libertad. Mujeres negras y sus estrategias de resistencia en la Nueva Granada, Venezuela y Cuba, 1700-1800**

Carmen Luz Cosme Puntiel y Aurora Vergara Figueroa (eds.)

DOI: <https://doi.org/10.18046/EUI/escr.16.2018>

- **Una década del programa de Psicología en la Universidad Icesi. Trayectorias y enfoques plurales**

Omar Alejandro Bravo (ed.)

DOI: <https://doi.org/10.18046/EUI/escr.15.2018>



Este libro se terminó de imprimir y encuadernar en septiembre de 2019 en los talleres de Carvajal Soluciones de Comunicación (cotizaciones@carvajal.com), en la ciudad de Bogotá D.C., Colombia. En su preparación, realizada desde la Editorial Universidad Icesi, se emplearon tipos Adobe Garamond Pro en 12/15 y 11/13,5. La edición consta de 150 ejemplares y estuvo al cuidado de Adolfo A. Abadía.



El libro *Optimismo, tesón y labor* da cuenta de su objeto de estudio: Jorge Garcés Borrero, uno de los empresarios vallecaucanos más interesantes que se conozcan en el ámbito de la Historia Empresarial, ya que se trata de alguien *sui generis*, en el sentido que no corresponde al clásico empresario colombiano de la primera mitad del siglo XX, que acumula su capital en el café y luego lo invierte en el comercio, la banca y la industria, imagen cosificada del empresario exitoso, que no ha permitido conocer otras figuras o arquetipos del empresariado nacional. Las dimensiones como empresario innovador, cosmopolita, que es creativo en el uso de la información, conocimientos y experiencias logradas en su ámbito familiar, sus relaciones sociales y su capacidad para relacionarse con empresas e instituciones financieras del mundo, permiten configurar a Garcés como un empresario diversificado y que sabe relacionar los recursos y potencialidades de una región como el Valle del Cauca con las oportunidades del mercado mundial.

Rodrigo de Jesús García Estrada

Autores

Jaime E. Londoño M. • Rosa Helena Rodríguez • Sonia Milena Jaimés Peñalosa • Catalina Ararat Ospina • Alejandro Arango Londoño



ISBN: 978-958-8936-99-4




Editorial
Universidad
Icesi

Colección **EL SUR
RES
CIELO
ROTO**

