



La historia empresarial: Una dimensión para la formación de jóvenes empreendedores

Autor: Víctor Álvarez Morales¹

Recepción: 06 de diciembre de 2005

Aceptación: 09 de Febrero de 2006

Resumen

La coyuntura económica mundial a la que asistimos desde hace varios años, ha puesto a nuestro país de cara a la necesidad de superar el modelo empresarial de la “imitación” y estimular el desarrollo de nuevas ideas empresariales en los jóvenes que se forman en las áreas de la ciencia, la tecnología y la gestión. Diversos organismos privados y estatales desarrollan programas que estimulan el desarrollo de nuevas empresas que, *a la manera colombiana*, generen empleo y dinamicen nuestra economía.

En la tradición empresarial de nuestra región antioqueña, se cuentan numerosas historias de hombres y mujeres forjadores de la industria y el comercio regional, cuya acción impactó además, de manera significativa, en el desarrollo económico del país. En cada uno de ellos, en sus vidas y en sus historias, puede leerse una manera particular de *hacer empresa* que, en su momento respondió satisfactoriamente a las necesidades de su contexto. Estilos de emprendimiento que bien pueden ser orientadores para quienes hoy aspiran a recorrer el mismo camino.

El texto que se presenta a continuación, reseña algunas de estas historias, ricas en experiencias y enseñanzas que intentan responder a las inquietudes naturales de los jóvenes emprendedores: ¿Cómo se ha hecho empresa en nuestro país? ¿Quién les enseñó a nuestros empresarios a serlo? ¿Cómo se hicieron las que hoy son grandes empresas que jalonan nuestro desarrollo económico? Sin duda, las respuestas a estos interrogantes, no ofrecen soluciones inmediatas para el desarrollo actual de nuevas empresas, pero la valoración de la experiencia de nuestros empresarios, sin duda conducirá adecuadamente un emprendimiento en contexto, que promueva el desarrollo de nuestro país y de nuestra gente.

¹ Doctor en Historia del Colegio de México. Profesor titular de la Universidad de Antioquia. Director del Centro de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Humanas y Sociales de la Universidad de Antioquia. Miembro de los grupos de investigación en Historia Empresarial (Universidad EAFIT) y en Historia Social (Universidad de Antioquia). Dirección electrónica: vialmo@epm.net.co

Abstract

Colombian corporations are now confronting the challenge of moving from benchmarking to innovating. This challenge should be assumed by their management and entrepreneurs in all fields.

There are many people in the of Antioquian region history whose business life is worth of knowledge. Industry and commerce leaders in this region left plenty of stories which account for different ways of how to build a company.

This paper tales some of those stories, all of them full of lessons for young entrepreneurial, trying to answer the following questions: How does an enterprise begin? Did entrepreneurs have a tutor? How did a small enterprise become a large corporation?

Palabras clave

Empresario, emprendimiento, innovación, historia empresarial, Antioquia, empresarios antioqueños.

Key Words

Entrepreneur, Entrepreneurship Innovation, Entrepreneurial History, Antioquian Entrepreneurs

I Un contexto necesario

En tiempos recientes el Estado colombiano y muchas entidades económicas y educativas del país han manifestado especial interés por lo que genéricamente se concibe como el “emprendimiento” y el “empresarismo”. El denominador común que subyace a estas preocupaciones de planificadores, políticos, educadores e intelectuales es la necesidad de propiciar el surgimiento, formación y consolidación de nuevas empresas que contribuyan al desarrollo de la economía.

El contexto de estas preocupaciones es muy importante. Se trata de la crisis de los modelos de desarrollo basados en la imitación. De la conciencia cada vez mayor acerca de las limitaciones y debilidades de una economía que por decenios se orientó a copiar y/o adoptar modelos de gestión construidos en otras latitudes y en otras sociedades en donde pudieron resultar exitosos.

Hace ya más de un siglo se estimaba que esa era la forma de hacer empresa. Que así se alcanzaría el progreso, el crecimiento sostenido, más y mejor empleo y por consecuencia, mayor bienestar colectivo.

No obstante, la historia del último medio siglo en Colombia es bien diferente. Entre los muchos elementos para señalar la crisis de ese modelo bastaría mencionar algunos indicadores que todos conocemos: un mayor crecimiento del desempleo y la pobreza, una creciente marginalidad económica, social y cultural; una dependencia cada vez mayor en materia de desarrollo económico, científico y tecnológico y unas mayores limitaciones y debilidades de la “gran empresa” y entonces, una mayor vulnerabilidad ante los efectos de la competencia y el mercado.

Agreguemos a eso que la coyuntura mundial de “globalización” de la economía significa otras formas de insertarse en el mercado mundial y la necesidad de afrontar la construcción de futuro en mejores condiciones.

II Búsqueda de nuevas alternativas

Ese contexto hace comprensible la búsqueda afanosa de nuevas alternativas para responder a los retos que se derivan de esta situación y para avanzar en mejor forma hacia el porvenir.

Entre otras urgencias, sobresale la imperiosa necesidad de alcanzar un desarrollo mucho mayor en la capacidad científica y tecnológica del país. Es de sobra conocido que la dependencia económica, científica y tecnológica sólo podrá superarse mediante un proceso sistemático de generación de nuevo conocimiento como lo enseña la historia reciente del desarrollo económico mundial. Si la gran palanca que mueve al capitalismo es la innovación, quien no innova está inexorablemente condenado al atraso y la dependencia.

Se comprende entonces la importancia que tiene una adecuada política de estímulo y fomento a la investigación en todos los campos. Sólo así será posible la generación de nuevo saber y la aplicación de ese nuevo saber en la producción de mejores condiciones técnicas y tecnológicas de nuestro medio.

Es obvio señalar que un campo central de ese nuevo conocimiento es aquel que se refiere a nuestras propias posibilidades y capacidades. Necesitamos saber cada día más sobre nuestro medio natural y sobre nuestros recursos naturales, pero también sobre nuestra sociedad, nuestros hombres y nuestra cultura. Es allí en donde podremos encontrar lo que está más cerca de nuestro alcance y en donde podremos identificar de lo que somos capaces o podemos llegar a ser.

Existe hoy en Colombia un gran consenso en el sentido de señalar la necesidad de darle nuevas dimensiones al hacer educativo. Más allá de las discusiones sobre métodos y formas es evidente que desde la familia, pasando por la escuela

de primeras letras hasta las universidades se impone un proceso continuado de educación que haga posible la formación de individuos más autónomos, más críticos, más creativos y, entonces, con mayor capacidad de aportar al diseño colectivo de un mejor futuro.

Específicamente en el campo de la acción económica asistimos al interés de muchas instituciones por fomentar la creación de nuevas empresas. Estudios recientes indican que la “gran empresa” solamente puede generar entre el 10 y el 12% del empleo y que, los procesos de mejoramiento tecnológico se orientan, entre otros fines, a disminuir la demanda de fuerza de trabajo. Consecuentemente las posibilidades de nuevo empleo y la generación de nuevos campos de acción económica ha de proceder de la formación de nuevas empresas. De allí la importancia que se da en nuestros días a las empresas familiares y, en general, a la pequeña y mediana empresa (PYMES). Es bueno recordar que la gran mayoría de lo que hoy son “grandes empresas” fueron en sus orígenes empresas de familia o pequeñas unidades de producción.

Digamos con Perogrullo que antes de la formación de una empresa se requiere la presencia de uno o varios “empresarios” y que las acciones de esos individuos son la condición indispensable para que tome cuerpo y se constituya una “empresa” en el sentido de unidad de acción económica. Para decirlo en términos más simples, antes de cualquier empresa hay uno o varios individuos que la conciben, la diseñan y la hacen realidad actuante. A ese o esos individuos es a quienes designamos como “empresarios” y, en la acepción más reciente: “emprendedores”. Por ello sólo será posible el surgimiento de nuevas empresas si contamos con más y mejores empresarios y si logramos construir caminos que contribuyan a la formación de esos “jóvenes emprendedores”.

En esta dirección hemos visto florecer en un buen número de instituciones educativas de

nuestro medio y en otras entidades gremiales o sectoriales las “unidades de emprendimiento”. Paralelamente, como lo ha mostrado Carlos Dávila, han aumentado las investigaciones sobre la Historia Empresarial en Colombia y, en veinte universidades colombianas, se han instaurado las cátedras de este material para los programas académicos de administración, economía e ingeniería. (Dávila, 2004).

Como es bien sabido, la Historia Empresarial se ocupa del estudio histórico acerca de los asuntos propios de la gestión empresarial y de las historias de empresarios y de empresas. Para el asunto de los empresarios interesa, entre otros aspectos: su origen, sus negocios, su trayectoria y su significación en los distintos campos de la vida social. En relación con las empresas se estudia su origen o conformación, su desarrollo, su papel económico y social y su impacto en el contexto de la sociedad. Es bueno preguntarse por la relación que es posible establecer entre estos resultados y la formación de emprendedores. A eso se orienta esta breve presentación.

III Un par de consideraciones sobre la teoría del empresario

A partir del estudio concreto sobre las acciones de los empresarios y tratando de derivar conclusiones de sus estudios fue posible que diversos autores se acercaran a la construcción del concepto de empresario y, a su vez, se formulara un cuerpo de elementos teóricos en relación con el papel de estos individuos en la economía.

Hace ya dos siglos Juan Bautista Say (1767-1832) definió al empresario como el mediador entre los demás agentes que aportan factores, realizando la combinación de éstos para

alcanzar la producción de un bien. Para este estudioso del comportamiento económico, la clave de esa mediación radicaba en establecer la “relación adecuada entre los medios empleados y el producto conseguido” y en su opinión, era ahí en donde se manifestaba el buen juicio empresarial.

En las primeras décadas del siglo XX, Joseph Schumpeter (1883-1950) en su *Teoría del desenvolvimiento económico*, afirmó que el empresario -es el agente capaz de dar una respuesta creadora, esto es, de poner en marcha innovaciones o nuevas combinaciones de los factores de producción. Según sus consideraciones, las innovaciones son la base del desarrollo económico de una sociedad y pueden adoptar distintas formas:

1. Introducción de un nuevo bien o de una nueva calidad de un bien.
2. Introducción de un nuevo método de producción.
3. Apertura de un nuevo mercado.
4. Conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semimanufacturados.
5. Creación de una nueva organización de cualquier industria.

De lo anterior se desprende que ser empresario no es lo mismo que ser el propietario del capital, hombre de negocios o inventor. El empresario pone en práctica las posibilidades que la invención permite. ((Schumpeter, 1968, p. 223), (Hoselitz, 1971, p.269) citados en: Torres Villanueva, 2003).

Frank H. Knight en su obra *Riesgo, incertidumbre y beneficio* afirmó que el riesgo es medible, mientras que la incertidumbre no se puede medir. La incertidumbre implica la ausencia

Por ello sólo será posible el surgimiento de nuevas empresas si contamos con más y mejores empresarios y si logramos construir caminos que contribuyan a la formación de esos “jóvenes emprendedores”.

de información completa y es la característica principal de la competencia económica y la fuente del beneficio del empresario. Según este pensador, el empresario es el agente económico que se especializa en asumir la incertidumbre.

La función empresarial consiste entonces en:

1. Concebir un negocio determinado o un plan de inversión.
2. Hacer juicios prácticos sobre su probabilidad de éxito en un marco de incertidumbre difícil de reducir.
3. Atraer capitales a las actividades escogidas, incluso si los beneficios esperados son inciertos y
4. Asegurar la provisión de otros factores – (trabajo)

El historiador Werner Sombart en su estudio sobre el hombre burgués, que es el hombre del capitalismo y de la sociedad moderna, rescató el modelo de empresario esbozado por Goethe en la persona del viejo Fausto:

... en el interior alumbra clara luz;
lo que he pensado corro a realizarlo.
La palabra del señor, sólo ella tiene peso.
Saltad del lecho, vasallos, todos sin excepción!
Contemplad dichosos lo que mi audacia forjó!
Empuñad las herramientas, blandid palas y azadones!

Lo trazado ha de madurar al momento.
 A la orden severa, al copioso esfuerzo,
 sigue el más hermoso premio;
 para realizar la obra más grandiosa
 basta una sola cabeza para mil manos.

Nada podía expresar mejor el espíritu auténtico de la empresa” (Sombart, 1972, p.68)

Modestamente estimamos que la propia trayectoria de los empresarios de nuestro medio contiene un cúmulo de enseñanzas que es preciso recuperar. Se trata de preguntarse, ¿cómo se ha hecho empresa entre nosotros? ¿Cómo hicieron tantos hombres y mujeres que por más de dos siglos actuaron en nuestro medio?. ¿Cómo nacieron las empresas de los colombianos? Cómo aprendieron?, Quién les enseñó?

Según esta caracterización el empresario es quien en primera instancia concibe un proyecto y para adelantarlos traza un plan de acción: “lo que he pensado corro a realizarlo”. Para él es preciso empeñar lo mejor de los esfuerzos y un cúmulo de trabajo para llevar el proyecto a feliz término: “*Saltad del lecho, vasallos, todos sin excepción!... Empuñad las herramientas, blandid palas y azadones!*” ... “*A la orden severa, al copioso esfuerzo, sigue el más hermoso premio*”. Se

debe actuar con la mayor diligencia: “*Lo trazado ha de madurar al momento*”. Se requiere también la capacidad de innovar, de concebir nuevas realidades: “*Contemplad dichosos lo que mi audacia forjó!*”. Finalmente, el empresario es quien tiene capacidad de dirección o liderazgo de manera que muchos contribuyan para alcanzar las metas deseadas: “para realizar la obra más grandiosa basta una sola cabeza para mil manos”.

IV ¿Y nuestra propia experiencia?

Más allá de las consideraciones esbozadas en la teoría surge el interrogante de hasta dónde resulta posible enseñar a alguien a hacer empresa y –en caso de ser posible- cuál sería el contenido de tales enseñanzas?

Modestamente estimamos que la propia trayectoria de los empresarios de nuestro medio contiene un cúmulo de enseñanzas que es preciso recuperar. Se trata de preguntarse, ¿cómo se ha hecho empresa entre nosotros? ¿Cómo hicieron tantos hombres y mujeres que por más de dos siglos actuaron en nuestro medio?. ¿Cómo nacieron las empresas de los colombianos? Cómo aprendieron?, Quién les enseñó?.

Algo se ha avanzado en este campo y hoy sabemos, más que hace dos décadas, sobre la historia de la gestión empresarial en las distintas regiones colombianas. Precisamente hace tres años nos reunimos en Medellín para intentar un balance de los estudios y los resultados de ese encuentro denotan un notorio progreso. Hoy sabemos que se hizo empresa desde los tiempos coloniales en diversas zonas del país y que entonces hay una larga tradición de negocios, entre otras regiones, en el Caribe, en Cundinamarca, en Santander, en el Cauca, en el Valle, en el gran Caldas etc.²

No desconozco la importancia de esa tradición. Sin embargo, por tratarse de mi campo específico de investigación, los ejemplos han de versar sobre Antioquia. En este campo me siento un poco más seguro y siento que tengo un menor riesgo de equivocaciones y/o de inadecuadas interpretaciones.

Para empezar, es preciso afirmar que, durante el siglo XIX y buena parte del siglo pasado, salvo muy contadas excepciones, la mayoría de los empresarios de Antioquia actuaron llevados por algo que hemos llamado “la racionalidad empresarial espontánea”. Esto significa que partían de sus propias condiciones y posibilidades y no copiaban ni adoptaban modelos de gestión contruidos en otras latitudes. Veamos algunos ejemplos:

V Lo que significan el trópico y las montañas

a. El saber sobre recursos minerales y su aprovechamiento

Una larga historia de trabajo minero que se remonta a los pueblos indígenas y que adquiere nuevos desarrollos durante la época

colonial había permitido conocer a los hombres de esta región las ventajas de disponer de oro, carbón y otros metales en el subsuelo. De otro lado, trópico y montaña significan abundantes y permanentes corrientes de agua. Con base en ese conocimiento y mediante el uso de ruedas pelton, desde fines del siglo XVIII, se movían molinos para triturar el mineral y trapiches para la elaboración de panela y mieles. Ese fue el contexto de saber colectivo con el que un comerciante y un abogado se animaron, hacia 1860, a iniciar el establecimiento de una ferrería en la localidad de Amagá.

El decreto 19 de 15 septiembre de 1864, concedió este privilegio a los señores Pascasio Uribe Ochoa y Francisco A. Álvarez Palacio. Los dos proponentes estaban ligados a familias de importantes comerciantes de Medellín. Pascasio era nieto del comerciante colonial don Miguel María Uribe Vélez, había cursado estudios de derecho y obtenido su título de abogado en 1841 lo que le servía para ser conocedor de los asuntos de trámites legales. Francisco era yerno del comerciante Eugenio Martín Uribe Zea a quien se consideraba, hacia 1854, como el hombre más rico de Antioquia.

Para aprovechar el privilegio concedido se formó entonces una sociedad con \$60.000 de capital. Además de Pascasio y Francisco A., entraron como socios el mencionado Eugenio Martín y el Gobernador del Estado, Pedro Justo Berrío.

Ninguno de los socios tenía experiencia en este campo. Sin embargo sabían que había un lugar adecuado que, además del mineral de hierro, disponía de minas de carbón para el combustible y de buenas aguas, como fuente de energía. Sabían también que la empresa de colonización ya se había consolidado en esta subregión y que había suficiente demanda para máquinas y herramientas metálicas. Se procedió entonces a construir el taller en el paraje La Clara del municipio de Amagá, en el lugar en que confluyen tres quebradas de abundante caudal.

² Las presentaciones de ese encuentro fueron recogidas en: Grupo de Historia Empresarial, Universidad EAFIT, Las regiones y la Historia Empresarial, Universidad EAFIT, Medellín, febrero de 2004.

Como tampoco sabían del procesamiento de metales, poco después, contrataron los servicios de un grupo de técnicos franceses con apreciables remuneraciones mensuales. Hacia 1870 estaba en plena marcha esta nueva empresa.

Medio siglo después, en esta misma población y en esta ferrería, los niños Pedro Luis y Darío Restrepo Botero conocieron las posibilidades que ofrecía la explotación y comercialización del carbón y gracias a ella Pedro Luis entró en contacto con el negocio del vidrio. El 1 de julio de 1935 Pedro Luis compró la mina de carbón “El Mosquero” por la suma de \$ 625, la misma que proveía de carbón a la vidriería de Caldas. Cuando ya se había constituido PELDAR y habían comprado los derechos de la vidriería, a fines de 1939, sus primeras inversiones se orientaron a garantizar la provisión de materias primas de las que conocían su existencia en la región. (Cuadro No. 1)

Tanto el caso de la Ferrería del siglo XIX, como el de la empresa de vidrio del siglo XX se hace evidente que se combinaron el saber “tradicional” sobre las posibilidades del medio natural con la capacidad creativa de los empresarios para articular ese saber a la obtención de nuevos bienes mediante nuevos procesos de elaboración del recurso mineral.

b. La diversidad de pisos térmicos y las posibilidades de la comunicación e intermediación.

A comienzos del siglo XIX, un joven de origen campesino, nacido en la vereda de Guazimal al norte del Valle de Aburrá y, entonces, familiarizado con las faenas rurales propias del clima medio y de sus posibilidades

y limitaciones encontró que, hacia 1825, el establecimiento de la compañía inglesa y la explotación de las minas de oro y plata de Marmato y Supía presentaba un nuevo e importante mercado para la provisión de carnes. Este hombre sabía que las tierras bajas, aledañas al río Cauca –de clima cálido- aún eran montañas relativamente incultas y que, por razones de orden natural (suelos, humedad y temperatura) allí crecían más rápidamente las plantas y que, además, esta zona de Antioquia se hallaba más cerca de Marmato.

Don Gabriel Echeverri –ese era su nombre- procedió a adquirir en esa zona derechos de baldíos y tierras incultas, en las dos riberas del río Cauca, con relativo bajo costo de adquisición y a introducir allí nuevas variedades de pastos y nuevas razas de ganado. Por entonces ese territorio correspondía a la jurisdicción de Fredonia y tanto Echeverri, como sus socios Juan Uribe Mondragón y Juan Santamaría iniciaron la construcción de haciendas de ganado que se ampliaron y fortalecieron proveyendo inicialmente el mercado de

las minas ya mencionadas y luego la propia demanda del Valle de Aburrá. En las haciendas se empezó a cebar los ganados que venían de las sabanas de Bolívar. Hacia 1840 se introdujo el pasto guinea y al promediar el siglo XIX, don Gabriel Echeverri sembró en su hacienda “Túnez” en Fredonia las primeras semillas de pará. El aprovechamiento de esas tierras para levante y ceba de ganado llega hasta nuestros días.

Medio siglo después, otro joven campesino nacido también al norte del Valle de Aburrá, en el municipio de Girardota, empezó a combinar sus tareas en el cultivo de la caña con el aprovechamiento de otra ventaja de la

Durante el siglo XIX y buena parte del siglo pasado, salvo muy contadas excepciones, la mayoría de los empresarios de Antioquia actuaron llevados por algo que hemos llamado “la racionalidad empresarial espontánea”. Esto significa que partían de sus propias condiciones y posibilidades y no copiaban ni adoptaban modelos de gestión construidos en otras latitudes.

montaña. Todos sabemos que en pocas horas del siglo XIX y, pocos minutos de hoy, es posible cambiar de clima y que los productos agrícolas son distintos en los distintos pisos térmicos.

Cuenta la tradición oral que los primeros negocios de José María (Pepe) Sierra consistían en llevar panela y mieles desde su pueblo situado en clima medio para intercambiar por papas y verduras producidas en el pueblo de San Pedro de clima frío. Al parecer el nuevo negocio resultó rentable. Si atendemos a los testimonios documentales, todo indica que su primera inversión en bienes inmuebles se realizó precisamente en esa localidad de San Pedro. Según los registros contenidos en el archivo notarial de esta población, cuando Pepe tenía apenas 24 años, el 3 de julio de 1871 y el 12 de febrero de 1872, compró allí en el paraje la Yurumbiada dos predios a Jacobo Mesa y Simón Vásquez, respectivamente, y amplió esta propiedad el 23 de marzo y el 14 abril de 1873 cuando adquirió allí nuevas tierras de Ramón María Ramírez y de los hermanos José Antonio y José María Mesa.³ Lo que hizo Sierra con estas operaciones es obviamente sacar partido de los intercambios de bienes que se derivan de esa diversidad de climas entre zonas relativamente cercanas.

A mediados de los años sesenta del siglo pasado la Fábrica nacional de galletas y confites Noel, como se llamaba entonces, se hallaba en un difícil trance como producto de que la deuda adquirida en dólares para la construcción de la nueva planta se había incrementado a niveles inimaginados. Después de haber contratado obras con base en un empréstito en dólares, el gobierno de entonces decretó la devaluación del peso con el consecuente incremento de la deuda que tenía esta sociedad. A lo anterior se agregaba la difícil competencia con la compañía transnacional La Rosa recientemente establecida

en nuestro medio.

Para incrementar las ventas, era necesario llegar con las galletas a las zonas cálidas del país. Después de varios intentos fallidos de situar las galletas en el mercado de la “tierra caliente” era necesario encontrar un procedimiento para aislar los efectos negativos que el cambio de temperatura y humedad producía en la galleta. El gerente de entonces, doctor Juan Gonzalo Restrepo Londoño, sabía que el componente básico del problema era la humedad que en este trópico llega a muy altos niveles. Se ingenió un nuevo recurso para el empaque, una cinta pegante que, colocada alrededor de la tapa permitía aislar el ingreso del calor y de la humedad y evitaba así el deterioro de las galletas. Mediante este recurso, en dos años se duplicaron las ventas de galletas que ahora eran consumidas en el Caribe, los Llanos orientales y otras regiones hasta donde no había podido llegar antes este producto.

Los ejemplos de estos empresarios del siglo XIX (Echeverri y Sierra), como el del empresario industrial del siglo XX (Restrepo) ilustran que el conocimiento sobre la diversidad de pisos térmicos, propia del trópico, como el análisis de sus posibilidades de aprovechamiento económico, ofrecen oportunidades para innovar y, entonces, hacer de las aparentes dificultades una ventaja para el desarrollo de sus negocios.

VI Percepción de las tendencias sociales y culturales y creación de alternativas

Un médico y botánico francés de nombre Charles Saffray visitó las tierras de Antioquia hacia 1864. En sus escritos y observaciones dejó testimonio de lo que, en su opinión eran características propias de los antioqueños: Amor al trabajo, sentido generalizado de la propiedad, búsqueda del progreso material a través de los negocios y del espíritu empresarial, importante papel del dinero y un agudo sentido de pertenencia regional. Según sus palabras,

³San Pedro, Archivo Notarial, escrituras 42 de 1871, 146 de 1872, Girardota, Archivo Notarial, escritura 20 y 31 de 1873.

Los hijos de Antioquia son laboriosos, inteligentes y sobrios. *El amor a la propiedad está muy desarrollado en ellos; cada cual quiere tener un rincón de tierra suyo y casi todos lo consiguen.* El habitante de las regiones templadas participa de la naturaleza que lo rodea; es el agricultor de Europa, pero vive más desahogadamente, bajo un cielo más benigno y en una tierra más fecunda..

Aquí se emplea mejor el tiempo; el comercio, la industria y la agricultura, ofrecen recursos inagotables y cada cual se esfuerza por adquirir un modesto bienestar..." "... la clase mas numerosa del distrito..., o sea la de los pequeños propietarios. (Saffray, 1984, pp. 128-132).

Hoy sabemos que, desde fines de la época colonial, esta era una sociedad de hombres libres en la cual prevalecía la pequeña y la mediana propiedad de la tierra. Impulsadas por el interés de adquirir tierra propia, centenares de familias se habían dedicado a descuajar el monte y construir sus propias parcelas. Esto es lo que genéricamente conocemos como la colonización antioqueña, en cuyo contexto hubo individuos que hicieron de la tendencia un excelente negocio, especialmente en el suroeste de la provincia.

Poco antes de la independencia, la familia Paniagua había adquirido una concesión de tierras en la zona conocida como de los sinifanáes. Carlos Paniagua Maya heredó estos derechos y formó una sociedad con sus cuñados Ignacio y Gregorio Uribe Mejía. A partir de 1814 la sociedad procedió a parcelar y vender a mejor precio la zona adyacente al Cerro Bravo en Fredonia. Ya para 1826 se habían asentado allí más de 800 pobladores con las correspondientes ganancias para la compañía.

Por esta misma época y para la misma zona tres comerciantes de Medellín: Juan Uribe Mondragón, Juan Santamaría Isaza y Gabriel Echeverri Escobar, también vinculados por lazos familiares, incursionaron en este negocio. Sus primeras adquisiciones se hicieron en

las jurisdicciones de Amagá y Fredonia. A la tendencia de colonización ahora se agregó la formación de un importante mercado relativamente cercano para bienes de origen agrícola. Como ya se ha mencionado, desde 1825 el gobierno republicano había entregado a los ingleses las minas de Supía, Marmato y Quiebralomo en el Cauca y esta compañía había contratado centenares de trabajadores a los que debía proveer con alimentos.

Entre Fredonia y Marmato se hallaban las tierras baldías conocidas como la Serranía de Caramanta. Gracias a su carácter de prestamistas los tres comerciantes habían obtenido, por diversos caminos, bonos de deuda expedidos por el gobierno. Con base en este recurso solicitaron la adjudicación de las tierras comprendidas entre los ríos Cauca, San Juan y Arquía. El 23 de julio de 1835 les fue asignado el baldío por el que pagaron la importante cantidad de \$160.496 por la misma cantidad de fanegadas, pues se estimaba a \$1 la fanegada. A partir de aquél momento nuestros empresarios y sus descendientes construyeron una estrategia de negocios que permitiría multiplicar con creces el dinero invertido.

Desde 1836 la compañía regalaba tierras a los colonos que quisieron trasladarse a la zona. La donación consistía en entregar al emigrante un lote en la población recién fundada de Caramanta y una porción cercana a 100 hectáreas de monte. Los colonos se instalaban en el lugar e iniciaban la tarea de desmonte y cultivo con la consecuente construcción de caminos, puentes y otras obras para beneficio colectivo. Gracias a este proceso las tierras no donadas se valorizaron de manera que las ventas multiplicaban notoriamente el capital invertido. Un indicador demográfico nos sirve para ilustrar lo eficiente de este negocio. Siete años después de la fundación de Caramanta, el censo de 1843 contó allí la presencia de 690 vecinos. Veinte años más tarde, en 1864, así se habían fundado en la jurisdicción original y con los mismos

parámetros otras tres poblaciones: Jericó, Valparaíso y Támesis que en conjunto sumaban más de 10.000 habitantes: Caramanta (1.196), Jericó (6.993), Valparaíso (1.200) y Támesis (1.097). Años más tarde, allí mismo se fundaron los actuales municipios de Tarso, Pueblorrico e Hispania.

Santiago Santamaría y la fundación de Jericó.

En Jericó el papel protagónico fue desempeñado por Santiago Santamaría Bermúdez, hijo de Juan Santamaría, el socio de la concesión “Caramanta” y hermano de Alejo, socio también de esa compañía. Al morir su padre, Santiago recibió derechos sobre distintas propiedades en la zona de Fredonia y Amagá y, después de algunos cambios y permutas, le correspondió la zona en donde habría de fundar a Jericó. De él se relata que entró allí a comienzos de 1850, “después de haber salido de Fredonia por el camino de la Tulia y seguir el curso del río Piedras”. Según lo describe Uribe Angel, era ...” un joven noble, robusto, audaz, emprendedor y rico, de excelentes dotes personales ... tuvo por herencia, cambio y compra la mejor y más valiosa parte de aquellos terrenos.” Hacia el mes de Octubre de 1850 escribió al Obispo Gómez Plata pidiendo licencia para hacer una capilla que sirviera a los oficios religiosos de “...más de 1.000 individuos habitantes en el paraje denominado Las Piedras...” (Documentos históricos de Jericó No. 1, 1974, p.46).

Como fundador donaba solares y daba herramientas a los colonos y, “cuando ya en la abertura había algún pasto, don Santiago les daba ganado a partir utilidades..”.

Un examen detallado de algunas operaciones de don Santiago enseña cómo funcionaba su negocio. Todo indica que, cuando se decidió a fundar el pueblo de Jericó, donó algunas de las tierras que había recibido por herencia de su padre tanto para levantar el pueblo como para que colonos pobres desmontaran en diversas

zonas. El censo de pobladores levantado el 7 de febrero de 1851 registra que en la “Aldea de Piedras” se hallaban 125 familias que contaban 630 habitantes, los mismos que debieron llegar allí atraídos por la oferta de tierras disponibles. No contamos con registro documental de cómo se hicieron esos primeros repartos, sin embargo, sólo en el archivo notarial de Jericó podemos saber que, entre 1858 y 1867, Santiago Santamaría vendió 62 predios por un valor total de \$16.339. Ver cuadros Nos. 2 y 3. Muchas otras operaciones de venta deben hallarse en otros registros.

Un estimado del capital alcanzado por aquel empresario deriva de la multa de \$ 25.000 que, en 1862 le impuso Mosquera como contribución de guerra. Algún tiempo después, con fecha 19 de Julio de 1867, don Santiago establecía pleito “...reclamando como de su propiedad el camino que pone en comunicación los distritos de Fredonia y Jericó, comprendido entre El Balsal y La Leona, de uno y otro lados del río Cauca, así como también se le reconociese el derecho de cobrar en esa parte del camino los impuestos que a bien tuviese...” (Documentos históricos de Jericó No. 2, 1974, p.105)

Después de haber donado y vendido muchas de sus tierras, al morir don Santiago eran parte de su patrimonio 50 bienes inmuebles. Según el inventario de bienes levantado el 1º. de julio de 1868, estas propiedades eran 40 fincas, dos tiendas en Medellín, las casas de Medellín y Jericó, dos solares, la salina de Pipintá, la mina de san Juan, el camino a Fredonia y el paso del río Cauca. Este conjunto fue avaluado en \$131.023. (Ver Cuadro No. 4)

Sin duda, las donaciones hechas a colonos pobres habían servido para conseguir una valorización progresiva de las tierras y constituían entonces una forma de invertir para, después de haber valorizado, vender a mejor precio las otras propiedades territoriales.

Pero no era este el único negocio de don Santiago. Además de sus fincas Santiago encontró una particular forma de ser ganadero sin utilizar sus propias tierras para ese propósito y sin emplear para ello fuerza de trabajo “asalariada o agregada”. También el inventario de bienes levantado con motivo de su fallecimiento contiene un pormenorizado registro de cómo era ese proceso que se cumplía en dos modalidades diferentes. En la primera modalidad, Santamaría entregaba un determinado número de cabezas de ganado a un pequeño o mediano propietario de la zona con quien entonces se formaba una sociedad. El socio cuidaba las reses que pastaban en sus tierras y, al final, sobre el precio final de los animales, se partían los beneficios. 173 vecinos de Jericó eran este tipo de socio de Santiago y, en conjunto, así levantaba 2.492 cabezas de ganado, 100 marranos y 10 caballos. Una segunda modalidad consistía en entregar para su cuidado unos animales a un campesino o a otro hacendado. Así 26 vecinos de Jericó “tenían a su cargo” 963 reses, 21 marranos, 186 corderos y 35 caballos de propiedad de don Santiago. A pesar de su “generosidad” o, precisamente por ella, el capital de este empresario en el momento de su muerte se estimaba en \$163.004. También colonizar era, como en este ejemplo, un buen negocio.

Finalmente debe destacarse que el prestigio y el poder de Santiago se manifestaba en los diversos frentes de la vida jericocana de aquellos tiempos. Desde la fundación de la parroquia, en abril de 1852 hasta junio de 1861, Santiago fue el padrino de 33 niños bautizados en la iglesia local. Si sumamos a esto las relaciones de negocios, la significación social del asunto es bien interesante: Santiago Santamaría no es “un patrón enriquecido con el esfuerzo de sus trabajadores” sino un “benefactor” que dona tierras y tiene una relación cercana con las casi 300 familias de sus socios y compadres.

Lo que indican estos ejemplos tomados de la colonización y que explican en mejor medida el

desarrollo de ese proceso es que los empresarios sabían que el hombre de estas tierras combina, desde los tiempos coloniales, la tendencia a la propiedad con la propensión al trabajo y que entonces está dispuesto al trabajo arduo en la medida en que sea el camino hacia su consolidación como propietario. En otras palabras, que se está dispuesto al trabajo *CON* otro y no *PARA* otro. Orientar esa tendencia y vincularla a sus negocios parece haber sido la llave que condujo a estos empresarios al éxito de sus empresas.

Esta es la misma tendencia que se puso en juego en muchos de los negocios de comercio, rentas y otros frentes desde mediados del siglo XIX.

VII Valoración de las coyunturas y de las “crisis”. El caso de la guerra “de los mil días”

Circula hasta nuestro tiempo, como legado de la historiografía, una noción según la cual ciertas coyunturas políticas o económicas fueron completamente negativas para los negocios. Así se ha sugerido que las guerras internas del siglo XIX o las externas del XX fueron ruinosas para toda la población.

Para situar un ejemplo de esto señalemos que la guerra desatada en el país entre el 17 de octubre de 1899 y el 21 de noviembre de 1902 y que, por su duración, se conoce como la guerra “de los mil días” ha sido presentada como una coyuntura especialmente dramática:

La guerra de los Mil Días con la cual se abrió Colombia al siglo XX, fue sin duda la conflagración civil más larga y cruenta y la de más devastadores efectos para la economía nacional. Don Jorge Holguín, seguramente exagerando, estimaba en 180.000 el número de muertos y en 25 millones de pesos oro los costos ocasionados por la contienda, aparte de lo que significaba para la producción la leva de hombres, la interrupción de los transportes y el abandono de los campos en las regiones azotadas por la guerra [...] En poco

más de dos años se emitieron más de mil millones de pesos, lo que llevó el cambio extranjero a proporciones descomunales: desde el 412 % a comienzos de la guerra al 18.900% en octubre de 1902. Por supuesto los precios de los víveres y artículos de primera necesidad se desbordaron, a tal punto que en 1901 el gobierno decretó la importación de víveres durante la contienda [...] Al término de la guerra, pues, el país quedó en ruinas, con una economía cafetera agobiada tanto por la crisis externa como por el propio conflicto, con un sistema de transporte de por sí precario, desvertebrado casi por completo, deshechas las finanzas públicas, el cambio exterior y la circulación monetaria y desbordados por entero los precios [...] (Bejarano, 1997, p.231-233).

El mismo texto de Holguín afirma que, como resultado de la guerra de los mil días, el país,

...estaba completamente arruinado... La agricultura no daba ninguna señal de vida. Paralizado el comercio, las quiebras se multiplicaron de modo extraordinario... La contemplación de pueblos devastados, de plantaciones incendiadas, de campos abandonados, de familias enteras que vagaban por todas partes sin hogar, sin pan, sin vestidos, oprímía el corazón y hacía saltar las lágrimas a los ojos. Un soplo de muerte había pasado por todo el país (Holguín, 1908, p.149).

Un cronista local de Medellín, Lisandro Ochoa, ilustra bien los efectos económicos que tuvo la referida crisis en la vida de la ciudad. Según su relato, en aquel tiempo,

Fueron muchas las fortunas que se hicieron y se deshicieron con las alzas y bajas del cambio. A la liquidación final, casi todos quedaron pobres. Algunos de los señores de los pueblos que se radicaron aquí y que figuraban como ricos en su tierra, tuvieron que regresar a ella en la inopia [...] El gran desastre del papel moneda de aquel tiempo, fue el de la eliminación de fortunas adquiridas en el transcurso de muchos años con constante laboriosidad. A muchas de las familias que al comenzar la guerra de los mil días tenían sus capitales ya en acciones de bancos o en depósitos en ellos, los cuales les producían una

renta para vivir holgadamente, en el transcurso de unos dos años se les eliminó el capital (Ochoa, 1984, p.154-157).

Esta crisis fue registrada como especialmente grave por numerosos testigos y estudiosos de la época. Don Ricardo Olano, que por aquellos tiempos se iniciaba como hombre de negocios, cuenta que:

[...] quizás desde 1901, hasta la crisis de 1904 en que se arruinaron muchísimos bancos y casas de Medellín hubo en esta ciudad una espantosa fiebre de especulaciones que tenía por aliciente las oscilaciones del cambio. Como éste subía constantemente, (desde principios de la guerra hasta fines de 1902), los compradores ganarían siempre y así se improvisaron algunas fortunas (que luego desaparecieron) y el hábito de las especulaciones se desarrolló extraordinariamente.

De relatos como éste y otros de la misma índole se ha derivado la equívoca noción de que la guerra fue sólo devastación y ruina. No obstante, el seguimiento de la trayectoria de negocios de distintos empresarios indica un resultado diferente. Un buen número de ellos, al parecer encontraron en esta coyuntura una importante ocasión de negocios.

a. José María “Pepe” Sierra.

Fue precisamente en el contexto de la guerra “de los mil días” cuando Pepe Sierra adquirió buena parte de sus propiedades territoriales en la sabana de Bogotá. Precisamente en los cinco años que van de enero de 1898 a junio de 1903, don Pepe realizó más de 210 negocios de compra y adquirió así, en diversas regiones del país, cerca de 200 propiedades inmuebles: 130 fincas, 34 casas, 22 locales y 22 lotes urbanos. La discriminación por lugares indica que simultáneamente don Pepe invertía en tres regiones del país: Bogotá y Cundinamarca, el Valle y Antioquia.

Para Bogotá y Cundinamarca los negocios de compra en este corto período fueron numerosos. Los 60 negocios en Bogotá fueron: 9 sobre casas (Cuadro No. 5); 25 sobre fincas (Cuadro No. 6); 19 sobre locales y tiendas de la capital (Cuadro No. 7) y 7 sobre lotes en misma ciudad (Cuadro No. 8). En Cundinamarca fueron 63 negocios sobre fincas y haciendas: 7 en 1899 (Cuadro No. 9), 29 en el año de 1900 (Cuadro No. 10), 13 en 1901 (Cuadro No. 11) y 14 en 1902 y 1903 (Cuadro No. 12).

Para el mismo período las inversiones en inmuebles de don Pepe también se presentaron en el Valle del Cauca que aún era parte del antiguo Estado del Cauca. Allí fueron 56 negocios: 36 sobre fincas y haciendas (Cuadro No. 13), 15 sobre casas (Cuadro No. 14) y 5 sobre lotes y locales urbanos (Cuadro No. 15).

Las inversiones para adquirir inmuebles en Antioquia, en esta misma coyuntura, se plasmaron en 31 negocios sobre predios en distintas localidades: 9 negocios sobre fincas, 10 sobre casas y 12 sobre lotes y locales urbanos.

Como se desprende de lo anterior la guerra de los mil días fue una excelente oportunidad para don Pepe Sierra, quien orientó sus inversiones de tal manera que fuese posible obtener beneficios de la coyuntura. Como él, otros hombres de negocios percibieron el significado del período y, mediante distintos procedimientos lograron consolidar sus fortunas.

b. Alejandro Ángel Londoño

En la misma coyuntura de la guerra don Alejandro Ángel Londoño decidió trasladar sus negocios de Sonsón a Medellín y viajó a esta ciudad para tramitar un préstamo hipotecario concedido por Juan C. Uribe Gómez el 6 de marzo de 1900 por la suma de \$11.200.⁴ En los meses siguientes procedió a adquirir algunas

propiedades en Medellín. El 25 de abril, compró a Ernesto Escobar y su esposa una casa situada en la Avenida derecha de la quebrada de Santa Elena en la esquina con la carrera Sucre, por valor de \$70.000, papel moneda.⁵ Tres días después compró a Francisco Luis Campuzano una finca en Robledo, llamada “Siberia”, que lindaba con el cerro del Volador, y un lote en Guayabal. Por ambas propiedades pagó la suma de \$10.370.⁶ El 31 de mayo compró a José María Melguizo la casa de dos pisos situada en el parque de Berrío en la esquina de Boyacá con Palacé.⁷ Para realizar esta última compra don Alejandro había dejado como representante en Medellín a Esteban Posada Berrío a quien conocía desde Sonsón en donde éste había casado con una hija de Baltasar Ramos Botero. El mismo día don Alejandro estaba comprando en Manizales la parte de una finca llamada “La Esmeralda” situada en Chinchiná a Julio Ramón Salazar y a Ramón Jaramillo A. por la suma de \$50.000.⁸ En las cinco escrituras referidas figura don Alejandro como vecino de Sonsón pero ya estaba en el Parque de Berrío como símbolo de su importancia en el mundo de los negocios de Antioquia.

El 2 de junio de 1900 ya estaba de regreso en Medellín para cancelar la deuda adquirida con Juan C. Uribe Gómez, tres meses antes.⁹ En esta ocasión ya se registra en la escritura correspondiente como vecino de Medellín.

Además de su traslado a Medellín, la coyuntura de la guerra sirvió a don Alejandro para desarrollar una estrategia de negocios que le permitiera ampliar su actividad a diversas regiones del país. Para el efecto viajó, en mayo de 1900, a Manizales. Ahora la preocupación central era el negocio del café y el viaje tenía como finalidad la de protocolizar la constitución

⁴ Medellín, Notaría 2, escritura 142

⁵ Medellín, Notaría 2, escritura 357

⁶ Medellín, Notaría 2, escritura 417

⁷ Medellín, Notaría 1, escritura 298

⁸ Manizales, Notaría 1, escritura 216

⁹ Medellín, Notaría 2, escritura 693

de la firma Angel, Jaramillo & Cía. con cuyos socios ya había comprado en abril y mayo de ese año una casa en Manizales y una finca en San Francisco, como se llamaba entonces la población de Chinchiná (Caldas). En esas escrituras figuraba como vecino de Sonsón. Los socios con quienes compartiría negocios, durante once años, eran Pedro Jaramillo Jaramillo y Juan Pablo Echeverri J., ambos vecinos de Manizales.

En esta ocasión don Alejandro apelaba al mismo procedimiento ya descrito, a propósito del ejemplo de la colonización, de aprovechar la tendencia a la propiedad por parte de sus socios. El 1 de junio de 1900 se firmó en la notaría de Manizales la escritura correspondiente y se declaró que el objeto de la sociedad era “Toda clase de negocios mercantiles que puedan producir lucro y especialmente operaciones de banco y de giro”. La firma tendría un capital de \$20.000 de los cuales \$15.000 (75%) eran aportados por Alejandro Angel y \$5.000 (25%) por Pedro Jaramillo. Echeverri era socio industrial. Sin embargo se pactó que las ganancias se repartirían así: 58% para Angel, 48% para Jaramillo y 4% para Echeverri. Las cláusulas 8 y 13 estipulaban condiciones que dan cuenta de la naturaleza de negocios que estaban iniciando:

Ninguno de los socios puede retirar cantidad alguna para sus gastos particulares. Echeverri es socio industrial pero puede aportar en el futuro capital y retirar mensualmente \$60”... Los socios dedicarán todas sus facultades a la prosperidad de los negocios sociales pero los **socios capitalistas podrán disponer del tiempo** que necesiten para administrar convenientemente los intereses y negocios que les quedan en su cuenta personal y que no entran en esta compañía.¹⁰

En los años siguientes, hasta 1911, muchos de los negocios de don Alejandro se hicieron a través de esta firma. Mientras él actuaba

desde Medellín, Jaramillo lo hacía en Bogotá y Echeverri en Manizales. Entre ellos destaca el comercio, la compra y venta de propiedades rurales y urbanas en los departamentos de Antioquia, Caldas, Cundinamarca, Tolima y Valle, así como la participación en el remate de rentas de licores.

La guerra de los mil días había sido para este empresario, sin duda, una buena oportunidad de negocios. Había podido comprar a buenos precios, situarse en el Parque de Berrío de Medellín, formar una sociedad de negocios para ampliar el radio de su acción e iniciar decididamente la compra sistemática y la exportación de café.

VIII Hacia el despegue de la industrialización

También en el contexto de esta guerra las dificultades de aprovisionamiento y la acumulación de algunos capitales crearon la oportunidad que fue aprovechada por un grupo de empresarios que, con el liderazgo de Eduardo Vásquez Jaramillo, establecieron en Medellín las dos primeras plantas industriales con las que se inició la sistemática industrialización de Antioquia:

En diciembre de 1901 don Eduardo, en asocio con el urbanizador Manuel José Alvarez Carrasquilla y con Antonio José Gutiérrez Vásquez tomaron la iniciativa de fundar una empresa productora de cerveza a la que se llamó “Cervecería Antioqueña” y, poco después “Cervecería Antioqueña Consolidada”.

Dos meses después de dar marcha a la empresa cervecera, el 10 de febrero de 1902, con los mismos socios, a los que se agregó la familia Restrepo Callejas, bajo la designación “Hijos de Fernando Restrepo Soto & Cía., se procedió a la fundación de la Compañía Antioqueña de Tejidos, mejor conocida poco después, como “La Fábrica de Bello”. En esta ocasión también

¹⁰ Manizales, Notaría 1, Escritura 217.

se hizo socio su sobrino y yerno, el general Pedro Nel Ospina Vásquez. Esta era la primera empresa textilera moderna que se fundaba en Antioquia.¹¹

Una década después, con motivo de la primera guerra mundial, se presentó una nueva coyuntura favorable para la creación de industrias. Las dificultades de transporte y las inherentes al conflicto bélico en Europa generaron dificultades locales para la importación de bienes de esa procedencia. Esa fue la oportunidad que supieron aprovechar los empresarios locales para dar origen a nuevas industrias orientadas a producir bienes manufacturados que hasta esos tiempos procedían del extranjero o para ampliar el mercado de los productos elaborados por industrias previamente establecidas. Así ocurrió con el crecimiento del mercado para textiles, loza, tabaco y chocolate de producción nacional y así nació la Fábrica nacional de galletas y confites, fundada en 1916, y que poco tiempo después se convertiría en Noel.

No es posible perder de vista el efecto negativo de cualquier guerra pero, es preciso clarificar que, como en los ejemplos presentados, una coyuntura de ese orden presenta oportunidades que, adecuadamente interpretadas por los hombres de empresa, se convierten en posibilidades de inversión y creación de nuevos rumbos en la actividad de los empresarios. Y es sobre eso que llamamos la atención.

Es bien sabido que otras coyunturas identificadas como críticas presentaron para algunos empresarios la ocasión de consolidar sus negocios. Así ocurrió con motivo de las crisis de las dos guerras mundiales y las de 1919-1920 y 1929-30.

Muchos otros ejemplos servirían para señalar la importancia de conocer nuestra propia historia empresarial y las lecciones que de su conocimiento se derivan. Lo reseñado hasta aquí permitiría concluir que asuntos como el conocimiento de nuestro propio medio natural, la percepción de las tendencias sociales y culturales y el saberse desenvolver en las coyunturas críticas hizo posible a diversos empresarios reconocer las

oportunidades que se presentaban y convertirlas en caminos positivos hacia el mejor desarrollo de su gestión.

Recordemos que uno de los papeles de la historia empresarial es aprender de las experiencias del pasado y que esas lecciones, en cabeza de quienes hoy se interesan por hacer empresa, pueden dar luces, mostrar caminos y proponer

sugerencias para los nuevos desarrollos, obviamente, teniendo como referencia fundamental, las nuevas realidades.

No se trata de proponer que se haga empresa hoy como se hizo hace siglos sino de valorar que el conocimiento de cómo se hizo ayer ayuda a pensar en cómo hacerla hoy.

Recordemos que uno de los papeles de la historia empresarial es aprender de las experiencias del pasado y que esas lecciones, en cabeza de quienes hoy se interesan por hacer empresa, pueden dar luces, mostrar caminos y proponer sugerencias para los nuevos desarrollos, obviamente, teniendo como referencia fundamental, las nuevas realidades.

¹¹ Medellín, Notaría 2, escritura 317, 1902.02.10

BIBLIOGRAFÍA

Bejarano, José A. (1997). "El despegue cafetero (1900-1928) En: José Antonio Ocampo, *Historia económica de Colombia*, Bogotá, Presidencia de la República.

Dávila L. de Guevara, Carlos. (2004). "Historia de la empresa y teoría de la organización: un diálogo necesario...". En: *Las regiones y la Historia empresarial*". Grupo de Historia Empresarial. Medellín. Fondo Editorial Universidad EAFIT. pp.26-72.

Holguín, Jorge. (1908). *Desde cerca (Asuntos colombianos)*, París, Librairie Générale et Internationale. Citado en Delpar, Helen. (1994). *Rojos contra azules, El partido liberal en la política colombiana, 1863-1899*, Bogotá, Procultura, abril de 1994.

Ochoa, Lisandro. (1984). *Cosas viejas de la Villa de la Candelaria*, Medellín, Autores Antioqueños, volumen 8.

Saffray, Charles. (1984). *Viaje a la Nueva Granada*, Bogotá, Editorial Incunables.

Sombart, Werner (1972). *El Burgués*, Madrid. Alianza Universidad.

Torres Villanueva, Eugenio. (2003). "Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico". En: *Empresa y empresarios en la Historia de Colombia*. Bogotá. Uniandes-Norma. Volumen I. Pp. 11 ss

FUENTES DOCUMENTALES:

Archivos Notariales citados en el texto

Documentos Históricos de Jericó (1974). No.1. Centro de Historia de Jericó. Jericó (Ant).

Documentos Históricos de Jericó (1974). No. 2. Centro de Historia de Jericó. Jericó (Ant).

Cuadro No. 1

CRISTALERIA PELDAR

Compras y adquisiciones, recursos naturales. 1940 -1952

Fecha	Bien	Especificaciones		Lugar	
1940.11.19	Yacimiento	arcilla	2 lotes	Rionegro	Llanogrande
1941.10.06	Yacimiento	bauxitas	suelo y subsuelo	Yarumal	Llanos de Cuivá
1942.07.23	Yacimiento	Arena de cuarzo o sílice	2 lotes	Angelópolis	La Clara
1945.02.15	Der. Agua	Q. La Valeria	A	Caldas	cabecera
1945.04.16	Lote	Manga del Cementerio	Arena	Angelópolis	Calle Amagá-Caldas
1945.10.29	Der. Agua	Q. La Valeria	B	Caldas	
1946.05.02	Mina de oro	Santa Inés	120, 771, 240 mts	Angelópolis	La Clara
1947.05.12 antes	Yacimiento	cuarzo		Copacabana	
1952.04.04	Yacimiento	cuarzo		Rionegro	Piedras Blancas
1952.05.12	Yacimiento	cuarzo		Guarne	

FUENTE: Medellín, Archivo Notarial

Cuadro No. 2

Empresas y Empresarios de Antioquia.
Santiago Santamaría Bermúdez: Un empresario rural. Jericó
 VENTA DE BIENES INMUEBLES. 1858 - 1862. (Orden cronológico)

	Fecha	Comprador	Bien	Ubicación	Valor
1	1858.	Uribe Angel, Manuel	Solar	Medellín	\$ 1.000
2	1858.	Echeverri, Feliciano	Tierras	Palenque	
3	1858.	Agudelo, Luis	Tierras	Cantarrana	
4	1858.07.05	Aguilar, Vicencio	Tierras	Toldas	\$ 200
5	1858.07.23	Gutiérrez, José Ma	Tierras	Rio Piedras	\$ 174
6	1858.08.16	Quintero, Antonio	Tierras	Palenque	\$ 224
7	1859.	Restrepo, Juan Jacobo	Tierras	Andes, Gólgota	
8	1859.	Jaramillo, Juan de Dios	Tierras	Jericó	
9	1859.	Santamaría B, José Ma	Salado	Andes, El Salado	
10	1859.	Santamaría B, José Ma	Tierras	Andes, El Salado	
11	1859.07.10	Sánchez, Jesús y Cardona, Facunda	Tierras	Camino a Andes	\$ 675
12	1859.08.18	Restrepo, José Ma y Peláez, Ramón	Tierras	Rio Piedras	\$ 240
13	1859.08.18	Peláez, Alvaro	Tierras	La Leona	\$ 280
14	1859.08.18	Abad, Gregorio Antonio	Tierras	Rio Piedras	\$ 160
15	1859.08.18	Arango, Juan P.	Tierras	Jericó	\$ 320
16	1859.08.18	Echeverri, Feliciano y Peláez, Alvaro	Manga	Calle Real	\$ 320
17	1859.08.19	Velásquez, Juan Manuel	Tierras	Calle Real	\$ 228
18	1859.08.19	Velásquez, Juan Manuel	Casa pajiza	Plaza	\$ 228
19	1859.08.20	Buitrago, José Ma	Tierras	Camino a Fredonia	\$ 154
20	1859.08.21	Villa, José Ma y Nabor	Tierras	Rio Piedras	\$ 680
21	1859.08.26	Marin, Antonio y López Severo	Tierras	Camino a Andes	\$ 304
22	1859.09.10	Bedoya, Anto y Miguel	Tierras	Jericó	\$ 380
23	1860.	Rodríguez, Nicolás, Pbro	Tierras	La Leona	
24	1860.04.10	Rios, Rudesindo	Tierras	Palenque	\$ 88
25	1860.09.29	López, Pedro Ma y Hernández, Justo	Tierras	Andes, Cañaveral	\$ 435
26	1861.	Ochoa, Juan Francisco	Tierras	La Mama	
27	1861.06.17	Hernández, Vicente	Tierras	Andes, Cañaveral	\$ 400
28	1861.07.24	Moncada, Nepomuceno y Echeverri, Rafael	Tierras	Cerca al Pueblo	\$ 240
29	1861.07.24	Moncada, Isidoro	Tierras	Palenque	\$ 240
30	1861.09.23	Cano, Miguel y Pastor	Tierras	Cerca al Pueblo	\$ 120
31	1862.04.05	Montoya, Patricio	Tierras	Camino a Fredonia	\$ 620
32	1862.07.21	Peláez, Eleuterio, Alvaro y Pablo	Tierras	Jericó	\$ 800
33	1862.11.05	Echeverri, Toribio	Tierras	Palenque	\$ 460

Cuadro No. 3

Empresas y Empresarios de Antioquia.
Santiago Santamaría Bermúdez: Un empresario rural. Jericó
 VENTA DE BIENES INMUEBLES. 1863 - 1867. (Orden cronológico)

	Fecha	Comprador	Bien	Ubicación	Valor
34	1863.	Montoya, Mariano	Tierras	Vallecito	
35	1863.04.06	Robledo, Julián	Tierras	Palenque	\$ 306
36	1863.04.20	Blandón, Gabriela	Tierras	Palenque	\$ 80
37	1863.05.23	Molina, José Ma	Tierras	La Leona	\$ 154
38	1863.06.28	Restrepo, Jesús	Tierras	Estrella	\$ 760
39	1863.08.21	Flórez, Pastora	Tierras	La Palma	\$ 120
40	1863.08.23	Cano, Vicente A.	Tierras	Andes	\$ 260
41	1864.06.12	Tangarife, Jacoba	Tierras	La Mama	\$ 800
42	1864.07.06	Velásquez, Alejo, Nepomuceno y Pablo	Tierras	La Leona	\$ 440
43	1864.08.07	Ramírez, Luis y Cardona, Ramón	Tierras	Jericó	\$ 115
44	1864.08.14	Mejía, Joaquín	Tierras	Támesis	\$ 128
45	1864.08.14	Agudelo, Eloy y José	Tierras	Palenque	\$ 800
46	1864.09.29	Morillo, Tomás	Tierras	La Palma	\$ 80
47	1864.10.16	Cardona, Lorenzo	Tierras	La Palma	\$ 136
48	1864.10.16	Cardona, Manuel	Tierras	Quebradona	\$ 400
49	1864.12.17	Rojas, Agapito y Taborda, Gabriel	Tierras	Palenque	\$ 56
50	1865.07.20	Moncada, José Ma	Tierras	La Leona	\$ 296
51	1865.08.27	Pérez Zea, Joaquín	Tierras	Quebra-Yolombal	\$ 920
52	1865.09.16	Herrera, Fco y Manuel y Montoya, Nolasco	Tierras	Cantarrana	\$ 112
53	1865.09.25	Orozco, Nepomuceno	Tierras	La Leona	\$ 240
54	1866.	Mainero, Juan B	Tierras	La Esperanza	Ders Zancudo
55	1866.	Mainero, Juan B	Tierras	La Florida	Ders Zancudo
56	1866.04.28	Piedrahita Santamaría, Manuela	Tierras	Jericó	\$ 166
57	1866.04.28	Valladares, Antonio Manuel	Tierras	Jericó	\$ 160
58	1866.04.28	Echeverri, Feliciano	Tierras	Río Arriba	\$ 800
59	1866.05.27	González, Juan	Tierras	La Palma	\$ 80
60	1866.07.15	Gómez, Ramón	Casa	Jericó	\$ 128
61	1866.07.28	Vélez, Buenaventura	Tierras	Jericó	\$ 112
62	1867.	Mesa, José María	Tierras	Jericó	
TOTAL VENTA DE BIENES INMUEBLES. 1858 - 1867					\$ 16.339

Cuadro No. 4

Empresas y Empresarios de Antioquia.

Santiago Santamaria Bermúdez: Un empresario rural. Jericó

INVENTARIO DE BIENES al morir. (1868.07.01)

	Propiedad		Valor	Especificación
1	Finca	Montaña del Riofrío	\$ 21.600	
2	Finca	El Tacón	\$ 11.600	
3	Finca	Zatapía	\$ 10.000	
4	Finca	La Cascada 3/4	\$ 9.600	
5	Finca	Montaña del Borrachero	\$ 9.600	
6	Finca	Palmichal	\$ 6.400	
7	Finca	Montaña de los Cajones	\$ 4.800	
8	Finca	Montaña del Rio Arriba	\$ 4.800	Linda con Feliciano Echeverri
9	Finca	Andes, San Bartolo	\$ 3.493	
10	Finca	Montaña de la Pascua	\$ 3.200	
11	Finca	El Tapado	\$ 2.400	Casa pajiza, trapiche, cultivos, etc
12	Finca	La Torre	\$ 2.400	Inculta
13	Finca	La Mama	\$ 2.000	
14	Finca	Montecristo	\$ 2.000	
15	Finca	Manga del Sitio	\$ 1.600	
16	Finca	La Tolda	\$ 1.600	Linda con Cristóbal Uribe, hereds
17	Finca	La Leona	\$ 1.280	Linda con Gabriel Echeverri
18	Finca	Manga de Valladares	\$ 1.280	
19	Finca	Los Puentes	\$ 1.280	
20	Finca	Montaña del Viboral	\$ 1.277	Linda con Feliciano Echeverri
21	Finca	La Montaña de Cantarrana	\$ 1.200	
22	Finca	El Chuscal	\$ 1.160	Casa entejada de roble y paja
23	Finca	Alacena de Roble quemado	\$ 720	
24	Finca	La Sonadora	\$ 640	
25	Finca	La Soledad	\$ 560	
26	Finca	Alacena de Eusebio Bermúdez	\$ 560	
27	Finca	Alacena de Buenavista	\$ 480	
28	Finca	Montaña del Valle	\$ 480	
29	Finca	Montaña de Las Peñas	\$ 453	
30	Finca	Palenque	\$ 320	
31	Finca	Corral de los Villa	\$ 320	
32	Finca	Puente de Tierra	\$ 300	
33	Finca	Alacena de Yarumal	\$ 240	
34	Finca	Las Peñas	\$ 240	
35	Finca	Manga de Manuel Pinillo	\$ 230	
36	Finca	El Corral	\$ 208	
37	Finca	El Tablazo	\$ 190	
38	Finca	Canoa 1/2	\$ 160	
39	Finca	Yolombal	\$ 50	
40	Finca	Patio Bonito	\$ 32	
	Dos tiendas	Medellín	\$ 8.000	
	Casa	Medellín	\$ 5.600	Ayacucho x Cundinamarca
	Casa	Jericó en la Plaza	\$ 1.659	Muebles
	Solar	Jericó	\$ 120	
	Solar	Jericó	\$ 100	Plaza x Iglesia y Camino Andes
	Salina	Pipintá	\$ 3.658	
	Mina	San Juan en Andes	\$ 732	
	Camino a Fredonia		\$ 400	Cia. Correa, Sinforoso
	Paso del Cauca			
TOTAL BIENES INMUEBLES			\$ 131.023	

Cuadro No. 5

Empresas y empresarios de Antioquia.
José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12
Casas en Bogotá

No.	Fecha	Especificaciones			Valor		Vendedor
1	1900.03.07	K 7 No. 409c	2p	B. Las Nieves	\$80.000		Borda de Márquez, Mercedes
2	1901.07.01	K 7 No. 577 W		B. Las Nieves			Becerra, Salvador, suc
3	1901.07.18	C 16 No. 125					Fonseca, Hermenelia, Suc
4	1901.07.24	K 6 No 218-226	Mitad 2p 4 tiendas		\$102.000		Caicedo Suárez, Rosa e Isabel
5	1902.05.03	K 7 No. 416-424. Or	parte	B. San Pedro			Grajales, Ursula, divisorio
6	1902.05.03	K 7 No. 408 a 416 al Or cuadra 13	2p y 3 locales		\$1.010.001	p.m	
7	1902.06.28	K 7 No. 408 a 416 al Or cuadra 13	2p y 3 locales	Protocolización	\$1.010.001	p.m	Remate Juz 4 Bog, 1902.05.03
8	1902.08.13	K 4 No. 129	C 14	B. La Catedral			Dávila de Ponce, Ubaldina, Suc
9	1903.06.25	K 7 No. 530-538-532 al Or	2p, 2 locales		\$ 3.750.000	p.m	Fould y Cía de París, Narváez, Enrique de

Cuadro No. 6

Empresas y empresarios de Antioquia.

José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12

Fincas y Haciendas en Bogotá

No.	Fecha	Especificaciones				Valor	Vendedor
1	1902.04.13	C 26 No. 26-28-48	parte	Armenia	B. Las Nieves		Márquez de Pereira, Isabel
2	1902.08.12	C 26 No. 26-28-48	parte	Armenia	B. Las Nieves		Dávila de Ponce, Ubaldina, suc
3	1903.12.23	C 26 No. 26-28-48	5f	Armenia	B. Las Nieves	\$165.000	Murillo Guerrero, Guillermo
4	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/28	Llano de Mesa		\$2.571	Marroquín de Rubio, María
5	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/28	Llano de Mesa		\$2.571	Marroquín de Vargas, Inés
6	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/28	Llano de Mesa		\$2.571	Marroquín, Andrés
7	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/28	Llano de Mesa		\$2.571	Marroquín, José Manuel, Dr
8	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/28	Llano de Mesa		\$2.571	Marroquín, Lorenzo
9	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/28	Llano de Mesa		\$2.571	Marroquín, Matilde
10	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio de Castro, Mamerta
11	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	25%	Llano de Mesa		\$18.000	Osorio de Saíz, Inés
12	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio de Santamaría, Ma Josefa
13	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio de Venegas, Susana
14	1899.06.07	Potr Portocarrero al N		Llano de Mesa		\$68.340	Osorio y Marroquin hers
15	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio, Alejandro, Dr
16	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio, Jesús Ma
17	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio, Ma Carmen
18	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	25%	Llano de Mesa		\$18.000	Osorio, Nicolás, Dr
19	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio, Rafael
20	1899.06.07	Potr Portocarrero al N	1/40	Llano de Mesa		\$1.800	Osorio, Vicenta
21	1899.10.30		parte	Llano de Mesa			Gutiérrez de Osorio, Carmen
22	1899.12.09	ant Estanzuela	80f	Santa Isabel o Villa Guinea	Santa Isabel	\$100.000	Malo O'Leary, Arturo
23	1901.02.22	Lote 2	80f	El Tunal, B. Las Cruces		\$30.000	Díaz, Dolores, sola
24	1901.08.20	Lotes 1 y 3 (80f c/u)	160f	El Tunal, B. Las Cruces	71400+80000	\$151.400	Prieto, José Vicente
25	1902.08.18	Lote 4	80f	El Tunal, B. Las Cruces			Díaz, Anacleto, Suc.

Cuadro No. 7

Empresas y empresarios de Antioquia.

José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12

Locales en Bogotá

No.	Fecha	Especificaciones				Valor	Vendedor
1	1898.10.28	K 8 No. 230 esq C 12					González Lineros, Narciso, Suc
2	1898.12.30	K 8 x C 12		ANTES			
3	1899.01.02	k 7 No. 546-548 al Or	2 ptas	Casa alta de Dr Jo Ignacio Escobar		\$28.000	Escobar Padilla, Cenón
4	1899.01.18	K 7 No. 526-528 al Or	2 ptas			\$30.000	Restrepo Santamaría, Antonio
5	1899.01.21	K 7 No. 542-544 al Or	2 ptas			\$26.000	Uribe Toro, Manuel
6	1899.04.20	C 12 No. 186		B. La Catedral			Vargas, Marceliano
7	1900.04.26	K 7 No 452 al Or				\$17.000	Gómez, Ma Josefa de De brigard, Juan B
8	1901.04.23	C 12 No. 149 al S	ders 2/6				Rizo E, Arturo y Mauricio, Vos Funza
9	1901.04.23	K 7 No. 319 al W	ders 2/6				Rizo E, Arturo y Mauricio, Vos Funza
10	1901.04.23	K 7 No. 429 al W	ders 2/6				Rizo E, Arturo y Mauricio, Vos Funza
11	1902.07.30	K 7 No. 534-536 al Or	ders 1/6				Abondano, Carlos Emilio y Julia
12	1902.11.20	C 12 No. 137		B. La Catedral	pm	\$355.000	Posse, León
13	1903.01.14	C 11 No. 132, cuadra 8 al S		B. La Catedral		\$72.000	Forero, José Ma
14	1903.03.05	K 7 No. 754-756 al Or		B. Las Nieves		\$90.000	García Castañeda, José Antonio
15	1903.06.25	C 12 No 149		3			Rodríguez, Carlos
16	1903.06.25	K 7 No. 319 al W		2			Rodríguez, Carlos
17	1903.06.25	K 7 No. 420		4			Rodríguez, Carlos
18	1903.06.25	K 7 No. 534-536 al Or	ders 1/6	1	los 4:	\$200.000	Rodríguez, Carlos
19	1903.07.18	K 7 No. 454		B. La Catedral		\$250.000	Auza, Maximiliano

Cuadro No. 8

Empresas y empresarios de Antioquia.

José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12

Lotes en Bogotá

No.	Fecha	Especificaciones				Valor	Vendedor
1	1899.06.16	Pte Aranda	23f	Potrero San Bernardo		\$22.000	Brigard, Juan de
2	1899.06.27	Quiroga	13f	B. Santa Bárbara	Casa		Pizano E, Pablo y Bdo
3	1899.12.28	Ejidos caballería	4h	B. San Victorino		\$8.000	Brigard, Juan de
4	1900.01.26	C 16- c17 no. 139- 141	parte	Frascati	31305v2	\$274.096	Montoya Santamaría, Luis
5	1900.04.04	C 16 al N- c17 x k 13 No 231	parte	San Victorino, Frascati		\$20.000	Quintana, Francisco
6	1901.05.15	K 13 No. 239-241		B. Las Nieves	El Carbón	\$86.100	Díaz de Díaz, Juliana vda
7	1901.05.20	K 7 No. 415		B. Las Nieves	faja	\$20.000	Córdoba, Jaime, Gral

Cuadro No. 9

Empresas y empresarios de Antioquia.
 José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12
Fincas y haciendas en Cundinamarca. 1899

No.	Fecha	Lugar	Especificaciones				Valor	Vendedor
1	1899.09.22	Usaquén	K2-Hda Sta Barbara	3 lotes	Santa Bárbara			Pizarro, Policarpo
2	1899.10.24	Usaquén	5a parte	lote	Santa Bárbara			Pizarro, Policarpo y Ariza de P, Julia
3	1899.11.16	Usaquén		lote	Santa Bárbara			Forero, Nicolás y Fco
4	1899.11.23	Tocancipá-Zipa	Diana, Verganzo, Guátivas y n lotes Canavita	12 lotes	Tibitó Grande	R. Bogotá	\$175.500	Latorre, Demetrio de
5	1899.11.23	Tocancipá-Zipa	Par. La Diana-Canavita	4f	Tibitó Grande	ders litigio lote Andrés Marroquín	\$500	Latorre, Demetrio de
6	1899.12.29	Usaquén	La Glorieta	lote	Santa Bárbara		\$6.500	Balcázar, Federico

Cuadro No. 10
Empresas y empresarios de Antioquia.
José María “Pepe” Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12
Fincas y haciendas en Cundinamarca. 1900

No.	Fecha	Lugar	Especificaciones				Valor	Vendedor
1	1900.01.15	Bosa	lote 1 de 9	119f	La Laguna - Muzú		\$20.000	Arboleda, Gonzalo y Ospina de A, Mercedes
2	1900.01.27	Funza	Potr:Barroblanco y Eucalipto 157f	parte	El Cacique	Potr:Las Mangas, El Rincón, Oratorio, El Vergel, Tulcán, El Escritorio y El Toronjil	\$110.000	Higuera, Gregorio
3	1900.01.30	Madrid	2 lotes	parte	Casablanca		\$400	Umaña de Gómez, Ma Josefa vda Luis Ma Gómez Saiz
4	1900.01.30	Madrid	ant Hda Novillero	ders 6,5	Casablanca		\$117.945	Gómez Saiz, Emiliano et al Hers
5	1900.02.01	La Mesa		33%	San Pedro		\$40.000	Argáez de Tanco, Dolores
6	1900.02.03	Bojacá	contrato de arrendamiento	4f	Los Andes		\$152.000	Prieto Solano, José Sucs et al Prieto de Latorre, Rfl, José G
7	1900.02.08	Nemocón y Cogua	La Isla, Segovia, Chía y Cartagena	162f	Aposentos	hipoteca y embargo, desiste	\$120.400	Montoya S, Luis y Santamaría, Eustasio
8	1900.02.23	Zipaquirá	Paso Ancho Holguín, Pantano	parte	Tibitó		\$45.000	Holguín, Jorge, Gral
9	1900.03.30	Funza	Estuche, La Reforma, El Eden, El Cabrero, El Capitolio y Las Mangas	parte	El Cacique		\$64.000	Portocarrero, Rafael y Martínez, Demetrio
10	1900.04.06	Nemocón	Par Casablanca	93f	San Antonio	Potr San Jacinto antes, Las Rosas	\$60.450	Santamaría, Nepomuceno
11	1900.04.26	Madrid	ant Hda Novillero	1/11ava	Casablanca		\$18.145	Gómez de Marroquín, Andrés, Ma Tsa
12	1900.06.05	Madrid	ant Hda Novillero	ders	Casablanca		\$9.072	Gómez de Martínez, Merce 1/11
13	1900.06.05	Madrid	ant Hda Novillero	ders	Casablanca		\$6.048	Gómez de Osorio, Soledad (1/33)
14	1900.06.06	Madrid	Hda La Elida ant		San Rafael	Potrero	\$10.500	Hurtado, Simón
15	1900.06.23	Madrid	ant Hda Novillero	1/11 p	Casablanca	asume hipoteca \$20.000	\$20.000	Gómez de Brigard, Ma Jfa
16	1900.06.30	Madrid-Cota-Tenjo	Laureles, Potosí, La Despensa	parte	Los Laureles	Potr: Tibabuyes y Pte de Piedra(203f)		Rozo, Marciano
17	1900.07.05	Tocancipá	La Pradera	parte	Tibitó	El Molino	\$2.100	Angel C, Celso
18	1900.07.14	Guasca	casa 2 p	parte	El Salitre		\$120.000	Castillo, Luis P
19	1900.08.03	Suesca	Ver Chivitiva	p baja y loma	Umbatá		\$26.000	Olaya Ricaurte, Rafael
20	1900.08.31	Funza		parte	El Cacique, ant			Higuera, Gregorio
21	1900.10.09	Cota	Potr Santiago	140 f	La Florida	Hda Tibabuyes ant	\$32.500	Castañeda, José Ma, Vo Sopó
22	1900.11.03	Tocancipá	Potr El Manzano	parte	Tibitó		\$3.000	Caro de Holguín, Margarita vda
23	1900.11.03	Tocancipá	Potr: La Vendimia, La Ceiba, La Clemencia y Las Guavas	parte	Tibitó	El Molino	\$6.000	Caro de Holguín, Margarita vda
24	1900.11.10	Tocancipá	La Cascada, hoy Potosí	parte	Tibitó	El Molino Ver Canavita	\$24.000	Martínez de Salgado, Emperatriz, vda
25	1900.11.16	Suba		4 lotes	La Estaca			Caicedo, Ignacio
26	1900.11.17	Tocancipá	La Unión o La Quinta	10 lotes	Tibitó	Quinta Sánchez Ver Canavita	\$180.000	Sánchez, Abigaíl, Elisa, Ana Rosa y hnos
27	1900.11.21	Tocancipá	La Glorieta	parte	Tibitó	Ver La Diana	\$4.250	Díaz, Camilo C, Vo Tocancipá
28	1900.11.21	Tocancipá	Ver La Diana	2 lotes	Tibitó		\$5.500	Botonero, Lucio, Vo Tocancipá
29	1900.12.15	Bosa	se excluyen 6 predios		Las Delicias			Melo, Lucas, Sucs

Cuadro No. 11

Empresas y empresarios de Antioquia.

José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12

Fincas y haciendas en Cundinamarca. 1901

No.	Fecha	Lugar	Especificaciones				Valor	Vendedor
1	1901.01.04	Cota	Sta Bárbara	lote	Los Laureles	Potr: Tibabuyes y Pte de Piedra(203f)	\$3.000	Bello, Pedro P
2	1901.01.12	Tocancipá	Ver La Diana	lote	Tibitó		\$4.000	Galvis, Luis Felipe y Herminia León de G.
3	1901.01.18	Tocancipá	hipoteca \$4400 cancela Pepe	Parte del Pueblo		casa y 3 lotes	\$19.000	Galindo de Quevedo, Lastenia vda
4	1901.02.04	Tocancipá	Par Canavita	parte	Tibitó		\$4.000	Cuervo, Cayetano
5	1901.02.19	Engativá		parte	La Florida, ant La Isabel		\$90.000	Borda, Susana
6	1901.03.05	Madrid	Los Andes	parte	Casablanca		\$30.242	Remate Juz 5, 1900.11.20
7	1901.03.05	Madrid	Unico postor Vtx pend 1903 A	parte	Casablanca			Gómez Alvarez, Ma Fca y Paulina, menores
8	1901.03.23	La Vega	Butulú y Tierras viejas	2 porciones	Melgar o La Vega			Camacho Leiva, E vs Eugenio López
9	1901.04.19	Nemocón	En Medio (57f) y La Ceba (55f) (Hoy Patio Bonito y La Ramada)	112 f	Susatá, antigua	57 f planas	\$100.000	Latorre Piedrahita, María y Julia
10	1901.04.23	Suba	No 3, 4 y otros 2	parte	La Sirena		\$16.000	Cortés Suárez, Ester y Ma Bernabé
11	1901.08.10	Nemocón			El Tagüe		\$25.000	Barrera, Luis O
12	1901.08.21	Anapoima	cacao		La Chica		\$47.000	Ferro, Luis H, Vo Anapoima
13	1901.09.12	Suba			Laguna o Pantano		\$60.000	Salas, José Ma

Cuadro No. 12

Empresas y empresarios de Antioquia.
José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12
Fincas y haciendas en Cundinamarca. 1902-3

No.	Fecha	Lugar	Especificaciones				Valor	Vendedor
1	1902.05.26	Funza	Sta Teresa en Ceuta	218f	El Cacique	Potr: Aratoca y Sta Marta	\$300.000	Portocarrero, Julio D
2	1902.06.28	Usaquén	E.260, Not 3, 1881.02.28 validez ?	ders her	Santa Bárbara	Auza, Rafael, hno	\$1.000	Auza de Sandino, Ma Antonia, vda y Julia A. de Pizarro
3	1902.07.04	Usaquén	E.260, Not 3, 1881.02.28 validez ?	ders her	Santa Bárbara	Auza, Rafael, hno	\$4.000	Auza de Pizarro, Julia y Pizarro, Policarpo Dr
4	1902.11.27	Nemocón	Ver Checua		Churumbo, La Ramada, Patio Bonito			Bernal L, Moisés
5	1902.12.18	Funza	Ceuta. Potr: Pozohondo, Cuadrilátero, Cartagena y Tunja	199f	El Cacique, ant	lote 1	\$1.000.000	Portocarrero, Ricardo
1	1903.01.24	Tocancipá	Saldo:		Part del Pueblo	casa y 3 lotes	\$1.016	Galindo de Quevedo, Lastenia vda
2	1903.03.07	Nemocón	Los Surbas a 1/3	3a parte	Aposentos	Potr: Surba arriba, S abajo, Veraguas y Colombiano	\$780.000	París F, Enrique, Gmo y Cristina de Espinosa, Sopó
3	1903.03.28	Funza	lote Sn Antonio	139f	La Florida		\$700.000	Rueda B, Aparicio
4	1903.05.02	Nemocón	Los Sauces	parte	Aposentos	Potr: Alcaparro, Los Sauces y Guarruz	\$1.250.000	París J, Guillermo, Vo Sopó
5	1903.05.02	Nemocón	Los Surbas c 1/3	parte	Aposentos	Potr: Surba arriba, abajo, Veraguas y Colombiano	\$750.000	París J, Guillermo, Vo Sopó
6	1903.07.02	Nemocón	Potr: Sn Roque	24f	San Antonio		\$340.000	Molano, Alfredo y Latorre de Molano, Elisa, Chiquinquirá
7	1903.07.07	Nemocón	Los Surbas b 1/3	parte	Aposentos	Potr: Surba arriba, abajo, Veraguas y Colombiano	\$1.000.000	París de Espinosa, Cristina, Tomás E

Cuadro No. 13
 Empresas y empresarios de Antioquia.
 José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12
Fincas y Haciendas en el Valle

No.	Fecha	Lugar	Especificaciones				Vendedor
1	1898.01.19	Palmira		12 plazas	Beringo		Velasco, Pedro y Victoria, Gregoria
2	1899.10.10	Palmira		120 plazas	Beringo		Blum C, Luis
3	1900.06.02	Palmira		8f	Estanquillo Chapinero		Corredor, Tomás
4	1900.09.20	Palmira	cord central alta	parte	Aguaclara	plana 302f	Vásquez, Fco A. Y Soto, Emilio F hers
5	1900.09.26	Palmira	cord central alta	parte	Aguaclara	plana 302f	Vásquez, Fco A. Y Soto, Emilio F hers
6	1900.09.28	Palmira	cord central alta	parte	Aguaclara	plana 302f	Vásquez, Fco A. Y Soto, Emilio F hers
7	1901.02.11	Dagua (Valle)		3f	El Carmen		Chacón, Manuel Santos
8	1901.02.22	Valle	Cam a Cerrito	50 varas de lado	Estanquillo Amaime abajo		Zuluaga, Jesús, Gral (Antonio Villa)
9	1901.02.28	Valle	Cam a Cerrito	50 varas de lado	Estanquillo Amaime abajo		Villa, Antonio
10	1901.03.15	Cali	Cam a Bventura	3f	Aguacatal		Torres, Mercedes
11	1901.08.08	Palmira	cord central alta	100 f	El Agrade	pasto	Posada, José Ma
12	1901.09.04	Palmira	pasto	157f	Versalles	Zanjón Zumbáculo	Naranjo, Gonzalo
13	1901.09.14	Palmira	Cam a Buga	2f	Estanquillo Amaime arriba		
14	1901.11.02	Cali	Cam a Bventura	25f	Santa Rosa		Garrido, Ramón
15	1902.04.05	Palmira	Cam a Buga	2f	Estanquillo Amaime arriba	Romero, Julio	Durán, Camilo (Romero, Julio)
16	1902.06.14	Palmira	Malaganita (133f), Cienagalarga (43f)	189f	El Banco		Borrero, Pablo y García José Cruz
17	1903.02.11	Cali		46f	El Mango		Payán, José Ma
18	1903.03.30	Palmira		parte	La Torre		Cerruti, Ernesto, remate indiviso
19	1903.03.30	Palmira		parte	La Argelia		
20	1903.04.04	Candelaria (Valle)	pasto artificial	57f	Chontaduro	Potrero	Miller, Lino
21	1903.05.04	Palmira		parte	La Torre		Vásquez Cobo, Ma Jfa repr por García, Evaristo
22	1903.08.24	Palmira	Cord Central	parte	La Buitrera		Crespo, Noé
23	1903.08.24	Palmira	Cord Central	parte	La Buitrera		Naranjo, Gonzalo
24	1903.09.02	Palmira	Malaganita (133f), Cienagalarga (43f)	189f	El Banco		Borrero, Pablo y García José Cruz
25	1903.12.18	Palmira		parte	La Argelia		Restrepo Mejía, Martin
26	1903.12.18	Palmira		60 plazas	La Torre		Restrepo Mejía, Martin
27	1899.09.27	Palmira	Cam a Barrancas	parte	La Estrella (38f)	casa y pastos	Von Breyman, Guillermo
28	1900.10.16	Palmira	París	parte	La Carbonera		Martínez vda de López, Leticia
29	1901.03.12	Candelaria (Valle)		258f	La Unión		Torres J, Carlos
30	1901.06.29	Palmira	Abomey	parte	La Carbonera		Retallaud, Eugenio
31	1902.06.10	Palmira	pasto	124f	Malagana	Zanjón Zumbáculo atraviesa	Martínez, José Vicente
32	1903.02.21	Palmira	lote	parte	La Carbonera		Concha, Pérsides
33	1903.03.30	Palmira	Italia (193f) y Guacuco	193f	La Italia	pasto pará	Cerruti, Ernesto, remate
34	1903.03.30	Yumbo-La Cumbre		parte	Salento		
35	1903.09.17	Palmira	Zumbáculo	22f	La Italia	pasto pará	Victoria, Purificación
36	1903.10.29	Yumbo-La Cumbre		parte	Salento		Camargo, Marciano y Gregorio B

Cuadro No. 14

Empresas y empresarios de Antioquia.
José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12
Casas en el Valle

No.	Fecha	Lugar	Especificaciones			Vendedor
1	1898.11.30	Palmira	C 13	16 x 34 mts	Casa Estrada	Estrada, Luciano, Gral.
2	1899.10.12	Palmira	K 6 adelante del hospital	10x19mts	Estanquillo Caledonia	Rodríguez, José Ma.
3	1900.01.10	Palmira	K 6	10,5x49mts	Girón	Girón, José Ma.
4	1901.04.16	Cali	K4 a 2 cuadras Plaza	40 x 39 mts, 2 p	Herrera	Herrera de Antía, Tránsito et al.
5	1901.05.13	Cali	K4 a 2 cuadras Plaza	40 x 39 mts, 2 p	Herrera	López, Benito
6	1902.04.23	Cali	K4 a 2 cuadras Plaza	40 x 39 mts, 2 p	Herrera	Herrera de Antía, Tránsito et al.
7	1903.01.31	Palmira	K 5 No. 210		Holguín	
8	1903.02.20	Palmira	K 5 No. 210		Holguín	
9	1903.03.16	Palmira	K 5 No. 210		Holguín	
10	1903.03.31	Cali	C 15 No. 61	10 x 17 mts	Salazar, B. San Nicolás	Salazar, Francisco A.
11	1903.04.15	Palmira	C 13	16 x 34 mts	Casa Estrada	Medianería, Hipoteca
12	1903.05.04	Cali	K 4 No. 105		B. San Pedro	Córdoba, Jaime
13	1903.06.19	Palmira	K 5 No. 210		Holguín	
14	1903.07.10	Cali	K 4 No. 125-135	21 x 23 mts		Echeverri, Hnos.
15	1903.09.21	Palmira	K 5 No. 210		Holguín	

Cuadro No. 14

Empresas y empresarios de Antioquia.
José María "Pepe" Sierra Sierra. Compra de Inmuebles: 1898.01-1903.12
Lotes y local en el Valle

No.	Fecha	Lugar	Especificaciones			Vendedor
1	1899.05.06	Palmira		6f	Estanquillo Guanabanal	Cuadros, Juan E
2	1903.05.04	Cali		51 x 92 mts	Córdoba, cont de casa	Córdoba, Jaime
3	1901.03.08	Palmira	C 12 al N	17,4 x 40 mts	Rengifo, B. Trinidad	Rengifo, Romelia
4	1902.08.07	Palmira	C 12	8,8x43 mts	Trinidad	Saavedra, Tito
1	1903.06.27	Yolombó	Yalí		Tienda	