

Contrapunteo santandereano y antioqueño de la industria textil: contrastes entre la historia de la Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita y algunos aspectos del desarrollo de la industria textil antioqueña*

Pierre Raymond*

Resumen

Antes del desarrollo en Medellín de una próspera industria textil, otras regiones del país tuvieron importantes empresas dedicadas a esta actividad. Tal fue el caso de Santander con la fábrica de San José de Suaita, cuyos fundadores se proponían desarrollar los cultivos de algodón ya existentes en la hoya del río Suárez y modernizar la tradicional industria casera de lienzos. Sin embargo, a la inversa de sus competidoras antioqueñas, la empresa santandereana no prosperó. Para contribuir a dilucidar esta diferencia, el presente artículo contrasta ambos casos en una diversidad de aspectos, tales como la consecución del capital, los antecedentes de los fundadores, el contexto regional de las empresas, las escogencias tecnológicas, los tipos de telas producidas, los mercados, las prácticas comerciales, la publicidad, las condiciones del transporte, el estilo de mando y de las relaciones de los patronos con sus trabajadores.

Palabras clave: Colombia, Antioquia, Santander, industria textil, hacienda modernizada, capital extranjero, acumulación de capital, tecnología textil, vías de comunicación, comercio, sindicalismo.

* Artículo recibido el 6 de marzo de 2009 y aprobado el 4 de noviembre de 2009. Artículo de investigación científica.

♦ Investigador independiente y profesor de la Facultad de Estudios Ambientales y Rurales de la Pontificia Universidad Javeriana. Dirección de contacto: praymond777@yahoo.ca

Abstract

Before Medellín became a prosperous textile centre, other regions of Colombia had developed textile industries. Such had been the case of the Santander department, with its San José de Suaita factory. Its creators aimed at developing the existing regional cotton fields and modernizing the local textile cottage industry. Yet, opposite to its competitors of the Antioquia department, the Santander enterprise wasn't successful. This article aims at understanding the reasons of such a difference. It contrasts aspects such as capital raising, the founders' backgrounds, regional contexts, technological choices, markets, commercial practices, advertising, conditions of transport, and the relationship between employers and workers.

Key words: Colombia, Antioquia, Santander, textile industry, modernized estates, foreign capital, capital accumulation, textile technology, transport, commerce, syndicalism.

Identificar hoy en día a Medellín con la industria textil, no significa que esta ciudad haya sido la cuna de dicha industria. Con apenas 30.000 habitantes a finales del siglo XIX, Medellín no tenía una marcada tradición textil, al contrario de otras regiones de Colombia, en particular Santander. La hoya del río Suárez, compartida por Boyacá y Santander, había sido durante años la principal productora de algodón del país. La población más importante de Santander era el Socorro, que en 1843 era la segunda ciudad del país y debía esta posición, en buena medida, a la importancia que todavía tenía en esta región la industria casera de lienzos.

Esta producción, que se remontaba a los guanes y había recibido los aportes de una versión más bien pobre de la tradición textil europea, había sido fuente de prosperidad hasta la Independencia, tal como lo relata Pedro Fermín de Vargas a finales del siglo XVIII: “Sus habitantes viven gustosos. Atribuyo

esta diferencia a la fábrica de lienzos que asegura el sustento al tejedor, a la hilandera y al labrador que siembra el algodón, que le es su verdadera mina”. Indica que estos lienzos “son llevados a Antioquia, Popayán, Neiva, Mérida, etc. y es el único renglón por donde entra algún dinero”¹.

Ya después de la Independencia, esta prosperidad estuvo amenazada por la invasión de telas inglesas que la Revolución Industrial permitía producir a un precio con el cual la industria casera, con su ínfima productividad, no podía competir sino a costa de un creciente empobrecimiento de los artesanos.

Esto mismo observó el viajero francés Gaspard Théodore Mollien al pasar por el Socorro en 1823:

En cada rancho, en cada casa,

¹ VARGAS, Pedro Fermín de, *Pensamientos políticos y memoria sobre la población del Nuevo Reino de Granada*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1944, p. 55.

todos se ocupan en hilar, tejer o teñir. [...] Las telas que se tejen son toscas, aunque durables; a pesar de que se les prefiere en las otras provincias a los tejidos algodón extranjero, cuando el precio es el mismo, y que se les compre en cantidades bastante considerables, los obreros son pobres. [...] Sólo el comerciante se enriquece; lleva los textiles del Socorro a cambiarlos por oro y tabaco en Girón, por cacao en Cúcuta, por sal y tejidos ingleses en Zipaquirá².

Sin embargo, la región mantuvo hasta el siglo XX cierta producción de telas, debido a que muchos campesinos preferían para su ropa de trabajo el lienzo de la tierra, por su mayor resistencia. Tal como lo relatan autores como Agustín Codazzi, Manuel Ancizar o Salvador Camacho Roldán, la región de la hoya del río Suárez, durante el siglo XIX, siguió produciendo y exportando algodón y telas a otras comarcas y a países vecinos, aunque siempre en menores cantidades. Camacho Roldán estima que “con estas telas se vestían las dos terceras partes de la población a lo menos, y se exportaban a Venezuela y Ecuador en cantidades de dos a trescientos mil pesos anuales”³. A finales del siglo XIX, Francisco Vergara Velasco indica que, en lo referido a la industria

textil, “del único departamento que poseemos datos exactos es Santander en donde hay 5.800 hilanderías, 1.640 fábricas de tejidos y de lana y algodón”⁴.

El ambiente de retroceso y empobrecimiento causado por la competencia de los textiles ingleses no estimuló ni la acumulación de capitales, ni la transformación de la industria casera en talleres de mayor tamaño, ni mucho menos la adopción de maquinaria más productiva que la utilizada por los artesanos⁵. Ramiro Gómez menciona que, a pesar de estas circunstancias adversas, se presentó un intento hacia 1812 de montar una pequeña manufactura textil de diez telares en el Socorro⁶. Este proyecto no prosperó, como tampoco tuvo éxito el propósito del gobierno departamental en 1899 de fomentar la implantación de una industria moderna de tejidos con la asesoría de Antonio Izquierdo, director de la Fábrica de Tejidos de Samacá (Boyacá)⁷, ni tampoco otro intento de 1907 de crear una industria textil en el Socorro, a pesar de haber recibido subsidios del gobierno del general Reyes⁸.

² MOLLIN, Gaspard Théodore, *Viaje por la República de Colombia en 1923*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1944, p. 92.

³ CAMACHO ROLDÁN, Salvador, *Mis memorias*, tomo 1, Bogotá, Biblioteca Popular de Cultura Colombiana, 1946, p. 163.

⁴ VERGARA Y VELASCO, Francisco Javier, *Nueva geografía de Colombia*, tomo II, Bogotá, Banco de la República, 1974, p. 828.

⁵ Sobre todos estos puntos, véase RAYMOND, Pierre y Beatriz BAYONA, *Vida y muerte del algodón y los tejidos de algodón*, Bogotá, Ecoe, 1987.

⁶ GÓMEZ RODRÍGUEZ, Ramiro, “La primera fábrica de hilados y tejidos del Socorro”, *Boletín de Historia y Antigüedades*, 733, Bogotá, Academia Colombiana de Historia, abril-junio de 1981.

⁷ *Industria Algodonera en Santander*, Bucaramanga, Tipografía mercantil, 1899.

⁸ OSPINA VÁSQUEZ, Luis, *Industria y protección en*

Como se puede observar, poco se menciona a Antioquia en este panorama textil del siglo XIX. Sin embargo, los antioqueños sí hicieron presencia en Santander, pero como comerciantes: según Álvaro Tirado Mejía, en la cuarta década del siglo XIX, “se calculaba que los antioqueños enviaban anualmente doscientos mil pesos en oro, para invertirlos casi por completo en textiles socorranos”⁹. Sin ser tan inclinados como los santandereanos a la producción de telas, tuvieron en Indalecio Uribe un empresario tempranamente dedicado a la búsqueda de formas de mejoramiento de la producción textil a escala artesanal. Indalecio, oriundo de Sonsón, estableció entre 1878 y 1880 en esta villa así como en Manizales, Abejorral, Medellín, Envigado y Hato Viejo unos talleres en los cuales introdujo unos adelantos técnicos adaptados a una sociedad entonces poco industrializada¹⁰. El periódico *El Conservador* describió en los términos siguientes los aportes técnicos del sonsoñeno:

Una sencilla e ingeniosa carda, un torno de hilar sumamente manual y sencillo, pues con un solo volante, que puede ser impulsado por un niño, se mueve un número indefinido de husos; y un telar muy perfeccionado, en que pueden construirse todos los géneros

de telas que hoy se producen en el país. [...] Las modestas máquinas de que tratamos son muy ventajosas precisamente porque se adaptan al grado que puede alcanzar entre nosotros la industria de telares [y...] a la industria en pequeño, estando por lo mismo al alcance de todas las gentes, y no presentando a las clases pobres de ciertos Estados, dueños hoy de la industria de tejidos, la amenaza que suele dicha clase ver en las industrias en grande¹¹.

A principio del siglo XX, cuando empezó a desarrollarse una industria textil moderna en Colombia, Santander y Antioquia eran dos regiones en las que se crearon empresas, sin restarle nada al hecho de que otras regiones hayan también tomado iniciativas en este sentido. Este artículo se propone recalcar algunas de las diferencias entre los procesos que se presentaron en éstos dos departamentos. Estas reflexiones se fundamentan en el libro recientemente publicado por el autor de estas líneas, *Mucha tela que cortar*¹².

Para empezar, los gestores de estas aventuras empresariales provienen de muy distintos horizontes. En el caso de Santander, se trata de unos hacendados

Colombia, 1810-1930, Medellín, Fundación antioqueña para los Estudios Sociales FAES, 1979, p. 369.

⁹ TIRADO MEJÍA, Álvaro, *Introducción a la historia económica de Colombia*, Bogotá, La Carreta, 1979.

¹⁰ OSPINA VÁSQUEZ, *Industria y protección*, p. 323 y 348.

¹¹ *El Conservador*, Bogotá, junio 27 de 1882.

¹² RAYMOND, *Mucha tela que cortar. La saga de una fábrica textil y la pugna de las familias Caballero y López por su control*, Bogotá, Planeta, 2008. Existe en el pueblo de San José de Suaita un museo que relata la historia de la fábrica que existió en este municipio. Exhibe maquinaria, documentos, fotografías y muestras textiles.

del municipio de Suaita, los hermanos Caballero, deseosos de salir del rentismo terrateniente, de fomentar el desarrollo de su patria chica y, a la manera de los *Junkeres* prusianos, de aprovechar su riqueza territorial para desarrollar proyectos agroindustriales. El jefe del clan familiar, Lucas Caballero, había sido, entre otros, ministro de Hacienda del general Reyes, y participaba del sueño desarrollista del presidente. Un artículo de 1912 refleja el pensamiento de los Caballero: el objetivo que perseguían “*no es otro que fomentar el desarrollo industrial de una gran comarca del Departamento de Santander*”¹³. Un empleado que conoció de cerca a Lucas Caballero confirma esta opinión: “El doctor Lucas quería desarrollar el país, quería dar trabajo, porque acababa de pasar la guerra de los Mil Días. Era un hombre de mucha visión. Traía estas ideas por ser viajado”¹⁴.

Al emprender este proyecto industrial, los Caballero no lo cimentaron sobre un ahorro propio, es decir, no hubo una acumulación previa de capital, aunque, por cierto, habían contemplado esta posibilidad. Antes de optar en 1912 por la inversión textil, incursionaron en la agroindustria en su hacienda de San José, en el municipio de Suaita, donde habían fundado en 1907, un pequeño ingenio azucarero, una licorera y una chocolatería (además de las que tenían en Bogotá). Cuando iniciaron estos

proyectos, se habían fijado la meta de crear “un fondo de reserva para ensanche de las fábricas”¹⁵. Pero no tuvieron la paciencia del ahorrador, y aún para realizar estas primeras inversiones, habían recurrido a un préstamo de una casa de comercio londinense Pinto, Leite and Nephews.

Novatos en la inversión fabril, los hermanos Caballero tenían además afán de una pronta grandeza industrial. Pero, para lograr su propósito de agregar una fábrica textil a las empresas preexistentes, no disponían de fondos propios para este fin. Tampoco quisieron recurrir al ahorro nacional o no supieron hacerlo. Optaron por recurrir al capital extranjero, hipotecando sus fincas de Suaita a banqueros belgas y franceses. Influiría también el hecho de que, en el oriente colombiano, el capitalismo y sus novedosas formas de asociación y de creación de riqueza no tenía todavía amplia aceptación. Comenta al respecto un hijo de Lucas Caballero que “el boyacense y el santandereano sólo se asocian contra alguien, es decir, por política [...]”¹⁶.

Entonces, una nueva sociedad se fundó en 1912 con el nombre de Sociedad Industrial Franco Belga (SIFB), con sede en Amberes. Los hermanos Caballero eran los socios mayoritarios, pero socios maniatados por la amplitud

¹³ *El Tiempo*, Bogotá, septiembre 23 de 1912.

¹⁴ Entrevista de José Noé Guzmán Charry, 1999.

¹⁵ *El Nuevo Tiempo*, Bogotá, septiembre 17 de 1907.

¹⁶ Cita inconclusa, por motivos que más adelante se aclaran. CABALLERO CALDERÓN, Eduardo, *Cartas colombianas*, Bogotá, Kelly, 1949, p. 157.

de sus deudas hipotecarias y otras cortapisas impuestas por los acreedores. De ahí una falta de autonomía de la parte colombiana en el manejo de un negocio que había sido su sueño, pero cuya administración no demoró en escapársele de las manos, apenas los franco-belgas se dieron cuenta de que la empresa no iba a ser exitosa y que habían invertido mal sus capitales¹⁷.

Frank Safford observa que los empresarios del oriente del país carecían generalmente de capitales propios. A semejanza de lo que vivieron los hermanos Caballero, tenían dificultades para acceder a fuentes de crédito que suplieran esta falta de capital monetario, y recurrían a sus bienes raíces para intentar incursionar en la naciente economía¹⁸.

Sin embargo, a diferencia de otros hacendados¹⁹, los Caballero no situaron su empresa cerca de un centro urbano, que fuera simultáneamente mercado de fácil acceso y fuente de mano de obra. Optaron por asentar su proyecto en su hacienda de San José, a pesar de su aislamiento, con el doble fin de abastecerse de recursos locales, en particular del

algodón²⁰, y de fomentar el desarrollo local.

El contraste con la manera de proceder de sus competidores antioqueños era abismal. Éstos habían tenido una larga trayectoria empresarial en la minería del oro y la trilla y comercio del café antes de lanzarse a inversiones manufactureras. Se curtieron no en los campos de batalla y los duelos jurídicos y políticos²¹, sino con el trabajo en fábricas textiles en el exterior o capacitándose en la Escuela Nacional de Minas²². Este historial les permitió acumular capitales propios, una base económica que les evitó la dependencia de inversionistas extranjeros²³. Supieron también iniciar sus empresas con prudencia, a pequeña escala. Cuenta Enrique Echavarría:

²⁰ La abundancia de los cultivos de algodón en la hoya del río Suárez tuvo que ser un factor decisivo en la decisión de ubicar a la fábrica en la hacienda familiar.

²¹ Lucas Caballero era abogado y había sido general de los ejércitos liberales durante la guerra de los Mil Días.

²² Acerca de la influencia de la Escuela Nacional de Minas sobre los empresarios antioqueños, véase MAYOR MORA, Alberto, "El impacto empresarial de la Escuela de Minas de Medellín y la Escuela de Minas de Ouro Prieto (Brasil), una visión comparativa", DÁVILA, Carlos (comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia*, Bogotá, Norma, 2003.

²³ Enrique Echavarría recalca que los proyectos antioqueños se lograron "con iniciativas propias, con esfuerzo propio, con miras muy altas, y todo, sin necesidad de capital extranjero". ECHAVARRÍA, Enrique, *Historia de los textiles en Antioquia*, Medellín, Bedout, 1943, p. 15.

¹⁷ Sorprende la incapacidad de los socios extranjeros para evaluar la viabilidad del proyecto, a pesar de disponer de un representante en Colombia y de la experiencia de la familia de Neufelize, principal acreedora en los negocios con Sudamérica.

¹⁸ SAFFORD, Frank, *Commerce and Enterprise en Central Colombia, 1821-1870*, Tesis doctoral, Universidad de Columbia, New York, 1965, p. 65.

¹⁹ Como Obregón, que ubicó su fábrica textil en Barranquilla.

teníamos un negocio de exportación de café [...] poseíamos una Trilladora [...]. Pues en un rincón pensó Ramón [hermano de Enrique] colocar a Gustavo [Merizalde] con sus máquinas. [...] Ramón invitó a Alejandro [tío de Enrique] a entrar en el negocio de tejidos; propuso que fueran pedidos unos diez telares ingleses para colocar en la Trilladora²⁴.

Cuando necesitaron ampliar su capital, acudieron al ahorro regional²⁵. Así, en 1914, año en el que la SIFB recurría a un nuevo y costoso préstamo para financiar los sobrecostos de la instalación en Santander de las fábricas, en Antioquia, Coltejer emitía acciones, acudía al ahorro antioqueño y nacional y conseguía el capital que necesitaba sin incurrir en costosos intereses.

Se puede aquí completar la cita dejada inconclusa atrás en este escrito de Eduardo Caballero Calderón: los santandereanos y los boyacenses son demasiado orgullosos y ladinos “para comprender lo que el antioqueño bebe con su primer aguardiente: la sociedad limitada, el crédito, la compañía anónima, las jugadas de bolsa y las acciones al portador”²⁶.

²⁴ ECHAVARRÍA, *Historia de los textiles en Antioquia*, p. 23.

²⁵ A partir de 1914, se inicia en Antioquia una ola de transformaciones de empresas hasta ahora familiares “en sociedades anónimas con el don de captar el ahorro de accionistas privados”. MAYOR MORA, “Historia de la industria colombiana”, *Nueva Historia de Colombia*, tomo V, Bogotá, Planeta, 1989, p. 326.

²⁶ CABALLERO CALDERÓN, *Cartas colombianas*, p. 157.

Otro elemento de contraste entre Santander y Antioquia remite a las escogencias tecnológicas. Cuando los Caballero iniciaron su proyecto, estimaron que el bajo costo de la mano de obra podía compensar la maquinaria algo obsoleta que habían adquirido de segunda mano en Estados Unidos. Un documento firmado por Lucas Caballero indica que ésta “consiste únicamente en telares empleados hace quince o veinte años en las fábricas belgas. Estas máquinas que son en realidad muy sencillas y en razón de su misma sencillez, producen con la misma mano de obra alrededor de un 8% menos que los telares empleados actualmente en Bélgica y en Inglaterra”²⁷. Además, los telares adquiridos presentaban el inconveniente de no poder producir sino telas de 85 centímetros de ancho. La empresa empezó desactualizada técnicamente y su principal problema fue que arrastró durante toda su historia con el lastre de unos equipos anticuados.

En contraste con esta situación, en Medellín, Fabricato inició su actividad con equipos que incorporaban los últimos adelantos de la tecnología textil. Santiago Montenegro indica que, curiosamente, la crisis de los años 1920-1921 favoreció a Fabricato: fundada en 1920, aplazó por motivo de la crisis el inicio de sus operaciones y su pedido de equipos, lo que le permitió adquirir en 1923 “la más moderna maquinaria disponible

²⁷ Archivo de la Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita (A.F.H.T.S.J.S.), noviembre 24 de 1912.

en los Estados Unidos”²⁸. Más adelante, la crisis mundial de 1930

produjo la recomposición en el liderazgo de la industria textil, que se concentró definitivamente en Antioquia y en aquellas empresas, como Coltejer y Fabricato, que desde los años veinte comprendieron con claridad la necesidad de incorporar la más moderna tecnología y entraron a producir géneros de calidad superior²⁹.

La SIFB no pudo participar de esta recomposición: no estaba en condiciones de realizar inversiones y, en particular, de renovar sus telares, como debería haberlo hecho para quedar a la par con la competencia.

La observación de Montenegro remite a otro aspecto del contraste entre las concepciones de la SIFB y las de sus competidores antioqueños. Se trata de la falta de una atinada visión de futuro en cuanto a la evolución de la industria textil. Mientras la competencia entraba a “producir géneros de calidades superiores”, un artículo de Paul Fincœur, entonces director general de la SIFB, afirma que Colombia “fabricará artículos de gran consumo, pero seguirá comprando en el extranjero las mercancías especiales que aquí no se pueden producir

económicamente”³⁰. Al exponer lo que consideraba ser el destino de la industria textil colombiana, Fincœur reveló en el fondo la falta de la proyección adecuada de su propia empresa.

Diferencias significativas se observan también en cuanto a los mercados que estas empresas ambicionaban conquistar. Mientras las empresas antioqueñas apuntaban a la población colombiana en su conjunto y a los mercados de exportación, la SIFB se orientaba esencialmente hacia un mercado regional, popular y rural y buscaba una tela resistente más que bonita. En este sentido, la evolución de las producciones antioqueñas y de San José iba en direcciones opuestas. Y si bien la SIFB se esforzaba así por satisfacer su clientela, esta orientación no iba en el sentido de la evolución general de la demanda en el país.

También en contraste con los antioqueños, la SIFB casi no recurrió a la publicidad. No se observan anuncios de prensa, cuando sí se advierte publicidad de las empresas competidoras. Peor aún, de manera explícita, un documento de 1921 revela que la empresa se abstenía de toda “propaganda”³¹. Si bien la crisis económica de 1920-1921 pudo haber influenciado esta decisión, la constante actitud de desinterés de la SIFB por la publicidad revela una falta de visión

²⁸ MONTENEGRO, Santiago, *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*, Medellín, Universidad de Antioquia-Norma-Uniandes, 2002, p. 64.

²⁹ MONTENEGRO, *El arduo tránsito hacia la modernidad*, p. 66.

³⁰ FINCEUR, Paul, “La industria textil del algodón”, *Revista de Industrias*, (67), Bogotá, Ministerio de Industrias, diciembre de 1929.

³¹ A.F.H.T.S.J.S., julio 2 de 1921.

moderna en la búsqueda de mercados. Un motivo, más general, por el que posiblemente no consideraban útil darse a conocer más, era las severas limitaciones en su capacidad de producción al tiempo que se consideraba inexpugnable en su mercado cautivo.

La lista de sus puntos de venta confirma la implantación regional de la empresa. Uno de sus directores consideraba tal situación como un motivo de orgullo. Escribió que “en nuestros alrededores, todo el comercio está prácticamente concentrado en nuestras manos”; la meta era “monopolizar el comercio de las telas en toda la región en la que estamos establecidos”³². Si bien esta visión de industria con un radio de influencia esencialmente regional correspondió a la situación original de escasa integración de los mercados por las malas vías de comunicación, no demoró en verse amenazada por la evolución del país, y en particular por el desarrollo de las empresas antioqueñas: los industriales que tenían realmente el futuro por delante pensaban en términos del mercado nacional, y no sólo de la región donde estaban asentados.

La competencia antioqueña no demoró en hacerse sentir en lo que la SIFB consideraba su propio territorio: sus ventas “se extienden mucho en las plazas comerciales de los departamentos de Santander y de Boyacá y ya han montado varios almacenes importantes. En Tunja, por ejemplo [...] han abierto

un almacén bonito (Fabricato) y nos informan [...] que dicho almacén tiene mucho movimiento; las mismas noticias tenemos de otras plazas”³³. Este documento indica además que, en estas condiciones, las ventas de las agencias de Sogamoso, Vélez, Tunja y Moniquirá “durante el mes de agosto tienen un total de \$950 [cuando...] el promedio de ventas hasta ahora era de \$2.400”³⁴.

Las condiciones del transporte representaban el principal obstáculo para una eficiente comercialización y causaban fuertes demoras en las entregas de los pedidos. A finales de septiembre de 1921, una queja afirma que “las mercancías tardan un tiempo inverosímil en llegar a su destino, como lo comprueba el caso de dos bultos de listado que acabo de recibir y que estaban en camino desde el mes de julio”³⁵. Lo dificultoso del transporte obligó a la Sociedad a rechazar ofertas de distribución en ciudades demasiado alejadas. Incluso, en 1933, el motivo por el cual no aceptaron un mercado en Popayán fue “por causa de los fletes demasiado costosos, es decir que el precio de la mercancía puesta en Popayán saldría demasiado recargado”³⁶. Además, por mucho que se protegieran los artículos de la intemperie, esto no impedía que a veces llegaran a su destino mojados, y manchados de barro y sangre, debido

³² A.F.H.T.S.J.S., mayo 12 de 1923.

³³ A.F.H.T.S.J.S., septiembre 12 de 1932.

³⁴ A.F.H.T.S.J.S., septiembre 12 de 1932.

³⁵ A.F.H.T.S.J.S., septiembre 28 de 1921.

³⁶ A.F.H.T.S.J.S., enero 12 de 1933.

a las heridas que las bestias padecían por el trabajo excesivo a que estaban expuestas³⁷.

Mientras los antioqueños estaban curtidos en las costumbres comerciales nacionales, se observa una inadaptación de los europeos a las mentalidades prevalecientes en el país. En 1921, la agencia de Bogotá de la SIFB critica el sistema de ventas utilizado, con pago anticipado y entrega desde San José una vez efectuado éste³⁸. Igualmente, critica la rigidez en la fijación de los precios. El director general estimaba que por ser ahora los precios de la empresa “extremadamente ventajosos” no se debían conceder más rebajas. Absurdamente terco, consideraba que era preferible “que las demás fábricas vendan con una respectiva pérdida que hacer futuras concesiones”³⁹ para después vituperar a “la competencia [que] me impidió vender en Bogotá este año, porque me negué inexorablemente a bajar mis precios”⁴⁰. Justificaba su punto de vista con la prepotencia que lo caracterizaba y consideraba a Colombia como “un país donde los procedimientos y la justicia comercial se encuentran en un estado tan rudimentario que puede decirse que

no existe”⁴¹. Mientras tanto, la competencia practicaba agresivas iniciativas comerciales: permitía descuentos, bajos precios, otorgaba créditos hasta de un año y daba la posibilidad a los clientes de escoger el diseño de la tela pedida.

Una nueva dirección general, en 1933, intentó darle un giro a la empresa, pero ya era tarde para pretender ponerse a la altura de la competencia antioqueña. La única esperanza de Du Rivau, nuevo director general, era que, una vez aclarada la situación legal de la empresa, se pudieran eliminar a los Caballero de cualquier injerencia en su destino y, con los banqueros europeos como únicos amos del negocio, éste se pudiera refinanciar y así ampliar y modernizar las instalaciones⁴². En

⁴¹ A.F.H.T.S.J.S., abril 5 de 1923.

⁴² Una detallada descripción de estos acontecimientos se encuentra en RAYMOND, *Mucha tela*. Las batallas jurídicas entre los Caballero y los franco-belgas llamaron poderosamente la atención de la prensa nacional entre 1938 y 1944. Otro aspecto de las polémicas en las que se encontró envuelta esta empresa fueron, entre 1944 y 1945, las polémicas entre la rama de la familia Caballero allegada a los presidentes Alfonso López Pumarejo y Alfonso López Michelsen, con resurgimientos periódicos en varias oportunidades, especialmente durante la campaña presidencial de Alfonso López Michelsen y su período como presidente (1974-1978). Una última polémica se desató entre 1981 y 1989, cuando la empresa quebró en medio de muchas irregularidades. La talla nacional de los que se involucraron en las controversias les dio un especial resonancia en el país (los hermanos Eduardo y Lucas Caballero Calderón, los escritores Germán Espinosa, Luis Eduardo Nieto Caballero, Antonio Caballero Holguín, Enrique Caballero Escovar, y naturalmente, Alfonso López Michelsen, que estimó necesario abordar el tema en su mensaje al Congreso Nacional al finalizar su período y retomó

³⁷ Una carta del director general indica que todavía en 1932 se presentaba este problema, que sólo el desarrollo de la carretera eliminará: “Cada envío de telas que llega a Bogotá incluye 5 o 6 piezas de tela manchadas de sangre y de barro”. A.F.H.T.S.J.S., agosto 3 de 1932.

³⁸ A.F.H.T.S.J.S., octubre 1 de 1921.

³⁹ A.F.H.T.S.J.S., abril 5 de 1923.

⁴⁰ A.F.H.T.S.J.S., marzo 12 de 1923.

la espera de este anhelado desenlace, Du Rivau hizo todo lo que estaba a su alcance para mejorar la lamentable situación de la empresa, en particular por medio de la adquisición, entre 1932 y 1937, de telares automáticos Draper, descartados por las fábricas que se habían modernizado en el anterior decenio. Comprar lo que la competencia descartaba no era, por cierto, la mejor manera de superarla, pero era lo único que la empresa tenía a su alcance. Un trabajador observó: “Esta fábrica lo que hizo fue comprarle chatarra a los otros que vendían para ellos modernizarse. Por esto fue decayendo”⁴³.

Sin embargo, gracias a los telares Draper, la producción de la fábrica progresó de 726.837 yardas a 1.634.712 yardas entre 1932 y 1937. La producción no daba abasto para satisfacer la demanda y se recurrió frecuentemente a un tercer turno de noche para cumplir con los pedidos. Como la capacidad de producción estaba copada con la demanda por sus productos clásicos, la fábrica no entró a elaborar nuevas calidades aunque sus clientes las solicitaran. Entonces éstos se dirigían a otras textileras para sus pedidos de telas más sofisticadas, lo cual mantenía la empresa en una rutina y en una orientación hacia los mercados menos dinámicos. Al parecer, este problema constante de no poder satisfacer los pedidos engegucía a la administración y no la dejaba

pensar en un futuro en el que el tipo de demanda que actualmente satisfacía se volvería marginal.

Así, San José se esmeraba en mantener su reputación como productor de telas resistentes puesto que le permitía vender algunos productos a mayores precios que la competencia sin perder mercado. El director general escribió a una agencia: “Conocemos la diferencia de calidad entre nuestro Diagonal Santander y el Toyo Cotton, y le podemos informar que los pedidos en nuestro diagonal no se redujeron a pesar del precio más bajo del diagonal en referencia”⁴⁴. Además, ¿para qué hacer ensayos con nuevas calidades cuando tenían pendientes grandes pedidos de calidades conocidas, cuya venta se hacía sin demora y sin mayor propaganda⁴⁵, e incluso cuando no podían aumentar su producción? Si bien esta opción era conveniente a corto plazo, no era una buena estrategia de cara al futuro, puesto que Coltejer había introducido la mercerización entre 1933 y 1935 y había adoptado el estampado en 1932, seguido por Fabricato en 1941. Además, el producto tendía a presentar cada vez más desperfectos debido al envejecimiento de los equipos y a la creciente dificultad para conseguir repuestos.

Sin embargo, más adelante se manifestó una inquietud relativa a la dificultad de competir con las demás fábricas, cuya “tela es muy liviana y de

el tema en su último escrito, *Palabras pendientes*).

⁴³ Entrevista a José del Carmen Cabezas, 1981.

⁴⁴ A.F.H.T.S.J.S., noviembre 12 de 1934.

⁴⁵ A.F.H.T.S.J.S., febrero 2 de 1944.

un acabado de mejor calidad que el de nosotros”⁴⁶. Los proyectos de modernización de Du Rivau contemplaban la compra de equipos que permitirían satisfacer una demanda más diversificada. Pero como se mencionó antes, el requisito era aclarar la situación jurídica de la sociedad, lo cual impedía que, por el momento, se realizaran dichas inversiones.

Se puede evaluar la pérdida de importancia de San José dentro de la industria textil nacional de dos maneras. Con sus 184 telares, representaba el 11,5% de los equipos instalados en Colombia en 1923; en 1930, ya no eran sino el 5% —además sus 30 telares automáticos eran apenas el 2,6% de los telares automáticos censados este año—; en 1943, ya no se trataba sino de 2,5% de los 4.840 telares existentes en Colombia y no de los más eficientes... La producción siguió un declive similar en su participación en la producción nacional de telas de algodón, que para los años veinte representaba el 5,1% de la producción nacional de telas⁴⁷. En 1942 se trataba apenas del 1,23%, y en 1944, del 0,67%.

A pesar de tener cada vez menos peso en el panorama textil nacional, la empresa no cambió sus viejas mañas de inflexibilidad en la comercialización. Un contrato con la casa comercial Breuer, Moeller y Co. Sucs. de Barran-

quilla proporciona detalles de los términos en los cuales la SIFB realizaba sus acuerdos con sus clientes. La empresa no se encargaba de remitir las telas hasta su destino final sino hasta Bucaramanga, Puerto Wilches u Ocaña, asumía los costos del transporte hasta estas plazas y quedaba el resto del transporte a cargo de la casa barranquillera. A Breuer le correspondía la “propaganda” en su región de influencia. Tenía el carácter de “agente-comisionista [...] bajo el control e inspección que la Sociedad ejercerá por medio de sus dependientes y empleados”. Las telas se mandaban “en consignación”. El comerciante

a fines de cada mes entregará una factura detallada de las [ventas y] la Sociedad reconocerá a la casa Breuer, Moeller y Co. Sucs. una comisión del 5% sobre el producto neto de las ventas efectuadas [bajo forma] de una nota de crédito que será deducido como pago efectivo en la consignación del mes siguiente. La casa Breuer, Moeller y Co. Sucs. entregará a la Sociedad mensualmente el valor total de las mercancías vendidas durante el propio mes deduciendo el valor de la [mencionada] nota de crédito⁴⁸.

Cualquier diferencia entre las existencias y “los inventarios que practicará la Sociedad será facturada a la casa barranquillera y será de pago inmediato. Este contrato de agente-comisionista rige por un año y se prorrogará por períodos trimestrales”. Por último, “para

⁴⁶ A.F.H.T.S.J.S., agosto 15 de 1938.

⁴⁷ Se trata de aproximaciones, véase RAYMOND, *Mucha tela*, pp. 111-112.

⁴⁸ A.F.H.T.S.J.S., septiembre 27 de 1935.

asegurar las obligaciones contraídas [...] la casa Breuer, Moeller y Co. Sucs., entregará a la Sociedad una carta de garantía por la suma de dos mil pesos”⁴⁹.

Se trata de condiciones bastante drásticas en las que los “viajeros” de la SIFB podían inspeccionar las bodegas del cliente y practicar inventarios en casa ajena... La sociedad barranquillera se molestó por el aspecto del contrato relativo a la carta de garantía, hecho que parece ser revelador del carácter inusualmente estricto de las condiciones impuestas.

La Sociedad siguió descuidando la publicidad. El estudio de la contabilidad del año 1937 revela un gasto de “propaganda” de \$3.650,62, lo cual corresponde a 3,3% de los “gastos administrativos”. Lo único que le dio en esta época a la Sociedad una apertura sobre el mundo fue su participación en ferias y exposiciones. La SIFB buscó en esta época un nombre de marca. Se contempló para ello “Fabricol”, pero se descartó por el parecido con Fabricato. Finalmente, se conservó el nombre de “Telas San José”.

Hasta bien adelante en la historia de la fábrica, su dependencia de la arriería y de deficientes vías de comunicación implicó lentitud y entorpecimiento en sus relaciones comerciales. Debido a estas condiciones se seguían presentando daños en las telas despachadas. Todavía, en 1943, un comerciante de

Cúcuta se quejaba de que “la tela llegó en un estado lamentable, completamente podrida”⁵⁰.

Cuando la economía retomó impulso y la fábrica cobró, en 1933, un renovado ímpetu con su nueva dirección, la empresa se resintió por la imposibilidad de incrementar suficientemente su capacidad de producción, aun con la compra de los telares automáticos. Mientras la competencia se introducía en el patio trasero, la SIFB rechazaba propuestas de expansión internacional tales como una solicitud proveniente de San José de Costa Rica y un pedido de Cuba, en 1943⁵¹. Las únicas exportaciones realizadas fueron a Venezuela, quizás como una prolongación de su influencia en el oriente colombiano.

Ya que, finalmente, los banqueros franco-belgas no lograron su propósito de apoderarse definitivamente de la empresa, ésta nunca pudo realizar la modernización soñada por Du Rivau. En 1944 volvió a manos de sus primeros dueños, o mejor dicho, de los herederos de éstos. La nueva generación de los Caballero y de los López se dedicó a peleas internas y no tenía el mismo interés que sus ancestros en la industria, motivo por el cual la Sociedad de Hilados y Tejidos de San José de Suaita S.A., como se llamó al cambiar de dueños, no hizo más que sobrevivir hasta su quiebra en 1981.

⁴⁹ A.F.H.T.S.J.S., septiembre 27 de 1935.

⁵⁰ A.F.H.T.S.J.S., agosto 1 de 1934.

⁵¹ A.F.H.T.S.J.S., abril 10 de 1943.

No se puede concluir esta comparación sin mencionar las diferencias y coincidencias en el trato con el personal en San José de Suaita y en Antioquia.

El caso de San José es muy particular: buena parte de sus trabajadores provenían de las haciendas de los Caballero, otros eran campesinos, algunos oriundos del altiplano cundiboyacense. Al instalarse en San José, se volvían todos vivientes de la hacienda; los dueños controlaban al personal de la empresa tanto en la fábrica como en el poblado que, poco a poco, se fue conformando a lado de la empresa. La empresa se hizo así omnipresente en la vida de los trabajadores y se entrometía en su vida laboral y privada.

Los directivos aspiraban a que su personal le obedeciera sin discusión, lo que un entrevistado describió como “el régimen dictatorial de los extranjeros”. Una reconvención a un empleado resulta muy reveladora del estilo de mando de Du Rivau, quien escribió: “la Gerencia nunca ha considerado o aceptado observaciones [...] por parte de sus empleados, *ya que considera que no les corresponde nada más que acatar sus disposiciones y amoldarse a ellas*”⁵². Sin embargo, tuvieron que tranzar “con el pueblo santandereano que es rebelde, que carga cuchillo o revólver. El santandereano no es sumiso. Du Rivau tenía que tenerle respeto”⁵³. Además de auto-

ritario, el director general era distante y altanero. Así, se presentaba un gran desfase cultural entre los extranjeros y los colombianos. El único alto mando colombiano en la época de Du Rivau, José Noé Guzmán Charry, observó que “los franceses hablaban escasamente lo necesario con nosotros”⁵⁴.

Estas actitudes distaban mucho de las prevalecientes en Antioquia. Vale recordar aquí las afirmaciones de Alejandro López: “se obtendrá el mejor resultado material, no del antagonismo de [el patrón y el obrero] sino del afecto mutuo” y cómo lo sorprendió “el tono despectivo con el que los ingenieros de Bogotá se referían a los capataces, obreros o artesanos”⁵⁵. Alberto Mayor agrega que los primeros empresarios llevaron a sus fábricas “un conjunto de valores igualitarios y relaciones interpersonales íntimas [...]. El igualitarismo social, la ausencia de prejuicios frente al trabajo directo, el trabajo hombro a hombro del patrón con los trabajadores, en fin, la profusión de relaciones profundas entre unos y otros, heredadas de la minería, del comercio y de la agricultura” caracterizan al empresario antioqueño⁵⁶. En fin, todo lo contrario de lo que se vivía en San José de Suaita.

A pesar de todo, los directivos de la SIFB aseveraban que existía una

⁵² A.F.H.T.S.J.S., agosto 26 de 1943. Cursivas agregadas.

⁵³ Entrevista a José Noé Guzmán Charry, 2000.

⁵⁴ Entrevista a José Noé Guzmán Charry, 2000.

⁵⁵ Citado por MAYOR MORA, *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*, p. 246.

⁵⁶ MAYOR MORA, *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*, p. 271.

relación serena entre patronos y obreros, pero la realidad que revelan los archivos de la fábrica es otra. Cuando fungió como director general, Du Rivau, pretendía tener una relación “paternal” con sus trabajadores que, en el fondo, despreciaba. Afirmó en su informe de gestión de 1938 que él “ha prestado una atención particular al mejoramiento del nivel de vida social del obrero. Se han cumplido estrictamente las leyes sociales y del trabajo, hasta más allá de las exigencias del legislador”⁵⁷. Dicho informe menciona los diversos servicios de los cuales se beneficiaban los trabajadores en salud, esparcimiento, vacaciones, así como el hecho de gozar de un seguro de vida, todo lo cual “ha sido realizado en el curso de los últimos cinco años”⁵⁸. Para él, la lucha contra el alcoholismo participa de esta misma preocupación por el trabajador. Los supuestos logros de la empresa en este aspecto lo llevan a afirmar que “hoy nuestro obrero no se preocupa al salir de su trabajo por el expendio [de licores], sino que está atento a leer la prensa y revistas que tenemos en el salón de lectura”⁵⁹. Idílico retrato que no corresponde para nada a una realidad llena de reconversiones, sanciones, conflictos y huelgas⁶⁰.

Sin embargo, en varios aspectos se observan parecidos en las actitudes de los patronos en Antioquia y San José de Suaita. En San José, se afirma preferir el empleo de mujeres, “porque cuestan más barato y son más disciplinadas”⁶¹, mientras en Antioquia, según Luz Gabriela Arango, consideran a las mujeres como una “mano de obra dócil y económica”⁶².

Otro aspecto en el que ambos tipos de patronos se parecen es en su intromisión en las vidas de sus obreros. En San José, como los obreros eran vivientes de la hacienda del patrón, el control patronal se extendía más allá de la fábrica. Expulsaban del pueblo a toda persona que estimaba nociva o contraria sus intereses: expendedores de guarapo, líderes sindicales y ¡hasta enfermos con males que consideraban podrían ser contagiosos!⁶³ Todavía, en 1944, cuando un empleado quedó implicado en una riña en una licorera, la dirección le mandó una carta que decía que los directivos se veían en “la necesidad de llamarle enérgicamente la atención. [...] No obstante el que *no nos agrada inmiscuirnos en asuntos ocurridos fuera del trabajo a nuestro personal*, aquí se trata de que *no podemos tolerar el*

⁶¹ A.F.H.T.S.J.S., octubre 15 de 1915.

⁶² ARANGO, Luz Gabriela, *Mujer, religión e industria. Fabricato, 1923-1982*, Medellín, Universidad de Antioquia-Universidad Externado de Colombia, 1991, p. 47.

⁶³ Todo riesgo de contagio debía ser eliminado, y ante todo el “virus pernicioso del comunismo”, como lo caracterizó un directivo durante la huelga de 1947. A.F.H.T.S.J.S., febrero 4 de 1947.

⁵⁷ A.F.H.T.S.J.S., s.f., 1938.

⁵⁸ A.F.H.T.S.J.S., s.f., 1938.

⁵⁹ A.F.H.T.S.J.S., mayo 2 de 1938.

⁶⁰ Véase detalles sobre la vida obrera y las relaciones obrero-patronales en RAYMOND, *Mucha tela*, pp. 127-154, 229-253 y 256-283.

que dentro de nuestras propiedades se susciten esa clase de culpables hechos productores de vicioso ejemplo y más cuando se trata de que uno de los protagonistas fuere un empleado de nuestra Empresa⁶⁴.

De igual manera, en Medellín los patronos manejan un “paternalismo [que] no reconoce la existencia de una esfera privada en la vida de sus trabajadores” disponían de “un severo dispositivo de control moral sobre la conducta de las trabajadoras, dentro y fuera de la empresa”⁶⁵. Las exigencias, en cuanto al comportamiento sexual, eran aún más fuertes en Medellín. Luz Gabriela Arango relata que, en 1933, Fabricato había creado un Internado de Obreras, destinado a una mano de obra de origen rural en el que se ejercía un estricto control sobre las trabajadoras que salían directamente de la institución a la fábrica y viceversa.

También podemos observar un parecido entre la voluntad de la fábrica de San José de crear un seudo sindicalismo orientado por empleados conservadores, para contrarrestar la influencia de un “centro obrero” con influencias liberales y comunistas, con el afán de los empresarios antioqueños de fomentar un sindicalismo apolítico, vinculado a la Iglesia católica que conducirá a la fundación de la UTC –Unión de Trabajadores de Colombia–.

Pero estos parecidos no nos deben hacer olvidar que el eje del comportamiento del empresariado antioqueño era el paternalismo, mientras el de los patronos de San José de Suaita era el autoritarismo y la confrontación con sus trabajadores.

Contrasta entonces en muchos aspectos el comportamiento de los industriales antioqueños con el de los improvisados hacendados suaitanos y de sus desubicados socios europeos. Mientras los unos forjaban su “arduo tránsito hacia la modernidad”, para retomar el título de la obra de Santiago Montenegro, los otros seguían con ínfulas aristocráticas o actitudes colonialistas que no les permitieron dar a Santander el impulso industrial que hubiera dinamizado su agricultura. No es casual que el entorno haya sido tan diferente en cada uno de los casos: colonización antioqueña contra haciendas señoriales; curtidos empresarios en búsqueda de novedosas formas de generar ganancias contra intentos desordenados de hacendados para salir de la rutina de cobrar rentas. Sin embargo, fue admirable el propósito de los hermanos Caballero y lamentable para el desarrollo nacional que su proyecto no se haya perfilado como una pauta para un tipo de transformación del mundo rural colombiano adaptado a sus regiones de gran propiedad territorial, una “*vía junker*” a la colombiana⁶⁶.

⁶⁴ A.F.H.T.S.J.S., marzo 18 de 1944. Cursivas agregadas.

⁶⁵ ARANGO, *Mujer, religión*, pp. 42 y 50.

⁶⁶ Véase otros aspectos de las trabas que representa la hacienda tradicional al desarrollo en: RAYMOND, “La economía de hacienda como obstáculo al

Fuentes y bibliografía

Archivos

Archivo de la Fábrica de Hilados y Tejidos de San José de Suaita, custodiado por el Museo del algodón y fábricas de San José de Suaita, Suaita, Santander.

Prensa

El Conservador, Bogotá, 1882.

El Nuevo Tiempo, Bogotá, 1907.

El Tiempo, Bogotá, 1912.

Bibliografía

ARANGO, Luz Gabriela, *Mujer, religión e industria. Fabricato, 1923-1982*, Medellín, Universidad de Antioquia-Universidad Externado de Colombia, 1991.

CABALLERO CALDERÓN, Eduardo, *Cartas colombianas*, Bogotá, Kelly, 1949.

CAMACHO ROLDÁN, Salvador, *Mis memorias*, Bogotá, Biblioteca Popular de Cultura Colombiana, 1946.

ECHAVARRÍA, Enrique, *Historia de los textiles en Antioquia*, Medellín, Bedout, 1943.

FINCÉUR, Paul, “La industria textil del algodón”, *Revista de Industrias*, 67, Bogotá, Ministerio de Industrias, diciembre de 1929.

desarrollo regional”, *Lecturas de Economía*, 52, Medellín, Universidad de Antioquia, 2000.

GÓMEZ RODRÍGUEZ, Ramiro, “La primera fábrica de hilados y tejidos del Socorro”, *Boletín de Historia y Antigüedades*, 733, Bogotá, Academia colombiana de historia, abril-junio de 1981.

Industria Algodonera en Santander, Tipografía Mercantil, Bucaramanga, 1899.

LÓPEZ MICHELSEN, Alfonso, *Palabras pendientes: conversaciones con Enrique Santos Calderón*, Bogotá, El Áncora, 2001.

MAYOR MORA, Alberto, “El impacto empresarial de la Escuela de Minas de Medellín y la Escuela de Minas de Ouro Prieto (Brasil), una visión comparativa”, DÁVILA, Carlos (comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia*, Bogotá, Norma, 2003.

MAYOR MORA, Alberto, “Historia de la industria colombiana”, *Nueva Historia de Colombia*, tomo V, Bogotá, Planeta, 1989.

MAYOR MORA, Alberto, *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*, Bogotá Tercer Mundo, 1984.

MOLLIEN, Gaspard Théodore, *Viaje por la República de Colombia en 1923*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1944.

MONTENEGRO, Santiago, *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*, Medellín, Universidad de Antioquia-Norma-Uniandes, 2002.

- MONTENEGRO, Santiago, “La industria textil en Colombia, 1900-1945”, *Desarrollo y Sociedad*, 8, Bogotá, Universidad de los Andes, 1982.
- OSPINA VÁSQUEZ, Luis, *Industria y protección en Colombia, 1810-1930*, Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales FAES, 1979.
- RAYMOND, Pierre y Beatriz BAYONA, *Vida y muerte del algodón y los tejidos de algodón*, Bogotá, Ecoe, 1987.
- RAYMOND, Pierre, “La economía de hacienda como obstáculo al desarrollo regional”, *Lecturas de Economía*, 52, Medellín, Universidad de Antioquia, 2000.
- RAYMOND, Pierre, *Mucha tela que cortar. La saga de una fábrica textil y la pugna de las familias Caballero y López por su control*, Bogotá, Planeta, 2008.
- SAFFORD, Frank, *Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821-1870*, Tesis doctoral, Universidad de Columbia, New York, 1965.
- TIRADO MEJÍA, Álvaro, *Introducción a la historia económica de Colombia*, Bogotá, La Carreta, 1979.
- VARGAS, Pedro Fermín de, *Pensamientos políticos y memoria sobre la población del Nuevo Reino de Granada*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1944.
- VERGARA Y VELASCO, Francisco Javier, *Nueva geografía de Colombia*, Bogotá, Banco de la República, 1974.