



## **Procesos de adaptación y cambio. El paso del comercio local al comercio global en la ciudad de Cali (Colombia) a través de las casas comerciales, 1880-1900<sup>1</sup>**

(Adaptation process and change. The shift from local commerce to global commerce in the city of Cali (Colombia) through of commercial houses, 1880-1900)

RECIBIDO: setiembre de 2019

ACEPTADO: diciembre de 2019

**Juan Carlos Quejada Camacho**

Universidad del Valle (Cali, Colombia), investigador y profesor contratista en la Facultad de Humanidades, Departamento en Historia, calle 13 No. 100-00, Ciudad Universitaria – Meléndez (Cali, Colombia), Edificio 386 o D10, Espacio 1013. Email: [juancho8804@gmail.com](mailto:juancho8804@gmail.com) / [juan.quejada@correounivalle.edu.co](mailto:juan.quejada@correounivalle.edu.co)

**Resumen:** El objetivo de este artículo es explicar el proceso de inserción de Cali (Colombia) al comercio globalizado a través del funcionamiento de sus casas comerciales a finales del siglo XIX. Al estudiar su funcionamiento identificamos una serie de adaptaciones y de cambios generados por las casas comerciales en la ciudad de Cali como: orientar los negocios locales a un modelo exportador; realización de transacciones en nuevos marcos institucionales; la ampliación de las redes comerciales internacionales; aumentar y diversificar en cantidad y tipos de bienes importados y exportados; impulsar la prestación de servicios complementarios; y activar sistemas de créditos internacionales. Las fuentes utilizadas son prensa local y nacional, protocolos notariales y publicaciones contemporáneas.

**Palabras Claves:** Globalización; Casas Comerciales; Comercio; Colombia; Siglo XIX

**Abstract:** The objective of this article is to explain the process of insertion of Cali (Colombia) to globalized trade through the operation of its commercial houses at the end of the 19th century. When studying its operation, we identify a series of adaptations and changes generated by commercial houses in the city of Cali, such as: orienting local businesses to an export model; carrying out transactions in new institutional frameworks; the expansion of international commercial networks; increase and diversify in quantity and types of imported and exported goods; boost the provision of complementary services; and activate international credit systems. The sources used are local and national press, notarial protocols and contemporary publications.

**Keywords:** Globalization; Commercial Houses; Commerce; Colombia; XIX century

### **Introducción**

El exitoso proceso de inserción de Cali (Colombia) al comercio globalizado se debe en gran parte al funcionamiento de las casas comerciales y su capacidad para hacer redes comerciales, ofrecer bienes de exportación e importación, prestar una variedad de servicios y utilizar créditos internacionales. Esto hace

---

<sup>1</sup> El presente artículo es resultado de la investigación para tesis de maestría titulada: *El funcionamiento del comercio de Cali a finales del siglo XIX: estructura comercial, actores económicos, bienes, servicios y crédito (1880-1900)*.



que las casas comerciales tomen un papel interesante: ser el punto de enlace entre el mercado local y el mercado mundial.

Este trabajo propone acercarse a esa dinámica de inserción, pero no desde las cifras de exportación<sup>2</sup> sino desde los negocios creados por sus comerciantes, las llamadas casas comerciales. De lo que se trata es mirar como las distintas operaciones que desde estos negocios los comerciantes de Cali desarrollaron para no solo promover sus intereses, sino que, a través de ellas lograron conectar el mercado local con el mercado mundial adaptando y cambiando la estructura local hacia los requerimientos y los estímulos de la estructura global.<sup>3</sup>

Será muy interesante desarrollar este ejercicio, porque el funcionamiento del comercio puede ser revelador de cómo a escala micro funcionaban los comercios locales en plena globalización comercial. Lo segundo es que da noción de cómo se articulaba la producción y el comercio local con el exterior, encontrando construcciones de redes, actores económicos, diversos bienes y servicios. Lo tercero es tener en una investigación varios aspectos del funcionamiento. Ambas cosas dan posibilidad de conocer aspectos sin respuesta sobre el comercio local, regional y nacional.<sup>4</sup>

Entre los años de 1880 y 1900 se pudieron contabilizar cientos de operaciones comerciales entre el comercio local de Cali y el comercio mundial. Estas se encuentran consignadas en registros notariales con operaciones de redes comerciales, compraventa de mercancías y manejo de créditos. En la prensa de la ciudad y nacional están reflejadas operaciones de compraventa de bienes tanto de exportación como productos agrícolas (cacao, café, entre otros), pecuarios (cueros, cuernos, crin, etc.), mineros (oro, plata) y forestales (distintas clases de maderas, caucho, quina, etc.); igualmente bienes

---

<sup>2</sup> José Antonio Ocampo, *Colombia y La Economía Mundial 1830-1910.*, Segunda Ed (Bogotá: Universidad de los Andes (Colombia), 2013).

<sup>3</sup> Fernando Jumar et al., "El Comercio Ultramarino Y La Economía," *Anuario IEHS* 21 (2006): 235–54; Andrea Lluch, "Comercio y Crédito En La Pampa a Inicios Del Siglo XX. Un Estudio Sobre El Papel Económico de Los Almacenes de Ramos Generales" (Universidad Nacional de La Pampa (Argentina), 2004); Andrea Lluch, "Comercio y Crédito Agrario. Un Estudio de Caso Sobre Las Prácticas y Lógicas Crediticias de Comerciantes de Campaña a Comienzos Del Siglo XX En La Pampa," *Boletín Del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani,"* no. 29 (2006): 51–83, doi:10.1001/jama.2014.15770.

<sup>4</sup> Muy similar a la propuesta de trabajo de: Lluch, "Comercio y Crédito En La Pampa a Inicios Del Siglo XX. Un Estudio Sobre El Papel Económico de Los Almacenes de Ramos Generales."



importados como maquinaria, vestuario, alimentos, medicinas, entre muchos más. En la misma prensa están los servicios que ofrecían a la clientela como distribuidores, exportadores, importadores, entre otros. Las operaciones financieras están registradas en los protocolos notariales y en los periódicos donde se llevaba cuenta de los créditos concedidos por casas internacionales a las nacionales.

Habrá que explicar al lector dos aspectos muy importantes para la comprensión de la presente investigación. El primero, será que el espacio de Cali está directamente vinculado a la llamada región del Valle Geográfico del Río Cauca, ubicada en el actual departamento colombiano del Valle del Cauca. Esta región está rodeada de las cordilleras Occidental y Central, es variada en climas, tiene suelos feraces y abundantes fuentes de agua, condiciones que la hacen rica en productos agropecuarios y forestales. Su principal ciudad es Cali y alrededor de ella se articulan las demás como Palmira, Buga, Tuluá, Jamundí, Yumbo y la ciudad portuaria de Buenaventura sobre el litoral del Pacífico como puerta de entrada y salida de los productos comercializados por toda la región. Estas ciudades se conectaron con caminos terrestres y fluviales y parte de ferrocarril.<sup>5</sup>

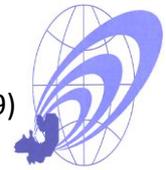
El segundo aspecto es explicar la dinámica que siguió su comercio entre los siglos XVIII y XIX. Durante el período colonial esta región giró en torno a la minería de la cercana región del Chocó siendo proveedor de bienes agropecuarios y manufacturados.<sup>6</sup> Ya en el siglo XIX desde la década de 1830 los comerciantes establecidos en la región comenzaron contactos con el exterior (Jamaica y las Antillas), potenciándolas gracias a sus conexiones con Panamá y comerciantes extranjeros. Ya desde 1870 establecer conexiones con Europa y Estados Unidos y en los años entre 1880 y 1900 estas relaciones aumentaron exponencialmente en valor y frecuencia<sup>7</sup>. Considerando nosotros

---

<sup>5</sup> Luis Valdivia, *Economía y Espacio: El Valle Del Cauca 1850-1950* (Cali: Universidad del Valle, 1992); Alonso Valencia, *Empresarios y Políticos En El Estado Soberano Del Cauca, 1860-1895* (Cali: Universidad del Valle, 1993).

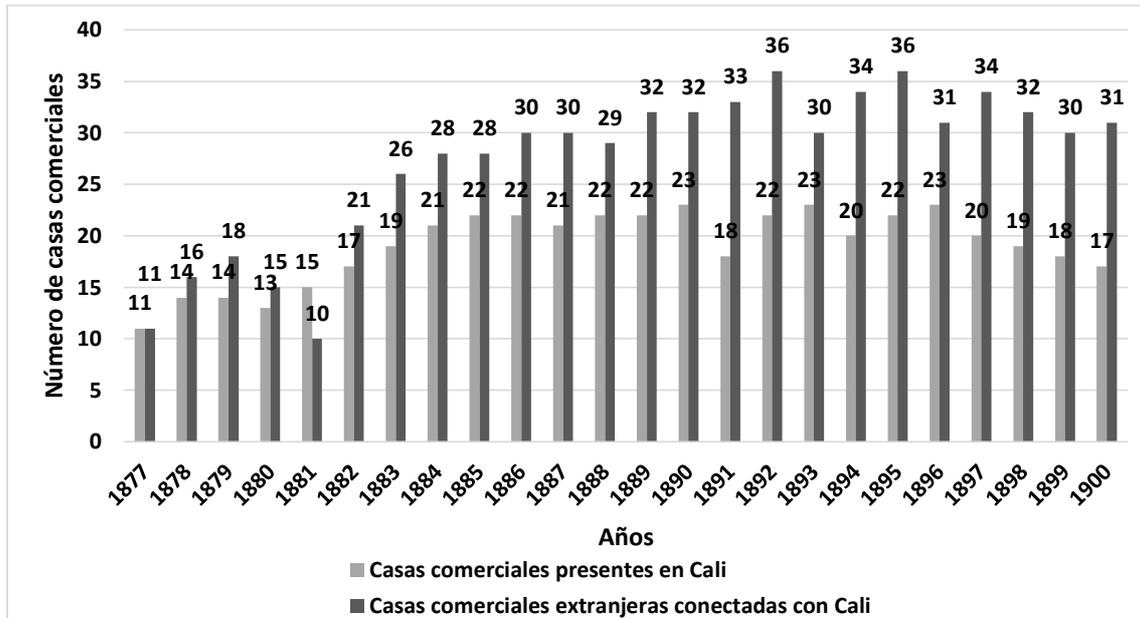
<sup>6</sup> German Colmenares, *Cali: Terratenientes, Mineros y Comerciantes Siglo XVIII* (Bogotá: Banco Popular / Universidad del Valle, 1983).

<sup>7</sup> Valencia, *Empresarios y Políticos En El Estado Soberano Del Cauca, 1860-1895*; Alonso Valencia, "Los Proyectos Económicos de Los Regeneradores En El Valle Del Cauca (1875-1890)," *Historia y Espacio* IV, no. 13 (1990): 1-30; Deidamia Rodríguez, "Comerciantes Del



que fue el período donde se logró la inserción pasando de una economía colonial a una de exportación.<sup>8</sup>

**Cuadro 1. Número de casas nacionales e internacionales haciendo negocios en Cali entre los años de 1877 a 1900**



Fuente: *El Ferrocarril* (1878-1899); *Diario Oficial* (1877-1900); A.H.C., F.N., N.P.C. y A.H.C., F.N., N.S.C., (1877-1900); y Rodríguez, Deidamia. Op. Cit. Elaboración propia.

Hay dos interrogantes muy importantes para absolver antes de profundizar en el artículo, considerando que las casas comerciales desempeñaron funciones de organizar el comercio, crear redes, ofrecer transportes y operar el crédito ¿Cuál es la particularidad de Cali en esta dinámica, teniendo en cuenta otros casos? La particularidad es que esta ciudad tenía demasiadas desventajas para el comercio internacional<sup>9</sup> -no era una capital, no era la más poblada, no

Valle Del Cauca Siglo XIX” (Universidad del Valle, 1988); Brayhan Arevalo, “Buenaventura y El Circuito Comercial Del Valle Del Cauca, 1885-1900” (Universidad de Los Andes, 2017).

<sup>8</sup> Ver: Colin Lewis, “Economías de Exportación,” En: *Historia General de América Latina, Volumen VII.*, 2008, 79–109. En este trabajo establecemos un dialogo con la teoría de economías de exportación, que a grandes rasgos, establecía que cada economía latinoamericana se iba a centrar en aprovechar las oportunidades que presentaba la demanda del mercado mundial, pero provechar esas oportunidades traería cambios estructurales dentro de cada economía. Para el caso de Cali aquí señalamos algunas.

<sup>9</sup> Estas desventajas están recopiladas en: Valencia, “Los Proyectos Económicos de Los Regeneradores En El Valle Del Cauca (1875-1890)”; Valdivia, *Economía y Espacio: El Valle Del Cauca 1850-1950*, 15–115; Valencia, *Empresarios y Políticos En El Estado Soberano Del Cauca, 1860-1895*, 19–140; Alonso Valencia, “Guerras y Expropiaciones de La Época Federal



poseía facilidades de comunicación (geográficas ni de transporte), no poseía conexiones con el mercado y estaba sometida a inestabilidad política que entorpecía el comercio junto a inundaciones y plagas- y aun así logró organizarse y conformarse como centro regional de comercio.

Segunda pregunta ¿Qué podemos resaltar de ello? Varias cuestiones: 1). Sus comerciantes prefirieron asociarse en la figura de casas comerciales para fortalecer las inversiones en la importación y minimizar los riesgos en las exportaciones; 2). No se quedaron con un solo producto, sino que diversificaron su oferta hasta 52 productos lo que les permitió mantenerse, minimizar los riesgos y generar divisivas de manera constante independientemente de la caída de un producto; 3). La creación, a partir del ejercicio comercial, de unos elementos necesarios y complementarios para su funcionamiento: redes comerciales, transportes y líneas de crédito; 4). Compensaron todas sus dificultades geográficas, económicas, políticas, monetarias y de comunicaciones a través de extensas redes internacionales y nacionales que les brindaron conexiones, protección, créditos y mercados para comprar y vender.<sup>10</sup>

### **1. La realización de sus transacciones en nuevos marcos institucionales o “redes agenciales”**

La perdurabilidad de las casas comerciales de Cali entonces se debió a una combinación de adaptación al contexto, diseño de estrategias y una ampliación de portafolio. En los tres factores está presente un elemento: las instituciones y el diseño de nuevos marcos para desarrollar los negocios. Pensar en ello no es estar muy alejado de lo que proponía Lewis en su teoría donde las instituciones

---

Caucana,” *Historiolo. Revista de Historia Regional y Local* 2, no. 3 (2016): 8–30, doi:10.15446/historiolo.v2n3.10220.

<sup>10</sup> Pese a las anteriores desventajas, los comerciantes de la ciudad gestionaron soluciones observadas en: Jorge Posada, *Libro Azul de Colombia* (New York: The J.J. Little & Ives Comp., 1918), 643–72; Rodríguez, “Comerciantes Del Valle Del Cauca Siglo XIX”; Valencia, *Empresarios y Políticos En El Estado Soberano Del Cauca, 1860-1895*, 141–316; Juan Carlos Quejada-Camacho and Clara Inés Carreño-Tarazona, “Estrategias Para Conectarse Con El Mundo: Puertos Del Caribe, Redes Agenciales y Redes Marítimas Desde Valle Del Cauca y Santander (Colombia) Durante La Segunda Mitad Del Siglo XIX,” *Tiempo y Economía. Historia Económica, Empresarial y Del Pensamiento* 7, no. 1 (January 1, 2020): 69–96, doi:10.21789/24222704.1551.



establecieron un “filtro” en esa inserción al mercado mundial, porque permitió aprovechar mejor las oportunidades y soportar las crisis.<sup>11</sup> De igual manera otros estudios se han acercado a la misma postura.<sup>12</sup>

En efecto, hemos encontrado que Lewis tenía razón, tanta que, para el caso de las casas comerciales de Cali, la inserción que llevaron a cabo se apoyó en la conformación de unas redes que nosotros denominamos “agenciales”, donde se utilizaban agentes en distintos lugares del Gran Cauca, Colombia y del mundo para representar y ejecutar los negocios que casas tanto nacionales o internacionales tenían con Cali. Estas redes se apoyaron directamente sobre una institución ya conocida (la Notaría) pero dando un nuevo marco legal a sus negocios mediante un actor (los agentes) y dos instrumentos (poder general y poder especial).

Comencemos explicando que los agentes no actuaron sin un marco legal que los respaldara, es conocido por la historiografía la precariedad del Estado para proteger los derechos de propiedad y hacer respetar las leyes durante el siglo XIX. Ante este postulado no tenemos objeción, pero para nosotros surgió una pregunta importante: si el contexto era tan difícil ¿De qué institución se valieron los actores entonces para hacer funcionar los negocios que observamos protocolizados en notarías, anunciados y cuantificados en la prensa? Descubrimos que en Cali los actores se apoyaron en un conjunto de instituciones: las Notarías Primera y Segunda de Cali, el Tribunal de Justicia del Pacífico, la Aduana de Buenaventura y las sociedades comerciales<sup>13</sup>; donde las instituciones más utilizadas fueron las dos notarías de Cali cuantificando en total 393 escrituras registradas a nombre de casas

---

<sup>11</sup> Lewis, “Economías de Exportación.” Lewis apuntaba que: “Los argumentos principales, resumidos en la conclusión, son que la monetarización y la mercantilización generados por la vinculación con la economía internacional produjeron una transformación de la economía y la sociedad más substancial de lo que se reconoce a menudo, a pesar de que esta transformación estuvo lejos de ser perfecta. Esto no quiere decir que los factores exógenos eran fundamentales, sino más bien que las organizaciones y las instituciones internas establecieron un filtro a través del cual tomaron forma las oportunidades y los desafíos externos”, p. 79.

<sup>12</sup> Algunos son: María Duque, “Comerciantes y Empresarios de Bucaramanga (1857-1885): Una Aproximación Desde El Neoinstitucionalismo,” *Historia Crítica*, no. 29 (2005): 149–84; Ana María Mesa, “Casa Comercial Uribe Ruiz Hermanos 1894 -- 1916. El Caso de Una Empresa Familiar En Antioquia,” *Historiolo* 3, no. 5 (2011): 13–48; Jairo Arroyo, *Historia de Las Prácticas Empresariales En El Valle Del Cauca. Cali 1900-1940*. (Cali: Programa Editorial Universidad del Valle, 2014).

<sup>13</sup> A.H.C., F.N., N.P.C. y N.S.C., (1877-1900); *Diario Oficial*, (1877-1900). Aduanas Nacionales.



comerciales y 1.590 escrituras registradas a nombre de sus socios entre los años de 1877 a 1900:

**Cuadro 2. Número de escrituras registradas por las casas comerciales y por sus socios entre los años de 1877 y 1900**

Notaría Primera de Cali				Notaría Segunda de Cali			
Año	Casas comerciales	Socios	Totales	Año	Casas comerciales	Socios	Totales
1877	faltante	faltante	faltante	1877	3	4	7
1878	faltante	faltante	faltante	1878	4	8	12
1879	faltante	faltante	faltante	1879	7	0	7
1880	faltante	faltante	faltante	1880	2	0	2
1881	faltante	faltante	faltante	1881	4	2	6
1882	2	2	4	1882	1	3	4
1883	4	27	31	1883	2	9	11
1884	6	24	30	1884	3	0	3
1885	4	8	12	1885	faltante	faltante	faltante
1886	9	47	56	1886	faltante	faltante	faltante
1887	10	80	90	1887	0	2	2
1888	22	101	123	1888	0	2	2
1889	45	292	337	1889	2	0	2
1890	1	50	51	1890	5	8	13
1891	4	85	89	1891	13	23	36
1892	9	107	116	1892	8	23	31
1893	11	47	58	1893	19	21	40
1894	19	50	69	1894	6	27	33
1895	5	50	55	1895	17	17	34
1896	21	54	75	1896	25	31	56
1897	4	23	27	1897	25	32	57
1898	13	73	86	1898	13	27	40
1899	26	143	169	1899	8	17	25
1900	11	70	81	1900	0	1	1
<b>Total</b>	<b>226</b>	<b>1333</b>	<b>1559</b>	<b>Total</b>	<b>167</b>	<b>257</b>	<b>424</b>

Nota: Como se había anunciado previamente existen tomos faltantes en ambas notarías.

Fuente: A.H.C., F.N., N.P.C. y A.H.C., F.N., N.S.C., Años 1877-1900. Elaboración propia.



Conocida la institución, el nuevo marco legal fue el uso de dos instrumentos provenientes de la interacción entre los actores (los agentes) y las instituciones (las notarías) en medio de la inserción a la economía mundial. El “poder general” fue el primer instrumento, con él se autorizaba al agente representar y decidir a nombre de la casa comercial o de uno de los socios en todos los negocios que esta tuviera o entablara en cualquier lugar del mundo.<sup>14</sup> Complementariamente, el “poder especial” fue el segundo instrumento para que el agente representara la casa o un socio de esta, pero no en todos los negocios, sino en un solo con unas ordenes estrictas dadas por el poderdante con anticipación, con la obligación de aplicarse al pie de la letra por el agente encargado.<sup>15</sup>

Ambos eran legalizados en la notaría y tenían validez en todo lugar donde se presentara, porque su sustento legal era por medio del derecho comercial, derecho penal y derecho civil. Según hemos visto, el trámite era realizarlo en Cali o en otro lugar ante notario público, y se autorizaba un agente que estuviere en Cali o en otro lugar, con cuyo respaldo quedaba facultado para actuar. Pero antes debía registrar copia o por lo menos notificar al notario del lugar donde estuviera de la existencia de un poder que le facultaba para actuar.

---

<sup>14</sup> Cali, 15 de mayo de 1882. Compareció los señores Argáez y Carvajal del comercio de Cali mayores de edad a quienes conozco y dijeron que confieren poder amplio y general con libre administración al señor Leopoldo Arias Vargas, mayor de edad vecino y residente en la ciudad de Bogotá para que a nombre y representación de sus propios, personas, decisiones y derechos y guardando en todo caso sus instrucciones, celebre de palabra o por escrito, toda clase de contratos, transacciones y arreglos de cualquiera naturaleza para que otorgue y acepte escrituras, para que cobre y perciba todas cuantas cantidades de dinero o cualquiera otra cosa que se le adeuden a los poderdantes, para que en el respectivo caso otorgue los recibos de pago que se le pidan o fuesen de darse, aceptando y recibiendo lo que favorezcan los derechos de los otorgantes para que acepte con beneficio de inventario o sin él todas las asignaciones a título universal que correspondan a los poderdantes [...]  
A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 151, Tomo 27, ff. 377-379r.

<sup>15</sup> Cali, 2 de enero de 1883. Comparecieron los Señores José María López de Serna y Manuel de Jesús Moncayo, del comercio de esta ciudad, a quienes doy fe, conozco y dijeron: Que confieren por poder especial al señor Jaime Otero, varón y vecino en la ciudad de Buenaventura, mayor de edad, para que, a su nombre, y representando sus propias personas, derechos y acciones y guardando en todo caso sus instrucciones, proceda a otorgar los pagarés que sean necesarios a favor de la Aduana de Buenaventura, por derechos de importación de mercancías extranjeras que van a introducir los poderdantes por ese puerto. La cantidad por la cual puede otorgar los referidos pagares, es hasta cuatro mil pesos (\$4.000) por cada uno de los poderdantes, siendo por esta suma que cada uno de ellos han otorgado escritura de fianza para poder hacer uso del derecho que les confiere el Artículo Ciento Cincuenta y Ocho (158) del Código Fiscal de la Nación [...]  
A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 3, Tomo 28, f. 2 r-v.



Estos instrumentos efectivamente fueron respetados en todos los lugares: Cali, Buga, Bogotá, Nueva York, París, Londres, Bremen, etc. Mientras las razones para utilizarlos fue la necesidad de diversificar sus operaciones y negocios dentro y fuera de Cali ante las oportunidades y frente a las amenazas mencionadas anteriormente. Su flexibilidad dio un uso extendido de ambos (133 emitidos por casas y 153 emitidos por los socios entre 1877 y 1900).

El resultado de esta vieja institución y este nuevo marco legal fue, por ejemplo, que las casas comerciales autorizaron –citando algunos casos– a sus agentes comerciales para: la compra de mercancías importadas en efectivo y crédito<sup>16</sup>; renovar<sup>17</sup>, liquidar y conformar otras casas comerciales<sup>18</sup>; manejar sucursales<sup>19</sup>; comprar fincas o haciendas<sup>20</sup>, casas<sup>21</sup> entre otros bienes; solicitar créditos en el exterior<sup>22</sup>; prestar servicios de representación de casas extranjeras en Cali<sup>23</sup>; proveer al Estado de mercancías<sup>24</sup>; invertir en minería<sup>25</sup>; cobrar las deudas por dinero o mercancías a nivel nacional<sup>26</sup> e internacional<sup>27</sup>; o cobrar indemnizaciones al Gobierno nacional (por las expropiaciones, empréstitos y daños causados en los conflictos)<sup>28</sup> o a otros comerciantes que les hubieren causado algún daño<sup>29</sup>.

## **2. La constante ampliación de sus redes comerciales internacionales o “redes marítimas”**

Otro elemento de transformación traído a Cali por las casas comerciales fue trabajar en la ampliación de redes comerciales internacionales. Esta ampliación se dio por dos canales, el que ya mencionamos anteriormente, las redes agenciales apoyadas en un nuevo marco institucional; y completando, una

<sup>16</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 3, Tomo 28, f.2r-v.

<sup>17</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 120, Tomo 120, ff. 25v, 27r.

<sup>18</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 75, Tomo 32, ff. 142v, 144r.

<sup>19</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 124, Tomo 104, ff. 141v., 142r-v, 143r.

<sup>20</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 60, Tomo 33, ff. 145r-v.

<sup>21</sup> A.H.C., F.N., N.S.C., Escritura No. 51, Tomo 1, ff. 108-109r-v.

<sup>22</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 175, Tomo 83, ff. 155v, 157r-v.

<sup>23</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 463, Tomo 35, ff. 345r-v.

<sup>24</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 186, Tomo 77, ff. 40-42r-v.

<sup>25</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 456, Tomo 39, ff. 275r-v, 276-277r.

<sup>26</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 347, Tomo 89, ff. 316r-v; 321-322r-v.

<sup>27</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 228, Tomo 46, ff.280v, 281r-v.

<sup>28</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 230, Tomo 34, ff. 171r-v.

<sup>29</sup> A.H.C., F.N., N.P.C., Escritura No. 301, Tomo 48, ff. 24-25r-v.



activa conexión portuaria unas redes marítimas. Una red era para concretar los negocios en lugares estratégicos como París, Londres, Bogotá, Popayán etc. La otra era para movilizar las personas las mercancías y transacciones realizadas en esos negocios.

¿Cómo movilizar las personas, las mercancías y las transacciones que se manejan dentro de los negocios desde Cali hacia otros lugares? La respuesta para nosotros es a través de configurar redes de transporte, profundizando en este caso en las redes marítimas. Por estas redes entendemos el conjunto de puertos con los que se estableció conexión; pero además incluir lo que rodeaba esa conexión que eran las líneas o compañías navieras que prestaron el servicio entre el Puerto de Buenaventura con los puertos de Europa, Estados Unidos y Suramérica; más el rastreo de las rutas de transporte que utilizaron estas líneas para conectar. Todos estos factores, en suma, lograron ampliar las redes comerciales internacionales de Cali.

En primer lugar, nuestra investigación ubicó un asunto poco trabajado, identificar los lugares con los que se tuvo negocios fuere por la importación o exportación de mercancías, por los créditos en mercancías o dinero o por los viajes de placer o de negocios que sostuvieron comerciantes, empresarios u otros profesionales radicados en Cali. Al ahondar en el tema las fuentes, especialmente los periódicos *El Ferrocarril* y *El Diario Oficial* con sus anuncios, tablas estadísticas, itinerarios de viaje y descripciones de distintos puertos nacionales e internacionales demuestran que con ellos había una conexión asidua o esporádica de cargas, personas y valores, algunos señalados el cuadro No. 3:

**Cuadro 3. Listado de los puertos conectados a Cali entre 1877-1900**

Puertos del Océano Pacífico			Puertos Océano Atlántico y Mar Mediterráneo		
No.	Nombre del puerto	País	Nombre del puerto	País	No.
1	Panamá	Panamá (Colombia)	Colón	Panamá (Colombia)	1
2	San Francisco	Estados Unidos	Cartagena	Colombia	2
3	Tumaco	Colombia	Sabanilla (Barranquilla)	Colombia	3



<b>4</b>	Esmeraldas	Ecuador	La Guaira	Venezuela	<b>4</b>
<b>5</b>	Manta	Ecuador	Puerto Cabello	Venezuela	<b>5</b>
<b>6</b>	Guayaquil	Ecuador	Saint Thomas	Islas Vírgenes (Inglaterra)	<b>6</b>
<b>7</b>	Paita (Piura)	Perú	Ponce	Puerto Rico (España)	<b>7</b>
<b>8</b>	Pacasmayo	Perú	Kingston	Jamaica (Inglaterra)	<b>8</b>
<b>9</b>	Callao (Lima)	Perú	Nueva York	Estados Unidos	<b>9</b>
			La Habana	Cuba (España)	<b>10</b>
			Plymouth	Inglaterra	<b>11</b>
			Southampton	Inglaterra	<b>12</b>
			Liverpool	Inglaterra	<b>13</b>
			Bremen	Alemania	<b>14</b>
			Hamburgo	Alemania	<b>15</b>
			Róterdam	Holanda	<b>16</b>
			Amberes	Bélgica	<b>17</b>
			El Havre	Francia	<b>18</b>
			Cherburgo	Francia	<b>19</b>
			St. Nazaire	Francia	<b>20</b>
			Burdeos	Francia	<b>21</b>
			Cádiz	España	<b>22</b>
			Málaga	España	<b>23</b>
			Barcelona	España	<b>24</b>
			Marsella	Francia	<b>25</b>
			Génova	Italia	<b>26</b>

Fuente: *El Ferrocarril* (1878-1899); *Diario Oficial* (1877-1900). Elaboración propia.

¿Cómo fue posible conectar el Puerto de Buenaventura de manera directa a tantos y tan distantes puertos? Un proceso de profunda transformación en los medios de transporte y su organización es parte de la respuesta. Y es que, a diferencia de años anteriores a 1877 la importación de mercancías del comercio de Cali solo estaba conectada a tres puertos Panamá, Colón y Kingston (Jamaica), contando con transportes arrieros y de bogas desde Buenaventura hacia el interior. Junto a una considerable mejora en los transportes de mercancías gracias a una primera línea de ferrocarril funcionando entre Buenaventura y Córdoba, mayores recuas de mulas y bueyes de compañías privadas y principalmente por el establecimiento de un servicio regular para el Puerto de Buenaventura de compañías o líneas de vapores internacionales: vapores y goletas de diversa procedencia (unieron



Cali- Europa; Cali-Suramérica; Cali-Antillas) desde 1855; la *Pacific Steam Navigation Company* de Inglaterra unieron Cali-Europa, Cali-Norteamérica y Cali-Suramérica desde 1879; la *Compañía de Vapores Trasatlántica Mala Real* de Inglaterra conectó regularmente Cali-Europa desde 1882; luego la *Compañía General Trasatlántica Francesa* estableció servicio entre Cali-Europa desde 1884; la *Hamburg American Packet Co.* De Alemania sirvió desde 1891 entre Cali-Europa; y por último la compañía naviera *La Veloce (La Veloz)* de Italia y la *Empresa de vapores alemana Kosmos* de Alemania establecieron servicio Cali-Europa desde 1894. Todas estas compañías y vapores independientes unieron a Cali con el centro de conexión principal hacia Norteamérica y Europa: Panamá y Colón, incluido el transbordo de mercancías efectuado en el Ferrocarril de Panamá.<sup>30</sup>

Por último, tenemos que, con la entrada en operación de líneas de vapores internacionales, se trazaron nuevas y múltiples rutas expeditas y con itinerarios semanales entre Buenaventura y los puertos del exterior. ¿Era una sola ruta o existieron varias? La respuesta sería que fueron varias rutas siendo unas directas y otras que hacían escalas. En un primer grupo ubicamos las rutas sobre el Océano Atlántico existiendo las directas hacia los principales puertos del mundo operadas por grandes líneas de vapores trasatlánticas en Estados Unidos (Nueva York), Inglaterra (Southampton, Pymouth), Francia (Havre, St. Nazaire y Burdeos) y Alemania (Bremen y Hamburgo); y las también las hubo con escalas orientadas hacia los mismos puertos principales, pero haciendo paradas en puertos de las Antillas, Venezuela o Centroamérica, también solamente con escalas se podía llegar a puertos Mediterráneos. Una operación vital en este grupo de rutas Atlánticas es la necesidad de cruzar el Istmo de Panamá a través del Ferrocarril de Panamá, lo cual funcionó correctamente por convenios entre las navieras y la compañía ferroviaria. El segundo grupo son

---

<sup>30</sup> Estas condiciones estuvieron presentes en el transcurrir de la segunda mitad del siglo XIX, según la revisión de estadísticas, noticias y publicidad en las fuentes: *El Ferrocarril*, (1877-1899); *Diario Oficial* (1877-1900), y algunos estudios como: Valdivia, *Economía y Espacio: El Valle Del Cauca 1850-1950*; Valencia, *Empresarios y Políticos En El Estado Soberano Del Cauca, 1860-1895*; Clara Carreño, "Puertos Locales y Bienes de Consumo: Importación de Mercancías Finas En Santander, Colombia, 1870-1900," *América Latina En La Historia Económica* 22, no. 1 (2015): 85–114; Phanor Eder, *El Fundador. Santiago M. Eder (Recuerdos de Su Vida y Acotaciones Para La Historia Económica Del Valle Del Cauca)* (Cali: Manuelita S.A., 2004).



las rutas sobre el Océano Pacífico, siendo mucho más reducidas, tocan de manera directa a Panamá por su posición estratégica para llegar al Océano Atlántico, mientras las rutas con escalas fueron para Ecuador y Perú<sup>31</sup>.

Todas estas conexiones fueron determinantes para la ampliación de las redes comerciales internacionales. Lewis consideraba dentro de su teoría un contexto internacional con un proceso de rápida globalización de la economía mundial y expansión de exportaciones donde fue decisiva la mejora en los transportes y las comunicaciones. Cali como hemos demostrado explotando este factor logró insertarse al mundo gracias a estas redes marítimas.<sup>32</sup>

### **3. El creciente aumento y diversificación de los bienes importados y exportados**

Una característica más de cambio del comercio local al comercio global, cuyo intermediario fueron las casas comerciales, estuvo en la diversificación de las mercancías importadas y exportadas. Recordemos que Lewis en su teoría de mercado de factores decía al respecto que el contexto internacional entre 1800-1930, el denominado “largo siglo XIX”, estuvo marcado por un crecimiento del comercio mundial; un crecimiento de las exportaciones en toda América Latina; una producción primaria alta con varios productos (café, carne, oro, quina, guano, etc.); una internacionalización e industrialización después de 1870 con las mejoras en el transporte, la comunicación, la adopción de nuevos patrones de consumo, la industrialización y urbanización del Atlántico Norte.<sup>33</sup>

Teórica y contextualmente Lewis da sentido a lo que estamos por demostrar: un flujo tanto de exportaciones como de importaciones entre Cali y el mundo globalizado.

Las exportaciones de Cali fueron bastante variadas a pesar de lo que se había pensado (café, cacao, quina, añil, tabaco y oro) eran algunos de los productos que la literatura económica identificaba para la región del Gran Cauca y para

---

<sup>31</sup> *El Ferrocarril* (1878-1899); *Diario Oficial* (1877-1900).

<sup>32</sup> Lewis, “Economías de Exportación.”, las mejoras que destaca son vapores, ferrocarriles y comunicaciones.

<sup>33</sup> *Ibid.*, pp. 85-91.

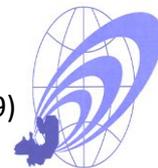


Cali al menos 25 productos en total.<sup>34</sup> Pero nosotros hemos encontrado en la revisión de fuentes 52 productos exportados al seguir las Aduanas, los barcos que atracaban, la publicidad, los informes de Hacienda y de Consulados. Agrícolas y derivados, minerales, extractivos y forestales, vegetales, animales, pecuarios, manufacturas eran los grupos de productos exportados. Estos provenían desde distintos lugares del país, la región y de la ciudad: desde la Costa Pacífica, las regiones del Viejo Caldas, Putumayo, Caquetá, Valle del Cauca, Cauca, el hinterland y los talleres artesanales y ensayos industriales dentro de Cali. Sus destinos fueron Europa, Estados Unidos, Panamá, Suramérica y algunas regiones del país (El Estado de Antioquia, regiones mineras y sur del país). Los principales productos exportados fueron el café, cueros, cacao, oro, tabaco, crin, caucho, quina, etc.; y entre los menos enviados el algarrobo, billetes de bancos y pájaros disecados.

**Cuadro 4. Productos exportados por las casas comerciales de Cali, 1880-1900 (organizados en orden descendente por valor)**

No.	Productos	Destino	Destino	Valor en pesos oro
1	Alimentos	Internacional	Nacional	\$ 1.336.005
2	Cueros de res	Internacional	Nacional	\$ 1.334.991
3	Café	Internacional	Nacional	\$ 1.233.836
4	Café Pergamino	Internacional		\$ 1.227.858
5	Ganado (vacuno, caballar, mular)	Internacional	Nacional	\$ 1.041.060
6	Pieles	Internacional	Nacional	\$ 997.500
7	Quina	Internacional		\$ 678.000
8	Tabaco	Internacional	Nacional	\$ 657.009
9	Tagua	Internacional		\$ 204.000
10	Caucho	Internacional		\$ 189.654
11	Barras y valores	Internacional	Nacional	\$ 145.149
12	Oro en barras	Internacional	Nacional	\$ 114.550

<sup>34</sup> Esta literatura ofrece un panorama amplio al relacionar constantemente el comercio de tres entidades durante el siglo XIX: la gran región que fue el Gran Cauca, la subregión del Valle del Cauca y la de su centro principal, Cali, ver: Arevalo, "Buenaventura y El Circuito Comercial Del Valle Del Cauca, 1885-1900"; Valencia, *Empresarios y Políticos En El Estado Soberano Del Cauca, 1860-1895*; Richard Hyland, *Sociedad y Economía En El Valle Del Cauca. El Crédito y La Economía 1851-1880* (Bogotá: Banco Popular / Universidad del Valle, 1983); Valdivia, *Economía y Espacio: El Valle Del Cauca 1850-1950*.



13	Añil	Internacional	Nacional	\$ 104.000
14	Aguardiente	Internacional	Nacional	\$ 102.000
15	Plata sellada (Venida de Ecuador y Perú)	Internacional	Nacional	\$ 102.000
16	Plata sellada (Colombia)	Internacional	Nacional	\$ 88.990
17	Oro en polvo	Internacional	Nacional	\$ 80.034
18	Cacao	Internacional	Nacional	\$ 59.458
19	Cigarros	Internacional	Nacional	\$ 45.987
20	Oro sellado	Internacional	Nacional	\$ 45.000
21	Anís en grano	Internacional	Nacional	\$ 34.556
22	Crin	Internacional		\$ 30.618
23	Azúcar sin refinar (panes de azúcar)	Internacional	Nacional	\$ 15.780
24	Palo de mora	Internacional		\$ 10.980
25	Cuernos	Internacional		\$ 10.755
26	Condimentos	Internacional	Nacional	\$ 9.707
27	Café Pilado	Internacional		\$ 5.978
28	Cera de laurel	Internacional		\$ 5.660
29	Sombreros de jipijapa	Internacional	Nacional	\$ 3.309
30	Carey	Internacional		\$ 2.466
31	Oro amonedado	Internacional	Nacional	\$ 2.347
32	Plantas vivas	Internacional		\$ 1.420
33	Cáscaras	Internacional		\$ 1.378
34	Concha Nácar	Internacional		\$ 1.222
35	Cocos	Internacional		\$ 1.164
36	Almidón	Internacional	Nacional	\$ 890
37	Algarrobo (Semillas)	Internacional		\$ 345
38	Pájaros disecados	Internacional		\$ 204
39	Zarza	Internacional	Nacional	\$ 189
40	Platina	Internacional		\$ 157
41	Panela	Internacional	Nacional	\$ 146
42	Cuarzo	Internacional		\$ 109
43	Billetes de banco	Internacional	Nacional	\$ 88
44	Fique	Internacional	Nacional	\$ 88
45	Suelas comunes	Internacional	Nacional	\$ 78
46	Dulces		Nacional	\$ 60
47	Pájaros (vivos)	Internacional		\$ 35
48	Orquídeas vivas	Internacional		\$ 33
49	Plumas de Garza	Internacional		\$ 25
50	Guadua	Internacional		\$ 10
51	Guayacanes	Internacional		\$ 9
52	Hamacas	Internacional	Nacional	\$ 7



Los datos son recopilados principalmente de las fuentes: *El Ferrocarril* (1878-1899); *Diario Oficial* (1877-1902); y posteriormente: Brayan Arévalo. *Buenaventura y el circuito comercial*; Alonso Valencia. *Empresarios y políticos*; Richard Hyland. *El crédito y la economía*; Luis Valdivia. *Economía y espacio*. Elaboración propia.

De otra parte, las importaciones del Valle del Cauca y por extensión de Cali han sido mencionadas por la misma literatura económica a la que nos referimos anteriormente, donde han identificado algunos productos, pero de manera general: armas, vestuario, medicinas, alimentos, enseres, maquinaria y artículos de lujo. En nuestra revisión de las mismas fuentes, hemos encontrado un abanico muchísimo más amplio y complejo de lo que se creía: 27 grupos y 1473 artículos distintos ofrecidos. El paso de Cali a la globalización trajo consigo dos cuestiones: nuevos productos y hábitos de consumo, virando lentamente a un modelo europeo. Mercancías que provenían desde Europa y sus respectivas colonias (Francia principalmente, Inglaterra, Alemania y España), Estados Unidos y Suramérica (Ecuador y Perú). Ya introducidas a Cali sus destinos finales eran la misma ciudad, su hinterland, ciudades intermedias del Valle del Cauca, los circuitos mineros de Chocó, Viejo Caldas y Antioquia, y el Cauca con Popayán como principal lugar de llegada. Hemos contabilizado que los grupos con mayor variedad son los artículos para la casa, alimentos, vestuario, artículos de lujo y medicamentos; los que menos variedad tuvieron eran los combustibles, artículos de coser, buques desarmados y materias primas.

**Cuadro 5. Productos importados por las casas comerciales de Cali, 1880-1900 (organizados en orden descendente por valor)**

Grupos	Número de artículos ofrecidos	Valor en pesos oro
Alimentos	247	\$ 1.555.939
Vestuario (Telas)	36	\$ 775.490 *
Vestuario (Ropa)	56	
Vestuario (Calzado)	10	
Vestuario (Accesorios) (Bisutería)	17	
Metales	16	\$ 681.492
Licores	59	\$ 609.809



Artículos de la casa	507	\$	314.669
Maquinaria	25	\$	189.650
Artículos de lujo	119	\$	158.950
Combustibles	2	\$	136.394
Buques desarmados	5	\$	109.586
Medicamentos (Humanos)	87	\$	108.028
Tabacos	11	\$	88.558
Materiales construcción	39	\$	76.332
Herramientas	15	\$	41.075
Uso personal (Belleza)	34	\$	27.460
Artículos Religiosos	32	\$	15.683
Armamento / derivados pólvora	12	\$	13.052
Uso personal (aseo)	24	\$	11.075
Artes Gráficas	36	\$	6.769
Materias Primas	3	\$	6.601
Vehículos (Coches y Carretas)	11	\$	3.687
Instrumentos musicales	18	\$	2.259
Instrumentos médicos	39	\$	2.023
Electrodomésticos	3	\$	1.256
Medicamentos (Animales)	10	\$	989

Los datos son recopilados principalmente de las fuentes: *El Ferrocarril* (1878-1899); *Diario Oficial* (1877-1902); y posteriormente: Brayan Arévalo. *Buenaventura y el circuito comercial*; Alonso Valencia. *Empresarios y políticos*; Richard Hyland. *El crédito y la economía*; Luis Valdivia. *Economía y espacio*. Elaboración propia.

\*El ramo de vestuario incluye telas, ropa, calzado, accesorios y bisutería

#### 4. La prestación de unos servicios complementarios

Uno de los aspectos más interesantes de esta investigación, es el hecho de haber mirado más allá de las mercancías exportadas e importadas, para llegar a mirar los distintos “servicios” que se prestaban alrededor de las operaciones mercantiles por las casas comerciales de Cali. Este sector no ha sido visibilizado suficientemente por la historiografía económica salvo casos en los que se estudia el sector del crédito. Reflejo de esta afirmación es el planteamiento de nuestro marco teórico, Lewis en su teoría mercado de factores, no visibiliza totalmente el sector servicios, aunque menciona algunas cosas referentes a él: transportes, comunicaciones y crédito. Destacando eso



si, que ellos fueron fundamentales para la transformación de la economía y sociedad.<sup>35</sup>

En Cali, a partir de los anuncios y de las escrituras notariales de las casas comerciales, identificamos unas operaciones que son equivalentes a prestar servicios. En total encontramos 43 tipos de servicios distintos, los cuales hemos recopilado en 5 categorías, como: exportadores, agentes, operación de sistemas de créditos, importadores y distribuidores. ¿A quiénes les prestaron estos servicios? a actores diversos implicados en el mundo del consumo de bienes, de la producción, exportación, transportes o sistemas de crédito, como los comerciantes, el Estado, profesionales (profesores, médicos, abogados, funcionarios del gobierno, hacendados, mineros y artesanos), particulares y productores de materias primas.

Estos servicios fueron vitales para el desarrollo del comercio, las casas prestaron estos servicios en distintos lugares, y ahí estuvo la gran importancia que tuvieron. Si lo detallamos, a nivel internacional los servicios fueron en los principales centros de comercio (París, Londres, Manchester, Nueva York, Bremen, Panamá) y puertos importantes (Nueva York, Southampton, el Havre, Bremen, Hamburgo, Callao, Guayaquil). A nivel nacional ciudades importantes (Panamá, Colón, Medellín, Bogotá, Manizales, Popayán). A nivel macroregional cubrió el Gran Cauca (Chocó, Viejo Caldas, Cauca y Nariño), mientras a nivel microregional los servicios fueron para las ciudades intermedias del Valle del Cauca (Palmira, Buga, Santander de Quilichao, Candelaria). Los servicios eran prestados lógicamente en Cali y su área directa de influencia (Paso del Comercio, Juntas, Córdoba), como también en el puerto principal que le servía: el de Buenaventura.

**Cuadro 6. Listado de servicios prestados por las casas comerciales de Cali, 1880-1902**

Servicios exportadores	
Nº.	Tipos de servicios
1	Compradores de productos agrícolas y semillas (Café, Cacao, Azúcar, Cáscaras, Anís, Almidón, Tabaco, Algarrobo)

<sup>35</sup> Lewis, "Economías de Exportación."



2	Compradores de productos pecuarios (Cueros, pieles, cuernos, crin de caballo, ganado en pie, mulas)
3	Compradores de productos extractivos y fibras (Quina, Caucho, Tagua, Guadua, fique, Guayacanes, Palo de mora,
4	Compradores de productos minerales (Oro, plata, cuarzo,
5	Compradores de productos de origen animal (Carey, concha nácar, plumas de garza, pájaros vivos y disecados)
6	Compradores de manufacturas nacionales (Sombreros de jipijapa, Suelas de cuero, hamacas)
7	Compradores de productos alimenticios variados (Condimentos, dulces, y otros)
	Como agentes
1	Agentes y comisionistas de mercancías exportadas
2	Agentes y comisionistas de mercancías importadas
3	Agentes y comisionistas de créditos internacionales
4	Agentes y comisionistas de créditos nacionales
5	Agentes compañías de vapores internacionales
6	Agentes transporte mercancías
7	Agentes para el transporte de valores (oro, plata, platina) en bruto, polvo, barras, amonedado, sellado.
8	Agentes de mensajería
9	Agentes suscripción periódicos extranjeros
10	Agentes suscripción periódicos nacionales
11	Agentes suscripción revistas nacionales
12	Agentes suscripción revistas extranjeras
13	Agentes provisión de seguros de compañías extranjeras
14	Agentes para transacciones comerciales (Aduaneras o legales)
	<b>Servicios financieros y sistemas de crédito</b>
1	Crédito a casas comerciales (préstamos en dinero en efectivo)
2	Crédito a casas comerciales (préstamos en mercancías)
3	Crédito a casas comerciales (pago de letras)
4	Crédito en dinero en efectivo a personas naturales para pagarlos con dinero
5	Crédito en mercancías a personas naturales para pagarlas a plazos con dinero
6	Crédito en dinero en efectivo o mercancías a personas naturales por sus cosechas
7	Crédito en dinero en efectivo o mercancías a personas naturales por mitad cosecha, mitad dinero
8	Giros de letras (Nacionales e internacionales)
9	Descuentos de letras
10	Compra de oro en polvo



11	Compra de oro amonedado
12	Compraventa de letras sobre Bogotá
13	Compraventa de letras sobre Medellín
14	Compraventa de joyas
15	Compra de bonos
<b>Servicios como importadores</b>	
1	Importación directa desde las fábricas extranjeras
2	Importación por comisión desde las fábricas extranjeras
3	Importación de bienes para el gobierno
<b>Servicios como distribuidores</b>	
1	Despacho de mercancías a todo el Gran Cauca
2	Envío de periódicos a todo el Gran Cauca
3	Envío de valores a todo el Gran Cauca
4	Envío de letras a todo el Gran Cauca

Fuente: *El Ferrocarril* (1878-1899); *Diario Oficial* (1877-1902); A.H.C., F.N., N.P.C. y N.S.C., (1877-1902). Elaboración propia.

## 5. Activo manejo de sistemas de crédito internacionales

Junto a las redes comerciales internacionales, mercancías y los servicios, otro de los elementos que aportaron las casas comerciales para la inserción de Cali en el mundo globalizado fue el manejo de sistemas de crédito internacional. Constantemente observábamos en las fuentes que las casas comerciales de Cali realizaban transacciones de pagos, préstamos y giros etc. con casas internacionales en diversas monedas y metales preciosos. Al analizar esta dinámica, estaríamos de acuerdo con Lewis y su teoría de mercado de factores, el capital fue un factor obtenido por los países latinoamericanos no de manera interna, sino, de manera externa, desde los principales centros de comercio mundial: París, Londres, Berlín y Nueva York en forma de créditos<sup>36</sup>. De acuerdo con Lewis y su teoría, las casas comerciales de Cali efectivamente recibieron esos créditos. Un ejemplo de estas transacciones fue el de la casa comercial Cerruti del reconocido empresario y comerciante italiano Ernesto Cerruti, quien, ya radicado, tuvo una serie de negocios en el Estado del Gran Cauca con epicentro en Popayán, Cali, Palmira y Buenaventura, además de fuertes relaciones con otras ciudades de esta gran región. Sus actividades

<sup>36</sup> Ibid., 99–100.



fueron el comercio de exportación e importación entre los años de 1871 hasta 1885, cuando por intervenir en las disputas políticas entre liberales y conservadores, fue expropiado de todos sus bienes y expulsado del país. Las consecuencias de su expropiación fueron desastrosas para la región y el país: bloqueos navales de sus puertos por la marina italiana, descredito internacional por no garantizar los derechos de propiedad de los extranjeros, grandes embargos y deudas reclamadas a modo de indemnización por sus socios y acreedores nacionales e internacionales que tenía en ese momento.<sup>37</sup>

**Cuadro 7. Créditos de la casa Cerruti de Cali con casas extranjeras, año de 1885**

Pagos en papel moneda	Valor
John Goddard & Co.	\$ 127.564,95
Schloss Brothers	\$ 80.442,20
Isaac & Samuel	\$ 79.614,43
C. Dellatorre	\$ 79.543,38
Kissing y Mollmann	\$ 70.482,24
M. Vengoechea & Co.	\$ 67.840,00
J. Hart & Cía.	\$ 31.241,95
Wn. Greenwood & Cía.	\$ 22.581,06
Midgley & Sons	\$ 22.013,87
Pector & Ducount	\$ 20.647,26
S.L. Helm & Co.	\$ 20.462,54
S.L. Behrens & Co.	\$ 19.294,98
Riensch am Ende	\$ 14.933,90
Simón Harner	\$ 7.857,32
M. Huertematte & Cía. (París)	\$ 7.594,40
M. Huertematte & Cía. (Panamá)	\$ 4.652,26
Jn. Lamarque & Cía.	\$ 4.622,72
Riencia & Held	\$ 4.403,33
Charles S. Campbell & Cía.	\$ 4.071,56
Nicolas Norero	\$ 3.636,49

<sup>37</sup> *Diario Oficial*, Años de 1886-1902. Para consultar bibliografía: Alonso Valencia, “¡Centu per Centu, Moderata Ganancia!: Ernesto Cerruti, Un Comerciante Italiano En El Estado Soberano Del Cauca,” *Boletín Cultural y Bibliográfico* 25, no. 17 (1988): 55–75; Alonso Valencia, “La Cuestión Cerruti. Un Conflicto Internacional Iniciado En El Valle Del Cauca,” *Credencial Historia*, no. 92 (1997).



José Rossi	\$ 2.095,27
G.C. Luis Babin Fety & Co.	\$ 1.393,40
Isaías y Rubén Motezuna	\$ 672,00
Angelo & Carlo Liberti	\$ 240,39
Brilli & Ferreri	\$ 93,60
<b>Total</b>	<b>\$ 697.995,50</b>

Ordenados de manera descendente. Elaboración propia a partir de: *Diario Oficial*, No. 11.215 y 11.216, 14 y 15 de febrero de 1900. Cuadro comparativo entre lo reclamado y lo pagado en el asunto Cerruti.

Lo que apreciamos en el cuadro anterior es solo una parte (25 casas) de la larga lista de acreedores internacionales que tuvo Cerruti. Esta parte, aun así, nos sirve para presentar una serie de características que mencionaremos brevemente. En primera instancia, los créditos son de casas internacionales ubicadas en los principales centros mundiales de comercio como Nueva York, Londres, París y Bremen, así como otras ciudades Manchester, Marsella, Amberes, Barcelona y Milán. Está el hecho del manejo de unas complejas redes comerciales que permiten hacer operaciones de bastante dinero a largas distancias. Hemos visto que estos créditos son resultado de tres operaciones: las mercancías, los créditos en dinero y de los créditos generados por prestar servicios. Sus valores son distintos entre pequeñas y grandes sumas. Muchas de estas operaciones tenían un soporte legal e institucional por parte de los comerciantes y del Estado, y esta es la razón para que casa comercial extranjera le fuera reintegrado el dinero prestado a la casa Cerruti. Y un último elemento es el uso activo del crédito internacional en grandes cantidades por las casas de Cali, lo que comprueba el planteamiento de Colin Lewis sobre la importación de capitales desde los principales centros de comercio en forma de prestamos e inversiones.

### **Conclusiones**

El presente trabajo siempre buscó articular el contexto global con el contexto local. Como se pudo apreciar los cambios que la inserción al mercado mundial trajo a Cali fueron entre muchos, siete los que mencionamos. El primero fue cambiar la estructura agraria, los patrones de producción, comercialización,



sistema de créditos y provisión de bienes hacía los productores de cultivos y bienes de exportación. El segundo cambio fue crear un negocio flexible que no se quebraba con facilidad, esto surgió a partir de una adaptación a los cambios bruscos (bonanzas y crisis) por factores diversos (economía, política o guerras) y fue posible gracias a combinar tres cosas: creación de instituciones, diseño de estrategias y diversificación constante de sus negocios, todo para minimizar los riesgos.

El tercer elemento fue crear nuevos marcos institucionales o lo que denominamos una “red agencial” donde la unión de la Notaría, los agentes y los poderes generales y especiales, concedió la posibilidad de manejar distintos negocios, darles soporte legal, llevarlos a cualquier lugar del mundo, y a costes sumamente bajos, una red operativa y flexible al alcance de todos. Junto al tercero, el cuarto elemento fue la ampliación de sus redes internacionales o lo que denominamos “red de transporte marítimo” gracias a conjugar vapores independientes y principalmente líneas de vapores internacionales que aportaron los barcos, los itinerarios, las rutas, la logística y la garantía de llevar las personas, cargas y valores desde Cali a cualquier lugar.

El quinto elemento estuvo en la diversificación de las mercancías, tanto importadas como exportadas, cambios regidos por el comercio mundial, operados por las casas comerciales, entendidos a tal punto que diseñaron estrategias para ampliar sus alcances y clientes, ser sensibles al juego de oferta (exportaciones) y demanda (importaciones). Este fue uno de los motivos para permitir a las casas protegerse de los desbarajustes al tener varias opciones de productos. El sexto elemento fueron los servicios complementarios, estos fueron una respuesta inteligente a una necesidad del comercio al ofrecer servicios como: compradores de materias primas exportables; agentes de las líneas de vapores, compañías de seguros etc.; operadores de servicios financieros y crediticios; importadores directos de fábricas; y como distribuidores de mercancías.

Por último, el crédito internacional desde las casas comerciales es resultado de aprovechar la expansión de sus redes agenciales, comerciales y del elemento de la confianza y el deseo de ganancia, por lo que obtenían créditos



internacionales para: hacer negocios diversos, importar mercancías, financiar exportaciones y agilizar sus operaciones y servicios en Cali y todo el mundo. Además de ser otro elemento fue esencial para sostener las casas caleñas porque les dio soporte financiero mundial en un país y contexto inestable como Colombia.

Si realizamos una conclusión en conjunto entre el caso de Cali y América Latina, observamos lo siguiente: en primera instancia, los cambios y las transformaciones fueron operadas en gran medida por las casas comerciales y los actores que se fueron vinculando a ellas (comerciantes, empresarios, agentes, capitalistas, productores, mineros, funcionarios). Lo que ellos generaron fueron nuevas instituciones, marcos legales, tecnologías, prácticas, gustos y costumbres. Igualmente queda muy claro que la inserción del continente se dio por las casas comerciales y las redes que fueron tejiendo lentamente con el transcurrir del siglo XIX. Estas dinámicas implicaron la movilización de agentes, mercancías, servicios e instituciones estatales y privadas, tal y como se vio en Cali.

En segunda instancia el proceso de adaptación se dio de manera paulatina y sin estar libre de problemas, fue exitosa. De la manera en que Cali lo hizo, demuestra en parte la dinámica que siguió América Latina: adaptarse a un nuevo contexto (economía global, mercado mundial, mercado interno, configuración de una economía de exportación); a nuevas prácticas comerciales (cotización de productos, grandes procesos de exportación e importación, realización de negocios en lugares diversos, operación de créditos a gran escala); igualmente a nuevas tecnologías (navegación a vapor, ferrocarriles y telégrafos).

Esto da como resultado proponer que el papel desempeñado durante la primera globalización del mundo por América Latina giro en torno a tres ámbitos: activo productor de los bienes primarios demandados por el mercado internacional; activo consumidor de bienes manufacturados, materias primas industriales y combustibles; y activo cliente de créditos y servicios de compañías internacionales. El caso de Cali da fe de ello. Para concluir, faltaría estudiar muchos temas sobre la inserción de América Latina al comercio mundial: contabilizar más las importaciones y exportaciones; buscar y utilizar



nuevas fuentes (prensa, notaría, viajeros, estadísticas de los contemporáneos; pero ante todo cruzar su información y complementarla; hacer mayor socialización de los trabajos; explorar más la complejidad de las casas comerciales; analizar las implicaciones de esta globalización en pro de las transformaciones que generó.