

**RASGOS DISTINTIVOS DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA:
UN ANÁLISIS DOCUMENTAL EXPLORATORIO**

MÓNICA ROJAS CASTRILLÓN

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2008**

**RASGOS DISTINTIVOS DEL EMPRENDIMIENTO EN EL VALLE DEL CAUCA:
UN ANÁLISIS DOCUMENTAL EXPLORATORIO**

MÓNICA ROJAS CASTRILLÓN

Trabajo de grado para optar al título de Administradora de Empresas

**Director
HAROLD ENRIQUE BANGUERO L.
PhD en Economía**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTIAGO DE CALI
2008**

Nota de aceptación:

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Administradora de Empresas.

Dr. ISAAC FUENMAYOR

Jurado

Economista AVELINO MARTÍNEZ S.

Jurado

Santiago de Cali, 18 de Febrero de 2008

A mí querida madre Flor Maria quien fue el incentivo para lograr esta meta, y que desde el lugar donde Dios ha querido tenerla, he sentido su apoyo y compañía permanente dándome la fuerza necesaria para seguir adelante cada día.

AGRADECIMIENTOS

Expreso mis agradecimientos a:

DIOS, por darme la fuerza y voluntad de alcanzar una meta más en mi vida.

El Doctor HAROLD ENRIQUE BANGUERO L., director del proyecto por su confianza en mí al vincularme en la investigación y su permanente direccionamiento en el desarrollo de esta monografía.

Señora ESPERANZA GARAVIÑO E., Jefe por su constante apoyo y flexibilidad de tiempo.

MI FAMILIA, por su apoyo permanente e incondicional.

LOS PROFESORES, por compartir todos sus conocimientos y exaltar los méritos obtenidos.

MIS AMIGOS Y COMPAÑEROS DE TRABAJO, por su colaboración y apoyo en los buenos y malos momentos.

A todas las personas que me animaron a seguir adelante cada día.

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	11
INTRODUCCIÓN	12
1. OBJETIVOS	13
1.1. OBJETIVO GENERAL	13
1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	13
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
4. JUSTIFICACIÓN	17
5. MARCO TEÓRICO	18
5.1 ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DESDE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS	18
5.2 ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DESDE LA TEORIA ADMINISTRATIVA	22
5.2.1 Peter Drucker, “La gerencia corporativa como Interacción con el entorno”. La tecnocracia corporativa	22

5.2.2 Alfred Chandler “La mano Invisible”	26
5.3 ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DESDE LA TEORÍA PSICOLOGICA	28
5.3.1 El hombre: Como ser emprendedor	28
5.4. SÍNTESIS DE LAS TEORÍAS	31
6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	33
7. ANÁLISIS DE RESULTADOS	35
7.1 GÉNERO	35
7.1.1 Hipótesis de trabajo	35
7.2 PROCEDENCIA DE LOS EMPRESARIOS PIONEROS	36
7.2.1 Hipótesis de trabajo	36
7.3 FORMACIÓN PROFESIONAL	40
7.3.1 Hipótesis de trabajo	40
7.4 EMPRENDIMIENTO: PLANEADO ó EMPÍRICO?	42
7.4.1 Hipótesis de trabajo	42

7.5	SURGIMIENTO DE LAS IDEAS PIONERAS	45
7.5.1	Hipótesis de trabajo	45
7.6	CAPITAL SOCIAL	49
7.6.1	Hipótesis de trabajo	49
7.7	TECNOLOGÍA	53
7.7.1	Hipótesis de trabajo	53
7.8	DIMENSIÓN DE LOS NEGOCIOS	54
7.8.1	Hipótesis de trabajo	54
7.9	FORMALIDAD VRS. INFORMALIDAD	56
7.9.1	Hipótesis de trabajo	56
7.10	TIPO DE SOCIEDAD	58
7.10.1	Hipótesis de trabajo	58
7.11	FINANCIAMIENTO	61
7.11.1	Hipótesis de trabajo	61
7.12	LA FAMILIA	65

7.12.1 Hipótesis de trabajo	65
7.13 ESFUERZO SOLITARIO O COLECTIVO	68
7.13.1 Hipótesis de trabajo	68
7.14 MERCADO OBJETIVO (REGIONAL – NACIONAL INTERNACIONAL)	71
7.14.1 Hipótesis de trabajo	71
7.15 SECTOR ECONÓMICO DE PREFERENCIA	73
7.15.1 Hipótesis de trabajo	73
8. CONCLUSIÓN	79
BIBLIOGRAFÍA	80

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Empresa Tradicional Vs. Empresa Moderna	27
Cuadro 2. Extranjeros Residentes en Cali en 1928	38
Cuadro 3. Extranjeros residentes en Cali en 1928	39
Cuadro 4. Sociedades inscritas en la Cámara de Comercio de Cali. Diciembre de 1941.	60

RESUMEN

El proyecto **Rasgos Distintivos del Emprendimiento en el Valle del Cauca: un Análisis Documental Exploratorio**, se realizó con el objeto de conocer más a fondo las características distintivas de los empresarios pioneros vallecaucanos, esto debido a que las investigaciones que existen sobre el tema son muy escasas. Siendo este documento parte esencial del proyecto de investigación titulado “Rasgos distintivos del modelo de emprendimiento en el Valle del Cauca”, con el cual se pretende contribuir a fundar una teoría propia de emprendimiento regional, como también, dar paso a diferentes tipos de publicaciones como artículos y textos que sirvan de consulta tanto a estudiantes como a docentes y empresarios.

Para lograr este objetivo se realizó una búsqueda detallada de la bibliografía existente sobre el tema en las diferentes bibliotecas de la ciudad. Una vez encontrada se procedió a leer y extraer las ideas pertinentes con las cuales se elaboraron fichas organizadas por autor, luego de terminadas se organizaron en el orden de las variables a trabajar. Terminado este proceso se procedió a la elaboración de cuadros por variable, donde se condensó la información encontrada, permitiendo realizar un análisis detallado de la información.

Terminado el proceso de análisis y de acuerdo a las características más predominantes en los textos, se validaron o rechazaron las hipótesis de trabajo planteadas en el anteproyecto, lo que permitió sacar conclusiones generales por variable con las cuáles posteriormente se obtuvo la general donde se definieron los rasgos distintivos de los emprendedores empresariales pioneros de la región del Valle del Cauca.

INTRODUCCIÓN

Siendo desde hace muchos años la movilidad empresarial una de las fuentes de desarrollo para las regiones; en el Valle del Cauca se ha hecho muy poco esfuerzo por caracterizar el emprendimiento empresarial, siendo este un tema poco prioritario para los investigadores.

El propósito de este trabajo es identificar en la literatura existente en el Departamento del Valle del Cauca, los rasgos generalizados que caracterizan los emprendedores empresariales y los emprendimientos ocurridos en la región en el último siglo.

La investigación a realizar es de naturaleza cualitativa y se encuentra inscrita dentro de lo que se conoce como paradigma indicial, el cual consiste en identificar a través de la revisión sistemática y estructurada de textos, elementos comunes denominados tramas que caracterizan los comportamientos de un grupo específico, en este caso el de los emprendedores empresariales del Valle del Cauca.

1. OBJETIVOS

1.1. OBJETIVO GENERAL

Identificar en la literatura existente sobre el Valle del Cauca rasgos distintivos que permitan caracterizar a los emprendedores empresariales pioneros de la región en los siglos XIX y XX.

1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Investigar la literatura existente en las principales bibliotecas de la ciudad sobre emprendedores empresariales pioneros del Valle del Cauca.
- Hacer uso de una metodología cualitativa para identificar rasgos distintivos de los emprendedores empresariales de la región del Valle del Cauca.
- Derivar conclusiones que permitan plantear en el futuro políticas para promover el emprendimiento en la región Vallecaucana.
- Identificar posibles cursos de acción en materia de iniciativas empresariales, en sectores económicos específicos del Valle del Cauca.

2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El desarrollo de una región depende en gran parte de la capacidad creadora de su gente, la cual deja a un lado el temor al riesgo enfrentándose a nuevos cambios, que los lleva en muchos casos a alcanzar el éxito personal y por ende de la región.

Si bien es cierto que el emprendedor tiene ciertas características propias del individuo, hay otras que se pueden adquirir y ejercitar mediante la adopción de políticas que lo promuevan en el hacer de cada día.

De acuerdo a lo expuesto anteriormente y debido a que no existen estudios sistemáticos que permitan conocer las características fundamentales de las personas que han realizado emprendimiento empresarial en la región, se pretende hacer la caracterización de los emprendedores en el Valle del Cauca a partir de una revisión bibliográfica, que dará luz sobre el comportamiento experimentado por ellos en el último siglo.

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Qué rasgos distinguen a los emprendedores empresariales del Valle del Cauca en el último siglo?

3.1 HIPÓTESIS DE TRABAJO

Los hombres fueron los generadores del emprendimiento en la región, siendo las mujeres en muchos casos quienes aportaban el capital (herencia) para el desarrollo de estos.

- La mayoría de los emprendedores ubicados en la región venían de otras regiones del país y unos pocos del exterior.
- La mayoría de los emprendedores del Valle del Cauca obtuvieron su formación profesional en el exterior, especializándose de esta forma en otras culturas.
- Estos empresarios crearon sus empresas empíricamente aprovechando las oportunidades que les generaba el mercado en ese tiempo.
- La creatividad es una característica distintiva en las ideas conducentes al modelo de negocio de la época.
- El capital utilizado para emprender surge de las alianzas matrimoniales con mujeres de familias prestantes de la región.
- Los emprendedores utilizaron la mejor tecnología de la época en el desarrollo de sus empresas.
- Los emprendedores crearon empresas con gran capacidad productiva que les permitió abastecer el mercado regional, nacional y extranjero.
- Todos los emprendedores constituyeron sus negocios legalmente.
- La sociedad colectiva comercial fue la que predominó entre estos empresarios pioneros.
- La forma de financiación más utilizada por estos empresarios para el desarrollo de sus negocios, fue el crédito bancario.

- La familia fue una variable fundamental en el desarrollo empresarial de los pioneros.
- Estos empresarios no trabajaron individualmente, sino que se unieron estratégicamente con otros para hacer realidad sus ideas de negocio.
- El mercado objetivo para sus productos y servicios era fundamentalmente el regional.
- Los sectores económicos en que los emprendedores de la época ubicaron sus negocios son: el primario (agricultura, ganadería) y en el terciario (el comercio).

4. JUSTIFICACIÓN

En la literatura colombiana existen muy pocas investigaciones sobre el origen y características del emprendedor empresarial vallecaucano. La idea es profundizar en este tema llevando a cabo un análisis exhaustivo a la literatura existente en la región, que lleve a identificar rasgos distintivos de sus pioneros empresariales.

Los resultados obtenidos en este análisis regional serán el complemento de una investigación más profunda que se realizará mas adelante a nivel nacional e internacional, con lo cual se pretende contribuir a desarrollar una teoría propia del emprendimiento regional, e igualmente dar paso a la elaboración de diferentes tipos de publicaciones, que contribuyan a la formación académica de estudiantes, docentes y empresarios.

5. MARCO TEÓRICO

Haciendo un análisis desde las diferentes áreas de estudio del desarrollo empresarial, a continuación se relacionan algunas de las teorías desarrolladas:

5.1. ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DESDE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS

Inicialmente el concepto de empresario, se asignaba a los guerreros y expedicionarios que viajaban bajo una misión orientada inicialmente por principios religiosos y en segundo término por intereses de lucro. Desde allí el concepto de empresa conlleva la idea del riesgo que comporta el cumplimiento de unos valores misionales. Posteriormente la definición de empresa adquiere características relacionadas con la responsabilidad social y política. Así es como la palabra *entrepreneur* se les asignó a las personas del siglo XVII que contrataban con el estado francés, obteniendo ganancias de la construcción de obras públicas para la sociedad.¹

Hacia mediados del siglo XVIII en Europa el término también connotaba la fundamental idea que acompaña a toda actividad económica pero especialmente a la de los negocios, esta es, el sentimiento y la percepción de la incertidumbre. La enciclopedia internacional de las Ciencias Sociales cita a economistas como Cantillon y Belidor quienes asignan el término *entrepreneur* a todo aquel que participaba en los negocios comprando y vendiendo a precios indeterminados. Agregan así no solo la idea de asignar el concepto especialmente a aquellas personas que participan en el comercio y ponen a depender el sentimiento de incertidumbre de la posibilidad de un diferencial más amplio de las transacciones, cuando no de la posibilidad de perder en el intercambio.²

Los clásicos de la fisiocracia (Quesnay, Fournoy) para quienes la riqueza social proviene de la tenencia de la tierra asignaban la triada: riesgo, incertidumbre, e innovación al dueño y señor de los terrenos en producción.³

¹ Historia Empresarial [en línea]. Bogotá: Universidad Nacional Abierta y a distancia. 2007. [Consultada el 1 de abril de 2007]. Disponible en Internet:

<http://www.unad.edu.co/pages/cursos/administrativas.htm>

² *Ibíd.*, Disponible en Internet: <http://www.unad.edu.co/pages/cursos/administrativas.htm>

³ *Ibíd.*, Disponible en Internet: <http://www.unad.edu.co/pages/cursos/administrativas.htm>

El industrial Frances Jean Baptiste Say, hacia 1815 relaciona directamente al empresario con la actividad productiva industrial. Introduce la idea de administración y coordinación de los recursos, diciendo “es aquel que unifica todos los medios de producción y logra, con el valor de los productos, el restablecimiento de todo el capital empleado mas el valor de los salarios, intereses y rentas que paga, además de los beneficios que le pertenecen.” y continua diciendo que para tener éxito, debe poseer: “discernimiento, perseverancia y cierto conocimiento del mundo de los negocios. Ha de poseer el arte de la supervisión y de la administración”. Say junto con la actividad industrial, enriquece el concepto con ideas como la de perseverancia o actividad continuada que es realmente un elemento estructural en toda acción que hoy se considere como empresarial.⁴

También adiciona las ideas de coordinación, administración y control como características centrales en la cotidianidad que el mundo capitalista va a desplegar a lo largo del siglo XX no solo en el interior de las actividades empresariales, sino de manera análoga en cualquier organización que produzca esta sociedad.⁵

Joseph Schumpeter, “El empresario como innovador exhaustivo”. El punto de partida de este economista fue el equilibrio Walrasiano, el cual se caracteriza por una función empresarial nula. Pero Schumpeter fue mas allá, pues aún la función de administrar los diferentes desequilibrios, con sus cuasi rentas de extra ganancias o perdidas, dentro del juego de acople de las ofertas a las demandas, se le reveló como una operación rutinaria, mas bien típica de la actividad burocrática. Es más, superando los marcos de una circulación estacionaria, en la administración del crecimiento de las empresas, optimizando el uso de los recursos a una función dada de producción, caería en el mismo orden inercial. Tales operaciones podrían requerir administradores competentes pero, en sí mismas, no llegarían a tocar la naturaleza de la función del empresario (Teoría del Desarrollo Económico).

Para Schumpeter las innovaciones se subdividen en cinco grupos:

- Introducción de nuevos bienes o calidades.
- Nuevos métodos de producción o comercialización.
- Apertura de nuevos mercados.
- Nuevas fuentes de insumos.
- Creación de nuevas formas de organización.

⁴ Historia Empresarial [en línea]. Bogotá: Universidad Nacional Abierta y a distancia. 2007. [Consultada el 1 de abril de 2007]. Disponible en Internet: <http://www.unad.edu.co/pages/cursos/administrativas.htm>

⁵ *Ibíd.*, Disponible en Internet: <http://www.unad.edu.co/pages/cursos/administrativas.htm>

Dichas innovaciones constituirían un proceso permanente, endógeno y esencial del capitalismo, definiendo su naturaleza como la “evolución, como una serie de explosiones”, ante lo cual las “viejas firmas reaccionan en forma adaptativa en muchos casos muriendo”

La causa estaría en las diferencias potenciales generadas por las innovaciones y en la existencia de individuos que intentan explotarlas, los cuales son calificados por Schumpeter como los “empresarios”. Igualmente, definió la empresa como “la realización de nuevas combinaciones” bajo la dirección de un “empresario”. Por lo tanto, una organización productiva sin innovaciones, aun creciendo, no sería una empresa.

Schumpeter elaboró un catálogo de quienes estarían por fuera de ser categorizados como “empresarios”: a) los capitalistas limitados a la función de la propiedad y sus rentas; b) los responsables o directivos de negocios sin o con crecimiento pero sin innovaciones; c) los inventores que no llegan a la “puesta en práctica”; d) los “empresarios” después de creada y puesta en marcha su “empresa”. Para lo cual dictaminó “Ser empresario no es una profesión ni, por lo general, una condición perdurable”.

En contraste con lo dicho por Marshall y Pareto, Schumpeter argumentó: “El riesgo recae siempre sobre los accionistas, nunca sobre el empresario, o sobre los bancos”. Cuando falla, “el empresario pierde el dinero de otra gente. La toma de riesgo no toma parte en la función empresarial”.

A su criterio, existen tres condiciones que dan cuenta sobre la fuente de empresarios: a) la existencia de nuevas posibilidades lucrativas; b) la exclusión o accesibilidad limitada a tales posibilidades, sea por “calificaciones personales o circunstancias externas”; c) la posibilidad de algún cálculo aproximado sobre los proyectos, su éxito, perspicacia, y vigor, no son más esenciales que cierta estrechez de miras, que se limita a agarrar la ocasión por los brazos, y a nada más”.

Para Schumpeter la capacidad de liderazgo del empresario es esencial, para poder conducir, tras de sí a sus propios competidores imitadores, para modificar convicciones de consumo de un pueblo; para atreverse a contrariar creencias establecidas; y para desafiar la sanción social mientras alcanza el éxito, y algunas veces así ya lo hubiera alcanzado. De acuerdo a su pensar la innovación se convirtió en rutina, en un asunto de especialistas capacitados, donde la aventura comercial está decayendo, como en las guerras

napoleónicas, donde la decisión individual y los dotes de mando del caudillo eran esenciales, lo que ya no es así; el caudillo está en vías de convertirse en un empleado de oficina mas. Por lo tanto, “deberá disminuir la importancia del empresario como la del jefe militar”.

Igualmente señaló, que “los conglomerados gigantes, con frecuencia, son caparazones en donde un personal en permanente renovación puede ir de innovación en innovación”. De esta manera describía tendencias que en la mitad del siglo emergerían con presencia ostensible en sectores como aviación, computación, energía, fibras, maquinaria, automóviles, química o comunicaciones.

De acuerdo al modelo clásico de la renta diferencial y según el argumento evolucionista de Ricardo: las empresas heterogéneas en cada industria, diferencias entre procesos, sean organizacionales o técnicas; rentas lucrativas para los innovadores; difusión en las innovaciones; revolución en los costos cuando esto ocurre; liquidación de los peores procesos o empresas; cambio del centro de equilibrio; estímulo para otras innovaciones en un proceso indefinido.

Schumpeter subrayó, “la destrucción del cuadro institucional de la sociedad capitalista” ocasionada por su innovador proceso evolutivo. Pero mientras sería “destrucción creadora”, desde la óptica tecnológica, resultaría una pérdida de capital del proceso capitalista, porque estaría mirando sus propias instituciones, al menos por tres motivos: primero, la pérdida de influencia política de los “gerentes propietarios”, la cual “nunca han podido tener los gerentes de una gran empresa”; segundo “una propiedad (anónima) desmaterializada, desfuncionalizada y despersonalizada no imprime subordinación moral alguna, como ocurría en la forma vital de la propiedad, donde nadie se preocupará por defenderla. Tercero, “la libertad de contratación adolece del mismo mal, el contrato estereotipado, desindividualizado, despersonalizado y burocratizado de hoy, no conserva sus rasgos antiguos, incompatibles con la existencia de conglomerados que tratan con otros conglomerados gigantesco con masas impersonales de obreros y consumidores. Por último y de acuerdo con Marshall, definió que “la empresa en gran escala no sólo aniquila, sino que también crea, en cierta medida, espacio para la pequeña empresa de producción y especialmente para la pequeña empresa comercial”.⁶

⁶ CUEVAS, Homero. La Empresa y los Empresarios en la Teoría Económica. En: Documento de Trabajo. No.16. (2007); p. 61-64.

5.2. ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DESDE LA TEORÍA ADMINISTRATIVA

Otra aproximación al estudio de la administración está latente en los estudios de la historia empresarial, una rama de especialización indistintamente llamada en el mundo anglosajón *business history* o *entrepreneurial history*, y en países como Francia y Bélgica, *histoire industrielle*. En algunos países es una rama de la historia económica, mientras que en otras notablemente en los EEUU, ha estado asociada a unas pocas escuelas de administración, en particular a la Universidad de Harvard. Dentro de esta rama hay diversas modalidades analíticas. Numerosos estudios se han centrado en la historia de empresas, o grupos de empresas, otros han tomado como foco la vida de empresarios, ejemplo el trabajo de *Kenneth Wiggins*, uno de los treinta y dos libros publicados dentro de la serie *Harvard Studies in Business History*. Con una perspectiva analítica centrada en la relación entre “la estrategia” (“política de negocios”) de grandes empresas norteamericanas y su estructura interna está el trabajo clásico del norteamericano *Alfred Chandler*. (1962). Tal enfoque a seguido recientemente en los trabajos sobre la “la estrategia y la estructura) en empresas inglesas.⁷

5.2.1. Peter Drucker, “La gerencia corporativa como Interacción con el entorno”. La tecnocracia corporativa. Drucker clasificó las empresas de acuerdo a su tamaño.

En una empresa pequeña el director conoce a los pocos responsables de los resultados principales, entre doce y quince es el máximo con quienes una persona puede estar familiarizada; en un tamaño mediano, el número puede elevarse a cuarenta o cincuenta, en una empresa grande, los directores ya no pueden identificar a los responsables, su posición ni su desempeño sin previa consulta con otros empleados, diagramas o registros.⁸

Para Drucker la eliminación de un gerente propietario sería una feliz evolución, como fracasos paradigmáticos de esta situación cita a *Ford*, a *Siemens* y a *Hughes*, cuando sus empresas sobrepasaron cierto tamaño. Y como éxitos tempranos de ese oportuno divorcio, suspendiendo las influencias administrativas familiares, destaca a *Dupont* y *General Motors*.

⁷ DÁVILA, Carlos. Teorías Organizacionales y Administración. 2 ed. México: Mc GrawHill, 2001. p. 293.

⁸ CUEVAS, Op. Cit., p. 87-88

Drucker se apoya en The New Industrial State de Jhon Kenneth Galbraith para concluir que la sociedad contemporánea no estaría dispuesta a prescindir de las grandes organizaciones, teniendo en cuenta su mayor eficiencia.

La visión, la consagración y la integridad de los gerentes hacen que la administración sea eficaz o ineficaz. En otras palabras, la eficiencia de una sociedad de instituciones, como denomina a las organizaciones complejas, dependen de la administración, la cual es expuesta como un desafío ante los modelos de los economistas, que la ignoran sólo para reconocer las “fuerzas” (impersonales de los mercados). “Los economistas no estaban interesados en las organizaciones, disciplina basada en el supuesto de que estas se comportaban como individuos”. Pero sin embargo hizo un reconocimiento a economistas con otras perspectivas, haciendo sus propios énfasis “Las empresas típicas actuales son entidades multiproductos, aplican variadas tecnologías y venden en diferentes mercados.

Drucker analizó las tendencias de las corporaciones desde mediados del siglo XX:

Primera: La revolución demográfica altera la estructura del consumo y de los mercados laborales. Siendo esto, la disminución del número de hijos por mujer, y la prolongación de la expectativa de vida, generan ofertas de segundas carreras de gente jubilada, semi-independiente, interesada en jornadas parciales, mayor libertad y contratos flexibles. Por otro lado, la oferta de trabajadores jóvenes tendería a estancarse o decaer. Por lo tanto, las corporaciones del futuro tendrían que flexibilizar sus políticas de contratación, estímulos y relaciones laborales.

Segunda: “Ahora las tecnologías que probablemente tengan mayor repercusión sobre una empresa y una industria son ajenas a su propio terreno, citando como ejemplo, la revolución farmacéutica por la genética, el acero por los plásticos, entre otros. Por tanto, “Los directores de investigación y los industriales de alta tecnología, se inclinan a creer que un laboratorio de propiedad de la compañía, el poderoso invento del siglo XIX, se ha vuelto obsoleto”. En consecuencia la innovación avanza mediante “asociaciones, operaciones de riesgo compartidos, acuerdos de experticia y alianzas, que no se habrían soñado siquiera hace cincuenta años, entre instituciones de diferentes industrias, diferentes tecnologías y distinta naturaleza, comerciales, académicas, o estatales.

“No es suficiente que la empresa aporte sólo artículos y servicios, estos deben ser mejores y más económicos, entonces en la organización de la empresa la innovación ya no puede considerarse una función aparte, siendo así el desarrollo empresarial una tarea empresarial”

“Tratar de eliminar el riesgo de la empresa sería insignificante, la innovación organizada tendería a instituirlo en lugar de la incertidumbre y luego a administrarlo mediante una provisión explícita para la probabilidad de fracaso; la promoción sistemática de iniciativas y la modestia de los recursos asignados en su etapa inicial a cada proyecto en cada conjunto de probabilidad.”

Tercera: La educación, la salud y el gobierno habrían sido los líderes del crecimiento durante el siglo XX, aproximándose a la mitad del PIB, junto con otros servicios comunitarios, como los religiosos y el trabajo de voluntarios. “Las entidades sin ánimo de lucro se han convertido en el mayor empleador del país”, por lo tanto, “estas instituciones de servicio (sin ánimo de lucro), son el verdadero centro dinámico de una sociedad moderna”.

Cuarta: Tomó como modelo para las tendencias de la corporación en la era del conocimiento “el hospital, la organización humana más compleja que se haya ideado jamás” Miles de clientes con necesidades análogas pero jamás idénticas semejan un proceso de producción masiva flexible, donde resulta esencial el criterio de cada uno de sus miles de “trabajadores del conocimiento”.

En general, por su peso cuantitativo, la marca de la nueva sociedad estaría dada por las tecnológas y tecnólogos. Y debido a cierta singularidad, en cada una de sus labores específicas, la escala de una sola entidad sería deficiente para determinar sus estándares de selección, contratación, supervisión y mejoramiento. Esto podría lograrse mejor por firmas externas, concentradas sobre cada oficio, con la escala del servicio a varias entidades al mismo tiempo. Tal sería la causa según Drucker, más que eludir la legislación laboral o complicaciones sindicales, del creciente papel de las empresas de “servicios temporales”, las cuales modifican las relaciones de una empresa con quienes trabajan en ella y generarían otra flexibilización en la estructura corporativa futura.

Drucker desaprobó la oposición entre libertad y jerarquía pues, inspirado en el derecho, vio la ausencia de normas y de autoridades como estímulo para la arbitrariedad.

De acuerdo con sus perspectivas, para *Drucker* “el método de zanahoria y garrote, ya no es eficaz”, en el manejo del recurso humano en las empresas. Los avances en salud, educación, seguros de desempleo, estabilidad macroeconómica, desaceleración demográfica y riqueza por persona habrían socavado el peso del último. Además “el temor es absolutamente incompatible con la producción del conocimiento”.

Además, sistematizó los diseños de las organizaciones en cinco clases:

- Funcionales: adaptada a las pequeñas y medianas empresas, donde la estructura sigue las tareas, en departamentos, como contabilidad, ventas, etc, y con tendencia a la producción homogénea. Pero con el limitante de que se puede entorpecer la comunicación entre funciones o departamentos, cada uno tendiendo a considerar su propia finalidad, con detrimento del conjunto, de la flexibilidad y de los resultados. Como ejemplo está Fayol.
- En equipos: también diseñado con base en las tareas, aunque adaptables a los cambios rápidos, las exigencias de cooperación complejas, la unidad de propósito y los ajustes individuales. Pero, serían deficientes para responder por la totalidad de la organización. Por lo tanto, su papel sería complementario, especialmente en la producción masiva, las innovaciones, la dirección corporativa y las tareas muy complejas.
- Federativas: su estructura es aplicable a las grandes organizaciones y se fundamenta en “los resultados”, donde cada corporación operaría en su interior como un sistema de perfecta competencia, teniendo en cuenta que su máxima dirección es centralizada, es decir, cada sector, producto o línea de servicio son organizados como empresas independientes, inclusive compiten entre sí, por clientes e insumos, en el mercado, sus gerentes tienen autonomía en sus decisiones para conseguir los resultados.
- Federativas simuladas: cuando su la indivisibilidad de los recursos internos es inevitable o su precio de mercado es inexistente, por tanto se debe recurrir a “precios de transferencias”, es decir a imputaciones contables que simulan, con dudoso grado de éxito, los costos comerciales de las “empresas” autónomas. Para *Drucker* este modelo es el de mayor potencial de desarrollo administrativo, pues aplicaría a muchas organizaciones comerciales y a casi todas las públicas y privadas sin ánimo de lucro.

- Diseño sistémico: o centrado en las relaciones entre entidades, equipos y personas de la más amplia diversidad, para alcanzar objetivos de complejidad máxima, como el viaje tripulado de la Nasa a la luna, lo cual anticipó la tendencia hacia las flexibilidades y “alianzas, que no se habrían soñado hace cincuenta años.
- Una sexta posibilidad serían los diseños basados en el proceso de toma de decisiones.

Drucker rechazó la premisa de maximización de ganancias (como función objetivo de la empresa en su condición de organizaciones complejas), Pero también rechazó la crítica convencional a tal premisa, es decir, el postulado de unos administradores beneficiándose a costa de la empresa y sus accionistas. En sus propias percepciones: “En la típica empresa norteamericana la desigualdad de ingresos entre un operario de maquina y un gerente de una fabrica es a lo zumo de uno a cuatro.(\$7.500 contra \$25.000 en 1970), si se tiene en cuenta los impuestos, Estos índices implican mucha mayor igualdad de ingresos que lo observado en cualquier país comunista.

Drucker sintetizó. “Es fundamentalmente falso considerar la ganancia como un ingreso, La ganancia es fondo de capital, es decir, de ahorros. Puede tener sentido únicamente si se la utiliza para crear un fondo capital para el trabajador. Sólo de ese modo puede entenderse la función de la ganancia”.

Por consiguiente, consideró no sólo como supuesto erróneo sino “antisocial, inmoral” “la retórica de maximización de ganancias, pues hasta en su propia explicación del funcionamiento corporativo serían justamente iguales a los requerimientos sociales de inversión.”⁹

5.2.2. Alfred Chandler “La mano Invisible”. En su libro “la mano invisible”, explica la aparición de la empresa moderna que sustituyó a la pequeña empresa familiar. Este cambio lo define como el capitalismo gerencial, pues la diferencia fundamental entre estos dos tipos de empresa es que la familiar está dirigida por una persona o una familia, mientras que la empresa moderna está dirigida por directivos formados y asalariados.

La tesis que plantea es que “la empresa reemplazó a los mecanismos de mercado en la coordinación de las actividades de la economía y en la asignación de los

⁹ CUEVAS, Op. cit., p. 89 – 101.

recursos. En muchos sectores, la mano visible de la dirección sustituyó a lo que Adam Smith determinó la mano invisible de las fuerzas del mercado. El mercado continuó siendo el generador de la demanda de bienes y servicios, pero la empresa asumió las funciones de coordinar el flujo de mercancías a través de los procesos de producción y de distribución existentes y de asignar el capital y la mano de obra para la producción y la distribución futuras. A medida que la empresa moderna adquirió las funciones realizadas hasta entonces por el mercado, se convirtió en la institución más poderosa de la economía norteamericana, y sus directivos, en el grupo más influyente de los responsables de la toma de decisiones económicas. Por consiguiente, la aparición de la empresa moderna en Estados Unidos trajo consigo el capitalismo gerencial”.

Cuadro 1. Empresa Tradicional Vs. Empresa Moderna

EMPRESA TRADICIONAL	EMPRESA MODERNA
Una sola unidad operativa. Es dirigida por una persona o un grupo reducido de propietarios, normalmente la familia	Es dirigida por un grupo de personas, los directivos asalariados, que dirigen y supervisan el trabajo de varias unidades operativas.
Difícil reemplazo del propietario o director.	Los directivos pueden ser sustituidos y el funcionamiento permanece.
Dirección casi artesanal y personal.	Dirección profesional. Amplia formación académica de los directivos.
Selección y ascenso basados en relaciones familiares o en el dinero.	Selección y ascenso basados en la formación, experiencia, rendimiento y conocimientos especializados
Monopropiedad. Empresa individual. Suele haber coincidencia entre propietario y gerente	Multipropiedad. Empresa colectiva. No tiene por qué haber coincidencia entre propietario y gerente. Los propietarios son los accionistas.
Escasa inversión de las ganancias.	Invierte las ganancias antes que repartir dividendos.
Dirigida desde una sola oficina	Es dirigida desde varios departamentos.
Única contabilidad Cada departamento tiene su propia contabilidad.	Se pueden auditar por separado y puede funcionar como una empresa independiente.
Mono productiva. Se ocupa sólo de una única función económica.	Poli productiva. Se ocupa de varias funciones económicas.
Comercializa un solo producto o un reducido grupo de productos, normalmente del mismo tipo.	Comercializa varios productos y de distintos tipos.
Opera en una sola área geográfica, comarca o provincia como mucho	Puede comerciar en todo el mundo.

FUENTE: PANIAGUA, Julian. El Mobbing: Fenómeno opuesto a la eficiencia económica [en línea]. Barcelona: Acosomoral, 2007. [Consultado 17 de septiembre de 2007] Disponible en Internet:

<http://icarodigital.com.ar/numero1/economía/Economía1.htm>

5.3. ORIGEN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DESDE LA TEORÍA PSICOLOGICA

5.3.1. El hombre: Como ser emprendedor. En la actualidad los estudios han elaborado diferentes definiciones de lo que es ser emprendedor, de las cuales analizaremos los elementos claves que aparecen en la mayoría de estos. Se habla de crear, de aportar, nuevas soluciones para nuevas necesidades. Se habla de introducir nuevos productos y servicios, de innovar. Pues son los emprendedores los que llevan a cabo el proceso de innovación. Tomándose la innovación como la herramienta específica del emprendedor.

Por ello, Peter Drucker plantea “la innovación es una actividad organizada y dirigida, que hace parte del trabajo cotidiano de un directivo. Además de presentarla junto con el emprender como una práctica dirigida a un fin, amparándola en todos los campos, no sólo en la alta tecnología”¹⁰

Emprender es el acto que transforma los recursos con miras a crear la riqueza. Es el arte de transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso para encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de buscar los recursos y la energía necesarios para crea, inventar, descubrir nuevas formas de hacer las cosas. Todo esto es posible si el hombre tiene la confianza en la capacidad de actuar sobre su entorno. El hombre se centra en el corazón mismo del ser emprendedor.

Necesidad de dominar los acontecimientos. Las investigaciones muestran que quien crea una nueva empresa es una persona que está convencida de que tiene mucho poder sobre su entorno. El emprendedor no solamente es consciente de que puede influir en el curso de los acontecimientos, cree también que puede dominar dicho curso. Para muchos emprendedores es motivo muy importante de satisfacción sentir que participan en el desarrollo social. Ellos tienen la impresión de no ser arrastrados por la corriente, sino de ser parte importante de esta. Prefieren dirigir los acontecimientos, a dejarse dirigir por ellos.

¹⁰ SANCHEZ MURILLO, Antonio. Innovador maestro de la administración en las empresas [en línea]. Bogotá, D.C. Universidad el bosque: [Consultado 20 de abril de 2007]. Disponible en Internet: <http://www.unbosque.edu.co/facultades/administración/revista/vol2ano2006/peterdrucker.pdf>.

Necesidad de crear, inventar y desarrollar un marco de acción que vaya de acuerdo con su forma de ser. El emprendedor se identifica mucho con su empresa. Frecuentemente se liga a ella con un lazo emocional muy intenso, sobre todo en la etapa de la fundación. Los límites que él impone a su actividad no le impiden explorar nuevas ideas o nuevas maneras de hacer las cosas.

El ser emprendedor como autorrealización. Autorrealización, plenitud humana deseo de convertirse en lo que el hombre es capaz de llegar a ser, son las metas a las que, en último término, tiende el emprendedor. Si además el emprendedor recibe una buena formación, buscará el nivel de excelencia en todo lo que haga, será creativo, innovador, único, tendrá metas a largo plazo, manifestándolas en una pasión por alcanzarlas, por hacer realidad sus ideales sus fantasías, sus ilusiones y sus sueños. La característica inseparable del espíritu emprendedor es la creatividad, ésta da la capacidad de soñar cosas nuevas y llevarlas a la acción.

TENER ESPÍRITU EMPRENDEDOR ES:

- Hacer las cosas, no buscar excusas ni razones para demostrar que no se puede hacer.
- Levantarse (con más fuerzas) cada vez que se cae; no empecinarse en explicar el motivo del fracaso.
- Ser digno, consciente y responsable de los actos.
- Ser capaz de trazar un plan a corto, mediano o largo plazo, y de seguirlo pese a todas las circunstancias de la vida.
- Ser creador de algo: un hogar, una empresa, un puesto, un nuevo sistema de vida. (Pensar bien es crear).
- Entender que el trabajo no es una necesidad ni un sacrificio, sino un privilegio y oportunidad que nos brinda la vida.
- Comprender la necesidad de una nueva disciplina, basada en principios sanos, y tener suficiente pasión, fuerza de voluntad y autoconfianza para adoptarla.

Perfil del Emprendedor. Psicólogos, sociólogos y administradores de negocios, han descubierto que los emprendedores comparten ciertos rasgos físicos y psicológicos, y que los motivan valores similares.

Como instrumento de ayuda para el análisis del perfil y la personalidad del emprendedor, suelen ofrecer cuestionarios de auto-diagnóstico. De los cuales se han obtenido características generales de los emprendedores, como:

- Individuo independiente y autónomo. Siente la necesidad de ser su propio patrón, por que le es difícil someterse a modelos y procedimientos. Experimenta gran necesidad de realizarse, de vencer los obstáculos, de vencer la rutina, de lograr objetivos con su propio esfuerzo. Por este motivo, el puede por su propia cuenta dedicarse a resolver un problema; sin embargo, busca ayuda externa, escogiendo personas útiles, sean sus amigos o expertos que conozca.
- Posee mucha energía y es capaz de mantener un ritmo acelerado de trabajo durante periodos largos.
- Tiende a superar los estándares de realización que el mismo se ha fijado. Por lo tanto compite consigo mismo, para superar sus propias marcas, lo cual lo satisface.
- Está motivado por el por una necesidad de realización personal mas que por el poder.
- Tiene una gran confianza en sí mismo. Cree firmemente en sus capacidades y en su habilidad para alcanzar lo objetivos que se ha propuesto, y para vencer los desafíos. No duda en enfrentarse a situaciones en las que el éxito o el fracaso dependen de su propia actuación.
- Tiene la capacidad de detectar el riesgo inherente a un proyecto. Acepta dicho riesgo cuando percibe que las posibilidades de éxito son altas.
- Es una persona positiva y optimista, que más bien se concentra en sus oportunidades de éxito que en las de fracaso. Se inclina a escoger mas una tarea que implique un riesgo moderado, pero que de todos modos es un desafío.
- El emprendedor está mas motivado por su necesidad de realización personal, que por el dinero, el prestigio o el poder. Las ganancias son para el un medio de evaluar su actuación y la realización de sus objetivos, además, como una fuente de capital que permite la expansión de la empresa.
- Prefiere las ocasiones de crear y hacer cosas nuevas.
- Son visionarios que detectan tendencias.

Los anteriores rasgos son los que sobresalen frecuentemente entre los emprendedores, pero no los tienen todos, ni es necesario que los posea todos, para tener éxito.

Para la pregunta ¿cual de estos rasgos son los más importantes? No hay una respuesta única.¹¹

5.4. SÍNTESIS DE LAS TEORÍAS

Después de describir algunas teorías escritas sobre el origen del emprendimiento, podemos decir que el fin del estudio de la historia empresarial es conocer e investigar sobre la conducta y características de los empresarios y como han impactado como empresa. Estos conceptos han evolucionado desde finales de medioevo pasando por el periodo del renacimiento hasta llegar a aparición y desarrollo en la modernidad capitalista. Tras los aportes de la economía y la sociología, para el año 1920 se detecta la gestión empresarial y la administración como el cuarto factor en los procesos productivos además de la tierra, el capital y el trabajo.

Analizadas algunas de la teoría escritas sobre el emprendimiento desde diferentes áreas del conocimiento, se describen algunos antecedentes del empresario regional en el Valle del Cauca.

Debido a su geografía la nación colombiana se desarrolló en regiones aisladas, lo que ocasionó que los grupos sociales que se asentaron en ella crearan estructuras sociales relativamente diferentes a las del resto del país. Por lo cual, tuvieron características específicas relativas a las formas de dominación política y económica.

Las haciendas ganaderas del Valle del Cauca, expresan rasgos de una sociedad esclavista presentes en las formas de tenencias de tierra, relaciones de esclavitud y servidumbre, fidelidad al patrón hacendario y deber de protección de éste hacia sus peones, esclavos y libertos.

La sociedad vallecaucana fue destacándose por una relativa prosperidad bajo la dominación de una élite de terratenientes cuyos rasgos negativos fueron: esclavismo, ausentismo hacendario, afición a los honores heredados o conferidos a través del servicio a la corona española, etc. Mostrando un tipo de relación paternalista que se refleja hoy en el trato entre trabajadores y empresarios en los ingenios azucareros y parece funcional en términos de productividad y de armonía entre el capital y trabajo.

¹¹ Desarrollo empresarial de Monterrey, A. C. DEMAC: Desarrollo de Emprendedores. México: McGraw-Hill, 1991. 104 p.

La región del Valle del Cauca al igual que el resto del país, atravesó dificultades de orden económico, social, político y técnico en el intento de construir un dispositivo empresarial e industrial moderno, lo que incidió en la configuración de los rasgos de la cultura empresarial característica que compartiendo elementos comunes con dicha cultura en el país y el mundo, posee sus propias especificidades.¹²

¹² URREA GIRALDO, Fernando. Culturas Empresariales e Innovación en el Valle del Cauca.[en línea]. Cali: Universidad Autónoma de Occidente, 2006. [Consultado 3 de mayo de 2007] Disponible en Internet:
<http://sev.cuao.edu.co/mipymes/Documentos/Documentos%20Valle%20del%cauca/Culturasempresariales.htm>

6. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el logro de este estudio se desarrollaron las siguientes actividades:

- 1) En primera instancia se definieron claras las variables claves, que servirán de guía para definir el modelo de emprendimiento empresarial que caracterizó a los pioneros de la región vallecaucana en el último siglo, como son:
 - Género: que papel desempeña la mujer en las ideas de emprendimiento.
 - Origen ó procedencia: definir si los pioneros ubicados en la región son nacidos dentro o fuera de ella.
 - Formación profesional: precisar que tipo de formación académica tuvieron y donde fue adquirida.
 - Emprendimiento (planeado o empírico): definir si la idea de negocio que surgió en cada uno de los emprendedores fue planeada tiempo atrás o nació de un momento a otro.
 - Surgimiento de las ideas pioneras: que influenció a estos emprendedores para generar negocios.
 - Capital social (herencia o patrimonio): definir de donde surge el dinero base del emprendimiento.
 - Tecnología: que tipo de maquinaria y equipos fueron utilizados por ellos en sus negocios.
 - Dimensión de los negocios: conocer que capacidad de producción tenían sus empresas.
 - Formalidad e informalidad del negocio (jurídico y legal): definir si sus empresas fueron creadas legalmente.
 - Clases de sociedad (Ltda., anónima, por acciones, etc): que tipo de sociedades fueron las más creadas (Ley 222 /95).
 - Formas de financiamiento (créditos): de donde surge el dinero para constituir y mantener sus empresas.

- Familia: conocer si estos emprendedores tenían nexos especiales con familias prestantes de la época.
 - Esfuerzo solitario o colectivo: conocer si trabajaron individualmente o lo hicieron en unión con otros empresarios.
 - Mercado objetivo (regional, nacional o internacional): conocer hacía que mercado estaban dirigidos sus productos o servicios.
 - Sector económico de preferencia: definir en que sector económico se ubicaron sus negocios.
- 2) Como segundo paso se identificaron los principales escritos existentes sobre los esfuerzos de emprendedores empresariales ubicados en la región vallecaucana.
- 3) Seguidamente se realizó el proceso de lectura de cada una de las obras seleccionadas, donde se seleccionaron las ideas que se referían a cada variable, las cuales se registraron en una serie de fichas organizadas por autor.
- 4) Una vez elaboradas las fichas se procederá a la respectiva clasificación siguiendo el orden de las variables a trabajar.
- 5) Después de organizadas se elaboró un cuadro donde se registraron cada una de las ideas seleccionadas por variable, lo que permitió condensar la información y realizar un análisis más exhaustivo y claro.
- 6) Terminado el proceso de análisis y de acuerdo a las características más predominantes en los textos, se validaron o rechazaron las hipótesis de trabajo planteadas en el anteproyecto, lo que permitió sacar conclusiones que definen los rasgos distintivos de los emprendedores empresariales de la región del Valle del Cauca.

7. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Habiendo leído y extraído de la literatura consultada la información relevante a las hipótesis de trabajo específicas sobre el emprendimiento en el Valle del Cauca, se presenta a continuación un análisis de resultados.

7.2. GÉNERO

7.1.1. Hipótesis de trabajo. Los hombres fueron los generadores del emprendimiento en la región, siendo la mujer en muchos casos quien aportaba el capital (herencia) para el desarrollo de estos.

En el desarrollo empresarial entre los siglos XIX y XX en la región del Valle del Cauca, los hombres fueron los mayores, por no decir los “únicos” generadores del emprendimiento, siendo la mujer en muchos casos quien aportaba el capital (herencia) para el desarrollo de estos. A la mujer se le atribuyó la representación de lo privado (el hogar), y como su principal aporte la participación en la formación de nuevas alianzas (conyugales).

Aunque se les consideró con poca iniciativa para iniciar los negocios; unas pocas desarrollaron actividades filantrópicas, donde participaron en obras sociales de la ciudad, y las viudas o solteras en prácticas empresariales o en algunas transacciones de tipo comercial.

De acuerdo a los códigos de comercio de la época, a las costumbres sociales patriarcales y a las teorías económicas y de desarrollo, se ratifican las prácticas empresariales como prácticas de hombres.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía revisada reafirman las afirmaciones anteriores:

Definiéndose patriarcalmente los negocios como “asuntos de hombres”, suele olvidarse que son las mujeres quienes, parafraseando al autor, aportando el capital social y simbólico de sus familiar a las nuevas alianzas, aseguraron todo tipo de bienes a las sociedades conyugales, que terminaron siendo la antesala de los negocios; de modo que éste dispositivo social permitió la

objetivación de los hombres a través de los negocios, a costa de la invisibilidad de las mujeres.¹³

El hombre representaba lo público (dirección y gestión) mientras que las mujeres representaban lo privado (la casa), las mujeres aportaban una parte considerable al haber social de las empresas, pero no se inmiscuían en los negocios y, mucho menos, participaban en la toma de decisiones, sus esposos las representaban. Era bastante claro que los hombres tenían más poder que las mujeres y los hijos, estos últimos quedaban habilitados para los negocios al cumplir su mayoría de edad a los 21 años.

Con la muerte de sus esposos y a partir de su nueva condición jurídica de mujeres viudas y/o de madres de familias “legítimas, en ejercicio de patria potestad sobre sus menores hijos,” se hicieron a lo público llevando a cabo algunas transacciones de tipo comercial., Como por ejemplo, prestamos de dinero, a interés, participación en juicios de sucesión, o reclamo de algún bien comprometido en una hijuela.

La teoría económica define al empresario desde las representaciones que generó el mundo moderno sobre el individuo: independiente, calculador racional, provisto de una racionalidad estratégica, innovador y masculino.¹⁴

Conclusión. El análisis documental apoya la hipótesis planteada, pues se observa que la gran mayoría de los empresarios pioneros de la región fueron hombres, siendo la mujer relegada a segundo plano, pero con gran participación en las alianzas matrimoniales (aportantes de capital).

7.2. ORIGEN Ó PROCEDENCIA DE LOS EMPRESARIOS PIONEROS

7.2.1. Hipótesis de trabajo. La mayoría de los emprendedores ubicados en la región venían de otras regiones del país y unos pocos del exterior.

Del análisis de esta variable en las bibliografías investigadas se puede inferir, que la mayoría de los empresarios que se conocieron en la región, fueron de origen foráneo y extranjero, aunque existió una participación significativa de empresarios nativos. Esto se podría justificar por los momentos de crisis económica que se presentaron en la época.

¹³ ARROYO, Jairo Henry. Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca: Cali 1900 – 1940. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad del Valle, 2006. 22 p.

¹⁴ *Ibíd.*, p. 396.

En la región hubo gran presencia de comerciantes extranjeros, definiendo el origen de los primeros 15 negociantes en las primeras décadas del siglo XX así: tres antioqueños, dos extranjeros (un alemán y un panameño), un hijo de inmigrante extranjero, un bonaverense y el resto nacidos en Cali. Los negociantes liberales y conservadores republicanos fueron fundamentalmente caleños.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

La investigación que estamos presentando está centrada sobre el cuadro de inversiones o portafolios empresariales y la trayectoria empresarial de quince negociantes que habiendo nacido en la primera mitad del siglo XIX, se desarrollaron y produjeron realidad en las primeras décadas del siglo XX: tres antioqueños, Julio Giraldo, Fidel Lalinde Gaviria y Juan de Dios Restrepo Plata; dos extranjeros, el alemán Luis Fischer, y un panameño con abuelos franceses, Rodolfo Ramón de Roux; un hijo de inmigrante extranjero, *Hermann S. Bohmer*, y un bonaverense, Don Benito López. Completan este cuadro los negociantes nacidos en Cali, Pedro Pablo Caicedo, los hermanos Calero (Miguel Calero S. y Marcelino Calero S.), los hermanos Guerrero (Miguel e Ignacio), Manuel María Buenaventura, Dídimo Reyes e Isaías Mercado¹⁵.

También se destaca el aporte que hicieron los antioqueños en la mentalidad híbrida de los hombres de negocio de la ciudad, mencionando como ejemplo tres de ellos, Julio Giraldo, Francisco Giraldo y Fidel Lalinde, quienes sin embargo no han sido considerados como ejemplo a seguir de buenos empresarios.

La idea del regionalismo patriarcalista y paternalista ha logrado invisibilizar el verdadero aporte de los antioqueños, los extranjeros y las mujeres en la formación de nuevos grupos sociales, y la configuración de los modernos grupos económicos en el Valle del Cauca... En esta misma perspectiva de representación de las dos culturas regionales el profesor Edgar Vásquez destaca el aporte de los antioqueños en la formación de una mentalidad híbrida de los hombres de negocios en Cali a comienzos del siglo XX. Concretamente sostiene: No resulta aventurero plantear que con esa mentalidad híbrida (combinación de lo tradicional y lo moderno, mezcla del carácter patrimonialista y paternalista emanado de la hacienda con la

¹⁵ ARROYO, Jairo Henry. Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca: Cali 1900 – 1940. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad del Valle, 2006. p. 53.

dinámica del comerciante y del espíritu del inmigrante “paisa”) dirigieran también sus empresas manufactureras.¹⁶

También se dieron los casos de 7 empresarios que llegaron de Manizales, para hacer sus aportes al comercio de la ciudad.

Para dicha época el comercio de la ciudad en su totalidad era de extranjeros o forasteros. Los empresarios extranjeros que fueron reconocidos por la población caucana fueron 9, y esta situación la menciona en el siguiente aporte “... Esta percepción a favor de los comerciantes extranjeros, en detrimento de los caleños, tiene que ver con los efectos selectivos tanto de la crisis económica de 1929, como las consecuencias negativas sobre el comercio de exportación-importación de la Segunda Guerra Mundial.¹⁷

La acelerada urbanización era el resultado de una migración masiva hacia la ciudad, procedente de diversas regiones colombianas y del exterior, resultado de diversos factores. De una parte por los agudos conflictos sociales y, de otra, por los atractivos que brindaba la ciudad debido al crecimiento del comercio, el transporte, la construcción y la industria. El crecimiento de la población alcanzó un ritmo extraordinario, como lo ilustra el siguiente cuadro:

Cuadro 2. Evolución de la población en Cali

Año	Población
1905	25.258
1912	27.747
1918	45.525
1938	101.883

Fuente: ORDÓÑEZ, Luis Aurelio. Industrias y empresarios pioneros. 2 ed. Santiago de Cali: Facultad de Humanidades Universidad del Valle, 1998. 52 p.

Ordóñez describe el origen de los empresarios así: “Para 1928 había en la ciudad un total de 3.165 extranjeros, quienes se destacaron por sus aportes como empresarios, en la innovación y creación de empresas y otros como empleados y obreros, Como lo muestra en el siguiente cuadro:¹⁸

¹⁶ ARROYO, Jairo Henry. Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca: Cali 1900 – 1940. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad del Valle, 2006. p. 253.

¹⁷ *Ibid.*, p. 346.

¹⁸ ORDÓÑEZ, Luis Aurelio. Industrias y empresarios pioneros. 2 ed. Santiago de Cali: Facultad de Humanidades Universidad del Valle, 1998. 52 – 53 p.

Cuadro 3. Extranjeros residentes en Cali en 1928

Lugar de Procedencia	No. de Personas
Europa	1.823
Estados Unidos	577
América del Sur	580
Asia	74
Las Antillas	47
África	3
Otros países	61
TOTAL	3.165

Fuente: ORDÓÑEZ, Luis Aurelio. Industrias y empresarios pioneros. 2 ed. Santiago de Cali: Facultad de Humanidades Universidad de I Valle, 1998. 53 p.

Como ejemplos se pueden citar empresas importantes de la ciudad como Cementos del Valle que se originó con la unión de un caleño Mario Escarpeta y el Danes Jensende. En 1937 dos inmigrantes llegaron al Valle con el propósito de iniciar la industria cauchera, crearon la empresa Croydón del Pacífico. En 1940 se crearon las empresas Maizena y Uniroyal con capital extranjero. En 1932 se creó la fábrica de tejidos Punto Sport por un bogotano radicado en Cali. Cartón de Colombia fue la primera forma de asociación de capitales nacionales Cali, Medellín, Barranquilla y extranjeros de Chicago.

Algunos orígenes de reconocidos empresarios pioneros: Alfonso Vallejo nació en Cali, Mariano Ramos en Popayán, Ulpiano Lloreda en Cali, Enrique Garcés y su hijo Jorge Garcés en Cali, Hernando Caicedo en Palmira y sus hijos en Cali, Antonio Dashintong en Noruega, quien en 1912 conoció Cali y decidió quedarse. En la década del 30 al 39 surgieron nuevos ingenios creados por finqueros de Pradera y Florida.

Conclusión. Con respecto a lo planteado en esta hipótesis y luego de analizar los datos sustraídos de la literatura pertinente, estos sugieren que efectivamente la gran mayoría de los hombres pioneros del emprendimiento en la región, llegaron de otros lugares del país (Antioquia, Manizales, Cauca, etc.) y del exterior (Europa, América del Sur, África, etc.), los cuales influenciaron en gran medida las ideas de los empresarios nacidos en la región.

7.3 FORMACIÓN PROFESIONAL

7.3.1 Hipótesis de trabajo. La mayoría de los emprendedores del Valle del Cauca obtuvieron su formación profesional en el exterior, especializándose de esta forma en otras culturas.

Esta variable se puede definir como poco relevante para los empresarios, pues, sus ideas de creación de empresa, no surgieron precisamente por sus altos niveles académicos; mas bien, se las atribuye a los conocimientos obtenidos de su amplia experiencia práctica en lo regional y en algunas ocasiones en el exterior.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo realiza muy pocos comentarios al respecto, cita en las últimas páginas así: "... resalta la carencia en disposiciones profesionales y por lo tanto enfatiza en aspectos como la sabiduría práctica "que se fue desarrollando con la experiencia", así como el tener una "formación eminentemente pragmática", estas características, según el autor dan cuenta de la formación empresarial de los pioneros"¹⁹

"Es decir, estos pioneros industriales gracias a su "formación eminentemente pragmática" y a la sabiduría práctica que portaban, rompiendo con los valores tradicionales, crearon un espíritu empresarial moderno, y, en términos generales, se hicieron industriales" "...La carencia de disposiciones profesionales, no fue un obstáculo para desenvolverse en una sociedad preindustrial donde"²⁰.

Arroyo lo expresa: "... y la carencia de un claro proceso de especialización tanto en la producción como en la comercialización, parecen demostrar que la práctica empresarial producía una realidad que tenía sus límites en la especulación y el oportunismo"²¹.

Los nacidos en la ciudad realizaron sus estudios básicos en colegios de la ciudad, y los universitarios en otras regiones de Colombia o en el exterior, no en Cali; y los foráneos igualmente los básicos en su ciudad de origen y secundarios en

¹⁹ ARROYO, Op. Cit., p. 50.

²⁰ Ibid., p. 51 – 53.

²¹ Ibid., p. 399.

universidades extranjeras. Sus herederos igualmente realizaron estos estudios en el exterior.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Ordóñez narra casos concretos así:

“Manuel Carvajal Valencia. Nació en Popayán, el 29 de enero de 1851. Estudió Contabilidad, Inglés, Retórica, Poética, Oratoria y Geografía en el seminario conciliar de su ciudad natal y luego en el colegio Mayor (hoy Universidad del Cauca)...”

“...Se presume que recurrió a sus conocimientos de comercio exterior para reanudar el negocio de quina y caucho en forma independiente, en conexión con negociantes en Popayán para despachar el producto a Panamá por la ruta de Buenaventura...”²².

Luis Alfonso Vallejo G., hijo de Alejandro Vallejo y Cilia González, nació en Cali, en 1889. Sus primeros estudios los realizó en el colegio Santa Librada, de Cali, y en el colegio de los Lazaristas de Santa Rosa de Cabal.

En 1905 viajó a Estados Unidos, en compañía de su hermano Vicente, a proseguir sus estudios de nivel universitario en Economía y Comercio. Inicialmente se matriculó en la Universidad de Notre Dame, del Estado de Indiana y luego en la Universidad de Michigan.

Después de terminar sus estudios universitarios, trabajó en algunas empresas norteamericanas y posteriormente viajó a Cuba con el plan de iniciar algunos negocios.

En 1913 regresó a Colombia y se estableció en Cali como representante de casas extranjeras interesadas en la exportación de maquinaria a Colombia”²³

Ordóñez dice que: “... Ulpiano Lloreda G., inició estudios en Quito, pero se vio obligado a suspenderlos debido a las guerras civiles de finales del siglo XIX, las cuales lo obligaron a regresar a Cali, a la edad de 19 años...”²⁴.

²² ORDOÑEZ, Op. Cit., p. 115 – 116.

²³ Ibid., p. 115. 127 – 128.

²⁴ Ibid., p. 137.

Algunos de los empresarios seleccionados recibieron formación universitaria en Colombia o en el exterior. Ninguno en Cali, por simple razón de que la Universidad del Valle fue creada en 1945, hecho que sugiere un nacimiento tardío de la institución universitaria con respecto a otras ciudades colombianas, desde el punto de vista de su desarrollo industrial...”.

“... la carencia de disposiciones profesionales y enfatiza en aspectos como la sabiduría práctica que se fue desarrollando con la experiencia...”, “...su formación eminentemente pragmática, y a la sabiduría práctica que portaban rompieron²⁵”.

Conclusión. Teniendo en cuenta las biografías descritas por los autores, se puede aceptar esta hipótesis como válida, pues la mayoría de estos emprendedores aprovecharon la oportunidad de realizar sus estudios secundarios y profesionales fuera de la región o en exterior, al igual que el de sus hijos. Lo que en parte trajo beneficios a la región, pues al regreso a la ciudad, aplicaron todos los conocimientos y experiencias adquiridas en el desarrollo de su gestión como empresarios.

7.4 EMPRENDIMIENTO: PLANEADO Ó EMPÍRICO?

7.4.1 Hipótesis de trabajo. Los empresarios crearon sus empresas empíricamente aprovechando las oportunidades que les generaba el mercado en ese tiempo.

El espíritu empresarial entre los empresarios de los siglos XIX y XX, se consideró muy escaso, pues a pesar de la gran riqueza natural que ofrecía la región, el aprovechamiento por parte de los nacidos en ella fue muy poca, y bastante apetecida por los foráneos.

El espíritu empresarial de estos pioneros fue eminentemente pragmático, generado por la sabiduría práctica, que lograron a través de la experiencia y generada en ciertos casos por su afán de querer mantener y aumentar el patrimonio y herencias familiares, en otros casos en las oportunidades que les generaba el mercado y por los contactos que muchos tuvieron con el exterior.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

²⁵ ORDOÑEZ, Op. Cit., p. 178.

Arroyo lo define desde las conclusiones planteadas por Ordóñez como: "... resalta la carencia en disposiciones profesionales y por lo tanto enfatiza en aspectos como la sabiduría práctica que se "fue desarrollando con la experiencia", así como tener una "formación eminentemente pragmática", estas características según el autor, dan cuenta de la formación empresarial de los pioneros"²⁶.

Lo cierto es que esta nueva constitución aludió a una práctica, a una nueva conducta empresarial, a un modelo de comportamiento diferente, que se puede relacionar con los cambios gestionados a comienzos de la década de los treinta, describamos algunas características:

La sociedad figuró como una sociedad capital, civil, comercial, familia y anónima. Con capacidad para constituir y llevar a cabo negocios de distinta naturaleza, que permitieron no sólo hacer uso y explotación de su patrimonio familiar sino, también, incrementarlo...

La sociedad tuvo como objeto general y soporte a la "explotación y régimen de los distintos negocios", la constitución de finalidades y objetivos diversos²⁷.

Esta nueva estrategia tipificó una conducta empresarial que presentó una característica particular: si bien es cierto que en el campo de las prácticas se venía reconociendo por presentar formas de inversión y de acumulación de capital diversificado, esta nueva experiencia no sólo diversificó; además, especificó y delimitó el campo de las prácticas. Es decir, asumieron el mercado, para su mejor provecho, de una forma mas diferenciada, aunque esto significara una multiplicación exagerada tanto en los esfuerzos como en la dirección de los negocios. Además, es muy probable que esta complejidad en el conjunto de operaciones empresariales fuera la resultante o la respuesta empresarial a las demandas, cada vez mas exigentes, de un desarrollo mercantil, regional y urbano que lograba integrar diversas zonas²⁸.

Destaca el aporte de los antioqueños en la formación de una mentalidad híbrida de los hombres de negocios en Cali a comienzos del siglo XX. Concretamente sostiene:

" No resulta aventurero plantear que con esa mentalidad híbrida (combinación de lo tradicional y lo moderno, mezcla del carácter patrimonialista y paternalista emanado de la hacienda con la dinámica del comerciante y del espíritu del inmigrante "paisa") dirigieran también sus empresas manufactureras"²⁹

²⁶ ARROYO, Op. Cit., p. 51.

²⁷ Ibid., p. 165.

²⁸ Ibid., p. 177.

²⁹ Ibid., p. 253.

Arroyo señala que: “Este hecho demuestra que en la modelación de los proyectos de desarrollo regionalista la dirigencia empresarial vallecaucana se apoyaría en los agentes y agencias norteamericanas.”³⁰

El despegue estuvo determinado por un agregado de factores externos e internos. Los externos, articulados a las coyunturas favorables del comercio exterior y los internos a los procesos de acumulación de capital, formación del mercado interno, construcción de obras de infraestructura, intervención económica del estado, y formación de nuevas clases sociales, en el marco de un procesos de modernización capitalista”³¹.

Ordóñez plantea: “No hubo desde entonces actividad comercial e industrial en que don Ulpiano, hombre singularmente emprendedor no tomara parte activa.”

“hombre de excepcional laboriosidad, había logrado una holgada posición comercial, después de largos años de trabajo fecundo; ciudadano de amplio sentido progresista, espíritu innovador, amante de todo adelanto y mejora para la ciudad...”³²

Es un luchador como pocos haya tenido el país. Tuvo la intuición genial de comprender que la industria del azúcar podría ser de las más importantes para obtener divisas, y ese pensamiento que en su juventud parecía una quimera, se ha convertido hoy en una realidad para la República. Por otra parte, las excelsas calidades personales de él, su ímpetu infatigable, su dinamismo fecundo, su caballerosidad incomparable, lo destacan entre los grandes ciudadanos de Colombia³³.

Ordóñez dice: “Entre esas personas, los siete casos seleccionados, fueron representativos de la élite empresarial de la ciudad, y se destacaron por su conducta innovadora...”³⁴.

Ramos plantea que: “...Por otro lado las siembras empíricas de las pequeñas plantaciones ya quedaban muchos años atrás, en casi un legendario pasado

³⁰ ARROYO, Op. Cit., p. 386.

³¹ ORDOÑEZ, Op. Cit., p. 1.

³² Ibid., p. 138 – 140.

³³ Ibid., p. 139, 161

³⁴ Ibid., p. 175.

cuando se trabajaba con el abecedario o sea los rudimentarios de la cañicultura...³⁵.

Su concepción empresarial se fundamenta en la libertad para la creación, limitada por la función social que ella entraña y que debe orientarse primeramente a los trabajadores que son copartícipes del esfuerzo, luego a la comunidad circundante y después a la sociedad. Es lo que han sido Riopaila, Castilla y Colombina, en su devenir, guiadas desde los comienzos por un administrador de riqueza pública³⁶.

Conclusión. El análisis de la literatura seleccionada, apoya la validez de esta hipótesis, puesto que las ideas de crear empresa de estos pioneros, surgieron gracias a su sabiduría práctica, al empeño por proteger e incrementar sus herencias y patrimonios, al deseo de cubrir las necesidades que demandaba la región, mas ninguno lo planeó estratégicamente.

7.5 SURGIMIENTO DE LAS IDEAS PIONERAS

7.5.1 Hipótesis de trabajo. La creatividad es una característica distintiva en las ideas conducentes a los negocios de la época.

El análisis de esta variable permite observar que estos emprendedores, más que las ideas creativas, fueron las prácticas ligadas a la especulación y al oportunismo que les brindó el mercado y a la ventaja de muchos de pertenecer a la élite de la ciudad y al poder político que alcanzaron los factores determinantes de su éxito empresarial. Teniendo sus negocios como objetivo primordial mantener e incrementar el patrimonio y las herencias familiares. Las haciendas fueron el punto de partida de muchos de estos negocios.

En general se puede decir, entonces, que sus ideas de negocio no fueron innovadoras, pues estos tipos de negocio ya existían desde antes en la ciudad. Pero en lo que sí se puede afirmar que fueron innovadores, fue en la implementación de nuevas tecnologías traídas de otras partes del país y del exterior.

³⁵ RAMOS, Oscar Gerardo. A la conquista del azúcar. Cali: Feriva Ltda., 1990. 101 p.

³⁶ Ibid., p. 129.

Algunos aprovecharon la oportunidad y participaron en los proyectos de desarrollo regional, como el mejoramiento de las vías, la creación de nuevas rutas que la comunicación con el exterior.

Los que tuvieron la oportunidad de viajar al exterior, regresaron con la idea de implementar aquí en la ciudad lo visto y aprendido por allá.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Pero volvamos, finalmente y de la mano de Shumpeter, a los empresarios locales y definámoslos con los rasgos que les atribuye el economista austriaco. Se trata de un grupo social racionalista e inheroico, dotado de un gris carisma, si esto no constituye una contradicción en los términos, sin experiencias ni hábitos de vida capaces de suscitar fascinación personal. A veces genios de los negocios, que fuera de sus oficinas son incapaces de ahuyentar un ganso³⁷.

Además de sus diferentes estrategias (gestión de negocios en el extranjero, relación entre las prácticas empresariales y las tomas de decisión del estado, promoción de negocios internos para extranjeros) el autor logra mostrarlos como diferenciales y “desarrollaron empresas de largo aliento que influyeron en el progreso del país; fundamentalmente negocios relacionados con vías de comunicación³⁸.

También insiste en mostrar a los pioneros como agentes con contactos importantes en el exterior (lo cual sirve para criticar el “encogimiento provinciano de los caleños”, atribución que ha sido referenciada para designar a los habitantes de esta ciudad); polifacéticos, diversificadores, apoyados en la familia para “incubar” el sentido de pertenencia de sus principales negocios³⁹.

Arroyo dice que: “...ubicar sus negocios y actividades económicas como parte de un mundo más integrado y complejo, que incluía la familia, la ciudad, el pasado, la política”⁴⁰.

³⁷ ARROYO, Op. Cit., p. 23.

³⁸ Ibid., p. 49.

³⁹ Ibid., p. 51.

⁴⁰ ARROYO, Op. Cit., p. 59.

En segundo lugar, y con relación a la tendencia o tendencias que pudieron marcar los patrimonios para comienzos de la década del treinta, se debe sostener que estos fondos mostraron una forma particular de inversión en tierra urbana; que los negocios que referencian esta práctica empresarial señalaron una tendencia a la acumulación, sin lugar a dudas, de bienes raíces⁴¹.

Ordóñez lo menciona así: Como una de las principales justificaciones para la creación de la empresa, el señor Jensen destacó la importancia que tendría para la región no continuar dependiendo de las importaciones demoradas y costosas o de las compras a las tres fabricas existentes en el país, con un sistema de transporte tan dificultoso como el del exterior⁴².

La creación de empresas fabriles, distintas a los tradicionales talleres artesanales, constituyó un acto innovador por el uso de nuevas tecnologías. La mayoría de los empresarios pioneros estudiados no tuvo como punto de partida, para su incursión en actividades empresariales, la posesión de grandes extensiones de tierra o la acumulación previa de capital en el comercio... Podría decirse que (el Valle del Cauca) era propiedad de unos veinte afortunados terratenientes que poseían cada uno seis o siete haciendas⁴³.

Hombre de excepcional laboriosidad, había logrado una holgada posición comercial, después de largos años de trabajo fecundo; ciudadano de amplio sentido progresista, espíritu innovador, amante de todo adelanto y mejora para la ciudad.

Lo cual muestra una conducta empresarial sistemáticamente atenta a las posibilidades de innovar tecnológicamente para responder a señales de las nuevas oportunidades creadas por la expansión de las redes de mercados locales y regionales del interior del país...⁴⁴.

Ordóñez además plantea: "... En este sentido puede afirmarse que se trataba de personas multifacéticas, relacionadas con múltiples actividades en la ciudad y la región, y dispuestas a aprovechar las oportunidades que brindaba el ejercicio de la política para el desarrollo de los negocios"⁴⁵.

⁴¹ Ibid., p. 334.

⁴² ORDÓÑEZ, Op. Cit., p. 78.

⁴³ Ibid., p. 112 – 113.

⁴⁴ Ibid., p. 140, 177.

⁴⁵ ORDÓÑEZ, Op. Cit., p. 178.

Estos signos promisorios iban induciendo a trapicheros, agricultores, comerciantes y empresarios a embarcarse en la producción industrial. No todos los ingenios se derivan de la vieja hacienda. Todos comienzan, si, con un trapiche panelero o azucarero, que se amplía merced a las reinversiones del dueño, adquiriendo tierras y ampliando capacidad de molienda o, en otros casos, asociando tierras y capitales de amigos o parientes”⁴⁶.

Cuando se le pregunto la fórmula para hacer plata. Caicedo le contestó: “Yo también me he hecho esa pregunta, antes y después de haberme consagrado a los negocios, y he llegado a pensar que una de las formulas para progresar en ellos consiste en separar netamente los negocios de la vida particular...” La expansión sacarífera no obedeció estrictamente a una planificación macroeconómica prevista y mensurada desde años anteriores, sino a un acompañarse al desarrollo. Se demandaba azúcar, se sembraba cañamiel. Era visión de lo evidente⁴⁷.

Ramos menciona: “... está persona jurídica con carácter civil y ánimo apostólico se trazó propósitos religiosos, científicos y educativos así como de asistencia pública o social y protección a la vejez y la infancia. Nació en la mente de Hernando y en el corazón de Cecilia, constituida por ellos”⁴⁸.

Colmenares dice que “... Si querían mantener ese patrimonio debían meterse en comercio y en las minas”⁴⁹.

En el siglo XIX, el comercio fue manejado por los criollos, quienes trabajaron en la abolición de los censos quienes manejaban los créditos y pensaron en fundar bancos, los cuáles se hicieron efectivos en el siguiente siglo. Estos se encasillaron en la posesión tradicional de la tierra y dejaron el comercio en manos de los españoles.

Los comerciantes o mineros tendieron a convertirse en propietarios de tierra. Mineros y comerciantes solían insertarse en el tronco de las familias más tradicionales⁵⁰.

⁴⁶ RAMOS, Op. Cit., p. 107.

⁴⁷ *Ibid.*, p. 181, 191.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 205.

⁴⁹ COLMENARES, Germán. Cali: Terratenientes mineros y comerciantes: Siglo XVII. Santa Fé de Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1997. 13 p.

⁵⁰ COLMENARES, Germán. Cali: Terratenientes mineros y comerciantes: Siglo XVII. Santa Fé de Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1997. 63, 113, 130 p.

Conclusión. Del análisis anterior, se puede concluir que no hay evidencia suficiente para apoyar esta hipótesis, puesto que sus ideas fueron generadas por las oportunidades que el mercado les generó, además de su principal objetivo que era mantener e incrementar su patrimonio familiar. Sus ideas en general no fueron innovadoras, pues eran la imitación de negocios ya creados o de lo aprendido en el exterior.

7.6 CAPITAL SOCIAL

7.6.1 Hipótesis de trabajo. El capital utilizado para emprender, surgió de las alianzas matrimoniales con las mujeres de las familias prestantes de la región.

Esta variable describe una característica fundamental de los empresarios del Valle del Cauca, pues da una idea de donde surgió el dinero que les permitió iniciar sus primeros negocios. Después de analizar los principales casos, se puede concluir que para la gran mayoría de ellos, el capital surgió del patrimonio generado de las alianzas matrimoniales y en segundo término de las herencias familiares. Los factores de acumulación de capital no parecen relacionarse con las extensiones de tierras heredadas, sino con las diferentes formas que utilizaron para invertir el dinero.

El escritor Jairo H. Arroyo comenta que, el capital social utilizado por los empresarios pioneros del Valle del Cauca para dar inicio a sus empresas, en muchos casos se generó de las alianzas matrimoniales (patrimonio familiar) de ellos mismos o de los socios. Para lo cual, las haciendas fueron su campo de acción, haciéndolas más productivas para la acumulación de capital. En cambio para Ordóñez las grandes extensiones de tierra no fueron el punto de partida para la acumulación de capital, como ejemplo cita a Hernando Caicedo, quien inició sus negocios sin poseer bienes materiales.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo lo cita así: “Arroyo se apoya en un elemento central que es el de la constitución del capital social, en la acepción que le confiere Bourdieu, para describir y establecer, a través de relatos minuciosos, el papel de las múltiples

alianzas matrimoniales del grupo de empresarios locales que analiza, en el proceso de constitución de compañías comerciales o industriales”⁵¹

Arroyo en su libro hace referencia a los criterios que plantea Ordóñez, frente a este tema, así.

Para el profesor Ordóñez los pioneros e innovadores de la industrialización local, Mariano Ramos, Manuel Carvajal Valencia, Alfonso Vallejo González, Ulpiano Lloreda González, Jorge Garcés Borrero y Antonio Dishintong, con la excepción de Hernando Caicedo “no tuvo vínculos directos con los ancestrales propietarios de tierras en la región”. De igual forma, refiriéndose a las empresas de los empresarios estudiados, sostiene “que las posesiones de grandes extensiones de tierra no figuran como punto de partida de la acumulación de capital para la creación de dichas empresas”⁵².

Arroyo para los años 1829 y 1836 aparece una nueva forma de capitalización captando recursos de los particulares, sobrepasando lo familístico. Describiéndolo así: “... Aunque se trate apenas de un camino, lo notable es que está apareciendo una forma nueva de capitalización de las empresas que rebasa el marco familístico, tiende a la sociedad anónima, capta recursos de particulares, asume cierto riesgo calculado”⁵³.

En otros casos el capital social de las empresas se obtuvo de las herencias recibidas de padres o abuelos que consistían en riqueza inmueble y pecuaria, las cuales al convertirse en capitales individuales daban origen a nuevos proyectos. La mayoría de los aportes de cada socio fueron bienes raíces.

Heredaron de sus padres y abuelos su patrimonio material, representado en una riqueza inmueble y pecuaria, un capital social, definido a partir de una red solidaria de compromisos familiares y de amigos.

Lo anterior significa que el patrimonio familiar (activos) sirvió como punto de partida para la ejecución de los negocios de este hacendado empresario, quien a su vez, los protegió bajo la figura de sus propias cuantas en el pasivo”⁵⁴.

⁵¹ ARROYO, Op. cit., p. 12.

⁵² *Ibíd.*, p. 45.

⁵³ *Ibíd.*, p. 19.

⁵⁴ ARROYO, Op. cit., p. 53, 126.

Después de creados los negocios utilizaron varias formas de incrementar el capital inicial como fueron: realización de distintas actividades mercantiles, distintas formas de inversión, ahorros en moneda extranjera, con recursos monetarios que les proveía el sector externo, por medio de relaciones sociales.

Arroyo expresa: “La anterior clasificación deja claramente explicitado que el capital, en sus diversas formas de acumulación, se expresó a partir de un campo de operaciones comerciales diversas y ligadas a las actividades de comercio exterior y a las oportunidades que iba generando el mercado interno en su procesote modernización”⁵⁵.

Las inversiones extranjeras fueron favorables para algunos y les permitió explorar en nuevos sectores de la industria como: caucho, químicos, material de transporte, maquinaria y eléctricos, minerales no metálicos, productos metálicos.

La influencia del capital extranjero al Valle del Cauca estuvo determinada fundamentalmente por el conjunto de condiciones creadas en las cuatro primeras décadas del siglo, por las ventajas de la cercanía al mar y por los proyectos de electrificación.

La participación del capital extranjero se incrementó en la década de los cuarenta y aumentó en la década de los cincuenta⁵⁶.

Para la época de 1944 en adelante se empiezan a dar uniones de capitales nacionales y extranjeros para creación de algunas empresas.

Conclusión. Como conclusión sobre ésta hipótesis, se puede afirmar que para la gran mayoría de los empresarios pioneros de la región, el capital que utilizaron para generar sus negocios, surgió de las alianzas matrimoniales y de las herencias dejadas por sus padres o abuelos (dinero y bienes materiales). Unos pocos empezaron sin poseer ningún bien. Además cabe destacar que a medida que trascurrieron los años, estos empresarios formaron alianzas estratégicas entre ellos, para lo cual, cada socio aportaba el porcentaje de capital que le correspondía en bienes o dinero. Adicionalmente se debe mencionar que después de creados estos negocios, utilizaron varias formas inversión (extranjera, en moneda internacional), para mantener el capital generado. En síntesis el modelo de financiamiento del emprendimiento en el Valle del Cauca fue muy

⁵⁵ *Ibíd.*, p. 394.

⁵⁶ ORDÓÑEZ, *Op. cit.*, p. 96

cerrado (familiar) y luego se abrió a socios del círculo de amigos. No hay evidencias sobre muchas sociedades anónimas.

7.7 TECNOLOGÍA

7.7.1 Hipótesis de trabajo. Los emprendedores utilizaron la mejor tecnología de la época en el desarrollo de sus empresas.

La tecnología fue importante para el desarrollo productivo de las empresas de los pioneros, pues aunque se no se pueden tomar como innovaciones, sí como adaptaciones, mejoras o pequeñas modificaciones a las tecnologías ya existentes, las cuales les permitieron realizar nuevas transformaciones de las materias primas y mejoramiento de la calidad de sus productos.

Con el mejoramiento de las vías de comunicación y transporte en la región se abrieron las puertas al ingreso de nuevas tecnologías extranjeras, por lo cual invirtieron en nueva maquinaria y equipo para la modernización de sus haciendas y fabricas. Sin embargo, no lograron alcanzar la modernidad industrial deseada en la región. Cabe anotar que los extranjeros ubicados en la región contribuyeron muy poco en el proceso de modernización tecnológica de la industria regional.

En el siglo XX, los empresarios tuvieron acceso al mundo industrializado, del cual obtuvieron asesoría técnica, logrando crear nuevas empresas con tecnologías avanzadas en industrialización.

En el sector azucarero, a medida que fueron creciendo los cultivos se requirieron de nuevas tecnologías en los molinos de procesamiento de la caña de azúcar, lo cual obliga a su adquisición en el exterior.

A medida que pasaron los años las innovaciones en maquinaria fueron mayores, con lo que previeron un mejor futuro para sus empresas. Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Las innovaciones radicales o grandes cambios que reordenan la sociedad en torno a ellos, como la invención de la caldera de vapor, de la agricultura, del motor de combustión interna, o del transistor, no aparecen ajustarse a la

realidad de los países del Tercer Mundo, que en muy escasas ocasiones logran grandes aportes a la ciencia, la técnica, o la innovación organizacional empresarial⁵⁷.

En este orden de ideas, para encontrar muestras prácticas innovadoras en el país, habrá que preocuparse de seguir la pista de cambios técnicos y organizacionales menores surgidos de la acumulación de experiencia en planta, así como de mejoras de productos y/o procesos introducidas con posterioridad a una innovación mayor, dado que sostenemos que en la historia tecnológica, industrial y empresarial colombiana no se generaron innovaciones radicales, sino solamente adaptaciones, mejoras, y/o modificaciones menores, es decir, innovaciones incrementales. He ahí porqué consideramos que nuestros empresarios no son innovadores en sentido schumpeteriano⁵⁸.

La articulación de algunas tecnologías a procesos productivos, todavía manufacturados, como el trillado del café, al cual nos hemos venido refiriendo, la fabricación de tejas y ladrillos, la fabricación de clavos, puntillas y jabones de uso doméstico; la búsqueda de nuevas fuentes energéticas importadas. Es decir, cambios técnicos en la agricultura, cambios tecnológicos en los procesos productivos, y un proceso de crecimiento en la división social del trabajo; de la profundidad de esos procesos dependería el desarrollo del mercado interno y la modernización de la economía regional⁵⁹.

La introducción de maquinarias y herramientas, para la modernización de los procesos de producción de las haciendas, empezaba a demandar no sólo cambios en las disposiciones y en las conductas de los productores, también implicaba cambios radicales de tecnología, en el aprovechamiento de los recursos y en la misma producción de los bienes hacia el mercado. Para el siglo veinte, los estudios sobre el aporte de los extranjeros a la modernización regional, y particularmente de la ciudad de Cali, son casi inexistentes⁶⁰.

Entre tales industrias, surgidas a principios del siglo, algunas se destacaron por la tecnología que importaron, por el capital invertido o por la generación de empleo.

⁵⁷ ARROYO, Op. cit., p. 15.

⁵⁸ Ibid., p. 15.

⁵⁹ Ibid., p. 83, 138.

⁶⁰ ARROYO, Op. cit., p. 139, 345.

Uno de los rasgos distintivos de su conducta empresarial se manifestó en la puesta en práctica de innovaciones tecnológicas, organizativas.

Por las corrientes de intercambio con el mundo exterior fueron llegando los artefactos modernos, la maquinaria y las materias primas para las primeras empresas.

Las empresas creadas por ellos a principios del siglo, crecieron y se desarrollaron mediante una cadena de innovaciones⁶¹.

En este meridiano interandino primero se industrializó el agro y después se industrializaron las ciudades.

Con el aumento del territorio hubo que añadir hacia 1938 molinos adicionales al trapiche, hasta completar cinco *Squier* de 28" x 14", movidos por máquinas Corlis de vapor y antecidos por una desmenuzadora.

A medida que las plantaciones aumentaron y requirieron tecnologías de siembra, riego, abonamiento y vigilancia biológica, se necesitaron agrónomos que proveían la Facultad de agronomía de Palmira.⁶²

Conclusión. Con base en lo comentado por los autores mencionados, hay evidencia suficiente para afirmar que los emprendedores del Valle del Cauca utilizaron en sus empresas maquinaria muy elemental, la cual a medida que pasó el tiempo, y como consecuencia de sus relaciones con el mundo exterior, la fueron mejorando o adaptando a las exigencias del mercado, pero no llegaron a ser innovadores de nuevas tecnologías.

7.8 DIMENSIÓN DE LOS NEGOCIOS

7.8.1 Hipótesis de trabajo. Los emprendedores crearon empresas con gran capacidad productiva que les permitió abastecer el mercado regional, nacional y extranjero.

Esta variable no aparece muy mencionada entre los autores consultados. De las pocas alusiones encontradas se infiere que en su mayoría los negocios creados por estos empresarios pioneros, fueron pequeñas fábricas, pero con un portafolio de productos multiproducto. El tamaño del mercado al que ofertaron, no fue muy significativo.

Algunos negocios posteriormente, con la adquisición de nuevas tecnologías (maquinaria), lograron aumentar su capacidad de producción, siendo los ingenios

⁶¹ ODOÑEZ, Op. cit., p. 14, 43, 112.

⁶² RAMOS, Op. cit., p. 79, 81, 102.

los más representativos. Algunos también lograron ampliar su capacidad instalada, aunque con gran dificultad para la adquisición de tierras.

Algunos de estos negocios fueron efímeros, ya que no fueron continuados por sus herederos, siendo muchos los que cerraron al morir su creador.

Los negocios de la ciudad estaban monopolizados por los grandes propietarios de tierras y de esclavos y por algunos comerciantes y mineros.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Además son representados como agentes económicos que iniciaron sus trayectorias con pequeñas fabricas (que crecieron en el devenir de “coyunturas favorables”) sin la necesidad de haber recurrido a las actividades bancarias, comerciales, compra y venta de tierras rurales y urbanas en el origen y en el proceso de “acumulación primaria de capital.

El autor describe los modelos de la siguiente forma: “Se trata de la empresa multiproducto, la empresa de alianzas estratégicas”⁶³.

Arroyo menciona que: “Dicho de otra forma, sus prácticas empresariales terminaron siendo otra experiencia de “fortunas efímeras” y de “ciclos de prosperidad repentina”, pues ni sus herederos más próximos, a pesar de que continuaron con los negocios y tenía un patrimonio ya logrado, pudieron cambiar la racionalidad de los mismos”⁶⁴.

La creación de empresas fabriles, distintas a los tradicionales talleres artesanales, constituyó un acto innovador por el uso de nuevas tecnologías y los correspondientes aumentos en la productividad, por la organización moderna del sistema productivo.

A su regreso a Cali, finalizando el año 1922, adquirió un lote, frente a la casa paterna, para la construcción de un nuevo edificio y realizar el plan de expansión de la empresa que culminó en 1925. Paralelamente, adquirió la mayoría de los saldos de la “Casa J.V. Mogollón y Cia.” E inició, en el almacén la distribución de artículos diferentes a la papelería.⁶⁵

Los vallecaucanos una vez superaron la catástrofe del mosaico y renovaron las suertes o tablones cañiferos, decidieron ensancharse para atender los

⁶³ ARROYO, Op. cit., p. 51, 52.

⁶⁴ ARROYO, Op. cit., p. 399 – 400.

⁶⁵ ORDÓÑEZ, Op. cit., p. 112, 121.

mercados pujantes y suplir importaciones. Manuelita aumentó territorio y molienda.

Providencia también aumenta su campo. Riopaila no se quedó atrás. Entonces iniciaron las compras de haciendas circunvecinas.⁶⁶

El primer ingenio que prospectó ensanche fue Riopaila. El ensanche queda reflejado en cifras. En 1960 producía 34.798 toneladas; en 1969 78.355 toneladas. Se había más que duplicado en el trayecto.

En Riopaila no hubo dinero sino para el ensanche fabril, a pesar de las financiaciones externas. Inclusive se vendieron en 1963 para ayudar a la tesorería, 3000 reses. No se podía, entonces, comprar tierras, sino convencer a terratenientes circunvecinos de que cultivaran caña y la vendieran al ingenio⁶⁷.

Conclusión. Con las pocas referencias de los escritores sobre este tema, se puede afirmar que las empresas creadas inicialmente por estos personajes distinguidos en la región fueron pequeñas, pues estaban acordes al mercado demandante, pero a medida que este creció y se expandió a nivel nacional e internacional, fueron ampliando su nivel de producción y en algunos casos, como el de los ingenios ampliaron su capacidad instalada. A pesar de esto muchas empresas desaparecieron rápidamente al morir su creador. Los testimonios apoyan la hipótesis de que los emprendimientos iniciados en el Valle del Cauca se dieron en gran escala.

7.9 FORMALIDAD VRS. INFORMALIDAD

7.9.1 Hipótesis de trabajo. Los emprendedores constituyeron sus negocios legalmente.

Con la poca información de los autores, se puede afirmar que los negocios que estos empresarios emprendieron fueron legalmente constituidos.

Los negocios de la segunda década del siglo XX fueron más complejos y dependieron del posicionamiento y liquidez de sus socios. A los cuales, se les presenta una nueva experiencia en el marco legal de la sociedad de comercio y

⁶⁶ RAMOS, Op. cit., p. 80, 81.

⁶⁷ Ibíd., p. 194, 195.

de familia, un nuevo modelo de gestión más democrático en donde la calidad jurídica de los socios era ser socios capitalistas y gestores.

Para las empresas familiares la protocolización fue un acto legal.

En la administración de las sociedades generalmente se utilizaron 2 estructuras y 3 cargos: La Asamblea General de Accionistas, El Consejo Directivo o de Familia y los cargos de gerentes.

La Asamblea General de Accionistas fue el ente encargado de tomar las diferentes decisiones en las empresas. Los directores y gerentes eran los mismos dueños de las empresas.

Los registros financieros de estos negocios, permitían ver la estructura interna que tenían implementada.

Los comerciantes se registraban como tal en la Cámara de Comercio de la ciudad, con el fin de poder ejercer sus funciones y obligaciones de pago de impuestos exigidos por sus importaciones.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo menciona que: “Esta nueva experiencia empieza a fundar, en el marco legal de la misma sociedad colectiva de comercio y de familia, un modelo de gestión “mucho mas democrático”, en donde la calidad jurídica de los socios era la de ser socios capitalistas y socios gestores. Esta razón legal cubriría con el tiempo...”⁶⁸

Doctor Manuel Rothlis Verger, haciendo las veces de notario público, con el objeto de constituir una sociedad comercial, la cual hicieron llamar La Unión Agraria S.A...” “... La protocolización solamente significó el acto legal y simbólico por el cual se legitimaba jurídicamente la creación de la empresa familiar...” “...El negocio de tierras que se propusieron desarrollar lo hicieron

⁶⁸ ARROYO, Op. cit., p. 145.

coincidir con la forma jurídica de una sociedad anónima privada, igual a la de 1922...”⁶⁹

En cuanto a la administración de la sociedad se efectuaron cambios considerables,... Funcionó básicamente con dos estructuras y tres cargos: la asamblea general de accionistas, el consejo directivo o consejo de familia. Sus negocios asumieron la forma legal de una Sociedad Comercial Limitada. El negocio apareció bajo la designación legal de Sociedad. Registro Público de Comercio No. 59.1931⁷⁰.

Ordóñez dice que: “En enero de 1933, en la Cámara de Comercio de Cali, quedó nuevamente registrada la razón social Carvajal & Compañía Limitada...”⁷¹

Conclusión. De lo mencionado por los autores se puede concluir que en general, los empresarios pioneros crearon sus negocios de acuerdo con las normas legales exigidas por la ley en dicha época. Sin embargo, también hay evidencias de la existencia posterior de un número importante de sociedades de hecho.

7.10 TIPO DE SOCIEDAD

7.10.1 Hipótesis de trabajo. La sociedad colectiva comercial fue la predominante entre los empresarios pioneros.

Según la información obtenida sobre la variedad de tipos de sociedad implementados por los empresarios pioneros de la región, se puede afirmar que el más utilizado inicialmente fue la sociedad anónima comercial de carácter familiar, siendo esto muy explicable, pues, la gran mayoría de los negocios que se crearon fueron de carácter comercial en favor de los intereses familiares. Estas, con el transcurrir del tiempo y las exigencias del mercado, fueron cambiando sus características.

Para los años 20 las sociedades creadas tuvieron las siguientes características: de capital, anónimas y privadas. Para la década de los 30 eran sociedades de

⁶⁹ *Ibíd.*, p. 158.

⁷⁰ *Ibíd.*, p. 178-179, 272, 327, 364.

⁷¹ ORDÓÑEZ, *Op. cit.*, p. 122.

capital, civil, comercial, familiar y anónimas. Notándose que el enunciado privada desaparece dando paso al de familia.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo dice que: "... Es decir, Caicedo pasó de una sociedad de fomento a una sociedad anónima con mucho mas socios..."⁷²

La representación legal de este nuevo negocio la obtuvieron a través de una Sociedad Civil Colectiva configurada a partir de los apellidos de ambos socios: López & Gómez.

Logró participar activamente en la creación de dos importantes sociedades para finales de la década: La Sociedad Comercial Anónima....., y la sociedad anónima de Automóviles y Repuestos S.A..

Su primera aventura empresarial la podemos datar en 1898, cuando conjuntamente con sus hermanos.... Fundó la Sociedad Comercial Caicedo Hermanos, sociedad familiar, reformada, prorrogada y liquidada..."⁷³

Paralelamente se fueron formando empresas industriales de carácter familiar y personal como.

La muerte del socio fundador y gestor Pedro Pablo, ... obligó a los herederos a reformas la empresa familiar. Este nuevo documento, que constituye a práctica de reformas a una sociedad colectiva de comercio.

La sociedad figuró como una sociedad de capital, civil, comercial, familiar y anónima.... Como podemos apreciar, el enunciado privada desapareció para dar paso a otro enunciado: Familia.

Al parecer estas sociedades familiares y colectivas de comercio manejaron, como lo observamos en las prácticas empresariales⁷⁴.

La base inicial de la empresa, se configuró con la creación de la sociedad colectiva de comercio..." "A comienzos de la década, en 1941, el número de sociedades inscritas en la Cámara de Comercio de Cali, era la siguiente."⁷⁵

⁷² ARROYO, Op. cit., p. 47.

⁷³ Ibíd., p. 90, 100, 119.

⁷⁴ ARROYO, Op. cit., p. 137, 140, 165, 329.

⁷⁵ ORDÓÑEZ, Op. cit., p. 79, 81.

Cuadro 4. Sociedades inscritas en la Cámara de Comercio de Cali Diciembre de 1941.

TIPO DE SOCIEDAD	No.
Sociedades anónimas	104
Sociedades colectivas	88
Sociedades en comanditas	7
Sociedades limitadas	70
Sociedades de hecho	403
Sociedades incorporadas	1
Sociedades de documento privado	2
Sociedades ordinarias de minas	1
Total de sociedades inscritas	676

FUENTE: ORDOÑEZ, Luis Aurelio. Industrias y empresarios pioneros. 2 ed. Santiago de Cali: Facultad de Humanidades Universidad de I Valle, 1998. 80 p.

Ordóñez plantea que: “El crecimiento en el número de empresas, entre 1930 y 1945, de 565 nuevo establecimientos, frente al crecimiento patrimonial de cerca de \$5.000.000, solamente, sugiere la proliferación de pequeñas empresas, la mayoría de ellas bajo la forma jurídica de personas naturales”⁷⁶

En el año 1904, el señor Manuel Carvajal Valencia, con sus dos hijos mayores, Alberto y Hernando, crearon la sociedad carvajal y Cía, como una sociedad de hecho: Sin escrituras, tinterillos, estampillas, papel sellado, ni notario público.

El 28 de julio de 1914, había suscrito con Hernando y Roberto Arboleda, la sociedad colectiva de comercio “Arboleda Hermanos”⁷⁷.

Ordóñez además dice que: “En 1919, con su hermano Manuel María y con el socio Roberto Arboleda, constituyeron una sociedad colectiva de comercio.

En 1919 se asoció con Joaquín Ruiz y Joaquín Puigvert, para formar la compañía colectiva comercial”⁷⁸

Hernando Caicedo y Abel Giraldo para constituir la sociedad anónima Maderas de Occidente.

A demás de Joaquín Llano, Maderas de Occidente S.A. y Reyes y Buenaventura, para formar la sociedad anónima Maderas Belmonte.

⁷⁶ *Ibíd.*, p. 89.

⁷⁷ ORDOÑEZ, *Op. cit.*, p. 133.

⁷⁸ *Ibíd.*, p. 145, 166.

Precisamente en 1951 se constituyó por escritura 168 del 12 de julio, en Bugalagrande, la sociedad anónima familiar Central Castilla⁷⁹.

Conclusión. Una vez analizadas las descripciones de las empresas creadas por los empresarios, se puede decir que no es fácil afirmar cuál fue el tipo de sociedad preferida por ellos, debido a que sus empresas eran creadas inicialmente con un tipo de sociedad, el cual cambiaban al poco tiempo de constituida. Si se observa la información suministrada por la Cámara de Comercio para el año 1941 se puede definir la Sociedad de Hecho como la más utilizada, lo cual significa que la mayoría de empresas no fueron registradas desde su inicio. Lo hicieron después como sociedades anónimas, colectivas de comercio, limitadas y otras en minoría. Por lo cual tanto, la evidencia existente no apoya la hipótesis inicial que define la sociedad colectiva de comercio como la predominante.

7.11 FINANCIAMIENTO

7.11.1 Hipótesis de trabajo. La forma de financiación más utilizada por los empresarios pioneros para el desarrollo de sus negocios, fue el crédito bancario.

Los análisis de esta afirmación permiten verificar que los empresarios pioneros, se financiaron por medio de préstamos, algunos obtenidos por en bancos, otros con personas naturales y otros con capitales extranjeros, para emprender y continuar sus negocios.

Antes de 1960 los empresarios se financiaron a través de solidaridades de los grupos consanguíneos, pactos de palabra y las propiedades inmuebles.

En 1914 las obligaciones financieras llegaron al 71% y con personas naturales al 24%. Para el año 1915 las financieras al 36% y con las personas a un 70%.

En el siglo XX continuaron con las formas tradicionales de crédito y financiación del siglo: XIX la garantía prendaria combinada con créditos hipotecarios de bienes raíces.

⁷⁹ RAMOS, Op. cit., p. 75, 155.

Utilizaron diversas formas de inversión de dinero en forma de acciones en distintas empresas comerciales, en la industria, en la banca local y regional, en semovientes, préstamo de dinero a particulares

Muchos realizaron préstamos a Bancos y no crearon empresa, sino que se fueron a vivir a Europa con estos dineros y al poco tiempo la crisis los dejó en la calle, lo que perjudicó a los que se quedaron acá trabajando, pues les tocó responder con sus capitales de trabajo para cubrir la deuda.

La incorporación de capitales extranjeros fueron nuevas fuentes para ampliar algunas fábricas y crear otras. Los españoles financiaron el sector agrario a través de censos y capellanías que gravaban la propiedad raíz. Siendo estos censos perpetuos ó irredimibles, lo que ocasionaba que los bienes gravados cayeran en abandono por el pago de intereses.

Los censos fueron fuentes de financiación obligatoria para adquirir tierras, ganado o esclavos en siglo XVII, los cuales eran una forma de colocación de capital muy lenta, y su rendición muy larga entre 5 y 10 años.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo plantea que: “Entonces empieza a quedar claro cómo los empresarios periféricos y especuladores de comienzos de siglo XX manejaron su situación de iliquidez, a través de soportes hipotecarios con bienes raíces....”
“... que en su mayoría se establecieron a crédito y con fianza hipotecaria...”⁸⁰

La economía regional en las primeras décadas del siglo XX continuó atada a las formas tradicionales de crédito y financiación del siglo XIX. La garantía prenda y personal, en combinación con formas de crédito hipotecario, todavía hacían parte de una economía.

Mientras tanto, las solidaridades entre los grupos consanguíneos, los pactos de palabra, y , particularmente, la utilización de las propiedades inmuebles en su modelo de financiamiento, hicieron parte del funcionamiento de esta larga coyuntura”⁸¹.

⁸⁰ ARROYO, Op. cit., p. 87, 113.

⁸¹ Ibíd., p. 113, 114.

Mientras que para la cuenta del pasivo de 1914 las obligaciones financieras representaron un 71% y las obligaciones con personas naturales tan sólo alcanzaron el 24%, para las cuentas del pasivo de 1915 la realidad fue totalmente diferente. Las obligaciones financieras (y con el mismo y único banco) solamente llegaron a un 36%, mientras las obligaciones con personas naturales alcanzaron un monto de \$611.896 que equivalía al 70% del total del pasivo⁸².

Arroyo menciona que: "... Los negociantes se vieron en la obligación de endeudarse, de contraer compromisos costosos, muchos de ellos en moneda internacional..."⁸³

Algunas fábricas sortearon la crisis recurriendo a créditos especiales y otras entraron en proceso de...

A partir de la posguerra, se produjo la participación directa del Estado y la inversión de capital extranjero en la industria manufacturera.

Paralelamente, se inició la incorporación de capitales extranjeros, en pequeña escala, en un principio, y luego se fue acrecentando en algunos sectores productivos.⁸⁴

La llegada del capital extranjero, atraído por las ventajas competitivas de la región vallecaucana, no determinó, en consecuencia, el origen del desarrollo industrial de la ciudad..." "...El aporte de la inversión extranjera al desarrollo regional consistió fundamentalmente en la introducción de las nuevas tecnologías, experiencias administrativas y gerenciales avanzadas y promoción de la diversificación industrial..."⁸⁵

Hernando gozaba de crédito amplio en los bancos – Pacífico, alemán Antioqueño, *The Royal Canadá* -. Con ello se solucionaba lo financiero.

Hernando Caicedo y Jorge Garcés. Es evidente la importancia de sus relaciones con la actividad financiera y bancaria, la cual les brindó excelentes posibilidades para mantener la dinámica de acumulación de capital y para sortear las dificultades de las crisis de los años treinta⁸⁶.

⁸² *Ibíd.*, p. 127.

⁸³ *Ibíd.*, p. 398

⁸⁴ ORDOÑEZ, *Op. cit.*, p. 69, 95

⁸⁵ ORDOÑEZ, *Op. cit.*, p. 101

⁸⁶ *Ibíd.*, p. 155, 177.

Ramos menciona que: “En ese 1939 se estableció el ICT, Instituto de Crédito Territorial y el Fondo Nacional de Ganadería dentro de una política que propiciaba créditos a largo plazo para vivienda y agricultura...”⁸⁷

Los intereses de comerciantes y negociantes no se encadenaron en sistemas de créditos que reposaban sobre la propiedad raíz y con tasas de interés bajas.

Los españoles financiaron el sector agrario a través de censos y capellanías que gravaban la propiedad raíz. Los bienes gravados caían en abandono por el pago de los intereses. Los censos perpetuos o irredimibles inmovilizaban para siempre las propiedades...”⁸⁸

Los censos como formas de crédito correspondían al ritmo lento de una economía exhaustivamente agraria. El censo era una colocación de capital de recuperación muy lenta, su redención era muy larga de 5 a 10 años.

En el s XVII el censo se dió como fuente de crédito.

Otra fuente de crédito fueron las capellanías, la necesidad de crédito se amparó en las instituciones canónicas.

Los censos eran dineros en circulación para préstamos.

Las haciendas eran garantías de los préstamos.

Los censos fueron forzosamente fuentes de financiación para adquirir más tierras, ganado o esclavos.⁸⁹

Conclusión. Del análisis de estas citas, se puede concluir que la evidencia no apoya en su totalidad la hipótesis inicial, porque los empresarios de la época, además de financiarse por medio de los Bancos, en gran medida utilizaron los préstamos personales con amigos y familiares. El capital extranjero que también es muy mencionado por estos escritores, fue utilizado más que todo en actualización de tecnología y asesorías técnicas y administrativas. En el siglo XVII, se utilizaron los censos y las capellanías. En síntesis, fueron varios las fuentes de financiamiento de proyectos emprendedores en la región en distintos momentos de tiempo.

⁸⁷ RAMOS, Op. cit., p. 85.

⁸⁸ COLMENARES, Op. cit., p. 62, 63.

⁸⁹ COLMENARES, Op. cit., p. 64, 65, 71, 72, 73, 74.

7.12 LA FAMILIA

7.12.1 Hipótesis de trabajo. La familia fue una variable fundamental en el desarrollo empresarial de los pioneros.

En general e históricamente las empresas de familia surgieron del ejercicio del poder económico, político o religioso que un grupo familiar ejercía sobre otros de corte similar pero carente de tal poder.

Si se habla de la efectividad de estas se puede decir que han sido muy eficaces en el logro de sus objetivos, aunque no se descartan algunas que no saben donde está ni que rumbo tomar.

De acuerdo con la historia universal se podría decir que la mayoría de las empresas que en el mundo nacieron de una empresa familiar, por lo cual no se debe poner en duda su efectividad.

A la familia se le consideró como base principal para el surgimiento de las empresas pioneras de la región vallecaucana, para las cuales el objetivo principal era mantener y aumentar el patrimonio familiar.

Arroyo menciona, a los empresarios como polifacéticos y diversificadores que utilizaron la familia como inicio de sus principales negocios, entre quienes se puede citar la alianza conformada por los *Bohmer – Quillici*, para quienes el patrimonio familiar fue el punto de partida de sus negocios.

El siguiente texto extractado de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo dice que: “Vale la pena volver sobre el carácter familístico de las empresas caleñas y vallecaucanas, para insistir en un aspecto novedoso que presenta Arroyo, y que, aunque ya trabajado por Colmenares, presenta nuevas facetas. Se trata de alianzas matrimoniales que sirven de fundamento social y legal a muchas firmas...”⁹⁰

⁹⁰ ARROYO, Op. cit., p. 21

Los sectores industriales de los noventa igualmente presentaron principios característicos en su estructura la presencia de lo familiar en el manejo de lo económico de sus empresas.

El sesgo familístico se da en función de las firmas, generando en ciertas ocasiones incertidumbre y temor al riesgo que generaba el mundo cambiante de los negocios, como ejemplo las constantes solicitudes de la iglesia entorno a la llamada dispensa de consanguinidad, la cual garantizaba la permanencia y crecimiento de herencias y negocios familiares.

Los fondos intrafamiliares o activos constituyeron la forma principal de riqueza de la época, formado por propiedad inmueble, urbana y rural y mueble (ganado):

Por ello, Arroyo explica: "... La movilidad al igual que la flexibilidad se desprendían, según el profesor *Hyland*, de los fondos intrafamiliares o activos, que constituían la medida primordial de la riqueza de la época y estaban formados por propiedades inmuebles, urbana y rural: mueble (ganado) y capital que provenía de las, cada vez más intensas, actividades mercantiles...".⁹¹

El aporte social que realizaban los socios al conformar alianzas, era en gran medida su patrimonio familiar:

Es decir, el aporte social o capital –no líquido- de estas empresas, en su mayoría, comprendía el patrimonio familiar de sus socios. Estos aportes - por lo general haciendas- tenían la función de soporte y respaldo a las distintas operaciones desarrolladas por la empresa y,... Lo anterior significa que el patrimonio familiar (activos) sirvió como punto de partida para la ejecución de los negocios de este hacendado empresario⁹².

Sin dejar de lado las situaciones de las mujeres que quedaban viudas, quienes para mantener e incrementar el patrimonio familiar que heredaban de sus maridos, establecieron negocios de préstamo de dinero a interés. De igual manera las sucesiones de los padres en el siglo XX, en muchos casos se convirtieron en negocios. "... La sucesión de la herencia paterna, en esta primera década del siglo XX, crearía las condiciones para que las fracciones del patrimonio familiar, una vez convertidas en capitales individuales, emprendieran nuevos proyectos..."⁹³

⁹¹ *Ibíd.*, p. 113.

⁹² ARROYO, *Op. cit.*, p. 126.

⁹³ *Ibíd.*, p. 126.

Al interior de las empresas se implementó como nueva estructura administrativa el Consejo de Familia, el cual influyó en el manejo de los activos colocándolos como parte del patrimonio familiar, en las transacciones comerciales, y los negocios. Los gastos familiares eran asumidos como pasivos de la empresa y en las prácticas contables se encontraba la relación entre la propiedad y la familia.

El consejo directivo o consejo de familia fue la nueva estructura que implementaron los *Bohmer – Quillici* para llevar a cabo, tanto el conjunto de operaciones como las distintas prácticas de gestión administrativa. Esta nueva estructura administrativa y de poder surgió en el seno de la asamblea general de accionistas, estructura encargada de nombrar sus respectivos miembros (un total de tres, con sus respectivos suplentes)⁹⁴.

En el siglo XX los derechos y privilegios continuaron perpetuándose a través de la unidad familiar, los recursos que les proveía el sector externo fortalecieron los patrimonios inmuebles familiares.

Para Ordóñez las relaciones familiares constituyeron un factor importante en la conformación de la élite local y regional. Colmenares plantea las alianzas familiares como la forma de mantener el monopolio de la tierra. Por lo cual, mineros y comerciantes solían insertarse en el tronco de las familias más tradicionales con el fin de conseguir una mejor posición en la sociedad, pues si se quería medir la concentración de poder se podía agrupar a los elegidos por grupo familiar.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

La participación de los miembros de la familia en el manejo de las empresas tuvo una influencia muy importante en la continuidad y desarrollo de las empresas...” “... existieron algunos vínculos familiares entre el grupo de empresarios, o de estos con el sector azucarero de la región, especialmente entre sus descendientes, dejando entrever un importante factor de relaciones familiares en la conformación de la elite local y regional⁹⁵.

⁹⁴ *Ibíd.*, p. 180.

⁹⁵ ORDÓÑEZ, *Op. cit.*, p. 178-179.

Colmenares dice que: “Las alianzas familiares permitieron mantener el monopolio de la tierra...” “Alianzas familiares, leyes de sucesión” “Los mineros y comerciantes solían insertarse en el centro...”⁹⁶

Conclusión. Una vez analizados los argumentos descritos por los autores, se considera a la familia como la base primordial para el surgimiento y estructuración de las primeras empresas vallecaucanas en los siglos XIX y XX. Las evidencias apoyan la hipótesis inicial.

7.13 ESFUERZO SOLITARIO O COLECTIVO

7.13.1 Hipótesis de trabajo. Los empresarios pioneros no trabajaron individualmente sino que realizaron alianzas, se unieron con otros para hacer realidad sus ideas de negocio.

Las fuentes de información consultadas, muestran que los empresarios realizaron alianzas y sociedades para el buen desarrollo de sus negocios y en beneficio de sus propias inversiones y activos. Sólo una gran minoría lo hizo individualmente. Estas alianzas se convirtieron en un factor importante para el desarrollo empresarial, principalmente las patrimoniales.

En el siglo XX las alianzas familiares y sociales continuaron con los procesos de modernización de la región, además de servir como respaldo para asuntos familiares, como la educación de sus hijos.

Los comerciantes destacados unieron esfuerzos para aprovechar los nichos empresariales que fueron surgiendo en la ciudad.

Las alianzas matrimoniales entre los apellidos más tradicionales y prestantes de la ciudad crearon condiciones para el crecimiento de los negocios en la región.

El ambiente de seguridad y progreso en 1910 generadas por las políticas monetarias de la época, los llevaron a realizar negocios y a unirse con empresas extranjeras, para lo cual utilizaron los contactos que obtuvieron durante los viajes al exterior para adelantar sus estudios.

⁹⁶ COLMENARES, Op. cit., p. 30, 119, 130.

Algunas de estas alianzas fueron de momento. En ellas ninguno perdía su autonomía, pues la distribución de pérdidas y ganancias de los negocios es regulada por el carácter legal y de participación de cada socio.

En épocas de crisis en la ciudad, estos empresarios trabajaron unidos en defensa de sus intereses.

En el sector azucarero se unieron los expertos en fábricas y laboratorios y cooperaron en el crecimiento de éste. Los azucareros se reunían para discutir y dar solución a los problemas más comunes que se presentaban en este negocio.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo lo expresa: "... continuó en el siglo XX en medio de las alianzas familiares y sociales, y los procesos de modernización –individuación de la región..." "...Las empresas de los extranjeros asociados a los políticos liberales caucanos, como es el caso de Ernesto Cerruti y Cía., que provecho..."⁹⁷.

Arroyo también dice: "... Se trata de la empresa multiproducto, la empresa de alianzas estratégicas y uso de la subcontratación..." "...Es importante saber que si partimos de la base de que las alianzas fueron fundamentalmente alianzas patrimoniales, de capital social y simbólico..."⁹⁸

Benito López no sólo realizó sus negocios con Julio Giraldo, también lo hizo con negociantes destacados como don Ulpiano Lloreda. En 1905 don Ulpiano Lloreda decidió unir sus esfuerzos, y buena parte de sus activos, a la B. López & Cia. De Cali. Ambos negociantes (Benito López, liberal y Ulpiano Lloreda, conservador) aunaron esfuerzos para aprovechar los nichos empresariales que se empezaban a gestar en la ciudad y la región al calor de un producto con el café⁹⁹.

En este sentido es comprensible la estrategia de ambos negociantes por unirse y sacar beneficio de sus propias inversiones y activos. Se pusieron

⁹⁷ ARROYO, Op. cit., p. 48-49.

⁹⁸ *Ibíd.*, p. 52, 54.

⁹⁹ *Ibíd.*, p. 83.

reglas de juego muy precisas que mostraban su alianza, como una “alianza de momento” donde ninguno perdería su autonomía..., el negocio se pudo también como una alianza para respaldar asuntos de familia, como la educación de los hijos”¹⁰⁰.

La alianza empresarial entre estas dos familias, en cabeza de los Srs Hermann y Otto, generó una serie de negocios que fueron disueltos y ratificados en distintas oportunidades.

Enfrentados al proceso de diferenciación, y selección social, participan, en este caso las mujeres, en la formación de nuevas alianzas y grupos que logran posicionarse en el campo empresarial regional en pleno proceso de formación¹⁰¹.

Ordóñez dice que: “... un pequeño grupo de de empresarios, de manera individual, o por medio de sociedades, aprovechó las nuevas oportunidades para ensanchar sus empresas o crear otras...” “...Para conjurar los efectos de la crisis los empresarios se vieron en la necesidad de actuar mancomunadamente en defensa de sus intereses...”¹⁰².

Ordóñez además menciona: “...El caso de esta empresa representó una de las primeras formas de asociación de capitales nacionales y extranjeros...” “...Con cementos del Valle como accionista mayoritario, la sociedad representó una típica alianza de capitales nacionales y extranjeros y marcó un avance...”¹⁰³

Ordóñez, también dice: “...Asociado con Belisario Palacios y Juan Antonio Sánchez compró a María Materón una pequeña imprenta con la cual se editaba el periódico El Telégrafo, en Buga...”. “...Dado el gran crecimiento de la ciudad, en el período, y el mayor uso de automóviles, se asoció con otros empresarios para invertir en la empresa...”¹⁰⁴

Ramos lo menciona así: “... ante el notario Ezequiel Gamboa, comparecieron Sebastian Ospina, Hernando Caicedo y Abel Giraldo para constituir la sociedad anónima Maderas de Occidente...”¹⁰⁵

¹⁰⁰ *Ibíd.*, p. 85.

¹⁰¹ *Ibíd.*, p. 183, 198.

¹⁰² ORDOÑEZ, Op. cit. p. 63, 70.

¹⁰³ *Ibíd.*, p. 98 - 99.

¹⁰⁴ *Ibíd.*, p.116, 121.

¹⁰⁵ RAMOS, Op. cit., p. 75.

Ramos además dice: "... disfrutando de una amistad que se había acendrado entre los varios negocios – dulces y maderas- que juntos emprendieron e impulsaron durante veinte años..." "... Todos estos expertos en fabrica y laboratorio cooperaron en el crecimiento azucarero que requería técnicos que a su vez fuesen maestros..."¹⁰⁶

Colmenares dice que: "Mineros y comerciantes buscaron alianzas matrimoniales con los nuevos hacendados..." "... El juego de las alianzas familiares les permitió mantener..." "... Alianzas familiares, leyes de sucesión..."¹⁰⁷

Conclusión. Analizando la conformación de los negocios de los empresarios pioneros, se encuentran suficientes evidencias para apoyar la hipótesis, pues que la característica fue la realización de alianzas con amigos, familiares ó extranjeros; para sacar adelante sus ideas de negocio.

7.14 MERCADO OBJETIVO (REGIONAL – NACIONAL ó INTERNACIONAL)

7.14.1 Hipótesis de trabajo. El mercado objetivo para sus productos y servicios fue fundamentalmente el regional.

Esta variable jugó un papel muy importante en los pioneros en el desarrollo de sus empresas. Los productos y servicios que fabricaron estuvieron dirigidos preferencialmente al mercado local, dado que, su idea era cubrir las necesidades de la región (bienes de consumo). Unos pocos realizaron contactos en otras ciudades del país, entre ellas Bogotá y poblaciones del Eje Cafetero, donde comercializaron sus productos.

El mercado extranjero fue poco explorado, pero se utilizó para ampliar el mercado y darle dinamismo a la modernización tecnológica de las empresas realizando contactos con compañías extranjeras para importar productos e insumos de alta calidad. El eje comercial Cali – Buenaventura – Panamá, fue utilizado para conectarse directa e indirectamente con estos mercados.

¹⁰⁶ Ibíd., p. 95, 100.

¹⁰⁷ COLMENARES, Op. cit., p. 19, 36, 119.

El tamaño del mercado inicialmente no fue muy significativo, pero hicieron una constante búsqueda de nuevos mercados, por lo cual, sus productos y servicios se caracterizaron por su gran diversidad.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Este campo, como expresión del proceso de modernización y formación del mercado interior regional y nacional, estaba estructurado por distintos tipos de empresarios.

Negociantes y empresarios que desde la primera mitad del siglo XIX venían haciendo esfuerzos por vincular a la región a los mercados mundiales, y que encontraron en el nuevo eje comercial Cali- Buenaventura-Panamá la circunstancia propicia para llevar a cabo distintos negocios.¹⁰⁸

Arroyo también dice: "...Primero, la existencia de una producción diversificada que tenía como eje fundamental tanto el mercado regional y local como el mercado mundial..." "... Ligados al modelo de exportación y, sobre todo, de importación, de la economía regional, abastecieron el mercado con productos que empezó a demandar la creciente industria local..."¹⁰⁹

Arroyo explica que: "... Su actividad comercial fue más bien de carácter local y regional, algunas pocas veces el negocio cubría, a través de agencias, determinadas poblaciones del eje cafetero..." "...Paralelamente al fortalecimiento del naciente departamento y de la nueva capital, los esfuerzos estuvieron encaminados a desarrollar un mercado local de bienes de consumo..."¹¹⁰

El despegue estuvo determinado por un agregado de factores externos e internos. Los externos, articulados a las coyunturas favorables del comercio exterior y los internos a los procesos de acumulación de capital, formación del mercado interno. En general, porque lograron ampliar mercados hacia las redes locales y regionales, a medida que se iban abriendo estas nuevas posibilidades a tono con el ensanchamiento del mercado interno nacional¹¹¹.

Ordóñez menciona que: "... Disminuyeron las exportaciones y bajo la capacidad para importar; pero el mercado interno resultó protegido para las industriales locales,

¹⁰⁸ ARROYO, Op. cit., p. 28 – 29.

¹⁰⁹ ARROYO, Op. cit., p. 138, 173.

¹¹⁰ *Ibíd.*, p. 392, 402.

¹¹¹ ORDÓÑEZ, Op. cit. p. 13 – 14.

frente a la competencia del exterior...” “... Esta importantísima vía conecta al Valle directa e indirectamente con mercados muy importantes del exterior...”¹¹²

Adicionalmente Ordóñez plantea que: “... los productos fabricados en Cali ampliaban su mercado, disputándolo a otras fabricas nacionales o algunos productos importados...” “... las partes que le correspondían de la droguería y se dedicó a la importación en gran escala de drogas y medicinas patentadas para ser distribuidas en Cali, Bogotá y otras ciudades...”¹¹³

Ramos dice que: “... Ya había vías y podía exportar sus alimentos al interior y al exterior del país...”¹¹⁴

Colmenares menciona que. “...presencia de un mercado meramente local...”¹¹⁵

Conclusión. De lo descrito anteriormente sobre el mercado objetivo de estos empresarios pioneros, se puede concluir que en las etapas iniciales la hipótesis es correcta, ya que ellos posteriormente, dirigieron principalmente sus productos al mercado de la región y de manera general fueron abriendo mercados en el resto del país y en el exterior, con una producción altamente diversificada.

7.15 SECTOR ECONÓMICO DE PREFERENCIA

7.15.1 Hipótesis de trabajo. Los sectores económicos en que los emprendedores de la época ubicaron preferencialmente sus negocios fueron el primario (agricultura y ganadería) y el terciario (comercio).

El análisis de esta variable para los empresarios pioneros tiene cierto grado de dificultad, puesto que el portafolio que ofrecieron sus negocios fue multiproducto ó multiservicio. No se podría asegurar que cada uno se especializó en un solo tipo de producto, ya que, como se mencionó anteriormente, el propósito de sus negocios fue atender las necesidades del mercado de la ciudad y la región. Los capitales más importantes de la región se ubicaron en el sector agroindustrial de la caña de azúcar, por lo cual, a finales de los años 40, había en la región 17

¹¹² Ibíd., p. 43, 49.

¹¹³ Ibíd., p. 263, 144.

¹¹⁴ RAMOS, Op. cit., p. 138.

¹¹⁵ COLMENARES, Op. cit., p. 22.

ingenios azucareros, especializándose el Valle del Cauca en el cultivo y tratamiento de este producto.

En la tercera década del siglo XX, a pesar del desarrollo mercantil que se logró, no se presenta ninguna estructura socioeconómica que muestre indicios preindustriales, pudiendo decir que ninguno desarrolló estrategias para generar empresas industriales.

Unos pocos se dedicaron a la exportación de materia prima y productos semielaborados, otros a la importación de maquinaria, herramienta, prendas de vestir, ganado; otros fundaron bancos, fábricas artesanales, periódicos, teatros. También desarrollaron negocios de bienes raíces urbanas y rurales, ganadería y agricultura.

Para la cuarta década del siglo XX, el proceso de modernización y formación del mercado regional y nacional lo acometieron varios tipos de empresarios: propietarios de almacenes, comerciantes de café, industriales, comerciantes extranjeros, empresarios fundadores de ingenios y agencias.

El sector empresarial se caracterizó por la diversidad de unidades económicas: construcción, textiles y confecciones, alimentos y bebidas, artes gráficas, la prensa, cigarrillos y velas confección de calzado, jabones, etc. Este desarrollo fue liderado por una elite de empresarios definidos como miembros de los sectores más tradicionales de la economía agraria de hacienda, minera y esclavista.

En general, se observa como política de estos empresarios propiciar la diversificación tanto en su portafolio de productos como en sus haciendas.

En la década de la segunda guerra mundial se aparecieron nuevos sectores industriales por la entrada de capital extranjero, como los del caucho, los químicos, material de transporte, maquinaria y artefactos eléctricos, productos metálicos y minerales no metálicos.

Los siguientes textos extractados de la bibliografía presentada reafirman las afirmaciones anteriores:

Arroyo plantea que: "... estudio mecánica y construcción en Nueva York, fundó una fabrica de tejas y ladrillos en Cali, introdujo las primeras maquinas de coser en la región e inició la explotación racionalizada del carbón..."¹¹⁶

Pero fue la diversidad de Unidades Económicas de Producción que definió la estructura dinámica del naciente campo empresarial regional: construcción, textiles y confección de calzado y jabones, entre otros,..." "... Cada unidad económica, estaba constituida por empresas productoras de bienes de consumo corriente con algunas variaciones importantes.

Entre los capitales más importantes de esta naciente estructura empresarial regional se encontraba en el sector agroindustrial de la caña de azúcar que, despuntando el siglo XX, ya se proyectaba como un verdadero polo de desarrollo que definía el perfil económico de la región. Para finales de los años cuarenta, aproximadamente, diecisiete ingenios aparecían como verdaderos ingenios azucareros¹¹⁷.

En términos generales el registro da cuenta de la población económicamente activa (y dependiente) en la ciudad de Cali, en los años veinte. Esta población estaba compuesta, en primer lugar, por 31.160 personas que trabajan en los oficios domésticos y que representaban el 24.15% de la población total; en segundo lugar, 26.749 personas que laboran en las industrias y que representaban un 20.76% de la población; en tercer lugar, 18.376 improductivos que alcanzaban el 14.32%, (muy cerca de este lugar... y en último lugar podríamos decirlo así por el momento-los que no tienen profesión fija ("rebuscadores") pero que pesaban mucho más que las profesiones liberales y los comerciantes que representaron el 7.33%" . "El registro así descrito permite sacar algunas conclusiones generales, como por ejemplo, se ocupaban más personas en oficios domésticos que el sector primario (agricultura, ganadería, minería), secundario (la industria) y el terciario (comercio, profesiones liberales, empleados públicos en general).¹¹⁸

Dineros provenientes del sector agro-exportador iban a parar, primero, al sector externo a través de la importación de mercancías y al sector interno, a través de la inversión en empresas industriales, de servicios, compra y venta de bienes raíces y préstamo de dinero a interés. Este tipo de movimiento es el que nos permite conocer y, al menos, describir el tipo de desarrollo mercantil que presentaba la ciudad en estos momentos.¹¹⁹

¹¹⁶ ARROYO, Op. cit., p. 20.

¹¹⁷ *Ibíd.*, p. 28 – 29.

¹¹⁸ ARROYO, Op. cit., p. 33.

¹¹⁹ *Ibíd.*, p. 329.

Es decir, teniendo en cuenta el origen socioeconómico de sus negociantes podemos clasificar sus inversiones-conversiones en dos identidades: primero como hacendados-negociantes que tuvieron origen en la hacienda e invirtieron en actividades comerciales y especulativas; segundas, como negociantes-hacendados que se forjaron en las actividades rentistas y comerciales, e invirtieron en haciendas y predios urbanos¹²⁰.

La incipiente industria caleña de principios del siglo se distinguió, en la década de 1920, por un mayor afianzamiento del sistema fabril. En la década de 1930 se inició una fase de diversificación y en el periodo de la segunda guerra mundial avanzó hacia una etapa caracterizada por la aparición de nuevos sectores industriales y por la entrada de capital extranjero. En este desarrollo industrial, como parte del conjunto de transformaciones de la región, entre los años de 1910 y 1945, fueron surgiendo las primeras empresas fabriles y se desempeñaron los empresarios pioneros de la región¹²¹.

Los sectores nuevos que aparecieron como resultado de la inversión extranjera fueron los de caucho, químicos, material de transporte, maquinaria y artefactos eléctricos, productos metálicos y minerales no metálicos.

Los otros sectores, como alimentos, textiles, bebidas y papel, habían sido iniciados con capital nacional en las décadas anteriores.

La caracterización de los capitanes de industria en el sector azucarero. Los primeros introdujeron la racionalidad económica capitalista al sector y los segundos mantuvieron los métodos ancestrales en el uso de la tierra y en la producción panelera, con prácticas de corte precapitalista.¹²²

Como objeto de la sociedad se acordó participar en las siguientes actividades: “Desarrollo, fomento y explotación de la industria de Café; adquisición, administración de bienes raíces; importación y exportación de tabaco y cueros; venta, compra, distribución, transporte, corte y labrado de toda clase de maderas; construcción de edificios, casas de habitación, y demás construcciones urbanas; pavimentación de calles, avenidas, caminos públicos; construcción de puentes, caminos, carreteras, y otras vías de comunicación; operaciones y negocios de comisión, compraventas y operaciones bancarias; compraventa, construcción y administración de vapores y ferrocarriles¹²³.”

¹²⁰ *Ibíd.*, p. 391.

¹²¹ ORDOÑEZ, Op. cit. p. 24.

¹²² ORDOÑEZ, Op. cit. p. 96, 111.

¹²³ *Ibíd.*, p. 128.

En la década del 30 al 39 aparecen los ingenios Bengala....; Mayagüez, iniciado primero como trapiche...; Pedro Díaz de Francisco Restrepo...; y la Industria de Francisco Caldas.

Al remirar estas cifras se ve claramente que la producción aumenta año tras año al propio ritmo de urbanización del país. Crece la industria fabril, el transporte, la construcción de vivienda. A medida que la población se congrega en ciudades, se consume más azúcar, en forma de gaseosas, dulces, helados, galletas, con el consiguiente establecimiento de industrias para elaboración de estos productos. Las importaciones de azúcar disminuyen hasta desaparecer en año 48.¹²⁴

Ramos menciona además: "...Así vino Hernando a especializarse en la raza Holstein con intención de fomentar la lechería, producto... Había, pues, tres negocios en marcha paralelos: azúcar, dulcería, ganados..." "...Se impuso una política de diversificación, algunos colocaron tierras en otros cultivos, soya, girasol, algodón..."¹²⁵

Colmenares describe: "... Si querían mantener ese patrimonio debían meterse en comercio y en las minas..." "... La hacienda era una unidad económica, a la que en ocasiones se le aludía como una verdadera empresa..."¹²⁶

Colmenares igualmente dice que "... Los comerciantes buscaban tierras próximas a la ciudad para invertir manteniendo ganado y esclavos, con el fin de dedicarse a la agricultura..."¹²⁷

Conclusión. Una vez analizadas las descripciones de los autores mencionados sobre los tipos de productos y sectores económicos en que se desempeñaron los empresarios pioneros, afirmar la existencia de evidencia suficiente para apoyar la hipótesis, dado que el mayor flujo de inversión de sus dineros, fueron inicialmente en el desarrollo de sus haciendas con agricultura y ganadería, y luego se presenta un auge del comercio, donde empiezan a importar y a exportar gran variedad de productos para cubrir los requerimientos del mercado. Cabe aclarar que el sector industrial tuvo un gran desarrollo en el sector azucarero y fabril sólo a partir de la década de los años 40, o sea, después de la segunda guerra mundial.

¹²⁴ RAMOS, Op. cit., p. 107, 110.

¹²⁵ *Ibíd.*, p. 169, 230.

¹²⁶ COLMENARES, Op. cit., p. 13, 20.

¹²⁷ *Ibíd.*, p. 29.

8. CONCLUSIÓN

Con base en el análisis anterior, los emprendedores pineros de la región del Valle del Cauca se pueden caracterizar como personas del género masculino; que en su gran mayoría provenían de otras regiones del país y salvo algunos pocos del exterior; con estudios secundarios y profesionales realizados en otras regiones del país o en otros países. Sus ideas de emprendimiento se originaron de la sabiduría que fueron adquiriendo a través de la práctica y del afán por proteger e incrementar su patrimonio familiar. Por ello, se puede decir que sus ideas no fueron creativas ni innovadoras, simplemente fueron copia de modelos de negocio ya existentes, utilizando para ello, el capital conseguido a través de las alianzas matrimoniales y/o de las herencias dejadas por sus padres ó abuelos, considerando entonces la familia como la base fundamental para el logro de sus ideas, las cuales llevaron a cabo por medio de alianzas con familiares, amigos o extranjeros ubicados en la región.

En el desarrollo de sus empresas utilizaron maquinaria muy elemental, la cual fueron mejorando y adaptando a las exigencias del mercado, aprovechando los conocimientos adquiridos en el exterior. Sin embargo, lograron tener gran capacidad productiva para abastecer inicialmente el mercado local, y posteriormente extenderse al nacional e internacional.

Sus negocios fueron creados bajo las normas legales exigidas por la ley de la época, por lo cual tuvieron la oportunidad de implementar varios de tipos de sociedad predominando inicialmente la de Hecho. Con el transcurrir del tiempo y el crecimiento paulatino del mercado se vieron en la necesidad de aumentar su productividad, para lo cual tuvieron que financiarse a través de bancos, amigos personales o de familiares. La inversión extranjera la utilizaron en maquinaria y equipo, ofertando sus productos y servicios inicialmente al mercado regional y posteriormente a algunas regiones del país y al exterior.

Respecto al sector económico en el que se ubicaron podemos definirlo inicialmente como el primario, debido al desarrollo que realizaron de la agricultura y la ganadería en sus haciendas, ya que fueron la base inicial de sus negocios. Posteriormente, con el auge del comercio desarrollaron gran variedad de productos que les permitió cubrir las necesidades del mercado interno lográndose ubicar en el sector terciario.

BIBLIOGRAFÍA

ALCARAZ RODRÍGUEZ, Rafael Eduardo - El Emprendedor de Éxito: Guía de Planes de Negocios. México: McGraw Hill, 1995. 230 p.

ARROYO, Jairo Henry. Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca: Cali 1900 – 1940. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad del Valle, 2006. 456 p.

COLMENARES, Germán. Cali: Terratenientes mineros y comerciantes: Siglo XVII. Santa Fé de Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1997. 187 p.

CUEVAS, Homero. La Empresa y los Empresarios en la Teoría Económica. En: Documento de Trabajo. No.16. (2007); 147 p.

DÁVILA, Carlos. Teorías Organizacionales y Administración. 2ed. México: McGrawHill, 2001. 293 p.

Desarrollo empresarial de Monterrey, A. C. DEMAC: Desarrollo de Emprendedores. México: McGraw-Hill, 1991. 104 p.

GITMA, Larry J. El Futuro de los Negocios. México: Thomson Learning, 2001. 703 p.

PANIAGUA, Julian. El Mobbing: Fenómeno opuesto a la eficiencia económica [en línea]. Barcelona: Acosomoral, 2007. [Consultado 17 de septiembre de 2007]. Disponible en Internet:
<http://icarodigital.com.ar/numero1/economía/Economía1.htm>

URREA GIRALDO, Fernando. Culturas Empresariales e Innovación en el Valle del Cauca.[en línea]. Cali: Universidad Autónoma de Occidente, 2006. [Consultado 3 de mayo de 2007]. Disponible en Internet:
<http://sev.cuao.edu.co/mipymes/Documentos/Documentos%20Valle%20del%20cauca/Culturasempresariales.htm>.

Historia Empresarial [en línea]. Bogotá: Universidad Nacional Abierta y a distancia. 2007. [Consultada el 1 de abril de 2007]. Disponible en Internet:
<http://www.unad.edu.co./pages/cursos/administrativas.htm>

SANCHEZ MURILLO, Antonio. Innovador maestro de la administración en las empresas [en línea]. Bogotá, D.C. Universidad el bosque: [Consultado 20 de abril de 2007]. Disponible en Internet:

<http://www.unbosque.edu.co/facultades/administración/revista/vol2ano2006/peterdrucker.pdf>

ORDOÑEZ, Luis Aurelio. Industrias y empresarios pioneros. 2 ed. Santiago de Cali: Facultad de Humanidades Universidad de I Valle, 1998. 210 p.

RAMOS, Oscar Gerardo. A la conquista del azúcar. Cali: Feriva Ltda., 1990. 219 p.