

se le pasaban en lo mismo; i hai que admirar aquella constancia, aquel aliento i aquella tenacidad en el trabajo que no le desampararon hasta el instante en que la vida se le acabó.

Ahora terminaré con lo que todo acaba: la muerte.

Tal vez la cifra de sus años, i mas aún lo gastado de sus órganos vitales le hacian prever el término de sus días, i con frecuencia decia: *tal vez no duro tres años*; i otras ocasiones, *el otro año me muero*. Pero, como ni sus trabajos retrocedian un punto, ni se percibia decadencia en su actividad, apesar de que decia: *yo estoi ya perezoso* (porque jamas se le oyó decir, *estoi cansado*) nadie creia en su pronóstico, i al parecer él mismo acaso dudaba igualmente.

Decia tambien que deseaba una muerte lijera, i tan sosegada que nadie se le acercase a preguntar ni por el documento, ni por las cargas, ni por yeguas, ni por vacas; que queria esos momentos solo para pensar en la eternidad i dirigirse a Dios.

En mucho fue cumplido su deseo; i referiré sus últimos pasos. Mui temprano de la mañana salió de Bucaramanga en compañía con otros señores, i todos iban a reconocer los daños que tuvieran que repararse en el puente de Suratá, distante de la poblacion poco mas de una legua. Llegaron, hicieron sus observaciones i volvieron despues de haberse bañado en aquel rio. Parra llegó a su casa, al instante pasó a la casa municipal i de allí a una obra que tenia principiada, i que era la casa de habitacion para pasar sus últimos días, que no alcanzó. Entra al solar donde estaba el acopio de materiales i se acerca a un arbolito en el instante en que la muerte le sobrecoje, i cae allí sin vida. Se da aviso a su casa i su cadáver es llevado al hogar de su familia. Este día era el 9 de agosto de 1865, última unidad del guarismo de su vida.

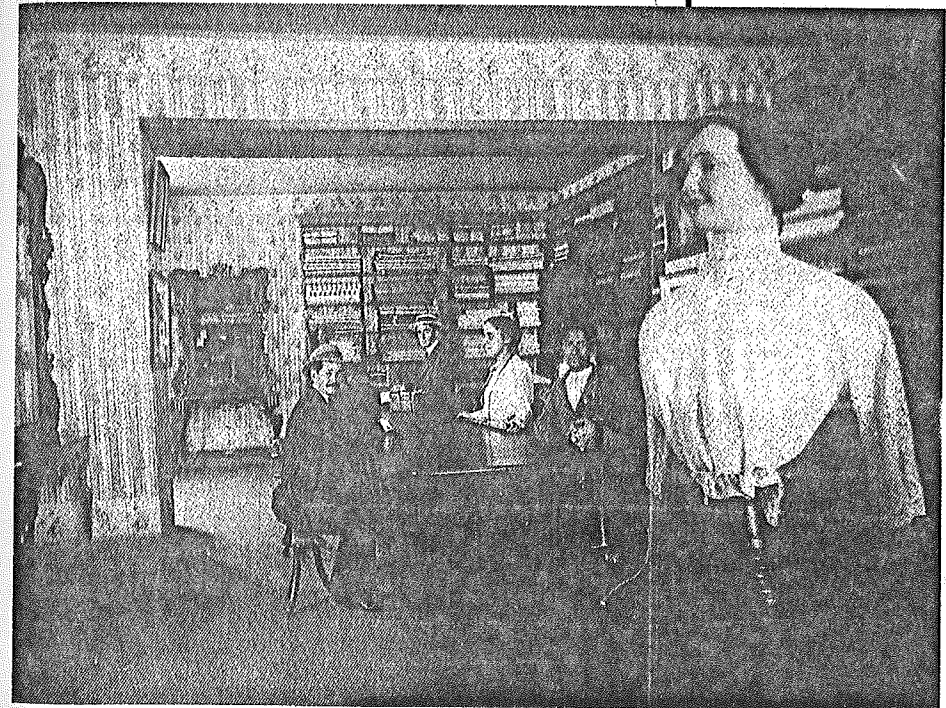
Sus funerales fueron concurridos, i en esta concurrencia se notaba un considerable número de jente del pueblo, muestra evidente del favor que disfrutara entre aquella clase, i raro tambien por ser hombre de capital, a los cuales siempre tiene ojeriza el pueblo, el mundo sabe por qué. Quedaron sus restos depositados en el cementerio de Bucaramanga; i en este instante en que el asunto se acaba me ocurre esta última observacion: que aquel que fué muchacho pobre, sin instruccion, casi sin apoyos personales, i sin otros elementos que su talento, su constancia i su actividad, atraviesa una série de sesenta i tres años en una vida ejemplar para el comercio i para la agricultura, i lega a sus descendientes una fortuna mayor de cien mil pesos, i un nombre del cual sus hijos jamas podrán avergonzarse.

Bogotá, 16 de abril de 1869.

El comercio de importación en Bogotá en el siglo XIX: Francisco Vargas, un comerciante de corte inglés

Frank Safford

Universidad de Northwestern



Frank Safford

Es profesor de historia de América Latina en la Universidad de Northwestern. Obtuvo el Ph.D. en la Universidad de Columbia y el B.A. en la Universidad de Harvard. Entre sus libros se cuentan *The ideal of the Practical: Colombia's Struggle to Form a Technical Elite* (1976; traducido al español como *El ideal de lo práctico*, 1989); *Aspectos del siglo XIX en Colombia* (1977). Es coautor de *Agrarian Structure and Political Power: Landlord and Peasant in the Making of Latin America* (1995), *Colombia: Fragmented Land, Divided Society* (2002) y *Colombia: País fragmentado, sociedad dividida* (2002).

Se presenta en este ensayo una descripción breve de aspectos del comercio de importación en la primera mitad del XIX como trasfondo para una discusión más detenida de un caso, los negocios comerciales de la casa de Inocencio Vargas e Hijos, que funcionó en Bogotá, desde mediados del siglo XIX, como empresa importadora de bienes de consumo de Europa. Aunque la casa Vargas, con el nombre de la casa sucesora de Francisco Vargas y Hermanos, continuó funcionando como importadora hasta al menos la década de 1930, este estudio se enfoca en sus negocios entre 1850 y 1870. El personaje que predomina es Francisco Vargas, que durante estas décadas manejó la casa comercial¹. Este ensayo da una idea bastante detallada de cómo, al menos, una casa comercial hacía sus negocios dentro de las condiciones de incertidumbre política y económica de mediados del siglo XIX.

El comercio de importación antes de 1847

Las características fundamentales del comercio de importación en Colombia, en la primera mitad del siglo XIX, comenzaron a desarrollarse en las últimas décadas de la Colonia. Durante gran parte de este periodo, los comerciantes del interior iban a Cartagena, que monopolizaba las importaciones legales, para hacer sus compras. Pero en la última década del siglo XVIII, algunos compraron mercancías de contrabando que venían de Jamaica y otras islas extranjeras del Caribe². Después de 1810, en los primeros años de la República, los viajes comerciales continuaban de forma legal. Durante la reconquista española (1816-1819), las relaciones con Jamaica aumentaron porque varios granadinos buscaron asilo en Kingston. En las primeras décadas de la República establecida (1820-1840), gran parte de los bienes importados por granadinos se compraban en Jamaica.

En estas décadas, importar todavía implicaba bastantes dificultades. La Nueva Granada carecía de un comercio de exportación de gran volumen y pocos buques llegaban a los puertos granadinos. Frecuentemente, el comerciante tenía que contratar un buque en Jamaica para llevar su mercancía. Por las pocas relaciones de las casas europeas con la Nueva Granada, los comisionistas europeos no conocían los gustos de los consumidores colombianos y hacía necesario que el comerciante granadino viajara a Europa para comprar. Además, según Miguel Samper, por carecer de expor-

¹ El autor quiere agradecer a la familia Vargas, en especial al finado don Pedro Vargas, por su generosidad en permitirle utilizar los libros comerciales de la casa y, además, por sus finas atenciones y amistad. También el autor debe reconocer la importante ayuda de Luis Ospina Vásquez, que llevó al autor a la casa de los Vargas y lo presentó.

² Gutiérrez Ponce (1900), pp. 32-34.

taciones tropicales era más difícil comprar letras y el comerciante granadino a veces tenía que viajar cargando el oro necesario para pagar al contado. Por la irregularidad de las comunicaciones marítimas y la falta de navegación a vapor en el río Magdalena, el ciclo de un negocio duraba bastante tiempo; por lo general, dos años³.

Así, en las primeras décadas del siglo XIX, los comerciantes frecuentemente tuvieron que viajar a la costa, a Jamaica o, después de 1830, a Europa, para hacer sus compras. Estos viajes implicaban bastantes riesgos, que eran compartidos por medio de *compañías en comandita*: uno de los socios suministraba el capital mientras el otro hacía el viaje para hacer las compras y regresar con la carga por el río Magdalena. Esta clase de arreglos podría existir entre miembros de la misma familia, a veces formalizadas como compañía en comandita o a veces de carácter más informal⁴. Estas formas comerciales seguían en uso durante gran parte del siglo XIX.

En la década de 1820, los británicos dominaban el comercio de importación. Entre 1822 y 1824, el gobierno colombiano les prohibió a los extranjeros el ejercicio del comercio al por mayor, por lo que los extranjeros tenían que utilizar comerciantes colombianos como testaferros. Según el cónsul inglés, en estos años sólo unos pocos comerciantes colombianos traían mercancía de Jamaica por su propia cuenta⁵. El tratado de 1825 entre Colombia y Gran Bretaña garantizó iguales derechos de comerciantes ingleses y colombianos en los dos países, lo que permitió formalizar el dominio de los comerciantes ingleses.

Los comerciantes colombianos se quejaron de las muchas ventajas de los ingleses, ya que algunos recibían sus bienes importados directamente de Inglaterra a precios menores de los comprados en Jamaica. Además, como hacían sus negocios directamente con Inglaterra, podían pagar por los bienes importados con frutos tropicales del país. En cambio, la mayoría de los comerciantes colombianos, por carecer todavía de relaciones en Inglaterra, tenían que hacer sus compras en Jamaica a precios mayores y pagando en oro o moneda sonante, por lo general, los únicos medios de pago aceptados por los comerciantes de Kingston. A esto había que agregar la necesidad de contratar los barcos para traer las importaciones de Jamaica, que elevaba sus costos aún

³ Miguel Samper, "La miseria en Bogotá", en Samper (1925), pp. 31-33.

⁴ Un ejemplo de una compañía en comandita entre padre e hijo (1813) se encuentra en el testamento de Juan Manuel Carrasquilla (1840). Otro arreglo familiar de José María, Juan Antonio y Francisco Montoya (1818-20) se refleja en "Cuadernos de cuentas corrientes de varios individuos con Francisco Montoya, de 1816 a 1819". Un ejemplo posterior, de 1844, se encuentra en la Notaría Primera de Bogotá, 1844, tomo 306, fol. 321.

⁵ Edward Watts a George Canning, Cartagena, mayo 9 de 1824, en Humphreys (1940), pp. 261-262.

más. Los comerciantes colombianos alegaban que estas ventajas de los comerciantes ingleses les permitían costos de 20% menos que los de los mercantes criollos⁶.

Las quejas contra el dominio de los comerciantes británicos coincidieron con un período de depresión económica (ca. 1829-1834), que los contemporáneos atribuyeron a una excesiva importación de productos extranjeros, tanto de harina norteamericana y telas comunes de Inglaterra, como de artículos de lujo. Según los análisis del momento, por el exceso de importaciones sobre el valor de las exportaciones, el dinero estaba fluyendo al exterior para poder pagar por las importaciones, con el resultado de una escasez notable en los medios de pago en los mercados interiores. Por eso, los precios de muchos bienes, tanto raíces como de consumo, cayeron, mientras las tasas de interés sobre los préstamos aumentaron. Además, por la competencia de las crecientes importaciones, los artesanos en el interior estaban sufriendo. Por estos motivos empezó a regir una política de protección, sostenida por una parte notable, aunque no por todos, de los miembros de la clase gobernante. Esta política proteccionista fue motivada no sólo por las importaciones sino también por una reacción contra el dominio de los comerciantes británicos⁷.

Las ventajas de los comerciantes ingleses al poder importar directamente de Inglaterra no duraron por largo tiempo. Durante la década de 1830, algunos comerciantes colombianos establecieron relaciones comerciales con Inglaterra y Francia. Sin embargo, a fines de la década (1838-1839), 55% —por valor— de las importaciones de Santa Marta y Cartagena todavía venían de Jamaica, y sólo 38% llegaron directamente de Inglaterra y Francia⁸. Pero las relaciones directas con Inglaterra y Francia iban en aumento.

En la década de 1830, Santa Marta empezó a desplazar a Cartagena como puerto de entrada de bienes importados porque Cartagena no lograba mantener abierto el Canal del Dique, conexión indispensable entre la ciudad y el río Magdalena. Ya en 1832, los comerciantes ingleses pidieron al gobierno británico establecer un vicecónsul en Santa Marta, por considerarlo mejor situado para transmitir las importaciones al interior. Como era posible navegar por los caños desde Santa Marta hasta el río Magdalena, utilizar este puerto ahorra plata y tiempo⁹. J. Steuart, un negociante que vino de Nueva York, afirmó que Santa Marta tenía dos ventajas decisivas sobre Cartagena:

⁶ Francisco Antonio Imbrecht, "Informe del diputado consular de Mompox, 5 de noviembre de 1830".

⁷ Safford (1989), pp. 187-206.

⁸ Aranzazu (1840), Cuadro No. 5.

⁹ W. Thompson, chairman, South American and Mexican Association, to Viscount Palmerston, marzo 31 de 1832.

se evitaba llevar las cargas por tierra entre Cartagena y Barranca, que en la estación lluviosa podían dañarse; y la aduana de Santa Marta era más eficiente que la de Cartagena¹⁰. Entre 1838 y 1839, las importaciones que entraban por Santa Marta superaban a las de Cartagena por un 33%¹¹. La ventaja siguió creciendo en años posteriores. Entre 1848 y 1859, Santa Marta recibió más de la mitad de todas las importaciones del país, mientras que menos de la sexta parte vino a Cartagena (véase cuadro 13.1).

Cuadro 13.1. Proporciones del comercio de importación de los puertos de Santa Marta, Cartagena, y Sabanilla (1848-1859), según el valor de las importaciones.

	Santa Marta	Cartagena	Sabanilla
1848-1849	61,0%	20,6%	2,0%
1850-1851	54,5%	16,8%	10,0%
1851-1852	35,9%	22,2%	10,0%
1854-1855	68,0%	16,2%	10,6%
1856-1857	62,8%	5,0%	14,0%
1857-1858	58,0%	7,3%	9,2%
1858-1859	51,7%	10,3%	9,0%

FUENTES: Memorias de Hacienda, 1850, 1852, 1856, 1858, 1859 y 1860.

En las primeras décadas de la República, como durante todo el período colonial, uno de los problemas más graves para el importador del interior era el transporte por el río Magdalena. Por lo general, los cargamentos se llevaban en champanes o en bongos. El champán era una embarcación sin quilla, con una tolda de guaduas y hojas de palmera cubriendo la parte central. Los bogas remaban en las aguas hondas, pero en las de poca profundidad lo impulsaban con pértigas largas caminando sobre la tolda. Para el pasajero, el champán era bastante incómodo por la mugre que caía del techo de la tolda cuando los bogas empujaban con las pértigas; además, el pasajero estaba atrapado dentro del estrecho espacio de la tolda donde no circulaba el aire y había muchos zancudos¹².

Según Robert Gilmore y John Harrison, los champanes medían entre 16 y 50 metros de largo y de 2 hasta 3 metros de ancho, pero el tamaño más común era algo más que 20 metros de largo y 2 de ancho. Podían utilizar entre 18 y 24 bogas y llevar hasta 18

¹⁰ Stuart (1838), pp. 20-21.

¹¹ Aranzazu (1840), Cuadro No. 5.

¹² Stuart (1838), p. 53.

toneladas (144 cargas)¹³. Pero los estimados del cargamento variaban mucho. Charles Stuart Cochrane (1823) aseguró que un champán podía llevar entre 1.000 y 1.200 quintales —equivalente a 50-60 toneladas—, cosa muy dudosa¹⁴. Otra fuente dice que los champanes y bongos cargaban un promedio de 80 cargas (10 toneladas)¹⁵. En 1838, una compañía de navegación dijo que, navegando río abajo, podía completar el cargamento de sus botes con 200 cargas (25 toneladas). Pero un informe de 1850 parece indicar que los champanes bajando el río llevaban entre 50 y 150 cargas, con un promedio de algo más que 100 cargas o 12,5 toneladas¹⁶.

El bongo, la alternativa principal al champán, podía ser de menor tamaño. Para transportar sus trabajadores y equipaje, en 1836, J. Steuart contrató dos bongos que medían unos 13 metros de largo. El bongo tenía quilla y podía navegar con vela en el bajo Magdalena. El toldo estaba en la popa y hacía el viaje más cómodo para el pasajero, en la opinión de Steuart. Parece que el bongo se utilizaba más en la parte baja del Magdalena, trasladando la carga a un champán en el puerto de Mompo¹⁷.

El tiempo de navegación río arriba variaba mucho. Las canoas del correo, con los remeros haciendo turnos, podían subir de Barranca a Honda en 15 días¹⁸. Una canoa más grande con pasajeros haría el mismo viaje entre 22 y 25 días; pero en tiempos de lluvia, cuando el río estaba crecido, podía durar unos 10 o 12 días más¹⁹. Los champanes cargados con mercancías demoraban entre dos y tres meses en subir el río. Según un historiador de la navegación del río, el viaje en champán de Barranquilla a Honda se hacía en 60 días²⁰. Pero un dato de la década de 1820 da 70 días y, treinta años después, un champán de carga duró más o menos el mismo tiempo —dos meses y medio— en subir el río²¹.

El viaje río arriba podía demorarse por varias razones. En las estaciones de lluvia, la fuerza del agua hacía difícil, si no imposible, pasar por la angostura de Nare y otros lugares estrechos entre Nare y Honda. Y aun en estaciones favorables, había que bregar con los bogas, que frecuentemente querían descansar en varios puntos del río. Algunos simpatizaban con los bogas por los esfuerzos tremendos que tenían que hacer en la

¹³ Gilmore y Harrison (1948), p. 335.

¹⁴ Cochrane (1825), vol. 1, p. 75.

¹⁵ *Present State of Colombia* (1827), p. 186.

¹⁶ *El Día*, diciembre 3 de 1850.

¹⁷ Steuart (1838), pp. 25-26, 53-54.

¹⁸ Hamilton (1827), vol. 1, p. 57.

¹⁹ Robinson (1992), p. 173. Véase también *Present State of Colombia*, p. 186.

²⁰ Martínez G. (1936), p. 321.

²¹ *Present State of Colombia*, p. 186; Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. de Mier, Santa Marta, agosto 10 y octubre de 5 1855.

subida. Como dijeron “unos comerciantes” en 1834, los bogas en el medio del viaje “se hallaban ya cansados, abrumados de un trabajo tan penoso, i muchas veces enfermos, i empezaban a darse treguas para el descanso, queriendo parar a cada jornada”²². Pero muchos de los viajeros se encolerizaban por las demoras ingeniadas por los bogas. El gobierno a menudo trató de regular su conducta, imponiendo fuertes penas a los que rehusaban seguir trabajando o a los que ofendían a los pasajeros²³. Tanto por las interrupciones en el trabajo como por los frecuentes robos cometidos por los bogas, Steuart aconsejaba que el comerciante debía acompañar su cargamento²⁴, lo que era prácticamente imposible de realizar por comerciantes con negocios diversos.

Además de las dificultades de transportar las cargas por el río, el comerciante tenía que enfrentar muchos problemas para llevar el cargamento en mula desde el río Magdalena hasta la ciudad de Bogotá. Como los problemas terrestres no cambiaron de manera notable durante la mayor parte del siglo XIX, los voy a tratar en la discusión de las condiciones del comercio después de 1847.

Cambios en las condiciones del comercio de importación con la expansión de exportaciones de frutos tropicales después de 1847

Con el aumento de las exportaciones del tabaco y de la quina a mediados del siglo XIX, las condiciones del comercio de importación se transformaron en algunos aspectos importantes. El aumento en las exportaciones de frutos tropicales, primero a Inglaterra y luego a Nueva York y Alemania, abrió nuevas opciones en la compra de letras de cambio, fuera del oro. Esto facilitó el establecimiento de relaciones directas con casas comerciales en Inglaterra, Francia, Estados Unidos y, algo después, Alemania. El cónsul de Estados Unidos en Santa Marta, en 1849, informó que en 1848 las importaciones directas de Estados Unidos, Inglaterra, Francia, España y Bremen habían aumentado, mientras las de las colonias británicas y holandesas en el Caribe habían disminuido. En este año, las importaciones directas de Inglaterra quintuplicaron a las de las colonias inglesas²⁵. El comercio con Jamaica no desapareció del todo, pues tuvo un papel secundario.

Con el incremento de las exportaciones, las condiciones de transporte marítimo y fluvial también mejoraron notablemente. Los buques tocaron más frecuentemente

²² “Navegación del Magdalena”, *Constitucional de Cundinamarca*, febrero 23 de 1834.

²³ *El Samario*, enero 31 de 1825; “Navegación del Magdalena”, *Gaceta de Colombia*, marzo 6 de 1825; sobre la ley de mayo 1 de 1826, véase *Ibidem*, mayo 28 de 1826; Cámara de Provincia de Mariquita, octubre 7 de 1834; ley de junio 4 de 1843, República de Colombia, Codificación Nacional.

²⁴ Steuart (1838), p. 24.

²⁵ R. A. Joy, mayo 9 de 1849, U. S. Consular Despatches.

en los puertos de la costa del Caribe. A la vez, la navegación del Magdalena mejoró de una manera notable por el establecimiento definitivo de compañías de vapores en el río después de 1847, con el respaldo tanto de inversiones del gobierno nacional como el de un tráfico más activo en el río. Los vapores permitieron una subida del río más rápida y algo más segura que en los champanes. Sin embargo, no resolvieron del todo los problemas de transporte. Los vapores podían llevar cargamentos mucho más grandes, pero también calaban más. El *Magdalena*, el primer vapor traído por la Compañía de Santa Marta en 1847, caló seis pies, contra unas tres o cuatro de un champán cargado²⁶. Por eso, y también por los frecuentes cambios en la configuración del río, los vapores muchas veces se varaban, sobre todo en épocas de sequía, pues los vapores no podían subir por el río durante del verano²⁷. Además, aun con el establecimiento definitivo de los vapores en el Magdalena, a menudo el número de buques de vapor no fue suficiente para llevar todo el cargamento de importación. A fines de 1854 sólo había seis vapores en servicio, y algunos importadores tuvieron que subir sus cargamentos en champanes²⁸.

La casa comercial de Inocencio Vargas e Hijos

La mejora de las condiciones del comercio de importación a mediados del siglo XIX, por las exportaciones del tabaco y la quina y por el transporte por vapor por el río Magdalena, indujo a un mayor número de empresarios a probar el comercio de importaciones. Una de estas nuevas empresas comerciales fue la casa bogotana que llevó el nombre de Inocencio Vargas e Hijos. Se fundó en 1845, según el testimonio oral en 1962 de don Pedro Vargas, jefe en esta época de la casa sucesora de Francisco Vargas y Hermanos. Sin embargo, el primer libro de cartas comerciales que el autor encontró en el almacén de la casa sucesora data de 1851. Algunas cartas hacen referencia a comunicaciones de 1850.

En sus primeros años, la casa comercial de la familia Vargas, como se podría esperar, no estuvo entre los importadores más importantes de Bogotá. En 1853, el mercado de importaciones en la capital aún no era tan competitivo como llegó a ser después. Había 22 grupos importadores, y los 6 mayores captaban el 66% del mercado. Los importadores dominantes eran: 1) el grupo de los Borda (Carlos Borda, Tanco-Borda, y Leopoldo Borda) con el 24% de las importaciones bogotanas; 2) el grupo Nieto con el 12%; 3) Santamaría, Uribe y Cía. con el 10%; y 4) Schloss y Cía. con el 7%. En este

²⁶ Gaibrois (1887), p.28; sobre el champán, Gilmore y Harrison (1948), p. 335.

²⁷ *El Tradicionista*, marzo 30 de 1878.

²⁸ Arboleda (1933), p. 239; Francisco Vargas, Bogotá, a Joaquín de Mier, Santa Marta, enero 5 de 1855, Cartas comerciales 1851-1856, f. 266.

momento la casa Vargas estaba en el decimoquinto lugar, con el 1,67% de las importaciones²⁹.

Ocho años más tarde, en 1861, el comercio de Bogotá era algo más competitivo. Había 30 grupos importadores y los 6 mayores ahora representaron el 45,6% del total. La casa de Inocencio Vargas e Hijos, con 5,9%, ya figuraba en el quinto lugar³⁰.

En 1875, el comercio de Bogotá estaba menos dominado por unas pocas casas. Las 6 mayores recibieron sólo el 28%. En este momento, el grupo Samper estaba en el primer puesto, con el 10,5% de las importaciones por volumen. Las casas de Inocencio Vargas y de su hijo Francisco Vargas, juntas, ocupaban el segundo lugar, con casi el 4,8% de las importaciones³¹. En la década siguiente (1876-1885), la casa sucesora, Francisco Vargas y Hermanos, se mantuvo consistentemente en el primero o el segundo puesto entre los importadores de Bogotá³².

Inocencio Vargas Martínez, que primero figuró como jefe de la casa al menos en nombre, nació en 1798 en Barichara. Fue un jurista notable en la década de 1830, cuando sirvió como juez en el Tribunal de Apelaciones del Distrito Judicial de Boyacá (1832-34) y como ministro fiscal en la Corte Suprema en 1838³³. Después apareció de vez en cuando en la política y en la jurisprudencia, al menos hasta 1860. Representó al Socorro en la Cámara de Representantes en 1843-1845, recibió algunas votaciones para un puesto en la Corte Suprema en 1854 y fue escogido por el presidente Ospina para servir en el Consejo Electoral de Cundinamarca en 1859. En el mismo año estuvo entre un grupo de conservadores y liberales notables que buscaron la paz por medio de una carta que pedía el acatamiento de todos los ciudadanos del Estado de Santander al gobierno liberal y una revisión de las reglas electorales de Santander que habían provocado la revuelta conservadora. En 1860 fue nombrado conjuez de la Corte Suprema por el gobierno conservador de Ospina³⁴.

²⁹ *Gaceta Oficial*, septiembre 22 de 1853.

³⁰ "Boletín industrial", *El Tiempo*, octubre 22 de 1861.

³¹ Navas Azuero (1876).

³² Otero (1878) y (1879); Plata (1881), (1882), (1884) y (1886).

³³ Inocencio Vargas, en 1832, fue el único juez propuesto para el Tribunal de Apelación del Distrito Judicial de Boyacá por las cámaras de todas las provincias del distrito –Tunja, Socorro, Vélez, Pamplona y Casanare–. Ezequiel Rojas y Florentino González, ambos ya bastante notables, recibieron el apoyo de sólo una provincia –Tunja en el caso de Rojas, Vélez en el caso de González– (Ver *Gaceta de la Nueva Granada*, noviembre 18 de 1832 y abril 13 de 1834). Sobre su servicio como ministro fiscal en la Corte Suprema, *Ibidem*, Suplemento, agosto 5 de 1838.

³⁴ Arboleda (1918), p. 132, 135-136 y 200; Arboleda (1933), p. 20; Arboleda (1935a), p. 521 y 612-13; Arboleda (1935b), p. 403.

Aunque en sus primeras décadas la casa comercial llevó el nombre de Inocencio Vargas, su hijo varón mayor, Francisco Vargas Vargas, dirigió por lo general los negocios. Inocencio Vargas, como jefe presuntivo de la casa, firmó algunas de las cartas comerciales, sobre todo en representaciones formales –por ejemplo, confirmando los arreglos de relaciones con agentes en Inglaterra que sus hijos habían hecho–. Otras veces, las cartas mencionan sus consejos. Pero lo más claro era que Francisco Vargas manejaba los negocios, al menos desde 1850. Inocencio Vargas aparece en las cartas al frente de los negocios en Bogotá sólo en 1853, cuando Francisco estuvo en Europa arreglando relaciones comerciales. Después, cuando Francisco volvió a Europa en 1863, su hermano menor, Hermógenes, se encargó de los negocios.

Francisco Vargas nació en San Gil, ciudad natal de su madre, Anunciación Vargas, que fue prima carnal de su marido. Vio la luz en febrero de 1829 y, cuando tenía 21 años, se encargó del manejo de la casa³⁵. En la correspondencia no hay ninguna indicación de que Francisco Vargas tuviera entrenamiento especial para dirigir los negocios. Parece que fue más bien un autodidacta en el comercio y que aprovechaba sus muchas conversaciones con otros comerciantes. En cambio, como se verá más tarde, la familia sí buscó un entrenamiento para el hermano menor, Hermógenes, en una casa comercial en Inglaterra.

En contraste con su padre, que siguió el camino tan conocido de los notables del siglo XIX –educación universitaria en el derecho, carrera de jurisprudencia y un poco de política–, para Francisco Vargas el comercio fue su vocación exclusiva. Como estaba practicando una clase de negocios bien establecida en Bogotá, no debe pensarse en él como un empresario según la definición de Schumpeter. Es decir, Francisco Vargas no fue un innovador ni buscó crear algo nuevo en contra de la resistencia de las costumbres establecidas. Pero si se acepta la definición del empresario como un negociante de vocación, como Marco Palacios ha planteado en su ensayo en este tomo, Vargas sí fue un empresario. Se dedicó seriamente, con toda devoción y atención, a sus negocios. No ahorró ningún esfuerzo para entender las condiciones del mercado y poder explotarlas. Y no hay noticia en sus cartas que se dedicara a otra cosa.

Como comerciante serio, Francisco Vargas miró la política como algo pestilente. Así escribió a su pariente Estanislao Silva en 1856, que la muerte del gobernador de la provincia del Socorro, le obligaría a Estanislao "a ser gobernador [...] i prevemos que semejante destino le proporcionará a U. disgustos [...] i que además tendrá U. que

³⁵ Vargas de la Rosa, "Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara".

³⁶ Francisco Vargas a Estanislao Silva, diciembre 20 de 1856, Cartas comerciales 1856-1857, f. 219.

desatender sus negocios”³⁶. Francisco Vargas frecuentemente expresó su aversión a la política y a los políticos. Por ejemplo:

El congreso se reunió el 1o. del corriente; pero U. sabe que los congresos son más bien motivo de alarma porque nada bueno se puede esperar de corporaciones compuestas de gentes de poco valor que no tienen mucho interés por el bien del país³⁷.

Como comerciante activo y dedicado, Vargas formó parte de un gremio bien definido de mayoristas. Estos conformaban un grupo de referencia que concedían el mayor prestigio al comerciante capaz y menor a los que figuraban en la política o en otros oficios. Francisco Vargas despreciaba otras ocupaciones que consideraba menos exigentes, como la agricultura, que según él, era una actividad propia de una persona carente de capacidades. Así debe entenderse su comentario a Estanislao Silva, en 1858, cuando, después de pasar un mes de negocios activos, experimentó dos semanas sin vender nada:

Si seguimos así voi a buscar un pedazo de tierra en el Magdalena para poner pastales i trapiches. ¿Se rie? Pues tengo que hacerlo porque yo me muero con seis meses de inacción sin saber jugar tresillo ni poderme dedicar a tomar 6 chocolates en el día porque no podría digerirlos³⁸.

Dos semanas antes, le había informado a Silva que iba el sábado a Fusagasuga para visitar a sus padres el domingo y que regresaría el lunes “porque no puedo comprometer el crédito de la casa como dice dn. Raimundo [Santamaría]”³⁹.

Desdeñaba a su tío Martiniano Gómez por su falta de capacidad comercial: “la falta de energía pierde a tío Martiniano”⁴⁰. Después remató con lo siguiente:

Nuestro tío Martiniano vendió al fin su negocio [...] malísimamente sin ganar más que una miseria i aunque se le presenta la oportunidad de comprar aquí un almacén que le ofrecen con condiciones ventajosas, él está mui vaci-

³⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel Vélez, Londres, febrero 12 de 1860, Cartas comerciales 1860, f. 73.

³⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, agosto 28 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 332.

³⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, agosto 12 de 1858, *Ibidem*, f. 311.

⁴⁰ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, junio 12 de 1858, *Ibidem*, f. 220.

lante i pienso que siempre volverá pronto para Sn Gil a acabar de gastar su vida sudando a chorros i oyendo hablar de la política a un gran número de majaderos incapaces de comprenderla⁴¹.

En cambio, alabó a Tito Silva, hermano de Estanislao, por tener “el buen juicio de preferir la Inglaterra al bochinche de París”⁴².

A sus parientes, aparentemente menos dedicados a los negocios que Francisco, les recomendó más economía en sus operaciones. A Estanislao Silva en San Gil le escribió:

No me coje de nucos el resultado definitivo del balance de UU. [...] pues las ganancias [...] siempre disminuyen horriblemente cuando se deducen los gastos i las pérdidas. [...] Para lo sucesivo me permito dar a U. un consejo a saber [...] Que suprimen en la casa todo dependiente [...] no soportan esa especie de gastos i tenemos que persuadirnos de que la principal fuente de riqueza en esta tierra pobre es la economía. [...] UU. no necesitan de ningún colaborador [...] la prueba es que nosotros nos aburrirnos a veces con la van-gancia⁴³.

En 1857, la familia mandó a Hermógenes a Europa, en parte para aprender las prácticas del comercio. Quisieron colocarlo en una casa de comercio de Manchester “en donde pueda adelantar en el conocimiento de los géneros [...] i ocupar su tiempo sobrante en provecho de su educación, aun cuando no gane sueldo alguno”⁴⁴. Hermógenes se aburrió rápidamente y quiso devolverse, por lo que Francisco comentó “no podrá suceder de ninguna manera”⁴⁵. A Hermógenes le escribió:

Confío [...] que U. se resolverá a hacer el sacrificio de quedarse en Inglaterra un año más [...] Así aprovechará mucho más en su viaje, conocerá mejor el mundo ya que tiene en sus manos los negocios i que tiene que atenerse a su propio juicio [...] conocerá bien el idioma inglés i tal vez podrá mejorar el arre-

⁴¹ Francisco Vargas, Bogotá, a Tito Silva, Liverpool, junio 28 de 1858, *Ibidem*, f. 236. Curiosamente, en 1860, Francisco Vargas se casó con la hija del tío Martiniano, que se había muerto el año anterior. Véase Vargas de la Rosa, “Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara”.

⁴² Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, octubre 2 de 1858, *Ibidem*, ff. 389-390.

⁴³ Francisco Vargas a Estanislao Silva, febrero 4 de 1860, Cartas comerciales 1860, f. 50.

⁴⁴ Inocencio Vargas, Bogotá, a Santamaría & Cia., Liverpool, septiembre 25 de 1857, Cartas comerciales 1856-1857, f. 443.

⁴⁵ Francisco Vargas a Estanislao Silva, abril 24 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 159.

glo de nuestros negocios [...] Aquí obraremos mientras tanto con toda actividad i diligencia i con la ayuda de Dios que tanto nos ha favorecido hasta ahora marchar [...] adelante aun en medio de las dificultades [...] pues es increíble el poder de la enerjía i de la constancia en el trabajo⁴⁶.

Relaciones con agentes para despachar los negocios en Europa y en Colombia

Ya en 1850, la casa Vargas estableció relaciones comerciales directas con Europa en un viaje de Francisco a Inglaterra en este año. Antes adquirían los bienes importados por medio de Montoya, Sáenz en Londres; pero los errores de esta casa, sobre todo de su agente en París, dañaron la relación⁴⁷. En 1852, Francisco Vargas empezó tratos con otra casa antioqueña, la de Santamaría, Uribe y Cía. de Liverpool, adelantándoles £1.500 –aproximadamente \$7.500 fuertes– y recibiendo de ellos un crédito por £500. En 1853, en su segundo viaje a Europa, Francisco Vargas arregló de manera más firme las bases de crédito con Santamaría, Uribe y Cía., y estableció nuevas relaciones con la casa de E. Bertrand y Favier de París⁴⁸. Después de algunos años, cuando había acumulado más capital, Vargas pudo mejorar sus condiciones con Santamaría, Uribe y Cía. En vez de pagar una comisión del 5% sobre el valor de los cargamentos comprados a crédito, Vargas, en 1858, hizo un arreglo que le permitió pagar una comisión del 2,5% sobre la mitad del cargamento y del 5% sobre el resto si pagaba la segunda mitad antes de seis meses⁴⁹. En este momento, su hermano Hermógenes, que estaba en Inglaterra, le recomendó cambiarse a un agente inglés, Robert Barbour and Brothers de Manchester, o a otra casa inglesa. Pero Francisco, en 1858, rechazó esta sugerencia porque con un agente inglés sería necesario mandar fondos a Inglaterra de antemano, lo que haría más lentos los pedidos⁵⁰.

⁴⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, agosto 11 de 1858, *Ibidem*, f.305.

⁴⁷ Véase la mención de sus quejas mandadas de Londres el 14 de noviembre de 1850 en Francisco Vargas, Bogotá, a Carlos Sarette, marzo 13 de 1851, Cartas comerciales 1851-1856, f. 7; Francisco Vargas, Bogotá, a Montoya, Sáenz, Londres, septiembre 13 de 1851, *Ibidem*, f. 41; Francisco Vargas a Carlos Sarette, París, septiembre 23 de 1851, *Ibidem*, f. 43.

⁴⁸ Sobre relaciones con Santamaría, Uribe y Cía., véase: Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, febrero 25 de 1853, *Ibidem*, f. 109; Inocencio Vargas a Francisco Vargas, Liverpool, agosto 26 de 1853, *Ibidem*, f. 145. Sobre Bertrand y Favier, véase: Francisco Vargas a E. Bertrand y Favier, noviembre 11 de 1853, *Ibidem*, f. 161.

⁴⁹ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., junio 28 y julio 13 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f.f. 232-233 y 270-271.

⁵⁰ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, julio 22 de 1858, *Ibidem*, f. 275-276.

Sin embargo, más tarde, en 1863, Francisco Vargas cambió su agente, pasando de Santamaría, Uribe y Cía. a la casa de Barbour. Este cambio sucedió, en parte, como un efecto de la guerra civil de 1859-1863. Como las comunicaciones por el río Magdalena fueron bloqueadas en 1860, durante algún tiempo fue imposible exportar el tabaco de Ambalema –fuente importante de divisas en este momento– y dificultó los giros de letras de cambio sobre Inglaterra; por esta razón, los agentes ingleses se resistieron a mandar cargamentos⁵¹. En 1860, la casa de Vargas debía sumas considerables a sus agentes en Inglaterra, Francia, Santa Marta y Honda, que no podía pagar por falta de letras⁵². Pero durante 1861 y 1862, empezaron a acumular fondos en Liverpool y París⁵³. El monto de fondos llegó a tal punto que los Vargas optaron por no dejar tanto dinero en manos de la casa de Santamaría y dividieron los riesgos poniendo parte del capital en otra casa. Como Santamaría no quiso permitir estas negociaciones –y acaso por otros disgustos–, los Vargas pasaron a la casa de Barbour en Manchester⁵⁴. Sin embargo, los Vargas no dejaron de pensar en otras alternativas, considerando seriamente la opción de utilizar la casa de Schloss Brothers, si por alguna razón la relación con Barbour no funcionaba⁵⁵.

Al principio, el arreglo con Barbour fue de hacer compras al contado, cosa que los Vargas podían hacer por la acumulación de fondos en Europa. Aunque comprar con crédito adelantado, tuvo ciertas ventajas. Francisco Vargas prefirió quedarse con Barbour por su solidez, con la esperanza de que después de ganar la confianza de la casa inglesa “al fin nos ofrecen el crédito espontáneamente”⁵⁶. Dicha solidez le importaba mucho a Francisco Vargas por la incertidumbre que había generado la quiebra de casas parisinas e inglesas. “Estas desgracias nos deben abrir los ojos para seguir buscando siempre relaciones de gente sólida”, escribió en 1864 a Hermógenes, otra vez

⁵¹ Francisco Vargas, Bogotá, a Marcelino Vargas, [¿San Gil?], diciembre 26 de 1860, Cartas comerciales 1860-1862, f. 5.

⁵² Cartas a Bertrand y Favier, París, marzo 12 de 1860, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, marzo 12 de 1860, *Ibidem*, f.f. 107 y 117.

⁵³ Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, 11 abril de 1862, *Ibidem*, f. 316; Hermógenes Vargas, Bogotá, a E. Bertrand y Favier, París, abril 19 de 1863, Cartas comerciales 1862-1863, f. 261.

⁵⁴ Memorandum of Agreement between Mr. Francisco Vargas and Robt. Barbour & Bros., julio 16 de 1863; Hermógenes Vargas, Bogotá, a Francisco Vargas, agosto 14 y septiembre 18 de 1863, *Ibidem*, f.f. 434-435 y 468.

⁵⁵ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, julio 14 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, f.401

⁵⁶ Francisco Vargas a Estanislao Silva, agosto 20 de 1864, *Ibidem*, f. 491.

en Inglaterra. "Estas consideraciones me hacen estimar mucho las relaciones de Barbour y por eso creo que nos conviene el envío constante de fondos a esa casa para que sepan quienes somos no solo por nuestros recursos sino también por el buen nombre que hemos heredado"⁵⁷. Dos años más tarde, a pesar de tener un crédito limitado con la casa de Barbour, Francisco Vargas estaba muy satisfecho: "los Sres. Barbour valen un reino"⁵⁸.

Los agentes en los puertos del Caribe y en Honda eran también importantes. En los del Caribe tenían que ser eficientes con los negocios de la aduana, el buen empaque para el viaje por el Magdalena y la consecución de espacio para la carga en un vapor —lo que a veces era bastante difícil—. Francisco Vargas insistía, hasta lo posible, en enviar sus cargamentos por Santa Marta en vez de Cartagena, no sólo por la facilidad para llegar al Magdalena, sino porque los agentes en Santa Marta eran más eficaces que los de Cartagena:

Vea si es posible hacer la remisión a Santa Marta porque por esta vía vendrían con más prontitud esos bultos, pues es seguro que el Sr. Mier los podría remitir por el vapor que trae el correo [...] mientras que si es por Cartagena hai que mandar los bultos a Calamar i tenemos que lidiar con los Sres. Macia e hijo que no son inventores de la pólvora⁵⁹.

Enviando fondos a Europa

Mandar fondos a Europa era una de las preocupaciones constantes del importador. Por lo general era preferible enviar remesas en letras de cambio en vez de oro o monedas de oro, porque estos implicaba un costo adicional de transporte y seguros. Según Miguel Samper, en 1865, los seguros y el transporte del oro equivalían a un 4% del valor⁶⁰. Pero, como veremos, cuando la prima sobre las letras llegó a cierto nivel —29% o 30%—, resultaba más rentable mandar oro. Entre 1853 y la primera parte de 1854, la prima de cambio sobre letras en libras esterlinas, compradas en "moneda sencilla" —es decir, de 8/10—, variaba entre el 23% y 25%. Pero a mediados de 1855, las letras empezaban a ser más caras y era necesario comprarlas con moneda de 5 francos o su equivalente, el peso fuerte granadino. Cuando se tuvo que utilizar esta moneda más cara y la prima llegaba al 24%-25%, Francisco Vargas pensó que era mejor comprar oro de

⁵⁷ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, agosto 16 de 1864, *Ibidem*, f. 465.

⁵⁸ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, agosto 18 de 1866, Cartas comerciales 1866, f. 338.

⁵⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Londres, 10 septiembre de 1858; Cartas comerciales 1857-1858, f.f. 350-356.

⁶⁰ xyz [Miguel Samper], "El banco," *La Opinión*, agosto 21 de 1865.

Girón al 27% que letras a ese precio⁶¹. Después de 1855, cuando fue necesario utilizar francos o pesos fuertes para comprar letras para el exterior, los Vargas cuidaban de utilizar monedas de 8/10 para hacer sus pagos locales en el almacén y así conservar la moneda "de talla mayor [...] única que sirve [...] para comprar letras sobre Europa"⁶².

Durante 1853, cuando Francisco estuvo en Europa, Inocencio Vargas le envió dinero por medio del oro o de las letras de cambio basadas en exportaciones de oro vendidas por José María Uribe Restrepo de Medellín⁶³. Después de su regreso, Francisco Vargas, en 1854, siguió obteniendo algunas divisas del oro de Medellín y de Bucaramanga, pero también compraba letras de fuentes relacionadas con la exportación del tabaco o la quina, como Fruhling & Goschen, Castello & Son, George B. Child y Carlos Michelsen⁶⁴. El tabaco como fuente de divisas fue bastante variable, pues dependía de la cantidad de lluvias y de otras condiciones de la cosecha en Ambalema, así como del mercado en Europa.

Con la crisis comercial de 1857-1858, las letras empezaron a escasear y a no ser muy confiables por las múltiples bancarrotas en Inglaterra y algunas pocas en la Nueva Granada, como la de Francisco Montoya. En esta situación, muchos negociantes que habían sido fuentes de letras no quisieron girar ni al 30%. Francisco Vargas tuvo que idearse varias maniobras para aumentar sus opciones y reducir el costo de las remesas a Europa. En 1859 probó enviando sombreros de nacuma a Santo Tomás y Maracaibo para luego remitir los fondos generados a Europa⁶⁵. En el mismo año utilizó ventas de quina y cueros en Nueva York como una base de comprar de letras sobre Inglaterra, y así evitar el precio más alto que se pagaba en Bogotá. Después, Vargas decidió comprar las letras a los precios de Bogotá con la esperanza de que el cambio del 2% al 3% del dólar sobre la libra esterlina, en Nueva York, podría reducir el 30% pagado en Bogotá al 27% o 28% en Nueva York⁶⁶. Hasta 1864, el tabaco siguió como una fuente

⁶¹ Francisco Vargas a Estanislao Silva, diciembre 1 de 1855, Cartas comerciales 1851-1856, f. 413.

⁶² Francisco Vargas, Bogotá, a Martiniano Gómez, San Gil, octubre 16 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 413.

⁶³ Inocencio Vargas, Bogotá, a José María Uribe Restrepo, Medellín, enero 28, febrero 25, abril 1 y abril 29 de 1854, Cartas comerciales 1851-1856, f.f. 104, 108, 113 y 116-117.

⁶⁴ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., abril 14 y septiembre 9 de 1854, *Ibidem*, f.f. 217 y 253.

⁶⁵ Francisco Vargas, Bogotá, a Vargas Hermanos, San Gil, noviembre 26 de 1859; Vargas a Manuel Gómez C., Socorro, diciembre 3 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 397 y 419.

⁶⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Juan C. de Mier, Nueva York, abril 26 de 1859; Vargas a Estanislao Silva, agosto 13 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 135 y 268.

importante de letras sobre el exterior, aunque Vargas también compró letras en Medellín, probablemente a base del oro, y en menor grado letras del producto de las minas de plata de Mariquita. Pero en 1864, por la caída del tabaco de Ambalema en Bremen —a la mitad del precio—, optó por comprar letras en Maracaibo⁶⁷.

Por lo general, Francisco Vargas prefirió comprar letras de cambio para financiar sus importaciones, en vez de entrar directamente en el comercio de exportación. Sin duda creyó, y con bastante razón, que el comercio de importación, aunque tenía sus vicisitudes, no era tan riesgoso como el comercio de exportación. Sin embargo, para diversificar sus posibilidades para colocar dinero en Europa, a veces se interesó en exportaciones en una escala menor. En 1852, buscando otra alternativa al tabaco como fuente de divisas, experimentó con la exportación de varios productos forestales que tenían usos medicinales, entre ellos ratania y zarzaparilla. “Todo esto nos ha de servir para adelantar las especulaciones sobre algún otro artículo que no sea precisamente tabaco, pues sobre esto todos especulan”⁶⁸. En 1856 decidió no entrar en la exportación de tabaco de Girón porque “es muy lenta y requiere bastante plata”. Su cautela resultó justificada porque a sus parientes que probaron la exportación de este tabaco no les salió bien⁶⁹. Mucho después, la familia Vargas compró la hacienda Doa en tierra caliente, aparentemente, para explotar la quina; y en las primeras décadas del siglo xx, adquirieron una hacienda con 12.000 cafetos en el municipio de Supatá, Cundinamarca⁷⁰.

Pedidos a Europa

Francisco Vargas no quiso hacer pedidos demasiado grandes por los riesgos que implicaban el transporte y el modesto tamaño del mercado de Bogotá. Un cargamento típico proveniente de Inglaterra podía ser como el que pidió Vargas en 1857, que consistía de 305 bultos, con un valor de \$32.000 en Inglaterra y \$50.000 en Bogotá⁷¹. Una

⁶⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, Socorro, julio 31 y agosto 13 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, ff. 424 y 457.

⁶⁸ Francisco Vargas a Marcelino Vargas, agosto 2 de 1852, Cartas comerciales 1851-1856, ff. 84-85.

⁶⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Silva, Vargas y Hermanos, Girón, marzo 8 de 1856, *ibidem*, f. 474; Francisco Vargas a Estanislao Silva, Girón, junio 21 de 1856; Francisco Vargas a Silva Vargas y Hermanos, septiembre 12 de 1857, Cartas comerciales 1856-1857, ff. 52 y 437.

⁷⁰ Monsalve (1927), p. 423.

⁷¹ Por ejemplo, los datos sobre los bienes importados por el *Dumfrishire* (1857-1858), Cartas comerciales 1857-1858, f.f. 125, 196, 220 y 230.

importación algo más grande de Francia de 86 bultos tenía un valor, en París, de un poco más de \$10.000⁷². Algunos comerciantes hacían pedidos mucho más grandes. En el momento que Vargas trajo estos cargamentos, hubo “en la plaza el gran negocio de [Mauricio] Rizo” de cerca de \$200.000, mientras que otros dos notables comerciantes tuvieron en camino cargamentos con valores cercanos a los \$85.000 cada uno⁷³. Importar mercancía por \$200.000 le parecía una barbaridad a Vargas, porque deprimía excesivamente los precios en el mercado de Bogotá.

Dicen aquí que Portocarrero ha comprado un negocio entre Francia e Inglaterra de £28.000 [ca. \$170.000]. Yo no lo he creído porque no lo reputo tan insensato. Dicen también que Rizo trae un negocio monstruo i éste sí es temible porque quiere forzar de vela para tener obligaciones que descontar [...] Si las cosas siguen así [...] nosotros pasaremos al fin en tener que establecer un almacén de menudeo porque las buenas firmas prefieren siempre para comprarles a los que tienen apuros por vender i después descuentan 1% en 6 y 6 meses de plazo⁷⁴.

Los Vargas importaron casi exclusivamente de Inglaterra y Francia, aunque de vez en cuando compraban vino en España y telas de algodón en Alemania. Según mis cálculos de sus pedidos a Inglaterra y Francia en 1855-1857, el valor de sus compras en Inglaterra superaban entre 3,5 y 4 veces las de Francia. La mayor parte de los pedidos de Inglaterra eran telas de algodón —como zarazas para camisa, “domésticas” y dril para pantalones de trabajadores— e hilo blanco. Pero también traían telas de lana, como frazadas, ruanas, bayetas azules y paños. Los bienes comprados en Francia eran casi todos de lujo. Un pedido más o menos típico de Francia consistió —por valor— de un 38% de telas de lana o casimir, 12% de telas de seda, tafeta y terciopelo, 11% de pantalones suizos de algodón, 11% de sombreros de castor o fieltro, 8% de zapatos para hombre y mujer, 7% de papel florete y colgadura, y gran parte del resto en vinos y champaña. Se notará que una proporción notable era ropa hecha, incluyendo parte de la tela de lana —en capas y pañolones—⁷⁵.

⁷² Por ejemplo, el negocio del barco *Cartagena* (1858), *ibidem*, f.f. 219, 283 y 401.

⁷³ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, octubre 16 de 1858, *ibidem*, f. 415.

⁷⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, agosto 28 de 1858.

⁷⁵ “Efectos que el Sr. Hermógenes Vargas comprará en París a la mayor brevedad posible para despacharlos por el primer buque que salga del Havre”, Cartas comerciales 1857-1858, ff. 109-117.

Al hacer sus pedidos al extranjero, Francisco Vargas siempre hizo énfasis en la necesidad de lograr un surtido en el almacén, tanto en las clases de bienes de consumo como en sus colores. En cada pedido tuvo que hacer sus cálculos con base en: 1) las existencias en el almacén; 2) las existencias en el mercado; 3) los cargamentos en camino de sus competidores; 4) las ventas recientes; 5) las tendencias del mercado y las modas actuales; y 6) los precios relativos en Europa y en el mercado de Bogotá. Un trozo de una carta de Francisco a Hermógenes Vargas en Liverpool, sobre un pedido de Inglaterra, da una idea de los ajustes necesarios:

Si aun no hubiese comprado los pañuelos de seda que le pedí le indico que las pintas que convienen ahora son las alegres para el pueblo porque las Sras. usan ya pocos pañuelos de seda [...] Si ya los compró i si los ha elegido de pintas obscuras será bueno que compre otras cien piezas de pintas alegres i hermosas para surtir los primeros [...] Los zapatones de caucho para Señora y para hombre están escasos i convendría mandar unos 150 o 200 pares que podrán venir en dos cajas [...] pero creo que este artículo puede comprar mejor en Francia [...] U. verá allá si se pueden comprar en Manchester [...] Creo que deben ser mitad para hombre i mitad para Sra sin olvidarse de que los pies de los cachacos de Bogotá no son muy grandes [...] si el mercado está barato puede aumentar algo el negocio principalmente con artículos de fantasía, como lanillas, pañuelos, etc.⁷⁶.

Como los pedidos de Francia eran objetos de lujo, las instrucciones de Francisco Vargas a Hermógenes para compras en París podrían ser aun más detallados, sobre todo en los bienes de consumo de mujeres. Se notará el esfuerzo de este hombre práctico para adaptarse a las versatilidades de la moda femenina.

Mantillas: Las de blondes o encages gustan poco i prefieren generalmente las de flecos ricos i bordados [...] Ojalá consiga alguna cosa nueva como algo de adorno de flores de terciopelo ú otra cosa sencilla i elegante [...] La Sra. que hace las mantillas es persona de mucha fantasía i puede ser que se le ocurra alguna idea feliz [...].

Sayas: Para comprar este artículo debe visitar primero todas las casas de sederías pues el buen o mal resultado depende enteramente de la elección. Los cortes que le describo en mi nota no han pegado mal; pero fuera de ellos que-

⁷⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, agosto 11 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, ff. 304-305.

rría algo más nuevo, de manera que el surtido de cincuenta trages venga mui variado. Han venido tambien aqui algunos cortes de género de aguas con franjas de terciopelo; mas de esto cuando más convienen 4 ú 6 trages. Algo de géneros de aguas con franjas de seda o flores [...] podría ser mui elegante. Mas no divagase más en el vasto campo de la fantasía [...].

Cortes de chaleco de terciopelo: es menester que sean mui elegantes; [...] de otro modo no convienen i en ese caso podría mandar solo los de seda cocida muy buenas, aunque sean de mayor precio [...] i algunos casimires negros i de fondos de colores enteros oscuros [...].

Corbatas de seda: Las que se están usando aquí son esas corbaticas largas que U. conoce [...] que creo que serán mui baratas i pueden convénir [...] U. calculará allá en vista de los diferentes estilos lo que más convenga para ganar plata⁷⁷.

Francisco Vargas, atento al mercado en las provincias en donde vendía gran parte de sus importaciones a comerciantes menores, hizo fabricar ejemplos de telas que eran del gusto local para mandarlas como muestras a Inglaterra para que las copiaran. Así, en 1866, mandó a Barbour, su agente en Manchester, "un variadísimo surtido de muestras de mantas para calzón que mandé fabricar en el Socorro". "En cada tira", explicó a Hermógenes, "verá U. que hai una infinidad de dibujos [...] Con todas esas muestras i ayudado U. con las indicaciones del fabricante que es 'very clever man' puede mandar fabricar" 20.000 varas⁷⁸.

Al hacer sus pedidos, Francisco Vargas frecuentemente tuvo que advertir a sus agentes en Europa que las cajas no debían ser ni de tamaño ni de peso demasiado grande para llevar al lomo de mula. Así explicó a Bertrand y Favier de París que:

[...] mejor no completar los 30 kilogramos de peso neto, pues cuando la caja es un poco voluminosa no puede venir de Honda a esta ciudad en mula i es menester traerlas en las espaldas de indios que se están 40 días en el camino i muchas veces abandonan los bultos en lugares desiertos⁷⁹.

Vargas sabía también, pero aparentemente decidió no señalar a los franceses, que el transporte por "indio" además costaba el doble del flete que por mula⁸⁰.

⁷⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Londres, septiembre 10 de 1858, *ibidem*, ff. 350-356.

⁷⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Hermógenes Vargas, Liverpool, junio 17 de 1866, Cartas comerciales 1866, f. 180.

⁷⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a E. Bertrand y Favier, París, julio 24 de 1856, Cartas comerciales 1856-1857, f. 90.

⁸⁰ Francisco Vargas, Bogotá, a R. J. Treffry, Honda, agosto 14 de 1857; *ibidem*, f. 412.

Repetidamente, Francisco Vargas tuvo que advertir a sus comisionistas en París la importancia de un empaque muy seguro y fuerte por los percances del río Magdalena y, sobre todo, por los del camino de Honda⁸¹. Sin duda, los agentes en París no podían imaginar lo malo de las condiciones de transporte por los caminos de herradura en Colombia.

Seguros

Todos los cargamentos de Europa venían con seguros obtenidos por sus comisionistas allí. En 1852, Francisco Vargas mandó asegurarlos por el valor de la factura más el 10% hasta Santa Marta y el valor más el 30% desde Santa Marta a Bogotá⁸². Pero en 1856-1857, por varias razones, empleó unos márgenes de seguridad mayores. Cuando el vapor *Henry Wells* se perdió en el Magdalena, en marzo de 1856, Francisco Vargas aumentó los seguros desde Santa Marta a Bogotá al 75% sobre la factura y los aseguradores europeos elevaron el precio de los seguros de Liverpool a Honda en un 5%⁸³. Ese mismo año, Vargas perdió un cargamento de 369 bultos cuando se hundió una brigantina inglesa en la costa de La Guajira; así que elevó sus seguros de mar al 20% sobre la factura⁸⁴.

Otro factor que afectaba el nivel de los seguros era el nivel de los impuestos de aduana. Por un alza en los derechos de aduana, Vargas, en enero de 1857, aumentó el nivel de sus seguros de mar del 10% al 15% sobre la factura y los de Santa Marta a Bogotá del 30% al 60%⁸⁵. En 1859 ya estaba asegurándolos con el 15% sobre la factura hasta Santa Marta y 40% sobre la factura hasta Bogotá, procedimiento que continuó hasta 1866⁸⁶. En este año Francisco Vargas cayó en cuenta de que pagar seguros de Santa Marta a Bogotá del 40% sobre el valor de la factura había sido "un verdadero disparate" porque "en caso de una avería en el río o en el camino de tierra siempre pagarán

⁸¹ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, marzo 10 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, f. 176.

⁸² Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, Cartas comerciales 1851-1856, ff. 61-62.

⁸³ Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, marzo 28 de 1856, *ibidem*, f. 481, y Vargas a Silva Vargas y Hermanos, San Gil, octubre 4 de 1856, Cartas comerciales 1856-1857, f. 171.

⁸⁴ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., julio 11 de 1856, *ibidem*, f. 69.

⁸⁵ Francisco Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., enero 21 de 1857, *ibidem*, f. 237.

⁸⁶ Francisco Vargas a E. Bertrand y Favier, París, agosto 10 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, f. 255; Vargas a Hermógenes, julio 14 de 1864, Cartas comerciales 1863-1864, ff. 394-399; Francisco Vargas a Hermógenes, septiembre 17 de 1866, Cartas comerciales 1866, f. 380.

los aseguradores la diferencia entre el precio de la mercancía averiada y su valor en estado sano"⁸⁷.

Desde Europa a la Nueva Granada

Al menos hasta 1860, y acaso algo después, los bienes importados por los Vargas, por lo general, atravesaron el mar en barcos veleros. Se estimaban la travesía en velero desde Liverpool a Santa Marta de 45 a 60 días⁸⁸, aunque casi siempre había demoras inesperadas para zarpar⁸⁹. Aunque la navegación del mar en vapor era más rápida, podía tener desventajas. En 1864 hubo quejas de los vapores ingleses, pues después de dejar la mayor parte de su cargamento en Colón no quisieron atracar en Santa Marta, volviendo a Inglaterra con la mercancía que debían dejar en este puerto⁹⁰.

La aduana

Antes de 1860, el paso por la aduana de Santa Marta, por lo general, duraba entre 15 y 20 días. Los procedimientos para hacer los pagos eran complicadísimos y variaban frecuentemente. Como parte —algo variable— de los derechos se podían pagar con documentos de la deuda pública, el importador tenía que entrar en el mercado, también variable, del crédito público)

Los importadores tenían que responder con rapidez y agilidad a los frecuentes cambios en los procedimientos y el nivel de los derechos de la aduana. Por ejemplo, cuando el gobierno en 1857 impuso un sobrecargo del 23% sobre los derechos —empezando en febrero de 1858—, los importadores hicieron lo posible para conseguir que los cargamentos ya pedidos llegaran antes de esta fecha⁹¹.

La guerra civil de 1859-1862 trajo varios cambios en el sistema de aduana. Por el peligro de que las fuerzas rebeldes pudieran sustraer los fondos de las oficinas de la aduana en la costa, el gobierno conservador, en enero de 1860, estableció una oficina de comercio en Bogotá para pagar los derechos en la capital. Este sistema habría podido traer algunas ventajas para los comerciantes si no fuera por la manera de ejecutarlo del gobierno de Mariano Ospina. El gobierno ordenó que el reconocimiento de

⁸⁷ Francisco Vargas a Hermógenes, octubre 1 de 1866, *ibidem*, f. 418.

⁸⁸ En 1859, el *Pandora* no había llegado a Santa Marta después de 59 días, lo que alarmó a Francisco Vargas (Vargas a Santamaría, Uribe y Cía., Cartas comerciales 1858-1860, f. 153).

⁸⁹ Por ejemplo, el negocio del barco inglés *Wreath* en 1858 (Francisco Vargas a Martiniano Gómez, San Gil, noviembre 13 de 1858; Vargas a Manuel J. de Mier, Santa Marta, 27 noviembre de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, ff. 472 y 492).

⁹⁰ *La Opinión*, noviembre 30 de 1864.

⁹¹ Francisco Vargas a Hermógenes, noviembre 13 de 1857, Cartas comerciales 1857-1858, f. 22.

un cargamento se daría hasta cuando estuviera completo en Bogotá. Para Francisco Vargas esta disposición fue absurda, porque no tomaba en cuenta las vicisitudes del transporte. Implicaba una demora para poder vender sus mercancías si hacía falta algunos bultos de la importación, cosa que fácilmente podía suceder. Francisco Vargas señaló que, con este sistema, un cargamento que ya había vendido estaría yaciendo todavía en la oficina de comercio⁹². Calculó, además, que por sus “innumerables trabas”, el decreto de oficinas de comercio aumentaba el 5% el costo de las mercancías. Vargas escribió a su agente en Santa Marta que “nuestros esfuerzos para tumbar las bárbaras oficinas de comercio han sido inútiles. Esta gente [conservadora] que está mandando es mui retrógrada i se ha manifestado muy hostil a los comerciantes”⁹³.

Pero tampoco esperaba nada bueno de los liberales. “Mui retrógrados son estos conserveros”, escribió a su pariente Estanislao Silva, un liberal activo en la provincia del Socorro, “pero da la desgracia de que el partido opuesto está plagado de muchos anarquistas pícaros de quienes nada bueno puede esperar”. Así, cuando el general Tomás Cipriano de Mosquera decretó el establecimiento del sistema de “peso bruto” en las aduanas, fue una sorpresa agradable para Vargas y todos otros comerciantes⁹⁴, porque les era sumamente favorable. Rebajó los derechos efectivos, sobre todo para los bienes de lujo; por ejemplo, redujo los derechos sobre tejidos de lana merina por más que 70%⁹⁵. Además, el sistema no requería abrir todos los bultos, haciendo mucho más rápido el reconocimiento en la aduana y ahorrando a los importadores el costo de reempacar los bultos en la costa.

Transporte desde la costa atlántica a Bogotá

Para el transporte desde la costa a Bogotá casi nunca hubo un momento favorable. En las temporadas de sequía era difícil para los vapores navegar algunas partes del río Magdalena y en los tiempos de lluvia era imposible subir la mercancía desde Honda hasta Bogotá por mula.

En el Magdalena, aunque los vapores introducidos después de 1847 remontaban el río más rápidamente que los champanes, el cargamento muchas veces podía demorarse bastante. Por lo general, los vapores sólo llegaban hasta Vuelta de Conejo y era necesario trasladar el cargamento a las Bodegas de Bogotá en champán, lo que

⁹² Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. de Mier, Santa Marta, enero 28 de 1860, *Cartas comerciales* 1860, ff. 39-40.

⁹³ Francisco Vargas a Mier, 16 de mayo de 1860, *ibidem*, ff. 219-220.

⁹⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, octubre 19 de 1861.

⁹⁵ *El Tiempo*, Boletín industrial, noviembre 5 de 1861.

retardaba el proceso. En un viaje más o menos normal, en 1858, se emplearon 13 días para movilizar un cargamento de Conejo a las bodegas de Honda⁹⁶.

Así, la subida del río podía fácilmente consumir más de 20 días. Y en algunos casos extremos, más tiempo. A veces los agentes de Francisco Vargas en Santa Marta no lograban encontrar espacio para su cargamento en un vapor y tenían que subirlo por champán. Fuera de ser más lento, la utilización de champanes también incluía el riesgo de que el cargamento se quedara durante algún tiempo en Nare, porque los botes tenían que aligerar su carga antes de pasar por la angostura del lugar. Esto implicaba sufrir no sólo una demora considerable, sino también unos costos adicionales por el depósito y, además, por la probabilidad de tener que mandar mulas a recogerla⁹⁷. Claro que los vapores también, muchas veces, tenían que bajar una parte de su carga “por alijamiento” para pasar puntos difíciles en el río⁹⁸.

Por las incertidumbres del viaje —dificultades para encontrar espacio en un vapor, posibles percances de “aligeramiento”, etc.—, Francisco Vargas no mandaba las mulas para recoger el cargamento sino cuando sabía que éste había llegado a las Bodegas de Bogotá o a Honda, o acaso cuando estaba en Conejo. Vargas tenía relaciones con empresarios especializados en llevar carga de Honda a Bogotá por mula; estos empresarios se localizaban en Villeta, Facatativá y, al menos en un caso, Zipaquirá.

Por lo general se gastaban 15 días en traer la carga de Honda a Bogotá, pero podía durar meses, sobre todo durante la temporada de lluvias. Las dificultades del transporte por el camino de Honda eran legendarias, ya que con frecuencia se perdían las mulas en los trayectos resbaladizos. Por este peligro, a los empresarios de mulas no les gustaba mandarlas a Honda durante el invierno. Y las condiciones del camino de Honda no mejoraron durante gran parte del siglo XIX. En 1859, un escritor se quejó de que el camino no sólo no había mejorado, sino que estaba en peor estado que hacía veinte años. “Las bestias que lo transitan quedan por muchos meses en imposibilidad de servir, si no mueren o se inutilizan para siempre [...] Hemos visto muchas que a duras penas i con grandes esfuerzos han podido ser rescatados del barro en que se habían sepultado”. Y a menudo, la carga llegaba dañada⁹⁹.

Los arrieros también podían ser un problema. Por un invierno prolongado, un tal Nazario Durán demoró varios meses en traer de Honda un cargamento de los Vargas.

⁹⁶ Francisco Vargas a Estanislao Silva, octubre 16 de 1858, y Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, octubre 26 de 1858, *ibidem*, ff. 415 y 436.

⁹⁷ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. de Mier, Santa Marta, octubre 5 de 1855, *Cartas comerciales* 1851-56, ff. 369-370.

⁹⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel J. Mier, Santa Marta, febrero 1 de 1856, *ibidem*, f. 457.

⁹⁹ Uribe, “El camino de Bogotá a Honda”, *El Tiempo*, mayo 3 de 1859.

Impaciente, Francisco Vargas instruyó a Durán para que pasara 25 cargas a otro empresario de mulas, Fruto Pulido de Facativá. Después, Francisco supo que Durán, mientras esperaba un tiempo mejor, había vendido una parte del cargamento en Villeta, sin autorización¹⁰⁰.

Las ventas a los mercados del interior

Probablemente la mayor parte del negocio de los Vargas consistía en la venta de mercancías importadas a comerciantes menores en provincia. Por lo general, sus clientes se encontraban en la Cordillera Oriental, con Bucaramanga en el extremo norte, en la tierra caliente al occidente y suroeste de Cundinamarca y en el alto Magdalena —los actuales Tolima y Huila—.

En la región de Santander, las relaciones más importantes fueron con San Gil y el Socorro, y algo con comunidades menores. En Boyacá tuvieron clientes en Moniquirá y Puente Nacional, en la región de Santa Rosa, Garagoa y Floresta, como también en Sogamoso. En Cundinamarca, la actividad más frecuente parece haber sido con Zipaquirá y La Mesa, pero también incluyó Tocaima, Anapoima, Villeta, La Palma y El Peñón, entre otros lugares. En el actual Tolima vendieron a la región tabacalera —Ambalema, Purificación, Espinal, Peñalisa, Guamo— y también a Ibagué y Chaparral. En el actual Huila, a Neiva, pero también se extendieron más al sur, a Yaguará, Paicol, y Garzón. Hicieron unas pocas ventas a Cartago y Cali¹⁰¹.

Cuando Francisco Vargas iba a recibir un cargamento, por lo general, le escribía a los clientes que creía más interesados, dándoles aviso de la llegada inminente de la mercancía. Además, si le era posible, mandaba muestras de las telas.

De la misma manera que los Vargas querían mantener un surtido, los clientes de provincia buscaban un surtido más pequeño. Por ejemplo, en dos compras de junio y julio de 1856, por un total de \$2.430, el señor Hermógenes Garavito, en la primera compra, adquirió zaraza de varios colores, de camisa fina y ordinaria, panchos azules, manta para calzón, domésticas, pañuelos de cambric y de muselina, bogotanas y coletas de algodón. En la segunda, bayetas Edwards, pañolones negros y azules, lacres, lienziillos, fulas azules, madapollanes e hilo blanco, además de cantidades adicionales de todo lo ya comprado en la primera vez.

Por lo general, los clientes de provincia compraron a crédito, con un interés mensual del 1%, pero a plazos variables. A los clientes más confiables, Francisco Vargas les

¹⁰⁰ Francisco Vargas a Nazario Durán, mayo 22, junio 10 y julio 24 de 1857, Cartas comerciales 1856-1857, ff. 338, 352 y 406.

¹⁰¹ Esta aproximación del ámbito de sus negocios se basa en notas sacadas, no muy sistemáticamente, de las cartas comerciales de 1852 hasta 1867.

concedía plazos de 6 meses¹⁰². Pero prefería los plazos más cortos, si era posible. A un cliente de provincia, con quien tuvo negocios frecuentes, le dijo: “El plazo fijelo U. teniendo en cuenta que me conviene lo más corto posible”¹⁰³. A otros, les fijaba plazos bastante cortos, de cuatro meses¹⁰⁴. Y en circunstancias especiales, al final de la guerra civil de 1859-1862, concedió “plazos [de] 3 meses en raros casos, pues lo que se acostumbra ahora es menudear al contado”¹⁰⁵.

En los años 1867-1870, las ventas mensuales de la casa fluctuaban entre \$20.000 y \$30.000. De las ventas totales de cada mes, las de contado sólo llegaban a ser \$800. Por esto parece que, en los momentos de sosiego relativo, muchas de sus ventas implicaban alguna extensión del crédito¹⁰⁶. Como se puede imaginar, muchos de los clientes resultaron deudores morosos y Francisco Vargas tuvo que mandar muchas cartas reclamando la plata que le debían. En momentos de crisis política o guerra civil, tenía que presionar aún más que en tiempos normales.

Los disturbios políticos

Los disturbios políticos siempre paralizaron los negocios por el temor de no poder cobrar las deudas de las ventas. Además, las guerras civiles implicaban muchas pérdidas distintas. En la revolución de 1854, los Vargas perdieron más que \$4.000 pesos en bienes saqueados de su almacén. Y en 1859, cuando empezó la guerra civil de 1859-1862, el gobierno complicó la vida de los importadores al suspender los pagos sobre los vales de la deuda, antes utilizados para cancelar los derechos de importación. Esto puso a Vargas en un aprieto financiero que lo llevó a pedir, humildemente, la ayuda de su agente en Santa Marta como fiador para el pago de lo debido a la aduana¹⁰⁷.

Durante la guerra de 1859-1862, Francisco Vargas, que era muy cauteloso, decidió arriesgarse bastante. En octubre de 1859, a pesar de una revolución liberal en el Estado de Bolívar, Vargas instruyó a Santamaría, Uribe y Cía. en Liverpool para que le mandaran un gran cargamento —370 bultos, con un valor en Inglaterra de casi \$30.000—.

¹⁰² Francisco Vargas, Bogotá, a Estanislao Silva, San Gil, junio 4 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, f. 170; también factura del señor Evaristo León, marzo 16 de 1868.

¹⁰³ Francisco Vargas, Bogotá, a Vicente Parra C., San Gil, febrero 21 de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 106.

¹⁰⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Francisco Vega, Socorro, julio 3 de 1858, *ibidem*, f. 246.

¹⁰⁵ Francisco Vargas a Trinidad Vargas, abril 22 de 1852, Cartas comerciales 1860-1862, f. 325-326.

¹⁰⁶ Inocencio Vargas e Hijos, Libro de caja, septiembre de 1867-septiembre de 1870.

¹⁰⁷ Francisco Vargas a Manuel J. de Mier, septiembre 12 de 1859, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 303-304.

Si les llegaban noticias de que la revolución se hubiera extendido a Santa Marta, debían hacer aparecer el negocio como propiedad de ingleses, pero consignado a Vargas. Pero, si Santa Marta resultara “trastornado” y no pudieran encontrar un testaferro inglés, entonces debieran dejar el negocio en depósito en Liverpool hasta el restablecimiento del orden¹⁰⁸. También previó que podía asegurar sus cargamentos en Honda por medio de su agente inglés R. J. Treffry¹⁰⁹.

En enero de 1860, Vargas pidió otro cargamento del mismo tamaño¹¹⁰, a pesar de que la situación en la costa había empeorado¹¹¹. Había sido tentado a tomar tales riesgos porque, a causa del conflicto, había una escasez de bienes importados en Bogotá y en todo el interior¹¹². Muchos comerciantes habían dejado de pedir mercancía por temor a los muchos peligros de guerra, incluyendo la probabilidad de que los clientes no podrían pagar. Por eso Vargas pensó que, si tuviera buena suerte y sus cargamentos llegaban en el momento que se asegurara la paz, podría venderlo a altos precios y con buenísimas ganancias.

Vargas siguió adelante, aunque con mucha ansiedad. Durante 1860-1861 temía la interceptación de sus cartas con posibles consecuencias adversas. En los libros de la correspondencia comercial hay varios borradores de cartas a sus agentes explicando claramente las maniobras que quería intentar. Pero no se atrevió a mandarlas y decidió escribir otras más reticentes, con la esperanza de que el agente adivinaría sus intenciones. Por ejemplo, en uno de los borradores que no se atrevió poner en el correo, expresó a su agente en Santa Marta el temor de que los Estados iban a apoderarse de las aduanas y que el gobierno central respondería con el establecimiento de otras aduanas en distintos lugares, con la consecuencia que los comerciantes tendrían que pagar los derechos dos veces. Con este presentimiento, le pedía a su agente —en el borrador no enviado— que mandara sus cargamentos no como importación sino como

¹⁰⁸ Francisco Vargas, Bogotá, a Santamaría, Uribe y Cía., Liverpool, octubre 12 de 1859, *Ibidem*, ff. 336-350 y 357-312. El negocio de 370 bultos costó £4.508 en Inglaterra.

¹⁰⁹ Francisco Vargas, Bogotá, R. J. Treffry, Honda, abril 25 de 1861, Cartas comerciales 1860-1862, f. 61.

¹¹⁰ *Ibidem*, ff. 472-483.

¹¹¹ “Tememos que la situación política del país se complique más porque parece que [Juan José] Nieto ya está haciendo a un lado la máscara [...] Ha removido los empleados de la aduana, declarándose Intendente I no sé qué más”. Francisco Vargas a Estanislao Silva, enero 14 de 1860, Cartas comerciales 1860, f. 10.

¹¹² “Las mercancías inglesas continúan en mucha demanda i juzgo que dentro de tres meses se sentirá una escasez considerable que hará subir los precios”. (Vargas a Estanislao Silva, febrero 4 de 1860, *ibidem*, f. 48.) “La plaza está mui desurtida i los precios altos.” (Vargas a Silva, febrero 18 de 1860, *ibidem*, f. 79).

bienes procedentes de la costa. Pero en la carta que en realidad mandó, solamente autorizaba al agente a suspender el envío de cualquier cargamento, de acuerdo con su propio juicio, sin mencionar estas posibles maniobras¹¹³.

Durante gran parte de 1860-1861, las importaciones se frenaron por los efectos de la guerra. Un cargamento de los Vargas que llegó a Santa Marta, en octubre de 1860, tuvo que demorarse más de diez meses antes de poder ser enviado a Bogotá¹¹⁴. Pero cuando Mosquera tomó a Bogotá el 18 de julio de 1861, los Vargas, y se puede presumir que también los otros importadores, fueron a la carga. El 19, Francisco Vargas mandó instrucciones para enviar inmediatamente a Honda sus cargamentos almacenados en Barranquilla, y después ofreció pagar un extra a un capitán de vapor si hacía un viaje especial para trasladar sus bienes de Conejo a Honda. Por la escasez de mulas en el tiempo de la guerra y la repentina demanda de utilizarlas para transportar bienes importados, el flete de Honda a Bogotá en julio y agosto de 1861 subió a \$12 por carga, el doble de lo pagado en 1858¹¹⁵.

Los costos también subieron por los efectos de la guerra civil en Estados Unidos, que doblaron los precios del algodón en Inglaterra entre abril de 1861 y abril de 1862¹¹⁶. Por esta razón, en 1862, Francisco Vargas empezó una política de comprar cargamentos más pequeños en Inglaterra —de £2.000 en vez de £4.000-5.000— para no exponerse a una pérdida muy grande en caso de cambios abruptos en los precios. Pero en Colombia también las alzas fueron muchísimas, por lo que parece que los Vargas, a la larga, salieron bien.

La guerra también permitió a los Vargas consolidar su posición de crédito en Inglaterra. Durante casi todo el período de la guerra, Vargas se dedicó a escribir cartas a todos sus deudores, presionándolos para que pagaran lo que debían a la casa. Como en los meses anteriores a julio de 1861 hubo relativamente poca importación de bienes de Europa, las letras de cambio bajaron en precio. Y después de julio de 1861, con los altos precios en Inglaterra y las continuadas incertidumbres en Colombia, las letras

¹¹³ Secuencia de borradores de cartas de Francisco Vargas a Manuel J. de Mier, 1 y 16 de junio de 1860, Cartas comerciales 1858-1860, ff. 472-483 y Cartas comerciales 1860, ff. 5-6, 272-273 y 274.

¹¹⁴ Francisco Vargas, Bogotá, a Manuel Vélez, Londres, septiembre 14 de 1861, Cartas comerciales 1860-1862, f. 138.

¹¹⁵ Francisco Vargas a Hermógenes Vargas, julio 19 de 1861, y Francisco Vargas a R. J. Treffry, Honda, agosto 6 de 1861, Cartas comerciales, 1860-1862, ff. 94-95 y 102. Francisco Vargas, Bogotá, a José Piard, Pesquerías, agosto 23 de 1861, y Vargas a Treffry, agosto 23 de 1861, *ibidem*, f. 120.

¹¹⁶ Francisco Vargas, Bogotá, a Marcelino Vargas, Tunja, octubre 18 de 1862, Cartas comerciales 1862-1863, f. 73.

seguían con precios moderados. Esto les permitió mandar bastante dinero a Inglaterra y a París a costos relativamente bajos. Así, durante la guerra de 1859-1863, Francisco Vargas pudo acumular capital en el exterior y ponerlo fuera del alcance de los partidos en conflicto.

El ciclo de inversiones y las utilidades

Con base en dos cargamentos ingleses, de 1858-1859, se puede concluir que el tiempo entre el pedido y la venta, en condiciones normales, podría durar 10,5 o 11 meses. Después habría que esperar entre seis meses y un año para el pago completo de los comerciantes menores.

En el caso de un cargamento, el intervalo entre la compra de los bienes en Inglaterra y la llegada en Bogotá fue de 6,5 meses, pero Vargas no logró venderlo completamente sino después de 4,5 meses. Total, 11 meses¹¹⁷.

En cuanto al otro cargamento, la demora se dio en el transporte por mar, la aduana y el transporte de río, pero las ventas fueron más rápidas. Francisco Vargas mandó las instrucciones el 13 de julio de 1858, los bienes se compraron a fines de agosto, pero el buque no salió sino el 6 de noviembre; luego hubo demoras en la aduana, por lo cual el cargamento no alcanzó un vapor oportuno, y el negocio llegó a Honda en los primeros días de marzo de 1859. En 16 de marzo Vargas tuvo algunas cargas. Aunque durante más que un mes, un arriero no llegó con 52 bultos —14% del cargamento—, a principios de junio, Vargas lo había vendido. Total, 10,5 meses desde pedido a venta¹¹⁸.

En el primer caso, Vargas salió con una utilidad de acaso el 19%. El cálculo de la utilidad se basa en los costos originales y los gastos de transporte y aduana. No incluye los percances del crédito extendido a los comerciantes menores, pero se puede suponer que la morosidad de algunos se compensaba con el interés del 1% por mes. En todo caso, Vargas consideró que este negocio había dado “mui poca utilidad”¹¹⁹.

Conclusión

Es evidente que Francisco Vargas condujo sus negocios con energía y seriedad. Fue un comerciante, por lo general, cauteloso. Hizo sus pedidos con bastante precisión, atendiendo a la moda actual, las tendencias del mercado, las existencias actuales y

¹¹⁷ El negocio del *Dumfrishire*, Cartas comerciales, 1857-1858, ff. 125, 167, 197, 220, 222, 230, 276, 278-279, 283, 307-308, 354, 436 y 442.

¹¹⁸ El negocio del *Wreath*, *ibidem*, ff. 270, 409, 425, 461 y 492; y Cartas comerciales 1858-1860, ff. 56, 78, 90, 94, 97, 105, 142 y 169.

¹¹⁹ Francisco Vargas, Bogotá, a Marcelino Vargas, San Gil, 30 de octubre de 1858, Cartas comerciales 1857-1858, f. 442.

previsibles, así como también a los precios relativos de Europa y Bogotá. Al respecto, se acostumbró leer los periódicos ingleses para poder conocer las tendencias de los mercados en el extranjero. Buscó agentes eficientes y eficaces. Utilizó muestras para alentar las ventas a sus clientes. Su error más significativo fue de sobre-asegurar sus cargamentos, equivocación que él mismo llegó a reconocer, después de unos catorce años.

Su política de mercadeo fue evitar cargamentos demasiado grandes que bajaran los precios. Para él lo más importante al vender mercancías era tener un surtido bien seleccionado para el mercado, ofrecido a precios competitivos. Las cartas dan la impresión de que siempre quiso comunicarse de una manera directa, clara y honesta. Podía ser severo y hasta exigente. No parece haber dado mucha importancia a lo de aparecer como hombre bonachón. Buscó ser un negociante de corte inglés y parece que más o menos lo logró.

Es difícil decir hasta qué punto Francisco Vargas fue un típico comerciante importador de Bogotá. Mientras que Vargas especializó en importar, algunos comerciantes, como Mauricio Rizo, los Samper, David Castello y Carlos Michelsen, se dedicaron tanto a las exportaciones como a las importaciones. Es claro que Francisco Vargas discrepaba con los que importaron cargas muy grandes para venderlas a precios bajos, procedimiento que consideraba atroz. Tampoco se metía en la política o en asuntos públicos, como hacían algunos otros comerciantes, como por ejemplo la familia Borda, los hermanos Samper o Estanislao Silva, el primo de Francisco Vargas. En su renuencia de figurar en la vida pública, parece que Vargas estaba más cercano a la mayoría de los comerciantes que los hombres más visibles como los Samper o Salvador Camacho Roldán. En las listas de comerciantes al por mayor de Bogotá en la época, los que tenían una participación conocida en la política eran bien pocos, acaso menos que el 5% del total.

Fuentes

La fuente principal utilizada en este estudio es el archivo de los libros comerciales de Francisco Vargas y Hermanos (antes Inocencio Vargas e Hijos). Fuera de las cartas comerciales y libros de cuentas, el archivo contenía un manuscrito con algunos datos sobre la historia de la familia: “Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara” de Federico Vargas de la Rosa. Cuando el autor utilizó este archivo, en 1962, se encontraba en el almacén de Francisco Vargas y Hermanos, en la carrera Octava, en Bogotá. Después de la muerte del jefe de la casa, don Pedro Vargas, se vendió el almacén y el

hogar de don Pedro, que quedaba arriba del local. Un miembro de la familia removi6 el archivo para conservarlo, pero el autor no sabe en d6nde se encuentra actualmente.

Otras fuentes de archivo utilizadas incluyen las Notarías 1ª, 2ª, y 3ª de Bogotá y la sección Miscelánea General, República, todas en el Archivo Nacional de Colombia. También se consultaban los informes de los c6nsules norteamericanos en U. S. Consular Dispatches y documentos en el Public Record Office, Foreign Office, de Inglaterra.

Archivo Nacional de Colombia (1830): Francisco Antonio Imbrecht, "Informe del diputado consular de Mompoix, noviembre 5 de 1830", Miscelánea General, vol. 161, f. 200.

_____ (1834): "Cámara de Provincia de Mariquita", octubre 7 de 1834, Miscelánea general, vol. 161, ff. 102-106.

Biblioteca Luis Ángel Arango (s. f.): "Cuadernos de cuentas corrientes de varios individuos con Francisco Montoya, de 1816 a 1819", manuscrito No. 82, Bogotá.

Constitucional de Cundinamarca (1831-1835): Bogotá.

El Día (1841-1851): Bogotá.

El Samario (1825): "Navegación del Magdalena", Santa Marta, enero 31.

El Tiempo (1855-1860): Bogotá.

_____ (1859): G. Uribe, "El camino de Bogotá a Honda", Bogotá, mayo 3 de 1859.

_____ (1861): Boletín industrial, Bogotá, octubre 22.

_____ (1861): Boletín industrial, Bogotá, noviembre 5.

El Tradicionista (1871-1878): Bogotá.

Gaceta de Colombia (1822-1831): Bogotá.

Gaceta de la Nueva Granada (1832-1848): Bogotá.

Gaceta Oficial (1848-1861): Bogotá.

La Opinión (1863-1865): Bogotá.

_____ (1865): xyz [Miguel Samper], "El banco", Bogotá.

Notaría Tercera (1840): "Testamento de Juan Manuel Carrasquilla", septiembre 22 de 1840, vol. 400, f. 831.

Public Record Office (1832): "W. Thompson, chairman, South American and Mexican Association, to Viscount Palmerston", marzo 31 de 1832, PRO 712, FO 18, vol. 94, f.f. 271-273.

República de Colombia (1843): Ley de 4 de junio de 1843, Codificación Nacional, x, 230-233.

U. S. Consular Dispatches (1849): R. A. Joy, mayo 9 de 1849.

Vargas de la Rosa, Federico (s. f.): "Árbol genealógico de la familia Vargas de Barichara".

**Lisandro Caicedo:
un empresario territorial caucano**

Jaime Eduardo Londoño Motta

*Universidad del Valle
(Sede Palmira)*

