

cia personal, austeridad¹⁴⁷ – junto con los rasgos tradicionales antes esbozados. Esa coexistencia de elementos de tradición y de modernidad se reflejó también en la primera década del Grupo Social y sus empresas.

Para concluir este capítulo es relevante hacer algunas puntualizaciones sobre el empresariado y la forma de estudiarlo. Las funciones del empresario y de la empresa se despliegan en estrecha interacción con el entorno económico, político y social que es cambiante e incierto, en especial en sociedades en vía de desarrollo. Las conductas innovadoras no se dan en el vacío y hay que considerarlas en relación con el entorno al que responden: la idea misma de atender simultáneamente fines económicos y sociales fue, y sigue siendo, innovadora, como lo fue en su momento la creación del Upac y de las Cav. Los innovadores son, como Campoamor y Londoño, “luchadores contra la corriente” que desafían lo convencional. La habilidad de ser creador de nuevas empresas es, por otra parte, diferente de administrarlas.

El papel del empresario en la conformación de una empresa y la marca que le imprime es importante; pero el empresario no es un héroe, sino un actor social cuyo perfil socioeconómico, ideología y forma de vida están en íntima relación con su conducta económica. No es únicamente un hombre económico, sino que tiene también una racionalidad valorativa que explica su escogencia de fines. Sus juicios valorativos no son meras opiniones sino que tienen su propia lógica¹⁴⁸. La axiología que desarrolló Campoamor, y luego Londoño, no fue un discurso retórico.

La empresa, por su parte, es todo menos la “caja negra” que produce resultados, imaginada por la teoría neoclásica, y ya superada por la teoría económica de la empresa¹⁴⁹. Una perspectiva analítica que contemple los procesos, relaciones sociales – poder, toma de decisiones, control, liderazgo, etc. – y la cultura que se forja dentro de la empresa enriquece su comprensión. Sin ella, la transición hacia la modernidad de la Obra de Campoamor, que se destaca en este capítulo, pasaría desapercibida.

¹⁴⁷ El *ethos* calvinista no parece ser exclusivo de los países protestantes. El caso de Antioquia, como ejemplo singular de un *ethos* muy semejante al puritano o calvinista, sin religión protestante, sino por el contrario presente en una región profundamente católica, lo analizó hace más de tres décadas un sociólogo colombiano. Véase Fajardo (1968). Como se discute en la nota 117, esto no niega que en otras regiones de Colombia hubo desde el siglo XIX iniciativa y espíritu empresarial.

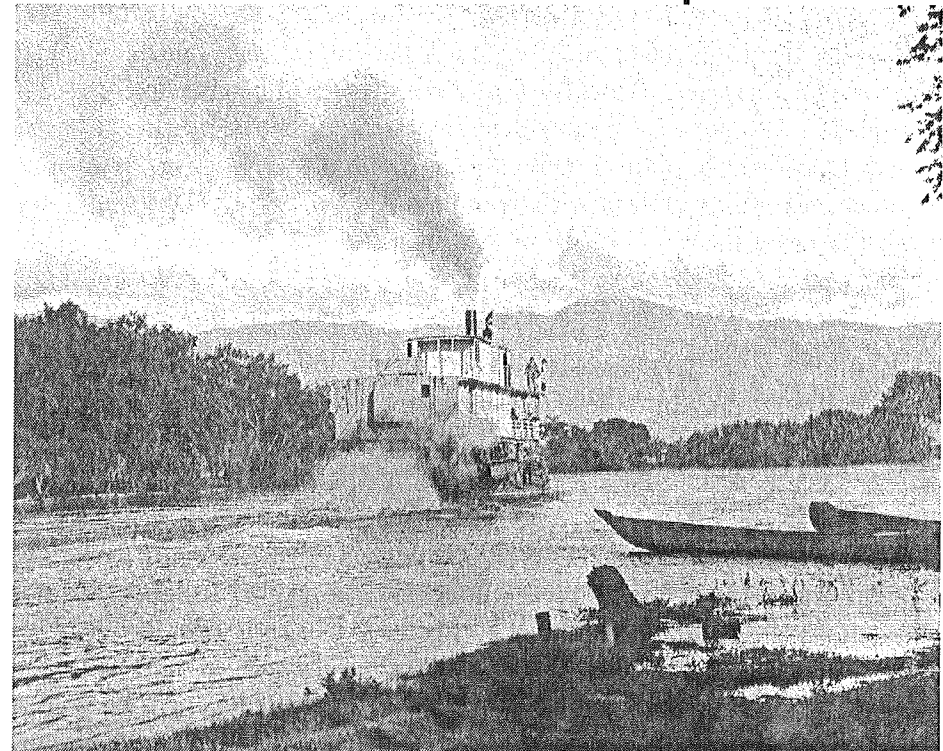
¹⁴⁸ Casson (2000), p. 3.

¹⁴⁹ Véanse los capítulos 1 y 2 del presente libro.

Empresas de navegación en el río Magdalena durante el siglo XIX: dominación extranjera y lucha por el monopolio

Thomas Fischer

Universidad de Erlangen-Nürnberg



El desarrollo del sistema de transportes era de gran importancia para la integración de Colombia en el mercado mundial. Para la implementación del modelo de “desarrollo hacia afuera” era imprescindible no sólo el aumento de la capacidad de carga, sino también la aceleración del transporte y la reducción de sus costes. El transporte era la variable “crítica” de la cual dependía que Colombia pudiera competir a largo plazo en el ámbito internacional¹. A las empresas de navegación a vapor del río Magdalena les correspondió una función muy importante, ya que este río conectaba la costa caribe con la Colombia andina, donde vivía gran parte de la población del país. Mientras en la historiografía disponible hasta el momento el auge de la navegación a vapor ha sido interpretado como labor heroica de un pionero², parte integral de un proceso global de transformación económica³, resultado de la rivalidad de diferentes ciudades costeñas⁴ o consecuencia de la difusión de innovación tecnológica⁵, este estudio trata de descifrar en primer lugar la lógica de las empresas de navegación y la interdependencia de éstas con el entorno⁶. Concretamente quiero dar respuestas a las siguientes preguntas: ¿cuál fue el desarrollo de la navegación a vapor en el río Magdalena desde su comienzo hasta 1910?, es decir ¿cuáles fueron los obstáculos que dificultaron la navegación a vapor, cuáles fueron las innovaciones tecnológicas necesarias que facilitaron la navegación motorizada y cuáles fueron los promotores principales de este cambio? ¿Qué estructuras de organización tenían las empresas navieras fluviales para responder a las circunstancias particulares de Colombia? ¿Qué tipo de empresa era el más exitoso? ¿Y en qué medida estas empresas fueron beneficiosas para el desarrollo regional y nacional?

He organizado el capítulo de la siguiente manera: las primeras cinco secciones se refieren al desarrollo de la navegación. También hacen hincapié en el impacto de la navegación en el desarrollo de ciertas regiones colombianas. Son más bien descriptivas

Thomas Fischer

Profesor de la Universidad de Erlangen-Nürnberg en Alemania. Obtuvo el Ph.D. en historia y el grado de licentiatus philosophia en la Universidad de Berna. Es autor del libro *Las décadas perdidas, 'desarrollo hacia afuera' y negocios extranjeros en Colombia, 1870-1914* (1997); y *Empresas extranjeras y élites nacionales en América Latina. Experiencias históricas y tendencias actuales* (2000). Es editor de *Empresas extranjeras y élites nacionales en Latinoamérica. Experiencias históricas y tendencias actuales* (2001) y de *Memorias de Hans Sitarz, banquero en Medellín en los años 20* (2003) y coeditor de *Violencia política en América Latina* (2000). Estos libros han sido publicados en alemán.

¹ Véase los trabajos de McGreevey (1975); Palacios (1983); Fischer (1997). En cuanto a la literatura sobre el desarrollo del sistema de transportes colombiano véase Dávila (1991), pp. 103-106.

² Gilmore y Parker Harrison (1948).

³ Zambrano (1979); Posada Carbo (1989).

⁴ Nichols (1973).

⁵ Poveda Ramos (1998).

⁶ Acorde con el enfoque institucionalista, las empresas están definidas como organizaciones formales que realizan transacciones bajo condiciones dependientes de la situación existente. Referente a ello, véase, por ejemplo, Casson y Rose (1998).

y se basan principalmente en la literatura bibliográfica existente y en fuentes primarias. En las siguientes cinco, más analíticas, se discuten los diversos tipos de organización formal de las empresas de navegación y se dan las razones por las que, a largo plazo, solamente podían subsistir compañías financieramente fuertes con participación extranjera. Éstas se basan principalmente en la investigación efectuada en diferentes bibliotecas y archivos colombianos y extranjeros. Cabe destacar que para el mejor entendimiento de estas secciones es recomendable consultar paralelamente el anexo 29.1. Allí se han recopilado datos de las empresas de navegación tales como la duración, la cantidad de barcos empleados, la sede principal, los propietarios y la base financiera. El ensayo termina con una sección en la que se resumen los resultados de la investigación.

Los comienzos de la navegación a vapor en el bajo Magdalena

En el período colonial, para el transporte de mercancías a larga distancia por el Magdalena, bastaban unas docenas de botes grandes o champanes cubiertos de troncos de palmera e impulsados por barqueros zambos, llamados bogas, armados de palos y remos. En caso de tratarse de cargas pequeñas y distancias cortas, se utilizaban las canoas y las piraguas. Para cargas más pesadas entraron en acción unas chalanas medianas y los bongos⁷.

Los años veinte entraron en funcionamiento los primeros barcos a vapor, que dieron inicio a una nueva era en Colombia. En 1823, el primer barco a vapor del empresario alemán Juan Elbers empezó a trabajar en el río Magdalena. Esto fue posible a raíz de una decisión política y un acto legal: el 3 de julio de 1823 el Presidente Simón Bolívar expidió un decreto correspondiente. La Empresa Elbers, que se fundó en el mismo año, estaba asegurada gracias a un contrato exclusivo con el gobierno nacional. Sin embargo, esta empresa—como siempre pasa a los pioneros empresariales—tenía que luchar con problemas “técnicos” y de infraestructura, la resistencia de los enemigos del libre comercio y rivales personales⁸.

Las primeras embarcaciones a vapor transitaban entonces solamente entre los puertos atlánticos de Cartagena, Santa Marta y Barranquilla y los emplazamientos feriales de Mompo y Magangué (ver anexo 29.1). La navegación a vapor contribuyó principalmente a la integración económica de la costa caribe con su *hinterland*. Los

⁷ Posada Carbo (1989), p. 4.

⁸ Cuatro años después, Bolívar anuló el contrato. El 20 de diciembre de 1829 se restablecieron los derechos de Elbers. Cuando el dueño se dio cuenta de que la empresa no podía prosperar, se retiró en 1841. El estudio de Robert Luis Gilmore y John Parker Harrison es imprescindible. Gilmore y Parker Harrison (1948).

vapores sólo se aventuraban de forma esporádica hasta el puerto Caracolí, cerca de Honda, para trasbordar las mercancías destinadas a Bogotá. A esta altura, el río no era navegable por los peligrosos rápidos. De allí que los contemporáneos distinguían entre el término “bajo Magdalena” para referirse al tramo entre la desembocadura hasta Honda, y “alto Magdalena” para aludir al tramo desde Honda hasta el nacimiento del río⁹.

Los problemas “técnicos” y de infraestructura a la hora de procurar el servicio completo de navegación a lo largo del bajo Magdalena se debían a la escasez de embarcaderos, la falta de suministro de material inflamable—no había almacenes de carbón, por eso se tenía que utilizarse leña, la cual, debido a su escaso valor calorífico, se consumía en grandes cantidades—, los tramos de poca profundidad y los sectores invadidos por las maderas flotantes o cubiertos de vegetación superficial¹⁰. Los barcos podían avanzar muy despacio, sondeando constantemente el fondo y los alrededores. Incluso, por las noches, el servicio debía interrumpirse debido a la poca visibilidad; durante estaciones de bajo caudal el tráfico a vapor estaba paralizado en general.

Los años decisivos en el bajo Magdalena

A mediados del decenio de 1850 surgió una oleada de empresas de navegación a vapor con sede principal en Santa Marta y Barranquilla (ver anexo 29.1). Esta actividad empresarial coincidió con el establecimiento formal de la competencia en el negocio del transporte fluvial en 1853; al mismo tiempo se les concedió a las embarcaciones de propiedad extranjera protección legal. En 1870, el Código de Comercio Marítimo codificó las condiciones para fundar y mantener un negocio de navegación en los ríos colombianos¹¹. También influyó de forma favorable en la navegación por el río Magdalena el hecho de que, en la Constitución de Rionegro de 1863, los ríos que pasaban por varios estados o que desembocaban en un país vecino fueran contemplados como aguas “internacionales”. Esto tuvo como consecuencia que los estados no pudieran recaudar impuestos extras y que el control de embarcaciones dependiera del gobierno central de Bogotá¹².

⁹ La diferenciación entre el alto, medio y bajo Magdalena se conocía entonces.

¹⁰ *Preußisches Handelsarchiv* (PHA) (1875), tomo II, “Columbien. Die Dampfschiffahrt auf dem Magdalena-Strom”, p. 192. Este relato supera en parte a los de Posada Carbo (1989), Nichols (1973) y Poveda Ramos (1998) que abarcan también los comienzos de la navegación a vapor.

¹¹ Uribe (1908), p. 141. Se trató del artículo 37.

¹² PHA (1874), tomo II, “Die Verhältnisse der internationalen Flußschiffahrt in Amerika und speziell in Columbien”, pp. 118-120. Se trató del artículo 17 b.

La actividad empresarial a partir de los años cincuenta coincidió con el auge de la exportación de tabaco de Ambalema y Carmen de Bolívar. Alentadas por la proclamación oficial de la competencia privada en el transporte fluvial, las empresas interesadas en la exportación de las hojas de tabaco—Samper & Cía., Hans Hauer Simmonds, John Diston Powles, Frühling und Göschen, Francisco Montoya, Mauricio Rizo y sus socios capitalistas en Inglaterra y Estados Unidos— impulsaron la regularización y extensión del tráfico de navegación a vapor hasta Honda.

En este proceso jugaron un papel relevante las embarcaciones a vapor de poco calado provenientes de Gran Bretaña, cuyas características permitían navegar por todo el bajo Magdalena¹³. No sólo aumentaron la capacidad de transporte sino también provocaron un ahorro de tiempo en el transporte de personas y mercancías de importación¹⁴. En 1854, el inglés Robert A. Joy trajo, por primera vez, del río Chagre—en el Istmo de Panamá— un barco apto para todo el bajo Magdalena. Joy le dio el nombre *Barranquilla*¹⁵.

Diseño de los barcos a vapor y organización interna de los vapores

El diseño de los barcos de vapor apropiado para navegar por este río fue descrito por el suizo Ernst Röthlisberger:

Estos barcos de vapor están contruidos según un modelo totalmente propio, que yo no había visto nunca en Europa. La base está constituida por un ancho bote, similar a un trasbordador, el cual tiene como máximo 5 pies de calado, los mejores sólo entre 2 y 3. Sobre la base se levanta una cubierta soportada por columnas en cuyo centro o parte trasera son instaladas algunas cabinas para los pasajeros. Sobre esta cubierta se eleva una pequeña plataforma techada, en la cual está situadas la cabina del capitán y del piloto. Esta plataforma se encuentra abierta tanto en su parte superior como en los laterales. Finalmente, sobre este piso hay una caseta para el piloto, desde la cual éste divisa todo el río, dirige la embarcación y da órdenes al personal de máquinas. Las máquinas se encuentran debajo, en la base del barco; a su alrededor están

¹³ Röthlisberger (1898), pp. 24s.

¹⁴ Safford (1965), pp. 313-315. Zambrano (1979), p. 72, subraya que se favorecían “más las importaciones que las exportaciones”, ya que los fletes para exportaciones y importaciones habían sido iguales. Ello significaría que la demanda de capacidad de productos de exportación era más elevada que la demanda para productos de importación. Cabe destacar que faltan fuentes seriales para sostener la tesis global de Zambrano.

¹⁵ PHA (1875), tomo II, “Die Dampfschiffahrt”, p. 193.

acumuladas grandes cantidades de leña, lista para ser prendida; al lado, tirados desordenadamente, se encuentran apilados los balones de mercancías. Delante y detrás se elevan chimeneas a través de los pisos, con lo que aumenta la ya de por sí elevada temperatura. La mayoría de los barcos de vapor tiene una única rueda de notable magnitud fijada en la parte trasera, protegida de este modo de las acometidas de los troncos¹⁶.

La tripulación requería una especial atención. Sin lugar a duda, la persona más importante a bordo era el capitán, de quien se exigía cuatro cualidades: una buena formación profesional, experiencia en la navegación fluvial, lealtad al empresario y capacidad para hacerse respetar. El capitán ordenaba al piloto, quien debía conocer todos los secretos acerca del camino a recorrer por el vapor; al contable, quien debía administrar diariamente gran cantidad de dinero; al ingeniero, que era el cerebro técnico encargado principalmente de controlar el motor—profesión que no se había conocido antes en Colombia— y al cocinero. Si el capitán era hombre de confianza para el empresario, los empleados también debían serlo para el capitán. Debido a ello era imprescindible que el capitán interviniera en su selección. Finalmente, no hay que olvidar a los marineros¹⁷.

Las empresas de navegación implantaron un nuevo sistema de organización del trabajo cuyas características eran la especialización, la aparición de nuevas profesiones y la jerarquización¹⁸. Mientras los oficios del capitán, del piloto, del contable y del ingeniero gozaron de alto prestigio, los marineros eran reducidos a receptores de órdenes. Comparado con la situación anterior de los bogas, fue una pérdida significativa de autonomía. A esto se sumó un nuevo patrón de dominación “cultural” dado que gran parte de los capitanes, pilotos, ingenieros y contables eran extranjeros, mientras los marineros eran reclutados entre la población local de los bogas. Estos últimos, que anteriormente habían controlado la navegación por el Magdalena, fueron percibido por los comerciantes como un gran obstáculo para la implantación del patrón de libre comercio. Los bogas eran tachados de caprichosos e impredecibles. Incluso los importadores de productos terminados europeos se habían quejado de haber sufrido pérdidas a raíz de la falta de respeto por la propiedad individual de parte de los bogas¹⁹.

¹⁶ Röthlisberger (1898), pp. 24s. Traducción del autor. Véase sobre los cambios técnicos de los vapores fluviales en el transcurso del siglo XIX la obra de Poveda (1998).

¹⁷ Poveda (1998), pp. 67-69.

¹⁸ Véase la tesis básica del libro de Gerstenberger y Welke (1996). En este libro se analizan los cambios en el negocio de la navegación alemana en el transcurso del siglo XIX.

¹⁹ Safford (1965), pp. 311s.

Efectos de integración económica y resistencia

Cabe destacar que la navegación a vapor no solamente fue impulsada por la ola de exportaciones de tabaco –y la consiguiente innovación tecnológica– sino repercutió muy favorablemente en la exportación de otros productos del interior tales como el índigo, el café, y la cinchona. Desde la década de 1850, además de Magdalena –con los puertos fluviales de Remolino y El Banco– y Bolívar –Calamar, Zambrano, Mompo y Magangué–, la navegación a vapor por el “Mississippi de Colombia” prestaba su servicio a regiones como Santander –Padilla, Simana, Barrancabermeja, Bodega Central y Puerto Nacional–, Tolima –Caracol, Honda–, Cundinamarca –Bodega de Bogotá– y Antioquia –Nare, Puerto Berrío, Caracol, Honda–²⁰. Un efecto adicional de la diversificación de los embarcaderos y la regularización del servicio de comunicación fue que las ferias de Mompo y de Magangué perdieron, poco a poco, su predominancia en el comercio del *hinterland* costeño. Con ello aumentó el poder de las casas de importación y exportación de la costa. La división de trabajo entre los puertos de la costa que se especializaron en el comercio de tránsito y las regiones que se especializaron en la exportación fue cada vez más notoria.

Pero a pesar de la progresiva integración de los puertos atlánticos y su *hinterland*, así como de la Costa Caribe y el espacio andino, no faltaron tendencias contrarias. Quizás la mayor crisis de las relaciones entre los promotores de la integración y sus críticos se presentó a mitad de 1875, cuando los estados de Bolívar, Magdalena y Panamá dieron muestras de separarse formalmente del resto de la Unión²¹. En Barranquilla, los “revolucionarios” que tenían el apoyo del “pueblo” tomaron al inspector de aduanas como rehén y exigieron la autonomía para establecer sus propias aduanas. Liderados por el expresidente de Bolívar y ministro de guerra de la nación disidente, Ramón Santodomingo Vila –que hacía tiempo era enemigo declarado de la Compañía Alemana–, y apoyado por muchos bogas, se apoderaron de los vapores *Isabel* y *Murillo* de la Compañía Alemana, de los vapores *Tequendama* y *Vengoechea* de la United Steam Navigation & Co., así como de un barco de propiedad colombiana para armarlos y transportar tropas. Los directores Hermann Müller –Compañía Alemana–

²⁰ Con excepción de Remolino, Magangué, Mompo, Puerto Berrío y Honda, los embarcaderos no estaban dotados de casas amuralladas, sino de humildes cabañas cubiertas de hojas de palmera, cuyas paredes consistían en cañas de bambú entrenzadas. Compárese Reiss (1921), pp. 35-37.

²¹ Respecto a una visión global del regionalismo costeño en aquella época, compárese Posada Carbó (1994) y Park (1984), pp. 75-105. Acerca del origen del regionalismo, véase Múnera (1998).

y Robert A. Joy –United Steam Navigation–, que protestaron enérgicamente contra esta expropiación, fueron detenidos. En consecuencia, Gran Bretaña, Alemania y Estados Unidos pusieron sus armadas caribeñas en estado de alerta para defender la vida y la propiedad extranjera²². Puede decirse que los empresarios de la navegación a vapor entonces hicieron una alianza con el gobierno radical de la Unión para derrocar los rebeldes. Estos grupos, juntos con los otros comerciantes, fueron los principales agentes de la integración tanto de la región costa caribe como de esta región y la Colombia andina. Cuando Rafael Núñez asumió la presidencia en los años ochenta terminó la tendencia separatista de la Costa Caribe.

Aumento de capacidad de transporte y extensión del servicio hasta Neiva

A finales de la década de 1870, 19 embarcaciones a vapor se encontraban activas en el Magdalena. Por lo menos la misma cantidad había sucumbido debido a los peligros que escondía el río²³. Si bien la “arteria vital” de la economía de importación y exportación siguió viviendo momentos amargos durante el último tercio de siglo, la capacidad de transporte aumentó: durante los años setenta partían mensualmente tres embarcaciones desde Barranquilla hacia Honda, en la década siguiente dos embarcaciones por semana y diez años más tarde tres por semana²⁴. Bajo condiciones climáticas favorables para el transporte naval, el trayecto de la costa caribe a Honda podía entonces cubrirse entre 8 y 12 días, en lugar de los tres meses que se requerían antes.

Arriesgando su fortuna, un rico empresario de la ciudad alemana de Koblenz²⁵, Alexander Weckbecker, trajo en 1864 un barco a vapor de gran fuerza para navegar por el alto Magdalena hasta Ambalema, y luego hasta Neiva²⁶. Ahí se requerían muchas

²² Politisches Archiv (PAB) R16685, Informe von Gramatzki a Auswärtiges Amt, Barranquilla, 2.8.1875; Public Record Office/ Foreign Office (PRO/FO) 135/117, Vicecónsul Fred Stacey a Earl Derby, Barranquilla, 17.5.1875; PRO/FO 135/117, Stacey al Ministro Plenipotenciario Robert Bunch, Barranquilla, 16.9.1875; Archives du Ministère des Affaires Étrangères (AMAEF) CC Bogota, Tomo IX, Chargé D’Affaires y Cónsul General Casimir Troplong al Ministère des Affaires Étrangères, 20.10.1875.

²³ Memorando que el Secretario de Fomento [Gregorio Obregón] dirige al Presidente de los Estados Unidos de Colombia (1881), p. 23.

²⁴ *Ibidem*, p. 258; Hettner (1888), pp. 22s.; Reports from the Consuls of the United States on Commerce (RCUS) (1883), William L. Scruggs, “Bogotá: Colombia and its People”, p. 535; *Deutsches Handelsarchiv* (DHA) (1902), tomo II, “Barranquilla (Columbien). Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1900”, p. 116.

²⁵ Koblenz es una ciudad portuaria a las orillas del Rhin cuya importancia se debía a que el Mosel desemboca allí.

²⁶ Politisches Archiv (PAH) (1875), “Die Dampfschiffahrt”, p. 194.

voladuras para domesticar los numerosos rápidos y tramos de bajo fondo. Los pronósticos acerca de esta empresa eran excelentes puesto que no solamente se iba establecer la exportación rápida de los productos del fértil valle, sino también empezar el negocio con productos de importación a gran escala sin la intermediación de los comerciantes de Bogotá. Sin embargo este proyecto tan prometedor fracasó después un año: "El alemán" tuvo que ver como su bonito y nuevo barco se estrellaba debido a la falta de atención del piloto y sucumbía en la corriente impetuosa de Honda. Después de este naufragio desistió de su audaz empresa y vendió los dos barcos restantes que había utilizado en el bajo Magdalena. En 1873 recibió un nuevo encargo del gobierno de la Unión para hacer navegable el alto Magdalena, y para ello le fue concedida una subvención anual de \$8.000. Weckbecker tampoco pudo concluir este proyecto debido a problemas técnicos y la hostilidad por parte de sus competidores colombianos.

Tan sólo a partir de la segunda mitad de los años ochenta transitaban regularmente dos pequeños barcos entre Honda y Girardot, que se aventuraban hasta Neiva cuando el nivel del agua lo permitía. Estos vapores fueron parte integral de una de las firmas dirigidas por el cubano Francisco Javier Cisneros²⁷. Con el fin de poder realizar el transporte de mercancías en el "eslabón estratégico" entre Honda y La Dorada de forma más rápida y económica, una compañía con gran poder financiero, también bajo la dirección de Cisneros, empezó a construir un ferrocarril en 1881, el llamado The Dorada Railway²⁸.

La empresa individual

En comparación con otros sectores, el de la navegación a vapor tenía mayor diversidad de empresas²⁹. Las empresas diferían unas de otras según su sede principal, los tramos a cubrir, el tamaño, la duración y la estructura de propiedad. De entre las 41 firmas conocidas que disponían de embarcaciones a vapor en activo hasta 1911, la empresa individual era una excepción. De hecho, la empresa fundada por un empresario es únicamente verificable en los primeros intentos por parte de Elbers (1824-1827) y Alexander Weckbecker (1858-1864 y 1873-1876). Esta forma empresarial también fue adoptada ocasionalmente por los empresarios colombianos Mauricio Rizo (1860-1864),

²⁷ RCUS (1892), Cónsul Johnson Nickeus, "Barranquilla: the Magdalena River and Valley", pp. 222 y 230; RCUS (1896), Cónsul John Bidlake, Barranquilla, "Colombia: Region of the Magdalena; trade of Barranquilla", pp. 374-376.

²⁸ Horna (1970), pp. 203-213; Mayor Mora (1999b), p. 58. Véase también el mapa 29.1.

²⁹ Los datos sobre la estructura organizativa, fundación, duración y circunstancias de propiedad, que no se documentan mediante referencias bibliográficas, pueden ser consultados en el anexo 29.1.

Bartolomé Martínez Bossio (después de 1886) y Francisco Pérez Rosa (1877-1908). Estos empresarios no disponían de flotas de más de cuatro embarcaciones. Al aceptar encargos especiales o hacer transitar a sus barcos por tramos poco frecuentados—incluso los afluentes del Magdalena—intentaban hacer frente a la competencia de las empresas con flotas más grandes. Con esta estrategia de nicho también trataron de sobrevivir a los frecuentes altibajos en los ingresos causados por las coyunturas de exportación.

Aparte de la competencia y de los altibajos coyunturales, el reducido número de empresarios individuales debe atribuirse tanto al gran riesgo de pérdida como a las elevadas inversiones iniciales. En 1870, un pequeño barco de vapor costaba unos \$30.000³⁰. Además, debían ser tomadas en consideración las tasas de licencia, la instalación o el alquiler de los atracaderos, la construcción y el mantenimiento de los almacenes de mercancías a lo largo del tramo a recorrer, el abastecimiento de leña³¹ y de agua potable, así como la remuneración del personal. Estos fuertes gastos sólo los podían permitir las firmas con gran disponibilidad de capital y con más de un socio.

La sociedad comercial

La mayoría de las empresas de navegación a vapor entonces contaba con más de un socio. De tal manera se intentaba minimizar el riesgo financiero. A menudo los socios comprometidos con las sociedades comerciales respondían con su capital personal. Los propietarios eran comerciantes de Barranquilla y Santa Marta, los cuales tenían un vivo interés en la navegación a vapor en el Magdalena³². Dichas sociedades

³⁰ Means (1980), p. 235.

³¹ Una embarcación de vapor de gran envergadura consumía en un viaje, desde la costa hasta Honda, entre 1.000 y 1.200 cargas de leña, las cuales costaban, en 1880, entre 6 y 12 reales cada una. Von Schenck (1953), p. 12.

³² La iniciativa para la fundación de empresas de navegación a vapor provenía, en la mayoría de los casos, de gente de negocios de Santa Marta o Barranquilla. Cartagena quedaba excluida debido a la escasez de un tramo de conexión utilizable con Magdalena, a pesar de disponer de un puerto natural idóneo para líneas navales internacionales. Los intentos de superar el Canal del Dique, el cual estaba empantanado y cerrado, a través de construcciones especiales no fueron fructíferos hasta los años setenta. Edmund P. Smith, el cónsul de Estados Unidos, ofreció un impresionante relato sobre el mal estado del Canal del Dique en RCUS (1881), "Public Improvement in Cartagena", p. 224. Cartagena pudo superar su desventaja gracias línea de ferrocarril entre Cartagena y Calamar inaugurada en 1894 y al dragado del Canal del Dique empezado poco después. A partir de los años sesenta, el río Magdalena sólo podía ser alcanzado desde Santa Marta superando grandes dificultades. Es debido a esto por lo que la mayoría de las empresas de navegación a vapor en Colombia estaba emplazada en Barranquilla.

disponían en algunas ocasiones de aportadores de fondos externos, socios tácitos, los cuales provenían de los círculos de amistades o de los colegas de negocios en el extranjero. En los comienzos del boom del tabaco, a mitad del siglo XIX, dominaban las firmas comerciales inglesas y sus inversores; más tarde surgieron cada vez más compañías alemanas con apoyo financiero proveniente, en su mayoría, de Bremen o Hamburgo. Ejemplos típicos fueron Danouille & Wessels (1864-1867), la Compañía Alemana (1869-1886), la empresa de Louis Gieseken (1887-1908) y la Empresa Hanseática de Vapores (1900/02-1908), todos ellos con sede en Barranquilla.

Estas compañías, en virtud de su poder de disponibilidad sobre las embarcaciones, podían transportar sus propias mercancías de exportación o importación o las de sus aliados comerciales en el momento y en la cantidad que éstos desearan. Además lograron minimizar los costes acumulados del transbordo y de los trámites burocráticos necesarios para la importación y exportación. A esto se sumó que estas sociedades normalmente representaron a compañías interoceánicas y seguros de fletes internacionales. Con la expansión del volumen de negocios también aumentaron los ingresos producidos por las comisiones. La combinación del comercio de importación y de exportación con el negocio del transporte, por lo tanto, tenía muchas ventajas.

Las sociedades anónimas no abiertas

La tercera forma organizativa era la sociedad anónima con un número limitado de accionistas. Dentro de las sociedades con sede principal en Colombia, las acciones se repartían entre un número intencionadamente reducido de accionistas. Las acciones no se negociaban en ninguna bolsa. La ventaja de esta forma de organización con respecto a la sociedad comercial y la empresa individual consistía en que el riesgo de los propietarios estaba formalmente delimitado y que a través de la dispersión y la combinación de los distintos intereses se podía poner freno a las posibles monopolizaciones de partidos individuales. El gobierno de la Unión también participaba en estas sociedades. Robert Charles Means señala en su libro sobre la formación y el desarrollo del derecho empresarial colombiano que tanto la Compañía de Vapores de Santa Marta (1847-1856) como la Compañía de Vapores del Magdalena y El Dique (1847-1852) jugaron un papel importante al respecto. Este hace también alusión a los puntos débiles de las sociedades anónimas fundadas según el derecho colombiano. Lo más grave era la notoria escasez de capital³³. El derecho colombiano permitía a las sociedades anónimas inscribir sus negocios sin disponer de la cantidad total en efectivo que, según los estatutos, correspondiera al capital inicial³⁴. El capital inicial de ambas empresas

estudiadas por Means, que ascendía a \$300.000 respectivamente; figuraba únicamente sobre el papel. Era más bien una declaración de intenciones de repartir dividendos según las acciones suscritas en caso de ingreso de réditos que una obligación de aportar capital sin que hayan ganancias en la compañía. El dinero realmente pagado por los firmantes, por lo menos al principio, consistía por regla general en una pequeña parte del capital indicado en el contrato. El verdadero objetivo de una sociedad anónima, el cual era frecuentemente discutido en Colombia, consistía en concentrar todo el capital posible para así ser más productivo. Esto no fue alcanzado por ninguna de las primeras sociedades anónimas con sede en Colombia.

Desde los años sesenta sólo las firmas financieramente fuertes podían subsistir en el Magdalena. Entre éstas había unas cuantas sociedades anónimas cuyas sedes principales se encontraban fuera del país y estaban organizadas según el derecho extranjero. Una de las primeras fue la Compañía Unida (1856-1857) con sede en Nueva York. Una razón por la cual las empresas tenían su sede principal en el exterior era que —debido a ello— gozaban de la protección diplomática y militar de un poder internacional en caso de violación de derechos de propiedad o de infracción de contratos en general. La segunda ventaja consistía en el acceso más fácil a los mercados de capital y de tecnología internacionales. Los socios capitalistas más importantes eran comerciantes establecidos en Colombia, extranjeros y colombianos, que tenían un gran interés en el comercio exterior, así como los comerciantes establecidos principalmente en Londres, Nueva York y Bremen y, finalmente, también los comerciantes con experiencia empresarial en Colombia. Si bien formalmente existía la separación entre propiedad y gestión de las actividades, en realidad la mayoría de las sociedades anónimas hacían partícipes también a directores y capitanes en las ganancias y pérdidas de la compañía. Es así como los fundadores y los socios capitalistas mayoritarios intentaban reforzar la lealtad, el sentido de responsabilidad y la motivación personal de sus empleados más destacados. Normalmente las participaciones estaban estructuradas de manera que el capital comercial y financiero estuviera controlado por uno de los puertos atlánticos. La participación de representantes de diferentes naciones era bastante frecuente. Las primeras sociedades anónimas estructuradas a partir de este modelo fueron la Compañía Unida (1846-1867) y su sucesora, la United Steam Navigation & Co. (1867-1890), con sede principal en Nueva York y dirigidas por el obstinado e incansable Robert A. Joy. Ambas pagaban dividendos regularmente desde el principio³⁵.

Cabe destacar que la sociedad anónima cuyas acciones se negociaran en bolsa era la excepción. En 1906, bajo la influencia del financiero y especulador de bolsa inglés

³³ Means (1980), pp. 87s.

³⁴ Véase los artículos 559 y 560 del Código de Comercio Colombiano de 1869 y la Ley 57 de 1887 en: Uribe (1908), p. 92.

³⁵ PAH (1875), tomo II, "Die Dampfschiffahrt", p. 293; Poveda (1998), p. 104.

Shirley Hatton Jenks, apareció tal sociedad en el sector de la navegación a vapor en Colombia. Jenks incorporó la compañía Girardot Steamboat Co. en su ya establecido grupo empresarial británico.

Razones para el breve ciclo de vida de muchas empresas

Ya anteriormente se indicó que las empresas de navegación que contaron con un número limitado de botes en funcionamiento y con escaso capital tuvieron pocas posibilidades de imponerse ante las empresas mayores en el transporte fluvial por el Magdalena. Las pequeñas y medianas empresas tenían, por lo tanto, expectativas de vida muy cortas. Ello se debía principalmente a tres causas. En primer lugar, las empresas seguían perdiendo embarcaciones, incluso después de la primera mitad del siglo XIX –cuando se introdujeron barcos de bajo caudal y provistos de motores fuertes–, al quedarse estancadas en bancos de arena, al explotar la caldera por sobrecalentamiento o al estrellarse en los rápidos. De tal manera, la Compañía Unida perdió en 1858 el *Bogotá*, en 1867 el *América* y en 1872 el *Vencedor*; una compañía colombo-inglesa, en 1863, el *Ogden*³⁶; Alexander Weckbecker, en 1865, el *Weckbecker*³⁷. Incluso cuando los bienes de la firma estaban asegurados, a la empresa no le era entregado el valor total como indemnización. Además podían transcurrir varios años antes de que las nuevas embarcaciones estuvieran listas para su utilización, ya que –como se ha mencionado antes– para la navegación por el Magdalena eran necesarias embarcaciones especiales, fabricadas en Liverpool, Bristol, Pittsburgh, Nueva York o Osterholz-Scharmbeck –ciudad industrial cercana a Bremen–³⁸.

En segundo lugar, las empresas perdían parte de su flota en las guerras civiles en manos de los revolucionarios que la robaban o en manos de las tropas del gobierno que la confiscaban. Si los confiscados no eran hundidos durante las batallas, terminaban tan dañados que ya no eran aptos para la navegación. Esto se debía al cuidado escaso o no cualificado, a la navegación por tramos peligrosos o a los impactos de proyectiles. Los dueños podían hacer muy poco al respecto, dado que los contratos de concesión estipulaban que los barcos, en caso de guerra, debían ponerse a disposición de las tropas gubernamentales para el transporte de las tropas o para su aprovi-

³⁶ Este barco explotó en su primer viaje cerca de Honda. Anteriormente la empresa ya había sido privada del *Gaira* cerca de Santa Marta. Los frustrados empresarios se decidieron a vender el vapor restante, el *Patrona*, a la Compañía Unida. *Ibidem.*, p. 193.

³⁷ Poveda (1998), pp. 192-195.

³⁸ “Verkehrs- und Handelsverhältnisse des südamerikanischen Freistaates Neu-Granada”, en: *Zeitschrift für allgemeine Erdkunde. Neue Folge*, VI, 1859, pp. 28s.; Vergara y Baena (1922), p. 287; PHA tomo II, 1875, “Die Dampfschiffahrt”, pp. 292-294.

sionamiento. Las negociaciones con el gobierno acerca de las indemnizaciones –las llamadas “reclamaciones”–, por lo general, tardaron años en resolverse³⁹.

En tercer lugar, existía una competencia atroz entre las empresas en el Magdalena, la cual provocó que las firmas con una base financiera débil, sin diversificación económica para repartir el riesgo y con escasas o malas relaciones personales con los políticos –o sea: con poco poder de negociación–, principalmente durante la época en la que disminuyeron las exportaciones, no llegaron a ser rentables. Este fenómeno, poco contemplado por la literatura hasta el momento, sería una de las causas principales para la frecuente liquidación de las empresas a partir de la década de los sesenta del siglo XIX.

Competencia y monopolio

Elbers se retiró del negocio de la navegación argumentando que, bajo condiciones de alta competencia, era imposible de sostener. Consideraba indispensable el privilegio garantizado por las autoridades políticas. De hecho, hasta en el momento en el cual –por orden del Presidente Rafael Reyes– fue restablecido el monopolio, todos aquellos empresarios que quisieran tomar parte en este negocio, tarde o temprano, tuvieron que vivir experiencias similares. Liquidaciones, fusiones e incluso concentración monopolista sucedían con frecuencia.

De hecho, puede decirse que el negocio de la navegación fue una empresa ambivalente: por un lado les parecía tentador a los inversores tener empresas de embarcaciones a vapor, dado el servicio estratégico que prestaban a las regiones del interior orientadas a la exportación. Por otro lado, el entorno colombiano conllevaba tantos riesgos que el intentar llegar al monopolio –bien por medidas políticas o bien por medidas económicas– se hacía imprescindible para la supervivencia de las empresas. Este mecanismo fue quizás la característica crucial que influyó sobre el desarrollo institucional de las empresas navieras que operaban en el Magdalena, a saber: para evitar guerras de precios y aumentar la coordinación y optimizar la tasa de utilización de la capacidad de transporte disponible, en 1856, la Compañía de Vapores de Santa Marta se fusionó con la Empresa Simmonds y Robert A. Joy, formando la Compañía Unida⁴⁰. El gobierno en Bogotá la apoyó mediante un contrato en el que se consagró el monopolio del transporte de correo. La Compañía Unida entonces recibió anualmente una subvención considerable. El mencionado pionero Robert A. Joy, quien

³⁹ Véase los ejemplos dados por Fischer (1997), pp. 381-384 y Poveda (1998), pp. 89, 156-160.

⁴⁰ Al respecto, véase los datos en el Anexo 29.1.

había comenzado como contable en la empresa de Francisco Montoya, Compañía Anglo Granadina (1839-1841), y que ya había probado suerte con algunas pequeñas empresas sin ganar gran fortuna, dirigía esta compañía desde Barranquilla. Él tenía amplios poderes⁴¹.

Sin embargo, cuando las firmas con sede en Barranquilla reiniciaron la competencia, el activo empresario Joy volvió a dejar claras las relaciones de poder, en 1867, con la fusión de tres firmas que dieran lugar a la United Steam Navigation con sede en Nueva York. Esta sociedad fue apoyada por el gobierno de Bogotá mediante la concesión del monopolio postal⁴². Bajo su mando, la compañía prosperó desde un principio, así que se podían pagar regularmente dividendos a los accionistas. Cuando de nuevo volvieron a surgir empresas rivales y Alexander Weckbecker se vio forzado a sucumbir bajo la presión de la competencia en 1875, las tres compañías restantes, la Compañía Internacional –en la que dominaba el capital proveniente de Curazao y Estados Unidos–, la Compañía Alemana –relacionada con financieros de Bremen– y la United Steam Navigation –dominada por capital inglés–⁴³ decidieron formar una especie de cartel. La llamada “Acta de Alianza” de las compañías del Magdalena, que debía eliminar la competencia que las estaba llevando a la ruina, estableció limitaciones con relación a los precios, volúmenes de venta y beneficios⁴⁴. La United Steam Navigation –de 6 embarcaciones– tenía un 48% de los títulos de participación, la Compañía Alemana –3 embarcaciones– un 31% y la Compañía Internacional –2 embarcaciones– un 21%. La “Alianza” fue interpretada por el vicecónsul francés en Barranquilla como un reflejo fiel de la política interior colombiana:

Quant au pacte d'alliance en lui-même il fournit le rare exemple d'une société commerciale qui se modèle exactement sur la société politique du pays dont elle reflète une image fidèle. Ce pacte n'est pas en effet celui d'une union, mais celui d'une véritable fédération commerciale. Les trois compagnies semblables aux états colombiens entendent demeurer souveraines. Pareilles à ces états jusque dans leurs

⁴¹ Joy pensaba como empresario, pero siempre le faltó dinero para llevar a cabo sus proyectos sin ayuda financiera externa. Por ello siempre dependió de capital externo. *El Promotor* (1894), No. 1198, diciembre 12, “Roberto A. Joy”. Nichols parte de la base que la sociedad tenía su sede en Barranquilla. Esto, sin embargo, no es cierto. Solamente la administración se encontraba allí. Nichols (1973), p. 59.

⁴² PHA (1875), tomo II, “Die Dampfschiffahrt”, p. 193.

⁴³ En esta compañía, los accionistas colombianos sólo servían como testaferros.

⁴⁴ Un análisis detallado del extenso contrato que consta de 26 puntos puede encontrarse en el informe del Viceconsul francés Léon Duplessis al Ministère des Affaires Étrangères (AMAEP cc Barranquilla, 1876-1891, folios 43-47v).

passions elles consentent à transiger pour ne plus se faire une guerre qui serait le signal d'une ruine générale; mais elles refusent obstinément à prendre telles mesures communes qui pourraient assurer leur progrès et leur prospérité. D'ailleurs, le fait le plus saillant de la concurrence sur le Magdalena c'est que là le capital est comme un royaume divisé contre lui-même qui cherche ensuite à les supprimer: Tel puissant actionnaire qui a concouru à fonder la Compagnie Unie n'hésite pas à fonder plus tard la Compagnie Allemande, puis l'Internationale, puis encore la Santandériaine. De sorte que ces capitalistes du Magdalena semblent courir après leur propre suicide et ne placer leur argent que pour avoir plus sûrement le plaisir de le perdre⁴⁵.

La política de neutralización de la competencia destructiva y la repartición del volumen de carga entre los grandes continuó, incluso después de que la Empresa Cisneros, fundada en 1877 por el ya mencionado empresario cubano en el exilio, iniciara su expansión⁴⁶. La firma fue fundada para apoyar los trabajos de construcción del Ferrocarril de Antioquia y consiguió nuevos clientes mediante la explotación del monopolio postal para las regiones del alto Magdalena y una reducción de precios⁴⁷. Bajo la dirección de Cisneros tuvo lugar, en 1886, la fusión de la Compañía Internacional, la Compañía Alemana y la Empresa Cisneros, formándose la Compañía Colombiana de Transportes. En 1890, la Compañía Colombiana de Transportes forzó a su única rival restante, la United Steam Navigation, a sucumbir. Los accionistas aprobaron una oferta de adquisición por el ridículo precio de \$240.000⁴⁸. Un préstamo de \$250.000 concedido en Nueva York contribuyó a llevar a cabo este negocio⁴⁹.

⁴⁵ AMAEP cc Barranquilla, 1876-1891, folios 43-47v.

⁴⁶ Cisneros tuvo que huir en 1868 prácticamente sin medios debido a su participación en la rebelión liberal-nacionalista contra la dominación colonial española, primero a Nueva York, y después a Sudamérica. Allí fueron de gran ayuda sus amplios conocimientos prácticos en la construcción y la administración de ferrocarriles.

⁴⁷ Horna (1970), pp. 176-181, 196s.; id. (1992), p. 116.

⁴⁸ En la primera oferta, que tuvo lugar en 1886 y fue rechazada, la empresa fue valorada en \$400.000. En 1886, la Empresa Cisneros, gracias al monopolio postal, estaba valorada en \$400.000, una nueva embarcación de Cisneros en \$45.000, la Compañía Alemana en \$275.000 y la Compañía Internacional en \$235.000. Los propietarios de la Compañía Alemana consideraban que su parte estaba infravalorada. En 1886, el capital de la Compañía Colombiana de Transportes ascendía \$972.000. *La Industria* (1889), No. 92, mayo 30, “Arbitramento sobre divergencia entre las compañías Unida y Colombia de Transportes”, pp. 804-807; *La Industria* (1889), No. 93, mayo 6, pp. 848-850.

⁴⁹ Vergara y Baena (1922), p. 288.

La Compañía Colombiana de Transportes pudo defender su posición predominante hasta comienzos del siglo xx. Sin duda alguna, el proverbial espíritu de trabajo de Cisneros jugó un papel importante. Un factor importante fue que el cubano pudiera combinar el negocio de explotación y construcción del ferrocarril con el de la navegación a vapor. La capacidad de transporte de su empresa de barcos a vapor se veía cubierta en parte por sus otras empresas. Además, en 1884, Cisneros había logrado adquirir el control del Ferrocarril de Barranquilla. Gracias a las sinergias así surgidas, la empresa podía ofrecer ofertas especiales a grandes clientes para el transporte de sus mercancías. También le ayudó a Cisneros el hecho de que consiguiera rodearse de empleados eficientes y especialistas, que se integraran lo suficiente en las poblaciones locales. Asimismo, la empresa de este hombre trabajador se vio favorecida por su integración en las familias de los círculos radicales, hasta el cambio en la década de los ochenta. Por último, han de mencionarse las relaciones con los centros astilleros y crediticios en Nueva York que fueron de gran ayuda⁵⁰.

En 1887 se estableció en Barranquilla la empresa Gieseken & Held con dos nuevos vapores construidos en los astilleros James Rees en Pittsburgh (Estados Unidos). Con sus propios barcos, la casa alemana de importación y exportación logró ofrecer a sus clientes condiciones de trato preferente⁵¹.

A mediados de la década de los ochenta, otros competidores con fuertes sumas de capital extranjero se prepararon para contraatacar. La Compañía del Dique, con sede operativa en Cartagena y controlada por la compañía naviera ultramar Atlas de Inglaterra, intentó, a partir de 1884 y partiendo desde Cartagena, romper el monopolio de las sociedades de Barranquilla. La gerencia quería, mediante el dragado del Dique entre Cartagena y el Magdalena, crear las condiciones necesarias para mejorar el comercio de importación entre Estados Unidos y Colombia, en esos momentos poco desarrollado, y atraer a nuevos clientes⁵². Sin embargo, el proyecto del Dique tuvo que ser nuevamente desechado porque el dragado y las construcciones requerían una financiación elevada. Además, un tramo antes de llegar a Cartagena debía realizarse en mar abierto, no siendo aptas las embarcaciones del Canal. En 1897, la Compañía Fluvial de Cartagena intentó de nuevo fomentar el comercio de importación-exportación a través del Cartagena, aliándose con el Ferrocarril de Cartagena, fundado en 1894. La navegación en el Canal del Dique era pues ahora innecesaria⁵³.

⁵⁰ Mayor (1999b), pp. 19s.

⁵¹ *Zur Geschichte von A. Held* (1936), pp. 13-15.

⁵² RCUS (1884), Cónsul Edmund P. Smith, "Cartagena: Steam Communication on the Magdalena", p. 42; RCUS (1888), Cónsul Alfred Macmaster, "Cartagena", pp. 540 y 543.

⁵³ En octubre de 1899, la Compañía Fluvial de Cartagena ofreció, por primera, vez una co-

La guerra de los Mil Días tuvo repercusiones catastróficas para las sociedades del Magdalena. Los oficiales de las tropas gubernamentales, que dirigían las embarcaciones expropiadas y posteriormente incorporadas a la Flota Mercantil del gobierno, se enriquecían a costa de los desesperados exportadores a través de los exorbitantes fletes. Por otro lado, echaban a perder dichas embarcaciones a consecuencia de su uso exagerado e inadecuado. En 1899, la Compañía Fluvial de Cartagena y la Flota de Barranquilla disponían de 12 y 40 embarcaciones, respectivamente, las cuales tenían cada una hasta 300 toneladas de capacidad de carga; sin embargo, al final del conflicto armado, la mitad de estas embarcaciones era apta para la navegación comercial⁵⁴. Debido a la escasez de embarcaciones y, al mismo tiempo, a la demanda de capacidades de carga para el transporte del café apilado en Colombia, las compañías supervivientes pudieron compensar sus pérdidas por algún tiempo gracias a los altos precios de transportes⁵⁵.

La casa comercial A. Held, que se había independizado en 1894 de la mencionada compañía Gieseken & Held con el fin de controlar los negocios con Colombia desde Bremen, se dio cuenta de la crítica situación en que se encontraba la mayoría de las empresas de navegación. Antes de finalizar formalmente la guerra, el 3 de septiembre de 1902, August Held, el jefe de esta dinámica empresa alemana, apoderó al experimentado capitán Arthur Stegmann para fundar una sociedad bajo el nombre de Empresa Hanseática de Vapores. Aparte de un vapor proveniente de la microempresa de Stegmann en el río Lebrija, esta sociedad trajo los barcos *Manizales*, *Honda* y *Zaragoza*, diseñados en los astilleros de J. Friedrichs & Co. AG de Osterholz-Scharmbeck. Mecánicos y obreros de la construcción acompañaron al *Manizales* y al *Honda* en sus primeros viajes para concluir la construcción. Al parecer resultó ser un muy buen negocio para A. Held⁵⁶.

nexión entre Bogotá y Cartagena y, además, desde los puertos atlánticos hacia cualquier punto comercial de Europa. Esta oferta, muy lucrativa para los exportadores de la Colombia andina, a través de la cual se podía ahorrar costes de traspaso en Honda y La Dorada, no pudo ser llevada a la práctica dado que sólo un mes más tarde empezaría la guerra de los Mil Días. PRO/FO 135/273, Ministro Plenipotenciario y Chargé d'Affaires George E. Welby a Lansdowne, Bogotá, 2.11.1903.

⁵⁴ PRO/FO 135/273, Report by Spencer S. Dickson on the Present Condition of Harbours and the Navigation in Colombia, Bogotá 1903. [No está fechado]; DHA (1902), tomo II, "Barranquilla, (Columbien). Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1900", p. 893.

⁵⁵ *Ibidem*; CD Colombia Bogotá T116 (3) us-Cónsul General Alban G. Snyder a Francis B. Loomis, Assistant Secretary of State, Bogotá, 25.7.1903.

⁵⁶ *Zur Geschichte von A. Held* (1936), p. 22.

En 1905, el grupo de Cartagena, ahora reestructurado que controlaba las instalaciones portuarias en Cartagena y el ferrocarril entre la ciudad y Calamar, desafió nuevamente a las sociedades de Barranquilla⁵⁷. En la estrategia maquinada por Thomas J. Ford, el vicepresidente y director general de la sociedad, jugaban un papel importante los vales de extranjeros, un tipo de obligaciones ligadas a las tasas de importación vigentes para los puertos de la costa caribe. Con estos vales, el gobierno colombiano indemnizaba a los extranjeros por las pérdidas ocasionadas durante la guerra civil. Dado que anualmente sólo se podía cobrar un 8% de los ingresos arancelarios, el valor en el mercado de los vales de extranjeros había disminuido ya en un 25%. Ford ofreció a sus clientes que estuviesen pasando por apuros económicos el aceptar sus vales de extranjeros como medio de pago para las tasas arancelarias. Ford aceptaba estas obligaciones de sus clientes como pago de los aranceles de importación a un mejor precio que el valor actual en el mercado. El jamaicano pretendía deponer las obligaciones en Boston por un valor de 80.000 como hipoteca, para poder obtener un crédito con intereses anuales de sólo un 5%. Ford contaba, y con razón, con que la competencia en Barranquilla necesitaría bastante tiempo hasta poder ofrecer una oferta similar a sus clientes, sin tener que ir ello en decremento de sus beneficios. La guerra de precios iniciada por el grupo de Cartagena tuvo como consecuencia que todas las líneas sufrieran pérdidas.

Al financiero y especulador de bolsa inglés Shirley Hatton Jenks, que desde el final de la guerra de los Mil Días hizo de Colombia una de sus zonas de operaciones preferidas, tampoco le pasaron inadvertidos los posibles negocios lucrativos en caso de asumir la supremacía sobre la navegación a vapor en el Magdalena. En 1906, Jenks fundó la Girardot Steamboat Company, la cual puso en servicio embarcaciones, sobre todo, en el alto Magdalena⁵⁸. En 1907, este financiero inglés adquirió la Compañía Fluvial de Cartagena y formó la Magdalena River Steamboat Co. Ltd., con un capital en acciones de 200.000⁵⁹. Al mismo tiempo tomó posesión del Ferrocarril de Cartagena

⁵⁷ El plan de Ford fue detalladamente descrito y comentado por Snyder. Consular Dispatches of the United States (CD) Colombia Bogotá T116 (3), Informe para Francis B. Loomis, Assistant Secretary of State, Bogotá, 7.3.1903. Véase Vicecónsul Spencer S. Dickson CD Colombia Bogotá T6 (3), Memorandum, Bogotá, 5.4.1905. Ya antes la Cartagena Terminal and Improvement Co. Ltd. llamó la atención por la práctica de métodos impuros como el de agrupar distintos envíos y entregarlos como solamente uno, logrando así reducir los derechos de timbre del consulado. CD Colombia Cartagena T192 (13), Cónsul Luther F. Ellsworth a Francis B. Loomis, Assistant Secretary of State, Cartagena, 10.4.1904.

⁵⁸ *Diario Oficial* (DO) No. 12716, 10.8.1906, p. 724. Jenks echó raíces en el alto Magdalena gracias a la compra de la compañía Camilo Carrizosa.

⁵⁹ DO No. 13099, 26.10.1907, p. 1060; DO No. 13829, 5.11.1909, p. 448.

y fundó una sociedad anónima bajo el nombre de Cartagena Colombian Railway Co. Ltd. con sede principal en Londres⁶⁰. El grupo empresarial de Jenks no tenía, por lo tanto, porque temer a nadie en Cartagena. Louis Gieseken, emplazado en Barranquilla, quedó como único enemigo serio de la sociedad de Cartagena, la cual repartía las ganancias en el extranjero y no las volvía a reinvertir en Colombia. Al igual que Gieseken, la Magdalena River Steamboat Co. Ltd. tenía un convenio con el gobierno nacional para el transporte del correo⁶¹.

En vista de las circunstancias, la Compañía Colombiana de Transportes, que fue fundada en su momento con un capital inicial de \$300.000 y dos embarcaciones, la de Federico Pérez Rosa y la Hanseática de Vapores no veían ninguna posibilidad de supervivencia. En 1908, estas empresas fueron integradas junto con lo que quedó tras la quiebra de la Compañía Antioqueña de Transporte, la cual no estaba en activo desde la guerra, a la recién formada Empresa de Navegación Louis Gieseken⁶². El capital inicial de la sociedad controlada por Louis Gieseken, copropietario de la poderosa firma de comercio alemana del mismo nombre emplazada en Barranquilla y gran rival de A. Held, ascendía a \$240.000⁶³. La flota de la nueva sociedad disponía de 21 embarcaciones de mayor tamaño. El gobierno nacional bajo el mando de Rafael Reyes, el cual tomó parte en las negociaciones con el objetivo de poner fin a la guerra de precios, también tenía participaciones en esta sociedad: adquirió un paquete de acciones por el valor de \$40.000. La actitud del gobierno nacional estaba en relación con el hecho de que éste estuviera profundamente en deuda con Gieseken, ya que había expropiado a su compañía cinco barcos de vapor y dos bongos durante la guerra de los Mil

⁶⁰ El capital inicial de esta compañía era de \$750.000 en acciones con valor nominal de una libra esterlina cada una. El primer director fue Thomas J. Ford. Su sucesor fue Thomas Makinson Sanders. DO No. 12850/ 51, 19.1.1906, p. 68.

⁶¹ RCUS (1909), "Colombia. New Steamboats from Pittsburgh on the Magdalena", p. 24s.

⁶² Archivo General de la Nación (AGN) República Legalizaciones de Compañías, tomo II, Empresa de Navegación Louis Gieseken, ff. 61-90. En relación con la demanda presentada por Gieseken, Ringe & Co. contra el gobierno nacional acerca de \$144.125, véase DO No. 12033, 17.3.1904.

⁶³ En 1907, Louis Gieseken inició las negociaciones con el gobierno central acerca de un crédito de \$150.000, el cual necesitaba imperiosamente para la reestructuración del banco central. Estaba previsto que Gieseken fuera el tercer director del banco. También obtenido el monopolio de venta de ganado que hasta entonces estaba en manos de Gustav Amsinck & Co., Nueva York. A ello se sumó que, durante las negociaciones, la transferencia del control sobre la producción esmeraldera fue tomada en consideración. El ministro plenipotenciario y cónsul general inglés, Francis Stronge, tenía entonces que —al salir adelante este negocio— la influencia británica fuera perjudicada. PRO/FO 135/311, Stronge a Edward Grey, Bogotá, 24.4.1907. [Confidencial].

Días. En la empresa A. Held se sospechaba que el Presidente Rafael Reyes abusaba del nuevo monopolio para beneficiarse personalmente⁶⁴. Louis Gieseken tenía participación por valor de \$130.000. Su compañía poseía un título adicional por valor de \$20.000. Una participación valorada en \$34.000 correspondía a la Compañía Colombiana de Transporte; el resto estaba en manos de gente de negocios de Medellín y Barranquilla. Además, gracias a la influencia del gobierno nacional, se logró que la sociedad de Cartagena y la empresa Gieseken coordinaran sus horarios. Gracias a la intervención estatal, las tarifas de carga para el café se redujeron en un 25%⁶⁵.

En 1909, la Magdalena River Steamboat Co. Ltd. fue reorganizada bajo el nuevo nombre de la Colombian Navigation Co. Ltd., que comprendía un capital inicial de \$450.000 y a la cual pertenecía también el Ferrocarril de Cartagena⁶⁶. En el mismo año, Jenks emprendió la adquisición de la Empresa de Navegación Louis Gieseken⁶⁷. Un agente financiero autorizado declaró que Reyes estaría de acuerdo en renunciar a su participación a cambio de una "indemnización" de \$40.000, dividendos anuales del 12% como mínimo y de verse eximido del compromiso de subvencionar la compañía con \$2.000 mensuales. En vista de la retirada de Reyes, Gieseken aprobó esta propuesta y se dio por satisfecho con una participación del 25% en la nueva sociedad Alianza de Transportes Fluviales⁶⁸. El grupo Jenks controlaba también minas en Marmato y la compañía telefónica de Bogotá. Además tuvo por algún tiempo la concesión de la National Railway y negoció, a finales de 1908, con el gobierno colombiano acerca de la concesión del Ferrocarril del Pacífico. Para ello, el grupo quería tomar un préstamo de unos 2,6 millones de libras esterlinas. Se encontraba incluso en plenas negociaciones para la compra del Ferrocarril de Barranquilla⁶⁹. Con la disolución de la firma Gieseken, el consorcio representado por Jenks se convirtió en el "rey" del Magdalena. Tanto la pequeña Compañía Antioqueña de Transportes, así como la Colombian National Steamship Co., fundada en 1911 y con sede principal en Wilmington, no podían competir seriamente con el coloso inglés⁷⁰.

⁶⁴ *Zur Geschichte von A. Held* (1936), p. 24.

⁶⁵ DHA (1910), tomo II, "Bucaramanga (Republik Columbien). Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1907", p. 555. Véase también Bergquist (1981), pp. 280s.

⁶⁶ DO No. 13634, 11.11.1909, p. 468; DO No. 13856, 18.12.1909, p. 592.

⁶⁷ PRO/FO 135/330, Vicecónsul Huckin a C. J. B., Bogotá, 18.7.1909, [Muy confidencial].

⁶⁸ PRO/FO 135/330, Precís of a Confidential Memorandum on Recent Negotiations for the Amalgamation of the River Transport Companies & Co. by Dr. Camilo Torres Elicichea, Colombian Financial Agent in London.

⁶⁹ PRO/FO 135/330, Vicecónsul Huckin a C. J. B., Bogotá, 18.7.1909, [Muy confidencial].

⁷⁰ El capital inicial de la firma norteamericana alcanzaba la suma de 500.000 dólares americanos en acciones con un valor de un dólar cada una. DO No. 14479/80, 27./28.12.1911, pp. 1255s.

Conclusión

La evaluación de la actividad de las empresas de navegación en el Magdalena y su función en la implementación del llamado modelo de "desarrollo hacia afuera" durante el siglo XIX ha dado los resultados que están a continuación.

Las firmas emplazadas en Barranquilla y Santa Marta con conexiones comerciales y bancarias internacionales participaron en forma decisiva en la fundación y consolidación de la navegación a vapor en el Magdalena. Ellas tenían un vivo interés en la implantación del modelo de "desarrollo hacia afuera" y, al contrario que el empresario de la Colombia andina, pueden ser consideradas como las verdaderas difusoras de la navegación a vapor. Una vez terminado el período de monopolios decretados, el capital comercial estableció un sistema de competencia. A los hombres de negocios de la región andina no solamente les faltaba capital⁷¹, sino también espíritu asociativo. Aparte de los comerciantes en los puertos atlánticos, tuvieron destacada influencia como promotores del sector tanto los empresarios de transportes inmigrantes Joy, quien por primera vez trajo un vapor apto para todo el bajo Magdalena, y Cisneros, quien combinó la navegación con la construcción y el mantenimiento de ferrocarriles, como, desde principios del siglo XX, el *parvenue* Jenks, quien se especializó en la compra de todo tipo de medios de transportes.

La mayoría de los proveedores tanto del capital como de los barcos y una gran parte de los maquinistas, capitanes, sobrecargos y ejecutivos provenían del extranjero. De ello puede deducirse que las relaciones externas, el *network*, así como la confianza económica y cultural, que garantizaron el acceso al capital humano y financiero, fueron un factor clave para la obtención del éxito en este sector. Quizás también la disposición de los inmigrantes a correr riesgos era mayor que la de los colombianos. Sin embargo, este factor no se puede evaluar a raíz de la carencia de buenas fuentes. El personal poco cualificado de la navegación a vapor era reclutado entre los barqueros locales. Aunque el ciclo de vida de muchas firmas que operaban en el sector de la navegación a vapor en el Magdalena era muy corto y muy pocas firmas sobrevivían su fundador, se dio una continuidad con respecto al personal y a los inversores.

Se ha podido observar una cierta diversidad de estructuras de organización. Una gran cantidad de empresas intentaba explotar la única ruta fluvial que conectaba la Colombia andina con la costa caribeña. Sin embargo, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, la pequeña empresa era cada vez menos frecuente. Simplemente no podían competir con la capacidad y la red de transportes de las grandes compañías. Además, el mantenimiento de la infraestructura de los embarcaderos y lugares de trasbordo a lo largo del río les salía muy caro. Se imponían entonces las grandes sociedades afi-

⁷¹ Safford (1965), p. 312.

liadas a las empresas portuarias de importación y exportación, agencias de líneas interoceánicas y de seguros de transporte, así como las empresas que combinaban el transporte por ferrocarril y por embarcaciones de vapor. Para aumentar la confianza de los prestamistas de los mercados financieros en el extranjero y obtener la protección jurídica extranjera en el caso de conflicto con las autoridades colombianas, varias empresas tenían su sede principal en Londres, Nueva York o Bremen. Cabe destacar que los directores en Colombia gozaron de amplios poderes, tomando muchas decisiones estratégicas casi independientemente. La confianza de los propietarios en Europa y Estados Unidos era entonces básica.

La estrategia general de las empresas navieras consistía en el control sobre ciertas líneas, productos, o bien el control absoluto en el río Magdalena; es decir, la eliminación de la rivalidad económica y la coordinación máxima de los servicios prestados al cliente. El mecanismo monopolista se debía a un factor estructural: la libre competencia de los proveedores de servicios que al mismo tiempo tenían que hacer frente a un entorno de altos riesgos.

Un efecto positivo de la navegación a vapor por el Magdalena fue la construcción de embarcaderos, donde se hacían bodegas para el almacenamiento provisional de mercancías, así como para poner a cubierto aparatos y material, lugares para pernoctar —posadas⁷² y, finalmente, almacenes de leña para asegurar el aprovisionamiento.

Debido a la introducción del tráfico de la navegación a vapor, la industria tradicional de transportes se vio competitivamente mermada a lo largo del siglo XIX. Pero, dado que en el trasbordo, el aprovisionamiento de madera, las reparaciones y el servicio de enlace aparecieron posibilidades de trabajo adicionales, tuvo lugar, más que un debilitamiento, un desplazamiento paulatino de trabajo hacia otras actividades vinculadas al sector. Esto se refleja en el hecho de que, con el transcurso del siglo, se podía verificar un aumento de la población en los lugares de trasbordo. Este proceso iba acompañado de una lenta pérdida de poder de los bogas. Otro grupo que perdió importancia fueron los comerciantes que dominaron en las ferias de Mompox y Magangué. Mientras bajaba la autoridad de los comerciantes tradicionales y de los bogas, aumentaba, en primer lugar, la influencia de las empresas a vapor y, en segundo, del gobierno nacional, así como, en tiempos de guerra, de los jefes de los ejércitos.

Si bien la población local no logró hacer gran negocio del emergente tráfico de vapores, puede decirse que las mejoras en la navegación beneficiaron a las compañías navieras y a la ciudad de Barranquilla —en adición, desde el cambio de siglo, a Cartagena—, así como a las regiones de Colombia central orientadas a la exportación. A pesar de los contratiempos que sufrirían muchas empresas, la navegación a vapor experi-

⁷² En Barranquilla, Mompox, Magangué y Honda se les llamaban hoteles.

mentó visibles avances de carácter duradero en la segunda mitad del siglo XIX con motivo de la extensión de tramos navegables, la implementación de un tráfico regular y el abaratamiento del transporte. El incremento continuo de la efectividad en un entorno poco favorable diferencia a este sector de casi todos los de la época. Tanto la situación de competitividad, a la cual se vieron expuestas las compañías de transportes en el Magdalena, así como los procesos de concentración contribuyeron a este fenómeno.

Fuentes

Fuentes impresas

“Verkehrs- und Handelsverhältnisse des südamerikanischen Freistaates Neu-Granada” (1859), en: *Zeitschrift für allgemeine Erdkunde. Neue Folge*, VI.

Deutsches Handelsarchiv, varios años.

Diario Oficial, varios años.

El Promotor, varios años.

Fuhrmann, Otto y Mayor, Eugène (1914): *Voyage d'exploration scientifique en Colombie*, Neuchâtel.

La Industria, varios años.

Preußisches Handelsarchiv, varios años.

Reiss, Wilhelm (1921): *Reisebriefe aus Südamerika, 1868-1876*, München/ Leipzig.

Reports from the Consuls of the United States on Commerce, Manufactures etc., varios años.

República de Colombia (1881): “Memorando que el Secretario de Fomento [Gregorio Obregón] dirige al Presidente de los Estados Unidos de Colombia”, Bogotá.

Röthlisberger, Ernst (1898): *El Dorado. Reise- und Kulturbilder aus dem südamerikanischen Kolumbien*, Bern.

Vergara, José Ramón y Baena, Fernando E. (1922): *Barranquilla. Su pasado y su presente*, tomo I, Barranquilla.

Von Schenck, Friedrich (1953): *Viajes por Antioquia en el año de 1880*, Bogotá: Banco de La República.

Fuentes no impresas

Archives du Ministère des Affaires Étrangères, París, cc Barranquilla, 1876-1891; cc Bogota, tomos VIII y IX.

Archivo General de la Nación, Bogotá, República Legalizaciones de Compañías, tomo II.
 Consular Dispatches of the Unites States, Colombia Bogotá T116 (3); CD Colombia
 Cartagena T192 (13) [microfilmado].
 Politisches Archiv, Bonn, R16685
 Public Record Office/ Foreign Office, London Kew-Garden 135/117; 135/273; 135/290;
 135/311; 135/330.

Anexo29.1 Empresas de navegación a vapor por el río Magdalena (1824-1910)

Año	Nombre	Línea	Barcos	Sede principal	Propietarios y base financiera
1824-1832	Empresa Elbers	Cartagena-Mompox- Peñón de Conejo	1-2	Bogotá	Juan Bernardo Elbers (hasta 1827); sociedad comercial con siete socios (1827-1829); capital social: \$300.000, de lo cual Elbers tenía la mayor parte con \$239.000.
1829-1832	Empresa Joaquín de Mier, Silas E. Burrows	Santa Marta-Mompox	1	Santa Marta	Socios: Joaquín de Mier (Santa Marta), Silas E. Burrows (Nueva York).
1839-1841	Compañía Anglo-Granadina	Santa Marta-Barranquilla- Peñón de Conejo	1	Londres	Socios: Francisco Montoya, José María Pino, Manuel Abello, Julius Plock, Dungas Longa, comerciantes de Antioquia, Santa Marta y Londres.
1847-1856	Compañía de Vapores de Santa Marta	Santa Marta-Vueitas Madre de Dios-Caracolí	2-3	Santa Marta	Sociedad anónima con un número limitado de socios; capital social: \$300.000; accionistas: Manuel de Mier, Evaristo Ujueta, M. Abello, José A. Cataño, Lázaro María Herrera, Juan Anonio Gómez, Pedro Díaz Granados, gobierno nacional (\$100.000)
1847-1852	Compañía de Vapor del Magdalena y Dique	Cartagena-Mompox, desde 1852 el Canal del Dique no fue navegable.	1	Cartagena	Sociedad anónima con un número limitado de socios; capital social: \$300.000 del cual el gobierno nacional tenía \$100.000.
Comienzo de los años cincuenta	Samper & Cía.	Honda-Mompox	1	Honda	Familia Samper
1853-1856	Hamburger, Batis & Chapman	Costa Caribe-Barranquilla- bajo Magdalena	3	Londres	Sociedad con número limitado de socios. Los dos directores fueron capitanes y controladores.
1854-1856	Magdalena Steam Navigation Company	Costa Caribe-Barranquilla- Madre de Dios	3	Londres y Barranquilla	J. Powles y otros comerciantes.
1855-1856	Empresa Simmonds	Santa Marta-Zaragoza- Puerto Nechí	2	Santa Marta	Carl Hauer Simmonds y otros comanditarios.
1855	Compañía Norteamericana de la Nueva Granada	No empezó su labor, ya que el Canal del Dique no fue navegable.	1	Cartagena Director: Robert A. Joy	Comerciantes de Nueva York.
1856	Compañía Americana	Conejo-Mompox- Magangüé	3		Everett & Brown

Anexo 29.1 Empresas de navegación a vapor por el río Magdalena (1824-1910)

Año	Nombre	Línea	Barcos	Sede principal	Propietarios y base financiera
1856	Robert A. Joy	Santa Marta-bajo Magdalena	1	Santa Marta	Robert A. Joy, Mclean & Linz
1856-1867	Compañía Unida (fusionada de Vapores de Santa Marta, Simmonds y Robert A. Joy)	Santa Marta o Barranquilla-Magangué-Conejo-Honda	8-12	Santa Marta, Barranquilla y Nueva York; Director: Robert A. Joy.	Sociedad con número limitado de socios; capital británico y alemán, testateros colombianos.
1856-1864	Frühling und Göschen	Barranquilla-Honda	1	Londres Ambalema	Frühling y Göschen únicos dueños.
1858-1865	Alexander Weckbecker ("Empresa alemana")	Barranquilla-Ambalema-Honda; Honda-Neiva [1864-65]	1-3	Barranquilla	Alexander Weckbecker, único socio.
1860	Compañía de Navegación por el Dique	Cartagena	1	Cartagena	Macía e Hijos.
1860-1864	Mauricio Rizo	Honda-Ambalema-Barranquilla-Cartagena	1	Cartagena	Mauricio Rizo, único socio.
1862-1867	Compañía Nacional de Navegación por Vapor del Bajo Magdalena	Barranquilla-Santa Marta-Honda	4	Santa Marta	Vengoechea & González, M. Rizo, Posada Muñoz & Cía., Santiago León; capital social: \$24.000.
1864-1867	Danouille & Wessels	Honda-Neiva, Barranquilla-Honda	1-2	Barranquilla	Daniel Wessels, Alexandre Danouille.
1867-1890	United Steam Navigation & C. (Fusión de Compañía Unida, Compañía Nacional y Weckbecker)	Barranquilla-Honda; a partir de la reapertura del Canal del Dique en la segunda mitad de los años ochenta; Cartagena-Honda	6-16; 1872: 7, 1875: 6	Nueva York. La administración quedó en Barranquilla bajo la dirección de R. A. Joy, Montoya, J. M. Pino.	Sociedad anónima con mayoritariamente capital británico; 1881 reestructuración.
1867-1870	Vapores del Dique	Canal del Dique	1	Cartagena y Nueva York	Comerciantes de Cartagena y Nueva York.
1869-1886	Compañía Alemana	Barranquilla-Honda; Conejo-Honda	1-6; 1875: 3; 1885: 6	Barranquilla	Hoenigsberg, Wessels & Cía.; más tarde Siefken & Co. (socios Moritz Siefken y Hermann Müller, 25% capital comanditario).
1870-1886	Compañía Internacional		2-4; 1872: 2	Barranquilla	Hoyer Hermanos, D. López Penha.
1872-1874	Alexander Weckbecker	Barranquilla-Honda; Honda-Neiva	2	Honda	Alexander Weckbecker.
1877-1886	Francisco J. Cisneros	Barranquilla-Honda, Canal del Dique	2-9	Barranquilla Gerentes: Federico Ansátegui y Eleuterio Cisneros	Sociedad anónima con número limitado de socios; capital social: \$270.000, del cual Stephenson & Clark Co. (Londres) tenía \$120.000.

Anexo 29.1 Empresas de navegación a vapor por el río Magdalena (1824-1910)

Año	Nombre	Línea	Barcos	Sede principal	Propietarios y base financiera
1877-1908	Federico Pérez Rosa	Barranquilla-Honda			Atlas Steam Company (Londres).
1882	Compañía de navegación por vapor en el Dique y río Magdalena				Atlas Steam Company (Londres).
1886-	Bartolomé Martínez Bossio	Cartagena-Honda	4-6		
1886-1908	Compañía Colombiana de Transportes (Fusión de Cisneros, Compañía Internacional, Compañía Alemana, United Steam Navigation)	Río Magdalena, a partir de 1906, también ensayos en los ríos Nechí y Cauca	12-16; 1892: 16; 1915: 12	Bogotá. La administración quedó en Barranquilla. Dirección: Jacobo Cortissoz, Cisneros (hasta 1898), Martin Wessels, Vicente Lafurie.	Sociedad anónima; capital social: \$972.000, del cual la Empresa Cisneros tenía \$456.648. Cisneros además aportaba \$10.000.
1887-1908	Gieseken & Held; más tarde: Gieseken, Ringe & Cía.	Barranquilla-Honda	2	Barranquilla Bremen	Louis Gieseken, con participación de Adolf Held como socio.
1891-1898	Navegación por el Dique	Dique	7	Cartagena	Sociedad anónima; accionistas principales: Atlas Steam Co., P. Vélez Cía.
1897-1906	Compañía Fluvial de Cartagena (adquisición de la empresa Navegación por el Dique)	Bajo Magdalena	7-13	Cartagena y Boston	Sociedad anónima con capital estadounidense y, a partir de 1904, británico. Gerente y vicepresidente: Thomas J. Ford.
1898-1908	Empresa Alemana de navegación fluvial	Magdalena Bajo, Río Cauca, Río Nechí		Barranquilla	
1899-1902	Compañía Antioqueña de Transportes	Bajo Magdalena	2	Medellín	Sociedad anónima con número limitado de socios; participación de F. Pérez Rosa y Co., Colombiana de Transportes.
1908 Refundación			2	Medellín	Sociedad anónima con número limitado de socios; capital social: \$300.000 oro (90% del capital social en Antioquia, 10% en Barranquilla).
1900/02-1908	Empresa Hanseática de Vapores (integración de un vapor y algunos pequeños barcos del capitán Arthur Stegmann)	Magdalena Bajo	4	Bremen y Barranquilla Apoderado: Arthur Stegmann. Otro apoderado a partir de 1903: Heinrich Lindemeyer, quien antes trabajaba con Gieseken, Ringe & Co.	A. Held, con participación de Arthur Stegmann.

Anexo 29.1 Empresas de navegación a vapor por el río Magdalena (1824-1910)

Año	Nombre	Línea	Barcos	Sede principal	Propietarios y base financiera
1906-	The Girardot Steamboat Co. Ltd. ("takeover" de la Compañía Fluvial de Cartagena)	Magdalena	15	Londres Gerente en Colombia: J. T. Ford. Apoderados: Thomas Mackinson Anders, Thomas Angel Turner, a partir de 1908. Dirección en Londres: Shirley Hatton Jenks.	Sociedad anónima. Sociedad anónima; capital nominal: \$200.000. Capital nominal: \$450.000.
1907	The Magdalena River Steamboat Co. Ltd.	Magdalena		Londres. La administración quedó en Barranquilla; apoderado: Thomas Mackinson Sanders.	
1909	Colombian Navigation Co. Ltd.			Gerente: Francisco Piñeda López.	Capital nominal: \$450.000.
1909	Fusión con Alianza de Transportes Fluviales				Capital nominal: \$450.000.
1908-1909	Empresa de Navegación Louis Gieseken (Fusión de Empresa Hanséatica, Empresa Alemana, Compañía Colombiana de Transportes, Pérez Rosa) Empresa Carnilo Carrizosa	Magdalena Alto Magdalena	21	Barranquilla Gerente: Louis Gieseken.	Sociedad con número limitado de socios; Capital social: \$240.000; accionista principal: Louis Gieseken con \$130.000, participación del gobierno con \$40.000.
1909-	The Colombian Navigation Co. Ltd. (reestructuración de la The Magdalena River Steamboat Co. Ltd.)	Magdalena		Londres. La administración quedó en Barranquilla; gerente; Francisco Piñeda López quien tenía amplios poderes.	Sociedad anónima, parte de un conglomerado de varias empresas; apital social: \$450.000 (incluso Cartagena Railway Co. Ltd. y Magdalena River Steamboat Co. Ltd.).
1911	The Colombian National Steamship Co.	Magdalena		Wilmington (U.S.A.)	Sociedad anónima; Capital social: 500.000 dólares.

FUENTES: Means (1980), pp. 79-94, 221-233; Posada Carbo (1989), pp. 2-23; *Zur Geschichte von A. Held* (1936); AMAEP CC Bogota, tomos VIII y IX; AMAEP CC Barranquilla; AGN, República Legalizaciones de Compañías, tomo II; DO 1907-1910; RCUS 1909.