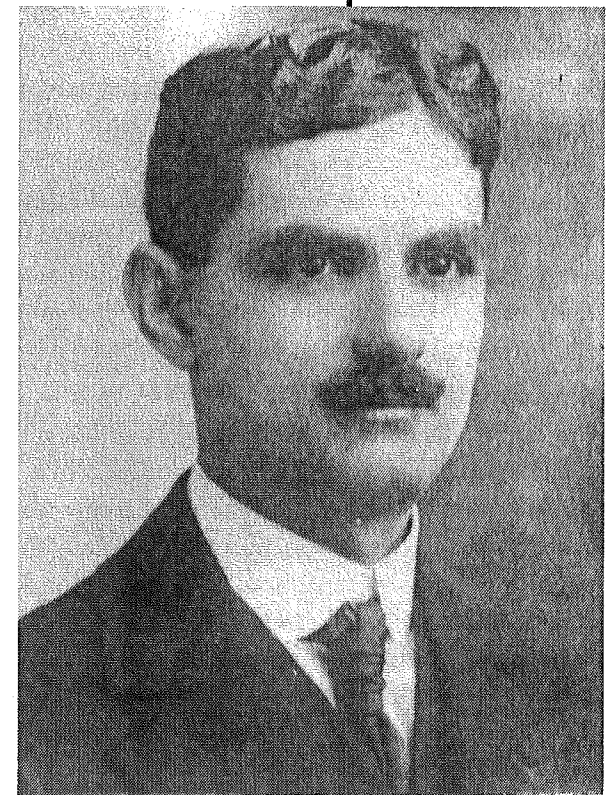

**J. V. Mogollón & Cía. (1900-1930):
"Rayando papel"**

Rodolfo Segovia Salas
Claudia Navarro Díaz



Heredé una tradición familiar de admiración y cariño por el personaje central de estas páginas. En varios párrafos lo dejo traslucir sin ambages. Ello no implica que se pierda la objetividad del historiador, o que la crónica de un empeño empresarial pionero en Colombia refleje otra cosa que el contenido de los documentos y los testimonios orales. Al contrario, la proximidad a los hechos me ha permitido acceso a fuentes que de otra manera hubiesen permanecido mudas, y la simpatía por los protagonistas interpretar con fidelidad sus motivaciones.

El vigoroso impulso de J. V. Mogollón & Cía. se prolonga hasta los años sesenta del siglo pasado. Este capítulo, sin embargo, se circunscribe a sus primeras tres décadas, es decir, de 1900 a 1930, época en que se dan en Colombia circunstancias económicas cuyo aprovechamiento hizo posible el florecer de la firma. En los años subsiguientes, la ruptura ocasionada por la Gran Depresión mundial modifica radicalmente el escenario empresarial colombiano. J. V. Mogollón se adapta y prospera nuevamente. Esa adaptación amerita quizá otra monografía, pero en la investigación actual me he abstenido, concientemente, de adelantarme a la historia o de permitir que ésta coloree el escrutinio del compacto y aleccionador periodo inicial de la empresa.

El concepto académico de estrategia de negocios era, por supuesto, todavía ajeno a la época de este relato y, por lo tanto, no aparece explícito ni en los archivos ni en la memoria oral. Las deducciones son por cuenta del coautor que, inmerso en esta fascinante historia, aporta —a lo mejor abusivamente— un enfoque contemporáneo para analizarla. En cierto modo, por su relevancia, y dadas las lecciones implícitas, el “caso” Mogollón bien podría utilizarse por una escuela de administración de negocios. Con o sin *Management Science*, del trasfondo de las páginas emergen empresarios avisados que no pierden de vista el flujo de fondos y cuya intuición y laboriosidad constituyen elementos esenciales de la creación de valor.

Cartagena en 1900

Aquel “Cesó la horrible noche” del himno nacional de Colombia podría caracterizar el renacer de Cartagena durante la Regeneración. El sitio de Morillo en 1815 la había dejado postrada. La “Ciudad Heroica” enfrenta valerosamente al Pacificador en la única resistencia seria a la Reconquista. Con cerca de 20.000 habitantes, era la ciudad más grande del virreinato de la Nueva Granada. Pierde casi la mitad de la pobla-

Rodolfo Segovia Salas

Es miembro del consejo directivo de la Universidad de los Andes y del Global Council de Lehigh University. Obtuvo un master en historia de la Universidad de California, Berkeley y un certificado en desarrollo económico del IRFED (Francia) y es ingeniero químico del Massachusetts Institute of Technology (M.I.T). Fue ministro de Obras Públicas y Transporte, ha sido senador de la República y presidente de la Empresa Colombiana de Petróleos, Ecopetrol. Es autor de los libros *El hundimiento del galeón San José* (1985), *Cartagena en tiempos del convento de Santa Teresa* (1992) e *Historia de las fortificaciones de Cartagena de Indias: estrategia e historia* (1996).

Claudia Navarro Díaz

Trabaja como asesora en el Congreso de la República. Es especialista en economía de la Universidad de los Andes e historiadora de la Universidad de Cartagena.

¹ Ver Segovia (1967).

ción y sus mejores hombres¹. Con el correr del siglo XIX, factores geográficos y su propia incuria la marginan de la actividad portuaria nacional, que fuera otrora razón de ser de la ciudad². Cartagena retrocede hasta cuando de la mano de Rafael Núñez, primero como presidente del Estado Soberano de Bolívar y luego como presidente de Colombia, emprende la rehabilitación de su puerto. En 1879 se restablece una vez más la navegación por el canal del Dique, en 1893 se construye el muelle marítimo de la Machina—hoy Base Naval del Atlántico—y, en 1894, el ferrocarril de Calamar le asegura acceso permanente al río Magdalena³. En 1897, la aduana de Cartagena contabiliza el 21,8% de los recaudos del país⁴; cifra muchas veces superior a la de la ínfima participación de 20 años antes. El renacer se refleja también demográficamente. La población aumenta de 8.603 habitantes en 1871 a 36.632 en 1912⁵. El crecimiento anual alcanza el 4,78%, que supera la media del desarrollo urbano del país durante ese período intercensal.

La resurrección de la actividad portuaria propicia un reverdecer cívico e iniciativas de modernización. En 1891, la ciudad estrena la primera planta de generación eléctrica⁶, mientras, en marcado contraste con el ciclo previo, asoma una incipiente industrialización que se consolidara durante la década. Baste recordar que, hacia 1870, el taller de artículos de carey de Amaranto Jaspe era el único establecimiento fabril en Cartagena. Un poco después, entre 1878 y 1886, su pariente José Jaspe inició la fabricación de fósforos en la Anglocolombiana, pero hubo de cerrar sus puertas cuando el gobierno central adjudicó ese monopolio a otros beneficiarios⁷. Eran casos aislados. Sólo al final de la década de los ochenta comenzarán a fundarse nuevas empresas de creciente importancia⁸.

La guerra de los Mil Días

Al finalizar la centuria antepasada, Cartagena irradiaba optimismo, y a principios del 1900, el joven José Vicente Mogollón, con escasos 19 años, decide instalar un pequeño taller para la encuadernación de libros⁹. Pronto llegarían días aciagos para el

² Para la evolución de los puertos del Caribe durante la República ver Nichols (1973).

³ Arias de Greiff (1986), p. 37; Meisel (1999), pp. 19 y 21-22.

⁴ Meisel (1999), p. 25.

⁵ *Ibidem*, pp. 4 y 8.

⁶ Pretelt (1929), p. 190.

⁷ Segovia (1992), pp. 155-156. La "Anglocolombiana" estaba ubicada en el colonial edificio del Estanco del Aguardiente, calle del mismo nombre. Porto del Portillo (1945), p. 174.

⁸ Meisel (1999), p. 45; Bossa (1967), pp. 162-3.

⁹ Canal (1970), p. 153; J. V. Mogollón & Cía. *60 Aniversario 1900-1960*, p. 2, citado en adelante como *60 Aniversario*. El folleto es uno de los pocos documentos internos que se ha en-

país y para la región, pero, desde su óptica, mal podía el flamante artesano pronosticar la tragedia. En lo político, la Regeneración parecía haberse consolidado. En Bogotá, el recién electo vicepresidente José Manuel Marroquín se posesiona el 7 de agosto de 1898 e inicia su administración bajo el signo de la tolerancia, mientras el anciano presidente, Manuel Antonio Sanclemente, permanece en su Buga natal¹⁰, donde su cansado corazón late. Sin embargo, instado por los conservadores nacionalistas que habían detentado el poder desde 1885, Sanclemente asume el mando en noviembre de 1898. Al poco tiempo viaja a la cálida Anapoima, obligado por su precaria salud¹¹. El panorama se ensombrece. En Bogotá gobierna un gabinete a la deriva que no propicia la concordia¹² y, en mayo de 1899, el precio del café se desploma en la bolsa de Nueva York con funestas secuelas para Colombia, cuya prosperidad depende de un grano que la ha precariamente insertado en la economía internacional¹³.

A mediados de 1899, ante el endurecimiento del ejecutivo y apostándole a la debilidad de un gobierno acéfalo en medio de una crisis económica, los liberales y sus aliados, los conservadores históricos, se lanzan a la revuelta. Creen contar con el apoyo de Cipriano Castro, quien acaba de triunfar en Venezuela. Sufren un descalabro en la prolongada—mayo 11 a mayo 26 de 1900—y cruenta batalla de Palonegro. Allí se enfrentan cerca de 30.000 hombres¹⁴, más efectivos que en cualquier otro combate de la historia de Colombia. Las tropas rebeldes quedan deshechas. Dada la experiencia de recientes querellas decimonónicas, el choque debía haber puesto fin al alzamiento. El eco de la contienda se escucha en Cartagena, quizá mientras Mogollón engoma el lomo de algún libro. A lo mejor se le ocurrió pensar: "Hasta ahí llegarán las cosas". Se equivoca; la pacificación es esquivada. Lo que la historia conoce como la guerra de los Mil Días se disuelve en una vorágine guerrillera, que ensangrentará a Colombia durante dos años más.

En el litoral caribe, los insurgentes se hacen fuertes en Riohacha, donde esperan auxilios de Venezuela; su objetivo es ocupar alguno de los puertos del Atlántico¹⁵.

contrado con información sobre los años iniciales de la empresa. Una de las dificultades para reconstruir los primeros treinta años en el desarrollo de J. V. Mogollón & Cía. estriba en la escasez de materiales provenientes de sus archivos, que no ha sido posible localizar hasta ahora. La labor de investigación se ha centrado, por lo tanto, en protocolos notariales, publicaciones periódicas, escuetos archivos familiares y tradición oral.

¹⁰ Villegas y Yunis (1978), pp. 37-38.

¹¹ Henao y Arrubla (1936), pp. 776-781.

¹² Villegas y Yunis (1978), p. 40.

¹³ Ver Bergquist (1981).

¹⁴ Henao y Arrubla (1936), p. 781.

¹⁵ Villegas y Yunis (1978), pp. 53-54 y 79.

Nunca lo consiguen. Deshacen, sin embargo, al batallón Tenerife enviado de Cartagena para someterlos, mientras cerca a la Heroica opera, al mando de macheteros, el temible guerrillero y general Joaquín Mercado Huertas, mejor conocido como el Negro Huertas, ídolo de Palenque. El coronel Lácides Segovia, investido con el mando militar de la ciudad después de la partida del Batallón, decide enfrentarlo. La derrota de su bisoña tropa de voluntarios cartageneros en Mahates –agosto de 1900– deja a los rebeldes en las goteras de Cartagena¹⁶. El joven Mogollón, aunque liberal por tradición y afectos, no se inmiscuye. Sus objetivos son otros.

El arribo a la costa del general Uribe Uribe¹⁷ con restos de Palonegro recrudece el conflicto en Bolívar. Perseguido tenazmente por las tropas del gobierno, abandona la región cuando sus fuerzas se desvanecen en diciembre de 1900¹⁸, pero los irregulares de Huertas escapan a todo intento de captura, mientras siembran el terror en el Dique y los Montes de María. Cartagena queda aislada de su provincia, con excepción de la línea del ferrocarril de Calamar y la vía acuática con el Sinú¹⁹. Al terminar la guerra, a finales de 1902, “en Bolívar las rutas vecinales estaban desérticas; parecía que la naturaleza se abstenía de levantarse por temor a las arremetidas feroces de los hombres que se iban exterminando sin la menor compasión”²⁰.

La situación económica

El colapso de la cotización del café y la guerra traen consigo el desborde de las emisiones para enjugar el descuadre de las finanzas gubernamentales. La Regeneración había introducido el papel moneda no convertible de curso forzoso desde 1886. Estaba prohibido estipular contratos en cualquier otra moneda²¹. Las emisiones moderadas predominan hasta 1898, con un alza también mesurada de los precios, mientras la ley de Gresham precipita el éxodo de monedas de oro y plata. Como no se podía ni pensar en acceso al crédito externo –los intereses de la exigua deuda internacional no se esta-

¹⁶ Franco (1925), pp. 21-22. Segovia, con una bala en el hombro, es remitido por ferrocarril desde Arjona, que se encuentra a sólo 35 kilómetros de las murallas, junto con heridos liberales que él se ha comprometido a atender. Cosas de una guerra donde en medio de las crueldades nunca estuvo ausente la hidalgía. “En la guerra de los Mil Días. Mahates”, *El Universal*, junio 14 de 1951.

¹⁷ Santa (1962), p. 313.

¹⁸ *Ibidem*, pp. 337-342.

¹⁹ Franco (1925), pp. 33-35, 69-72.

²⁰ *Ibidem*, p. 36.

²¹ Ibáñez (1900), p. 56.

ban pagando²²–, los gastos que acarrea el advenimiento de la contienda aceleran el raudal de billetes impresos. Su evolución se puede ver en el cuadro 22.1.

Miles de pesos en papel moneda	
1886	2.831 ²³
1898	38.302
1903	665.254 ²⁴

La inflación se desborda aunque los precios no reflejan todo el alocado incremento de la base monetaria. Las alzas sobrepasan el 200% anual durante la guerra, mientras la devaluación del peso con respecto a la libra esterlina fluctúa alrededor del 150% por año²⁵.

A pesar de las adversas circunstancias políticas y económicas, en lo empresarial Cartagena sufre menos de lo que hubiese podido preverse. El análisis del movimiento de constitución y disolución de sociedades durante el transcurso de los enfrentamientos y la inmediata posguerra revela un panorama de relativa creatividad, tanto por el número de compañías como por los montos de las operaciones, que van en aumento (ver cuadro 22.2).

Constituciones	Reformas	Disoluciones	
1899	3	2	-
1900	6	2	-
1901	9	1	3
1902	11	-	3
1903	14	1	1
1904	16	2	6
1905	11	2	4

El artesano

De todas maneras, desconfianza en la moneda y amenaza de guerrillas en la provincia cartagenera enrarecen el entorno del humilde negocio independiente que José

²² López (1900), p. 106.

²³ Meisel y López (1900), p. 75.

²⁴ López (1900), p.106.

²⁵ *Ibidem*, pp. 105-107.

²⁶ Claudia Navarro, coautora de este artículo, realizó un minucioso inventario de los protocolos de 1899 a 1905 en el fondo notarial del Archivo Histórico de Cartagena (AHC).

Vicente Mogollón ha establecido en un zaguán de la calle del Estanco del Tabaco²⁷. No aporta más medios que sus manos, la corta experiencia de quien ha hecho trabajos para los compañeros de colegio y unos pocos útiles de encuadernador construidos por él mismo copiando los dibujos de un catálogo²⁸. Lo impele la guerra civil que ha clausurado planteles educativos, pero también la necesidad y, quizá, el íntimo deseo de afirmarse en una sociedad que le dispensa un tratamiento ambiguo.

A pesar de las adversas condiciones, el encuadernador consigue abandonar pronto el zaguán. La Encuadernación de José V. Mogollón, en la Calle del Estanco del Aguardiente desde 1902²⁹ y al parecer ya acreditada, anuncia seis veces durante 1903 en *El Porvenir*, único diario local:

Con un nuevo surtido de materiales de primera calidad, estilo antiguo y moderno, ofrezco mis servicios en el arte. Trabajo esmerado, prontitud, elegancia y precios módicos. Empastar un libro es economizar, pues se evita la pérdida y rotura de las páginas que es una pérdida positiva para el dueño. Es un gasto que se hace por economía. Así lo enseña la experiencia.³⁰

Antecedentes familiares

Vástago de una procerca familia cartagenera pero nacido por fuera de cánones socialmente aceptados, José Vicente Mogollón Lavignac se levanta bajo la tutela de su abuela materna, Matilde Núñez. Su madre, Octavila Lavignac Núñez³¹, apenas figura en sus recuerdos de niñez, aunque él, ya adulto, la asistió discretamente hasta su muerte. El opaco padre, José Vicente Mogollón Cavero, fallece soltero en 1894 sin legar bienes de fortuna. El abuelo bogotano, José Vicente Mogollón Herrera-Sanz de Santamaría, masón grado 33 y fundador de La Fraternidad, la primera logia de Barranquilla³², tuvo alguna figuración en la provincia de Sabanilla, donde ejerció el cargo de

²⁷ Conversación con Luis Mogollón de Zubiría (LMDZ), Cartagena, junio del 2000.

²⁸ Don Ramiro (1928), p. 488. La cizalla oxidada que reacondicionó el mismo para sus trabajos de encuadernación se exhibió durante muchos años en una vitrina de los modernos Talleres Mogollón en la calle del Boquete. *60 aniversario*, p. 2.

²⁹ "José V. Mogollón, encuadernador, avisa a sus favorecedores que ha establecido su taller en la calle del Estanco del Aguardiente", *El Porvenir*, marzo 5 de 1902, p. 1.

³⁰ *El Porvenir*, mayo 13 de 1903, p. 4.

³¹ Pudo haber sido descendiente del comerciante francés Mateo Lavignac, amigo de Santander, quien vivió en Cartagena y Bogotá y fue desterrado por Bolívar en 1828. Restrepo (1993), p. 315.

³² Carnicelli (1941), pp. 286-288.

gobernador³³. Concuñado del varias veces presidente del Estado de Bolívar a mediados del siglo XIX, Juan José Nieto, Mogollón contrae matrimonio en Cartagena (1844) y muere en Bogotá (1866)³⁴. Matilde, después de nacida Octavila, se casa con su primo Cruz Lozano Núñez³⁵. José Vicente crece en circunstancias estrechas y próximo a José María Lozano del Portillo, su primo hermano, quien fuera después su abogado y asesor. De niño trabaja enrollando tabaco en una cigarrería³⁶, una labor que lo aburre y lo agobia, pero en la que persevera conciente de las angustias familiares³⁷. Muerta prematuramente la abuela de un cáncer del pulmón³⁸, mora en casa de su media hermana mayor, Amira Mogollón de Gómez-Cásseres³⁹. Ya adolescente, además de encuadernar para sus discípulos, fabrica barriletes para la venta⁴⁰.

El desarrollo inicial del taller

Ya para 1903, el pequeño taller de la calle del Estanco del Aguardiente se había diversificado hacia actividades conexas, y especialmente hacia la fabricación de libros en blanco. Este último era un renglón con márgenes atractivos, como aparece en el cuadernillo de 1903, donde Mogollón llevaba sus cuentas. La utilidad en 25 libros en blanco vendidos al gobierno departamental el 7 de febrero de 1903 fue del 50%. La ganancia neta alcanzó a \$20.696 papel moneda⁴¹. Desdichadamente, son éstos los únicos datos contables anteriores a 1930 que se han podido rastrear.

³³ Carnicelli (1941), pp. 286-288

³⁴ Fals Borda (1981), p. 164a. José V. Mogollón Herrera y Juan José Nieto se casan con las hermanas Cavero Leguina, Juana y Josefa Teresa, esta última la mayor de las dos. Las Cavero son hijas del yucateco Ignacio Cavero y Cárdenas, oidor de la Audiencia de Santa Fe y luego administrador de la aduana de Cartagena de Indias, quien contrae matrimonio en esta ciudad con María Teresa Leguina y López Tagle, bisnieta del primer marqués de Pestagua, de lo más encumbrado del notablato local. Ignacio Cavero, bisabuelo de José Vicente Mogollón Lavignac y prócer, firma el acta de independencia de Cartagena y es presidente del Estado Soberano de Cartagena de septiembre de 1811 a enero de 1812. Restrepo (1993), pp. 118-119 y 327-328.

³⁵ Tradición oral de la familia Lozano del Portillo.

³⁶ Otero (1925), p. 15.

³⁷ LMDZ.

³⁸ Tradición oral de la familia Lozano del Portillo.

³⁹ LMDZ.

⁴⁰ *Ibidem*; *60 Aniversario*, p. 2.

⁴¹ Cuadernillo escrito a mano por José V. Mogollón L. (1903) en el archivo personal de Pedro Luis Mogollón Vélez (PLMV). No es de sorprenderse que J. V. Mogollón lleve su contabilidad casi que informalmente. Qué podía esperarse de un incipiente encuadernador durante la guerra de los Mil Días, si en Rafael del Castillo & Cía., una empresa con ya 40 años de tradición en

Con la Ley 33 de octubre de 1903, que permite estipular contratos en oro y que teóricamente pone fin a las emisiones como recurso fiscal —todavía se hacen algunas, aunque sin alterar la confianza en la moneda⁴²—, se da el paso inicial hacia la estabilización después de las violentas convulsiones monetarias desatadas por la guerra. El peso oro se fija con la equivalencia de 1,672 gramos del metal para que, a esa la tasa de conversión, un peso corriente —el único en circulación— equivalga a un centavo oro inglés. Los aranceles, principal recurso rentístico de la época, se estipulan también en pesos oro para poner los recaudos al abrigo de la inflación. Con esas providencias y sin recoger las emisiones —medida que habría dejado al país corto de circulante puesto que, salvo las guardadas debajo de los colchones, casi no existían monedas de oro y plata disponibles—, se le devuelve en la práctica, no en la ley, la convertibilidad al papel moneda⁴³. Para todos los efectos, expresado en unidades de la reforma monetaria, José Vicente Mogollón, a quien ya comenzaban a llamar don Pepe, se había embolsicado la modesta pero nada despreciable suma de \$207 pesos oro en la transacción con el departamento.

La diversificación del taller de encuadernación en 1903 queda minuciosamente consignada de puño y letra de Mogollón en el cuadernillo a que se ha hecho referencia, donde registra operaciones bajo los siguientes acápitales:

Fecha
Cantidad de obras
Clase de obra
Referencia
Cliente
Valor
Utilidad

Sus anotaciones testimonian, por otra parte, la variedad de los clientes: la administración pública, la curia, empresas particulares y colegios. Vende no sólo libros en blanco y trabajos de encuadernación, sino también talonarios de facturas y los primeros cuadernos al colegio Biffi. Por otra parte, durante éste y los años siguientes es constante el afán por establecer relaciones con proveedores extranjeros. En el cuader-

Cartagena, “debido a la inestabilidad del cambio del papel moneda con relación al oro, la contabilidad se volvió “ilegible”, llegando a ser tal [...], que era imposible conocer por ella el verdadero estado de los negocios”. Ripoll de Lemaitre (2000), p. 21.

⁴² Ocampo (1994a), p. 39.

⁴³ López (1990), pp. 112-113.

nillo aparecen apuntados los nombres de eventuales proveedores, sin que se sepa si fueron efectivos o sólo potenciales: Establecimiento Benzinger & Co. S. A., tipógrafos de la Santa Sede Apostólica, Einsiedeln, Suiza y Librería de Fernando Fe, carrera de San Gerónimo No. 2, Madrid⁴⁴.

La vinculación de Lácides Segovia Lavalle

A fines de 1903, con el auge del negocio, don Pepe se traslada un local más cómodo en la esquina de las calles de la Universidad y del Estanco del Aguardiente⁴⁵. Un poco más tarde, en 1904, recluta a un mozalbete de 17 años para vincularlo a su dinámico taller. La fructífera asociación de José Vicente Mogollón y Lácides Segovia Lavalle habrá de perdurar por el resto de sus días. En la pequeña Cartagena de principios de siglo, donde todo el mundo se conocía entre sí, don Pepe, frizando los 24 años, debió advertir el aplomo y la consagración de un Lácides todavía adolescente que ejercía funciones de cajero en la Casa Piñeres Hnos⁴⁶. Quizá sopesara, mientras le observaba, si podría confiarle su taller y ausentarse al exterior. El que el joven fuera hijo del general Lácides Segovia, su pariente por lo Cavero y un prohombre cartagenero de la época, debió influir en su ánimo.

José Vicente Mogollón tiene claro que la clave futura del negocio está fuera del país, especialmente en lo atinente al papel, la materia prima básica, que importa en su totalidad. Reclutado Segovia, don Pepe emprende casi enseguida el ansiado viaje. Será el primero de muchos, de donde resultarán innovadoras iniciativas. Este periplo inicial lo lleva a Alemania, Francia y posiblemente a los Estados Unidos⁴⁷. Don Pepe, autodidacta, aprendió entender el alemán y el francés. También podía expresarse en inglés, aunque evitaba hablarlo porque le apenaba macharlo⁴⁸. Un escogido grupo de empresarios colombianos a principios del siglo xx abrazó la visión externa como elemento clave para el éxito en grande. Mogollón, como pocos, convirtió esa intuición en pilar central de su negocio.

El ecuánime buen sentido y la proba firmeza administrativa de Lácides Segovia Lavalle, sumados a su perspicacia como juez de carácter y su don del consejo⁴⁹, permi-

⁴⁴ Cuadernillo (1903) en PLMV.

⁴⁵ 60 Aniversario, p. 2.

⁴⁶ Conversación con Ricardo Segovia Morales, hijo de Lácides Segovia Lavalle. Cartagena, marzo del 2000.

⁴⁷ Conversación con José Vicente Mogollón Vélez (JVMZ). Cartagena, junio del 2000.

⁴⁸ LMDZ.

⁴⁹ Sobre estas sobresalientes cualidades de Lácides Segovia L. están de acuerdo todos los entrevistados y el mismo coautor de este capítulo.

tirán a don Pepe partir con frecuencia a capturar ideas nuevas y anudar contactos. Como observara un semanario de Cartagena en 1912:

De Europa ha regresado a esta ciudad el Sr. don José Vicente Mogollón, infatigable comerciante que tiene montado en esta ciudad uno de los mejores establecimientos tipográficos con que cuenta la República. Ha traído el amigo Mogollón numerosas máquinas para ensanchar su establecimiento⁵⁰.

Don Lácides, como todo Cartagena lo conoce, permanecerá siempre socio industrial, rehusando oportunidades para adquirir partes sociales al capitalizar sus utilidades. Argumenta que aquello podía enredar las íntimas relaciones de amistad una vez la progenie regresase a participar en la administración de empresa. La suya nunca se vincula a ella, mientras que los tres hijos varones de don Pepe trabajarán en la firma al completar su educación en el exterior –Universidad de Pennsylvania, Wharton School⁵¹–. El mayor de ellos, José Vicente Mogollón de Zubiría, a partir de 1936⁵².

La sociedad de hecho entre don Pepe y don Lácides quedará formalizada por escritura pública en 1915 y girará desde entonces bajo el nombre de J. V. Mogollón & Cía. Limitada. La cláusula primera estipula que “estará a cargo de ambos socios la administración de los negocios” y cláusula cuarta que “los beneficios provenientes del negocio se liquidarán en diciembre de cada año, en la proporción de 90% para Mogollón y 10% para el socio Segovia L”. Además, este último devengará también un sueldo⁵³. Su participación al desvincularse definitivamente de la firma en 1968 se habrá elevado al 17%⁵⁴ –don Pepe había fallecido en diciembre de 1966–. Aparte de don Lácides, sólo un par de empleados de confianza serán invitados a ser socios industriales, mucho más tarde y en pequeña cuantía⁵⁵.

El Almacén Mogollón

A fines de 1904, para albergar el incesante crecimiento de los negocios, J. V. Mogollón & Cía. se traslada de nuevo a la calle del Estanco del Tabaco, ahora a un espacioso local⁵⁶ donde vende libros, útiles de escritorio, papelería y mercancía miscelánea

⁵⁰ *El Autonomista*, octubre 7 de 1912, Miscelánea.

⁵¹ LMDZ.

⁵² JMVV.

⁵³ Notaría Primera de Cartagena, Protocolo No. 51, tomo I, enero 28 de 1915.

⁵⁴ Entrevista a Daniel Hernández García, (DHG), Bogotá, febrero del 2000. Daniel Hernández fue el último gerente de J. V. Mogollón & Cía.

⁵⁵ Notaría Primera de Cartagena, Protocolo No. 3620, tomo 14, junio 6 de 1946.

⁵⁶ *El Porvenir*, noviembre 6 de 1904, p. 1.

(Anexo 22.1). Al lado funciona el taller de encuadernación, fabricación de libros en blanco y facturas, y quizá la primera prensa tipográfica⁵⁷. Tres años más tarde, ya al terminar 1907, la expansión continua. J. V. Mogollón & Cía. se trastea –por quinta vez en siete años– a la esquina de la calle Lozano (hoy Román) y la calle de la Cochera del Gobernador⁵⁸. El amplio establecimiento prefigura el modelo de la red nacional de almacenes de la empresa que surgirá un poco más adelante.

Alrededor del negocio central de papelería se distribuyen útiles de escritorio, archivadores, consumibles, muebles, equipos y, en fin, todo lo indispensable para surtir las necesidades la oficina moderna. El complemento son los útiles escolares y una librería que se especializa en manuales para oficios prácticos, libros de texto y libros de consulta, pero sin descuidar volúmenes para niños, literatura de moda, clásicos y hasta partituras de música. También son numerosas las revistas de todo tipo tales como: *Moda y Pasatiempo* para las señoras⁵⁹, *Hacienda*⁶⁰ para el campo y *El Mundo Científico*, “la mejor que se publique en español de carácter científico-industrial”⁶¹. La librería llega a ser, en Cartagena ciudad universitaria, la más completa de la costa caribe colombiana.

Al negocio de papelería, que con equipos de oficina es el eje del establecimiento, se van agregando líneas periféricas para aprovechar la afluencia de público. Aparecen, por ejemplo, instrumentos musicales e implementos deportivos, las dos pasiones de los cartageneros. Se ofrecen máquinas de afeitar con sus cuchillas, artículos de *toilette*, perfumes y un gran surtido de regalos, desde relojes de pared hasta costureros de mimbre. ¡Y los juguetes! Las Navidades de los almacenes Mogollón son una fiesta para los niños. Quienes alguna vez tuvieron la buena suerte de acercarse a ese universo mágico, con su profusión de irisadas sorpresas, no lo olvidan jamás⁶².

Los Talleres Mogollón

Mientras el almacén se diversifica, don Pepe continúa impulsando la transformación de papel. Aprovecha el origen atlántico de los suministros y el ser Cartagena puerto marítimo. Son obvias ventajas. Para 1907 ya ha establecido conexión directa con

⁵⁷ *60 Aniversario*, p. 2.

⁵⁸ “Mogollón anuncia el traslado de su papelería, librería, encuadernación y tipografía”, *El Porvenir*, octubre 27 de 1907, p. 3.

⁵⁹ *La Época*, enero 12 de 1911.

⁶⁰ “Revista mensual sobre agricultura, ganadería e industrias rurales”, *La Época*, enero 26 de 1911.

⁶¹ *La Época*, diciembre 7 de 1911.

⁶² *Don* (1928), pp. 490-496.

proveedores de papel en Canadá, Finlandia y, en menor grado, Estados Unidos⁶³, cuyos créditos, como se verá más adelante, serán la fuente de capital para financiar el crecimiento de J. V. Mogollón & Cía. Aumentan las rayadoras para la fabricación de cuadernos, libretas y hojas de contabilidad. El encolado y ensamblaje de libros en blanco semiautomático incluye procedimientos que don Pepe aprende en Alemania y que se emplearán comercialmente hasta la segunda mitad del siglo xx⁶⁴. Para los trabajos tipográficos funciona la impresora manual marca Chandler & Price (Estados Unidos), conocida por sus buenos rendimientos como “la Perla”⁶⁵. Hacia 1909 se añaden dos máquinas Monoline de la Canadian Lino Type, precursoras del linotipo, capaces ya de levantar tipos automáticamente⁶⁶. Sus fabricantes las discontinuarán con la invención del linotipo, pero, para las necesidades todavía incipientes de la impresión local, constituían un avance. Don Pepe hablaba de “rayar papel”⁶⁷, para referirse a la actividad tipográfica del taller.

La estrategia de negocios

A partir de 1905, y de manera creciente durante los tres lustros siguientes, el negocio de J. V. Mogollón & Cía. se desarrolla y se consolida con la importación de papel a crédito y su transformación e impresión para venderlo de contado. El secreto del éxito reposa sobre sólidos fundamentos de economía política. En efecto, por entonces y hasta la Gran Depresión de los años treinta, Colombia gozará, gracias al café, de un superávit continuado de la balanza comercial y de una extraordinaria estabilidad cambiaria. La paridad es prácticamente uno a uno con el dólar⁶⁸. Más aún, sucesivas administraciones, comenzando por la de Rafael Reyes, observan, mientras se insiste en frustrados esfuerzos por regresar al patrón oro, una relativa ortodoxia fiscal que propicia inflaciones y deflaciones moderadas⁶⁹. En 1905 se decreta el cambio de \$100 papel moneda por un peso oro, que parecía ser la tasa de equilibrio. Son condiciones que permiten proyectar negocios a largo plazo, sin temor a sobresaltos en las monedas de intercambio⁷⁰.

⁶³ LMDZ.

⁶⁴ *Ibidem*.

⁶⁵ *Ibidem*.

⁶⁶ Urueta y Piñeres (1912), pp. 317-318; Canal (1970), p. 153.

⁶⁷ DHG.

⁶⁸ Ocampo (1994a), p. 40.

⁶⁹ López (1990), pp. 113-30. La pérdida de control monetario durante la guerra de los Mil Días trae consigo la aversión a la inflación, que todavía hace parte del bagaje político colombiano, y un enorme apoyo a la moderación fiscal en la posguerra. Ocampo (1994a), p. 29.

⁷⁰ *Ibidem*, p. 32.

Por otra parte, el período de 1905 a 1918, que tan sobresalientes resultados depara a J. V. Mogollón & Cía., se caracteriza en Colombia por un bajísimo crecimiento del endeudamiento externo. El fenómeno se deriva tanto de la escasa oferta de créditos del exterior como de la relativa timidez por parte del empresariado local, dado el argo retiro del país de los mercados de capital internacionales. Ello conduce a un período de gran productividad marginal del capital y, por ende, de altísimas tasas internas de interés real; la media doméstica es del orden del 14,8%⁷¹, mientras la media en Estados Unidos, durante ese mismo período, apenas excede el 1,3%⁷². También conlleva exiguos plazos de crédito bancario local, que rara vez exceden los seis meses⁷³.

José Vicente Mogollón comprende intuitivamente que al establecer su buen crédito con los fabricantes de papel y desarrollar volúmenes interesantes se hace a una fuente de financiación abundante y muy barata, de ahí lo de “rayar papel”. Son fondos disponibles a ínfimo costo y a plazos que se van extendiendo hasta sobrepasar el año, una vez se consolida la relación con los proveedores finlandeses, suecos y canadienses⁷⁴. El pago de las importaciones se gira, eso sí, religiosamente a tiempo, dentro de los vencimientos pactados. Localmente, en cambio, Mogollón decide muy temprano que “esta casa se abstiene de abrir créditos, aun por sumas insignificantes”⁷⁵. Al llegar las vísperas del Centenario (1910), el flujo de caja derivado de ese cómodo capital de trabajo financia el rutilante crecimiento de la empresa.

Amparados por la favorable coyuntura, don Pepe y don Lácides, combinando la audacia del uno con la prudencia del otro, transforman un exitoso negocio regional en un emporio nacional. Primero ensanchan los talleres gráficos para intensificar el empleo de papel—como puede observarse en el Anexo 22.2, los trabajos tipográficos cubren una amplísima gama—y captar el torrente de crédito barato. Luego multiplican los canales de distribución en todo el país, preferiblemente con estratégicos puntos de venta propios al por mayor y al detal. Y, por último, surten esos nuevos almacenes con mercancía que reporta excelentes ganancias, mucho mejores que las del papel *per se*. El atractivo margen en ventas surge de contratos de distribución exclusiva suscritos con un gran número de casas extranjeras, particularmente en el ramo de útiles de escritorio y equipos para oficina, que complementan el negocio de papelería, pero sin

⁷¹ La tasa de interés activa fluctuó entre el 10 y 12%. La volatilidad de la inflación, con varios años de inflaciones negativas, explica que la tasa interna de interés real sea más alta que la tasa activa promedio. Meisel (1997).

⁷² Posada (1998), pp. 29-30.

⁷³ Meisel y Posada Carbo (1993), p. 102.

⁷⁴ DHG.

⁷⁵ Cuadernillo (19037) en PLMV.

descartar cualquier línea con rentabilidad atractiva distribuible por las sucursales y mayoristas de J. V. Mogollón & Cía. Es un clásico círculo virtuoso. La estrategia –y se solicita licencia para emplear este apropiado término moderno en los negocios– se ejecuta al pie de la letra.

J. V. Mogollón y su mundo social

Mientras ejecuta su plan, José Vicente Mogollón, con 30 años cumplidos, debe pensar en contraer. Don Lácides, seis años menor, se casa en 1911. Sólo que el prolongado noviazgo de don Pepe, a la vera de la ventana ombligona que adorna la casa solariega de don Rafael de Zubiría en calle de la Moneda, no es del agrado de esa familia⁷⁶. Al final, 1913, se impone la bella e imperiosa María Paulina⁷⁷, pero al altar de Santo Toribio de Mogrovejo no la escolta su padre sino el general Lácides Segovia⁷⁸. Don Pepe no la tiene fácil. Su caso es atípico. En Cartagena, la acumulación de capital resulta del comercio y de la explotación de tierras ganaderas. Para el proceso de industrialización, al amparo de las políticas proteccionistas de la Regeneración, prolongadas por Reyes, se trasladan recursos adquiridos en la cría y engorde de semovientes, el transporte o el comercio internacional⁷⁹. La irrupción de Mogollón en una elite endógena, partiendo de los ahorros de un taller artesanal, despierta resistencias. Fruto de una unión irregular, debe superar los prejuicios de su tiempo. Ha de triunfar como industrial y comerciante primero, y sólo después de conocidas su rectitud, su inteligencia, y su respeto por la palabra empeñada, consigue abrir espacios en la cerrada sociedad de su tiempo.

Haciendo gala de su don de gentes, la familia De Zubiría, cuyo abolengo en Cartagena se remonta a mediados del siglo XVIII⁸⁰, se aviene muy rápido al hecho cumplido. Ello termina de allanar el terreno para don Pepe. En 1915, José V. Mogollón se

⁷⁶ Episodio contado por Lácides Segovia L. al coautor. Don Daniel Lemaitre compuso unos deliciosos versos para referirse a esos amores a distancia, sin licencia paterna, por señas de mano: “en esas digitaciones/ las adorables manitas/ parecían arañitas/ tejedoras de ilusiones./ ¡Qué claves!/ ¡Qué convenciones!/ seña viene, seña va/ que si el pulgar para acá,/ la vieja está por ahí,/ que si el meñique hace así.../ vete que ahí viene papá”. Lemaitre (1961), pp. 101-102.

⁷⁷ Según la tradición familiar, María Paulina conoce a su futuro esposo al llevarle unas novenas a empastar. Se prenda de él y “después no sabía que hacer para encontrar en su casa más trabajos que encomendarle”. LMDZ.

⁷⁸ *Ibidem*.

⁷⁹ Ver entre otros a Posada Carbó (1998); Restrepo y Rodríguez (1986); Calvo y Meisel (2002).

⁸⁰ Restrepo (1993), p. 557

cuenta entre los fundadores de la Cámara de Comercio de Cartagena, en cuya junta directiva permanece durante muchos años, lo cual era por entonces señal inequívoca de que se pertenecía a lo más granado del empresariado local⁸¹. Figura como promotor de la Liga Costeña, que en 1919 reivindica los derechos de la costa caribe. En 1922 hace parte de un pequeño núcleo de notables que, en el Comité Cívico de Cartagena (ccc), propende por sacar adelante las obras de infraestructura que requiere la ciudad⁸². Alérgico a los cargos públicos, ocupa, sin embargo, durante unos meses la secretaría de Hacienda del departamento, para colaborarle al Gobernador Manuel F. Obregón en una crisis⁸³. En reconocimiento a su prestancia, se le designa Cónsul de Finlandia, combinando así tersamente su posición social con los negocios. Despejado el horizonte, y por el resto de sus días, aunará a su natural amable, la orgullosa soberbia, siempre a ras de piel, de quien conoce su valer.

El desarrollo de una estrategia

La tipografía es en don Pepe, al mismo tiempo que un negocio, una pasión a través de la cual canaliza su apego a la innovación⁸⁴. Adquiere de la Mergenthaler Linotype Co. de Estados Unidos el primer linotipo en llegar a Colombia (1910), con su revolución de ardientes líneas (renglones) en plomo líquido, que se funde siguiendo las instrucciones transmitidas por intermedio de un teclado similar al de una máquina de escribir⁸⁵. Tal es el entusiasmo por introducir en su empresa los últimos adelantos, que a Cartagena viene a instalarse, como representante de la casa Heidelberg, Edmundo Víctor Sperling, oriundo de Leipzig (Alemania), por entonces capital mundial de las artes gráficas. Trae el propósito de apoyar la tecnificación de J. V. Mogollón & Cía. Su casa matriz abriga la esperanza –como en efecto sucede– de que a través del ejemplo

⁸¹ “Gaceta Comercial”, *Revista de la Cámara de Comercio 1917-1919*, año 1, enero 17 de 1917, p. 6.

⁸² *La Patria*, junio 30 de 1922, p. 2, y junio 17 de 1922, p. 5.

⁸³ Bossa (1981), p. 63.

⁸⁴ Daniel Lemaitre hace alusión al espíritu innovador de don Pepe en un “Corralito”: “Después del tratado del Wisconsin comenzó la ciudad a despertar de un sueño de tres años [...] Un día el tableteo de la ametralladora nos hizo incorporar de un brinco y salimos a los balcones frotándonos los ojos. ¡Oh desgracia, tiros por la calle! Pero, no, gracias a Dios no. Era Pepe Mogollón hecho una tromba en el primer automóvil visto por el Corralito. Afortunadamente no tenía mas de tres ruedas. Quién sabe como hubiera sido la cosa de tener las cuatro completas”; Lemaitre (1949), p. 165. Era un coche eléctrico francés con carrocería de mimbre, LMDZ.

⁸⁵ *La Época*, diciembre 8 de 1911, p. 3.

pionero de don Pepe, los equipos de la Heidelberg se impongan en todo el país⁸⁶. Así llegan a Colombia, en condiciones de crédito muy favorables para Mogollón, las versátiles prensas impresoras tipo Minerva, que más tarde contarán con la revolucionaria alimentación automática hasta de un 1/8 de pliego (25 x 35 cm)⁸⁷. En 1912, los Talleres Mogollón poseen ya cinco prensas, una de las cuales, la alemana Sturmvogel –tres metros de alto y capaz de imprimir sobre uno y medio pliegos– es la más grande del país. Es la primera de dos que, aludiendo a su nombre en alemán “pájaro de tormenta”, apodaban cariñosamente en Cartagena “Las Pájaro”⁸⁸. Por otra parte, Mogollón fabrica y vende sus propias tintas⁸⁹ y emplea equipos rapidísimos para la época en las labores de rayado⁹⁰. También instala, desde 1912, el único taller de fotograbado que durante muchos años procesará fotografías para las publicaciones de la costa caribe⁹¹. En cuanto a fuerza motriz, en las imágenes tempranas del taller aparece un eje central colgado de la pared cerca del techo que impulsa, vía poleas, el mecanismo individual de cada uno de los equipos. El sistema opera con un motor de gasolina propio (10 caballos), más confiable y económico que el aleatorio suministro de energía eléctrica pública⁹².

El fin de la Regeneración y del opresivo quinquenio de Reyes en 1909 traen consigo la concordia entre los partidos y la apertura democrática. El Republicanismo estimula la libertad de expresión. La existencia de los Talleres Mogollón y sus linotipos facilita la proliferación de la prensa escrita en el Gran Bolívar –departamentos de Bolívar, Sucre y Córdoba–. Entre 1910 y 1929 se fundan 321 publicaciones, desde diarios hasta revistas de irregular aparición, tiraje y supervivencia, o sea 30 veces más que en los veinte años anteriores⁹³. Casi todas ellas adquieren de Mogollón papel y tinta,

⁸⁶ E. V. Sperling cultiva las relaciones públicas mientras prospera en Cartagena. En 1911 regala el telón de boca (en tela roja incombustible) para el nuevo Teatro Heredia. Urueta y Piñeres (1912).

⁸⁷ La Minerva automática contribuyó a una dramática disminución en los accidentes de trabajo que afectaban manos y brazos, muy frecuentes en la industria editorial de entonces. LMDZ.

⁸⁸ *Ibidem*.

⁸⁹ Encuesta de Eduardo G. Piñeres; Urueta y Piñeres (1912), p. 317-318.

⁹⁰ LMDZ.

⁹¹ El matutino *El Diario de la Costa* no adquiere equipos de fotograbado hasta 1928. *Gaceta Departamental*, junio 16 de 1929; Urueta y Piñeres (1912), pp. 317-318.

⁹² *Ibidem*. Fotos en el archivo de José Vicente Mogollón Vélez.

⁹³ *Gaceta Departamental*, abril-junio de 1929. El decano de la prensa cartagenera era *El Porvenir*, fundado en 1877. Se publicó desde el principio en la Imprenta Araujo, que inició labores

además de trabajos de fotograbado, cuando no se imprimen directamente en los talleres de la empresa. A estas últimas pertenece el importante vespertino *La Época* –inicialmente trisemanario–, fundado por el general Lácides Segovia el 7 de enero de 1911, con el apoyo de don Pepe, que difunde las consignas de la Unión Republicana⁹⁴. Muerto el General en 1919, a quien José Vicente Mogollón profesara gran afecto y admiración, *La Época*, con su sesgo conservador, continua publicándose hasta junio de 1922, cuando es substituido por *La Patria*⁹⁵. Para esas fechas se ventilaba la candidatura del General Benjamín Herrera, y don Pepe, liberal a secas, sin participación directa en política, decide apoyarlo⁹⁶. El periódico cambia de orientación y de nombre –quizá por respeto a la memoria de su ilustre fundador– y sigue apareciendo sin solución de continuidad. J. V. Mogollón & Cía. edita, además, muchísimos libros de autores regionales y nacionales⁹⁷. Se imprimen desde versos hasta directorios telefónicos⁹⁸.

Paralelo a los avances de sus talleres, Mogollón acomete durante la segunda década del siglo pasado la rápida expansión de su presencia en el norte y el oriente de Colombia. El primer paso se da hacia Barranquilla, en 1910⁹⁹. La Arenosa se ha consolidado como la capital comercial de la costa. Su red fluvial facilita la distribución, en todo el ámbito costeño, de la variada mercancía fabricada o importada por don Pepe. La fórmula, que se repetirá en todas partes, consiste en reproducir la organización de Cartagena, con su eje alrededor de la papelería, útiles de escritorio, equipos de oficina y librería, pero con la venta *ad latere* de las más variadas líneas. Para atender sus áreas de influencia se instalan tipografías en Barranquilla, Bogotá y Bucaramanga, similares a la existente en Cartagena, aunque más pequeñas.

Después de la sucursal de Barranquilla se establecen¹⁰⁰:

1913	Magangué
1915	Ciénaga (cerrado poco después de la instalación en Santa Marta)

en 1872 y que, por supuesto, competía con J. V. Mogollón. El periódico fue trasladado a Barranquilla y dejó de aparecer en 1919. Bossa (1967), pp. 165-166.

⁹⁴ Navarro (1999), p. 49. Con *La Época* se inicia el taller de fotograbado. El oficio había sido aprendido por el general Segovia y su hijo Mariano en Bogotá. El general era, además, un excelente fotógrafo, con laboratorio en su propia casa. Aguilera (1959), p. 80-82.

⁹⁵ *La Patria*, edición extraordinaria, mayo 8 de 1924, p. 4.

⁹⁶ Episodio narrado por Lácides Segovia L. al coautor.

⁹⁷ Un ejemplo entre otros muchos es Urueta y Piñeres (1912).

⁹⁸ LMDZ.

⁹⁹ *Aniversario 60 años*, p. 3.

¹⁰⁰ *La Patria*, agosto 5 de 1922, p. 3; *60 Aniversario*, p. 3.

1916	Santa Marta
1917	Bogotá
1920	Bucaramanga
1920	Montería
1920	Girardot
1921	Tunja
1922	Honda
1923	Barrancabermeja

También existirán por poco tiempo almacenes en El Banco¹⁰¹ y en Cali. Al cerrar este último, Carvajal & Cía. agenciará por muchos años los productos de Mogollón¹⁰². En Antioquia y la zona cafetera se respeta la bien consolidada presencia de Félix de Bedout & Cía., un establecimiento industrial y de comercio en ramos similares a los de la empresa cartagenera. Existen cordiales relaciones de amistad con don Pepe y sus colaboradores y acuerdos de mercado regionales. De todas maneras, durante los primeros treinta años del siglo pasado, la sola barrera de las deficientes comunicaciones colombianas contribuye a la compartimentalización de los mercados.

J. V. Mogollón & Cía. se constituye así en la primera gran red de almacenes de cadena que conoce Colombia, superando las dificultades de transporte en un país agreste y pobre en vías de comunicación. Las reminiscencias de José Gómez, gerente en Bucaramanga, tipifican los escollos:

Cabalgando una pesada mula de alquiler, salió por primera vez el agente de la casa Mogollón [...] portando un muestrario de artículos de papelería y una flamante Remington portátil, por esos caminos pedregosos y soleados de nuestras montañas. El agente regresó con las alforjas repletas de pedidos en firme y pleno de optimismo. Así fue y regresó una y otra vez, hasta el año de 1927 cuando los rieles del ferrocarril de Puerto Wilches llegaron a pocos kilómetros de Bucaramanga y la carga podía llegar desde Cartagena sin la intervención de mulas y arrieros¹⁰³.

¹⁰¹ *La Patria*, agosto 5 de 1922, p. 3; *60 Aniversario*, p. 3.

¹⁰² El desarrollo de Carvajal & Cía. fue contemporáneo y similar al de Mogollón, aunque limitado al occidente de Colombia y con un solo gran almacén en Cali. Parecería que también aprovechó el capital de trabajo generado por la importación de papel para ampliar sus líneas de productos y diversificar sus inversiones. Notas suministradas por el historiador Luis Fernando Molina.

¹⁰³ *Noticiero Mogollón*, órgano de J. V. Mogollón & Cía., junio-julio de 1947, pp. 1-2, IVMV.

Vencer las barreras del transporte para un producto pesado y relativamente barato como el papel significó una hazaña logística, que antecede cualquier esfuerzo similar en el país, por lo menos para los volúmenes que movía la empresa. La cadena de Almacenes Mogollón no tuvo émulos en el norte y el oriente del país durante los primeros 30 años del siglo xx.

Mogollón aprovecha los cuadros directivos formados en Cartagena para enviarlos a establecer las nuevas sucursales. Durante muchos años, el gerente en Barranquilla será don Mariano Segovia Lavalle. Al final de la década de los cuarenta lo sucederá su hermano Ignacio, consolidando la presencia de hijos del General en altos cargos de la Casa Mogollón¹⁰⁴. De igual manera, don José Ignacio Méndez es enviado a Santa Marta y Guillermo Merlano trasladado a Bogotá. Cabe generalizar afirmando que, hasta el advenimiento de la Andian Corporation y su oleoducto en 1925, J. V. Mogollón & Cía. fue el primer empleador privado en Cartagena y una inmejorable escuela de entrenamiento práctico. De sus oficinas y talleres saldrán también alumnos que colaborarán con otras compañías o que instalarán sus propios negocios¹⁰⁵. Cuando apenas se iniciaban las escuelas de comercio en Colombia, una pasantía de varios años en la firma equivalía a diplomarse como administrador de empresas.

Don Pepe distribuye papel, eje de su emporio comercial y fuente creciente de capital de trabajo, pero para completar el surtido de la red de almacenes, va acumulando un extraordinario elenco de representaciones, extranjeras en su inmensa mayoría. Las sucursales atienden pedidos de todas las referencias de papel imaginables, en bruto y "rayado", con importaciones por Cartagena y Barranquilla e inventarios que se centralizan, además de en estas dos ciudades, en Bogotá y Bucaramanga. El papel transformado se vende en las múltiples formas que se han ido mencionando a lo largo de estas páginas, y a las que adiciona, a partir de 1925, la fabricación de sobres¹⁰⁶. No en vano la empresa adopta el lema "J. V. Mogollón & Cía., todo en papelería"¹⁰⁷.

Los almacenes diversifican la gama de representaciones (ver el Anexo 22.3). Muchas tienen carácter utilitario para servir la oficina moderna, pero también se multiplica la exhibición y venta de elementos lejanos a la actividad central de la firma, como

¹⁰⁴ Ignacio Segovia Lavalle, padre del coautor, estudió y trabajó durante cuatro años con la National Cash Register en Dayton, Ohio, enviado por Mogollón. A su regreso, en 1924, fue trasladado a Barranquilla con el objeto de atender la distribución de esta importante línea de máquinas registradoras para el comercio. También se vincularán a J. V. Mogollón & Cía. otros dos hermanos: Manuel Segovia y, durante algún tiempo, Carlos Segovia. Testimonio del coautor.

¹⁰⁵ En 1924 empleaba 300 personas. *La Patria*, mayo 8 de 1924, p. 4.

¹⁰⁶ *La Patria*, Cartagena, mayo 8 de 1924, pp. 5-6.

¹⁰⁷ Aparece en la propaganda y en la papelería de la firma desde antes de 1915.

billares Brunswick o pianos. Campean además artículos de lujo, como pluma fuentes de oro, encendedores automáticos, pisapapeles vistosos, perfumes, platería y regalos para una clientela selecta¹⁰⁸. La impecable presentación de la mercancía llegó a ser proverbial, con notable realce en los grandes edificios propios de J. V. Mogollón & Cía., como el de la calle del Coliseo en Cartagena o el de la calle del Comercio en Barranquilla, construido este último por el arquitecto favorito de Mogollón, el alemán Nicolás Sámer. Cuentan que don Pepe, quien vestía impecablemente de lino blanco, apoyaba la manga del saco en los mostradores y si aparecía algún sucio, seguía de largo sacudiéndose el polvo sin musitar palabra¹⁰⁹. Tanto él, como don Lácides, también de blanco, atentos a los detalles, gozaban de una merecida reputación de meticulosos.

La red de sucursales no modifica la aversión de don Pepe por vender al fiado. En los almacenes, otorgar crédito es tabú. Tampoco se promueven ventas por el sistema de cuotas o clubes. En los mostradores, cada ítem tiene adosado su precio en clave. El dependiente lo conoce más no el cliente. Sólo el jefe del almacén está autorizado a otorgar descuentos. Mogollón anuncia profusamente y atiende con sutileza al mercado. Recibe en consignación las máquinas de escribir de los que desean cambiarlas por las Remington que él distribuye. Esas máquinas se reparan y se liquidan como gangas por cuenta de sus propietarios¹¹⁰. También inicia en Cartagena la recepción telefónica de solicitudes de mantenimiento de equipos de oficina¹¹¹. Capítulo aparte merecen los vendedores de Mogollón que deambulan por sus territorios en medios de fortuna que van desde la canoa hasta la carreta. Llegan a apartados rincones con el muestrario en la mano y estrictas instrucciones de no descuidar cliente alguno. Cada sucursal posee su red de agentes, que a su vez retroalimenta una de las fortalezas de J. V. Mogollón & Cía.: su profundo conocimiento del mercado¹¹².

La consolidación

No existe evidencia de que la estrechez de abastecimientos generalizada en Colombia durante la Gran Guerra haya afectado mayormente a J. V. Mogollón & Cía. Finlandia, Suecia y Canadá lo abastecen normalmente de papel y lo protegen del racionamiento. En la propaganda de prensa no se detecta tampoco disminución de la oferta de mercancía proveniente de los representados, aunque resulta obvia la concentración cada vez mayor de material procedente de Estados Unidos.

¹⁰⁸ *La Época*, octubre 30 de 1911, p. 4.

¹⁰⁹ Anécdota narrada por Ignacio Segovia L. al coautor.

¹¹⁰ *La Época*, enero 3 de 1912, p. 1.

¹¹¹ Teléfono número 569. *La Patria*, junio 19 de 1922, p. 4.

¹¹² LMDZ.

En abril de 1918, don Pepe compra el predio que, en la calle del Coliseo, había ocupado el teatro Mainero¹¹³ y algún tiempo después la casa contigua, donde había nacido el presidente Rafael Núñez en 1825¹¹⁴. En esos solares construye un nuevo edificio para trasladar el almacén y los talleres. Se había quedado decididamente estrecho en la calle Lozano, donde atendía su clientela desde 1908. Dentro del nuevo inmueble de concreto despliega en la primera planta los mostradores y estantes del almacén con lucidas vitrinas a lo largo de la vía externa. En el resto del piso, pared de por medio y hasta la calle trasera, funciona la tipografía, donde ya se ejecutan impresiones realizadas¹¹⁵. El segundo piso se dedica a la encuadernación de libros en blanco a cargo de personal femenino. En el tercer piso se ubica el centro de mantenimiento de los equipos para oficina agenciados por Mogollón, la carpintería para empacar los envíos a clientes y sucursales y la marquería que "tiene a su cuidado la fabricación de marcos artísticos"¹¹⁶.

J. V. Mogollón & Cía. comienza a comprar casas y lotes en la calle del Boquete desde 1914, antes de que desaparezca del todo la muralla entre la Puerta del Reloj y el baluarte de San Pedro Mártir (India Catalina), a lo largo del caño de la Matuna. Esta y otras propiedades se hipotecan como garantía de préstamos para la compra de equipos¹¹⁷. En 1925 y 1927 se adquieren nuevos predios colindantes y durante ese último año se construye un magnífico edificio de dos pisos —con cimientos y columnas para cuatro pisos; los dos pisos adicionales se construirán, en efecto, años más tarde¹¹⁸— para albergar los Talleres Mogollón. Al mismo tiempo, se refacciona el inmueble de la calle del Coliseo para transformar el primero y segundo pisos en un gigantesco almacén, asombro de la ciudad y de cuantos lo visitan por esas calendas¹¹⁹. El tercer piso del inmueble se acondiciona para albergar la administración central de la firma¹²⁰. En las

¹¹³ Notaría Primera de Cartagena, Protocolo No. 173, febrero 23 de 1925.

¹¹⁴ Bossa (1967), p. 59.

¹¹⁵ *La Patria*, edición extraordinaria, mayo 8 de 1924, p. 5.

¹¹⁶ *Ibidem*.

¹¹⁷ Notaría Primera de Cartagena, Protocolo No. 75, enero 21 de 1914, tomo I. Las operaciones hipotecarias de la empresa como fuente de crédito extrabancario serán habituales.

¹¹⁸ Notaría Segunda de Cartagena, Protocolo No. 75, enero 21 de 1914, tomo I; Protocolo No. 318, mayo 2 de 1927, tomo I.

¹¹⁹ El surtido del almacén siguió diversificándose. En 1929, la sección de muebles anunciaba "Juegos completos para sala, para dormitorio, para comedor..., todo en lindísimos estilos antiguos y modernos... VEA LA EXHIBICIÓN QUE ESTAMOS HACIENDO EN EL PISO BAJO DEL ALMACÉN". Las mayúsculas aparecen en el aviso publicado en la p. 173 de Pretelt (1929).

¹²⁰ Notaría Segunda de Cartagena, Protocolo No. 943, diciembre 26 de 1927, tomo X. Un gran salón albergaba el personal administrativo, sin divisiones para oficinas individuales. Don Pepe y don Lácides tenían sus escritorios, uno detrás del otro, en la esquina sur occidental,

oficinas, almacén y talleres laboran más de 300 personas¹²¹. La construcción del almacén y el taller se protocolizan con declaraciones de valor por \$60.000 pesos oro cada una¹²². La adquisición de propiedad raíz será una constante en J. V. Mogollón & Cía. Eventualmente, la mayoría de las sucursales contarán con instalaciones propias.

Ya para fines de los años 20, el motor de la expansión de la empresa no es el *arbitrage* por la diferencia del costo del dinero en el exterior y en Colombia, puesto que el país lleva varios años recibiendo abundante crédito externo. Lo que ahora empuja el negocio de Mogollón es el crecimiento de la demanda interna, alimentada por exportaciones récord de café, el pago de las reparaciones de Panamá y, por supuesto, el mismo endeudamiento internacional. Los tiempos son buenos. Mogollón aprovecha su posición dominante. Emblemática de una bonanza que parecía inmarcesible es la terminación de una hermosa casa en el barrio residencial de Manga, durante ese mismo 1927, año en el cual su empresa hizo tantas erogaciones. Don Pepe había adquirido los terrenos en 1919 y 1921 y la habitará hasta su muerte en 1966. Declara haber invertido en su construcción, que consta de dos plantas y altillo, “más o menos” \$30.000 pesos oro¹²³. Allí tiene el gusto de recibir como huéspedes a los presidentes Enrique Olaya Herrera y Alfonso López Pumarejo, así como a su hijo y después primer mandatario Alfonso López Michelsen, y contribuir al afianzamiento de la política del Buen Vecino oficiando como anfitrión de Franklin D. Roosevelt. Allí acoge más de una vez a Eduardo Santos, su colega tipógrafo, compañero de viajes y amigo personal desde mucho antes de que llegara a ser Presidente de la República¹²⁴.

Se conserva una foto de los almacenes Mogollón, en 1929¹²⁵, con un aviso pregando “este será nuestro mejor año”. Poco después, la expansión sin pausa toca a su fin. La Gran Depresión mundial de los años treinta no quiebra a J. V. Mogollón & Cía., aunque lo estrema hasta los cimientos. Como lo expresa un testigo de los acontecimientos:

contra el ventanal que daba a la calle; LMDZ. El coautor alcanzó a conocer esta democrática distribución.

¹²¹ *La Patria*, mayo 8 de 1924, p. 4.

¹²² Notaría Segunda de Cartagena, Protocolo No. 318, mayo 2 de 1927, tomo 4; Protocolo No. 943, diciembre 26 de 1927.

¹²³ Notaría Segunda de Cartagena, Protocolo No. 155, febrero 28 de 1927, tomo III. El arquitecto es también Nicolás Samer.

¹²⁴ Álbum de recortes de María Paulina Mogollón de Zubiría, en el archivo personal de Luis Mogollón de Zubiría.

¹²⁵ JVMZ.

Aquello fue enorme, uno podía ver la parálisis del almacén. Ya en bodega se estaban acabando los productos y no había quien nos suministrara más [...] La empresa se tambaleó, muchos otros establecimientos comerciales de la ciudad fueron cerrados y uno no sabía cuando iban a abrirse. Don Pepe andaba preocupado, porque él decía que esta crisis podía acabar con la empresa que con tanto esfuerzo había levantado. Nosotros los empleados andábamos por la misma¹²⁶.

A la postre, habilidad y persistencia enrumban el negocio de nuevo por el buen sendero. El Mogollón que sobrevive la crisis es una empresa distinta, con la mayoría de sus almacenes abiertos pero distribuyendo un número creciente de productos nacionales y aprovechando la protección para ensamblar en el país. Los talleres continuarán por muchos años a la vanguardia de la transformación de papel. La supervivencia del negocio primero y la eventual desaparición de la firma 40 años más tarde no son el tema de esta monografía. Baste aquí anticipar que cuando, en vez de importarse, la materia prima queda sujeta a los estrictos términos de pago del fabricante local, “rayar papel” se eclipsa como fuente de capital de trabajo¹²⁷.

Consideraciones finales

La motivación

En el nacimiento y auge de J. V. Mogollón & Cía. concurren, con idiosincrásicas variantes, muchos elementos que en Colombia, y en el mundo entero, caracterizan una exitosa gestión empresarial. José Vicente Mogollón Lavignac personifica, antes que nada, al pionero altamente motivado, cuyo deseo de superación es el móvil central de una brillante carrera. Nacido en la estrechez, debe trascender el estigma de la ilegitimidad que, a principios del siglo pasado y especialmente en comunidades pequeñas como Cartagena, asfixiaba las voluntades débiles. El latente deseo de triunfar

¹²⁶ Entrevista con don Ricardo Olier. Cartagena, enero de 1999. El señor Olier ingresó a J. V. Mogollón & Cía. en 1924 y llegó a ocupar los más altos cargos de la empresa en el área financiera.

¹²⁷ Podría argüirse que la tardía introducción de la litografía en los Talleres Mogollón dio lugar a un relativo retardo tecnológico. Quien alguna vez haya tenido en sus manos las pesadas piedras donde se fijaba el negativo para el proceso litográfico, habrá dudado acerca de sus ventajas sobre el linotipo. Eventualmente, el “offset” revolucionará los sistemas de impresión, pero para adelantarse a ese accidente técnico se necesitaba espejo retrovisor. La competencia lo tuvo.

contra los prejuicios recibe el estímulo del temprano éxito en el pequeño taller de encuadernación.

La aventura externa

Don Pepe constata muy rápido que su habilidad manual y laboriosidad van acompañados por un innato sentido para los negocios. Surge entonces la visión externa. Un mundo que no conoce pero que ve reflejado en la prosperidad de potentes casas comerciantes en su ciudad natal: los Pombo, los Del Castillo, los Jaspe, los Vélez Danés, etc. Cualesquiera que hubiesen sido las peculiares circunstancias cartageneras al inicio del periplo empresarial de José Vicente Mogollón, el mundo occidental transitaba entonces por la *Belle Époque*. Era fácil viajar, sobre todo si, nacido junto al mar, no se le temía al horizonte. A don Pepe sólo le hace falta para zarpar que alguien atienda honesta y competentemente la tienda, como solía él referirse a sus sucesivos almacenes y como también lo hará, más tarde, María Paulina, su esposa¹²⁸.

El socio

No erró en la escogencia del colaborador cercano, amigo y hombre de confianza, pero quizá él mismo no alcanzaba a columbrar en 1904 lo que sería el grado de complementación con su asociado. Abundan los ejemplos de negocios exitosos, donde socios hacen yunta perfecta. J. V. Mogollón & Cía. es uno de ellos. Don Pepe, innovador y arriesgado, encontró en Lácides Segovia, prudente y reflexivo, el contrapeso para su naturaleza impulsiva. Los triunfos son fáciles de identificar por el historiador, pero en el caso de J. V. Mogollón & Cía. surge también de la tradición oral el eco, difícil de asir, de las equivocaciones que no se cometieron.

La empresa unifamiliar

J. V. Mogollón & Cía. permaneció, casi hasta su fin en 1972, como empresa unifamiliar, con selectos socios industriales. Don Lácides Segovia fue quizá el único que pudo haber sido socio capitalista de Mogollón, si lo hubiese deseado. No se buscaron otros accionistas. ¿Para qué? Las necesidades de fondos eran satisfechas en condiciones óptimas por el crédito de proveedores. Compañías de familia han sido la expresión más frecuente del empresariado costeño que, con contadas excepciones, no se ha caracterizado por su espíritu de asociación amplia. Valdría la pena examinar si ésta fue una de las razones de la eventual alta mortalidad entre las firmas industriales nacidas en la costa al amparo de la Regeneración.

La internacionalización

Poseer la visión y armar el equipo a veces no son suficientes para garantizar resultados extraordinarios. Al nicho de mercado —la transformación de papel, motor de la expansión— se había llegado por accidente. Para convertirlo en un negocio en grande era necesario reconocer la oportunidad histórica. José V. Mogollón y Lácides Segovia supieron identificar la confluencia de la recuperación colombiana a partir del quinquenio de Reyes, con el crecimiento del comercio mundial y la estabilidad asociada con el patrón oro. J. V. Mogollón & Cía. agregó valor al reducir su *wacc*¹²⁹. Aprovechó para expandirse, como pocas firmas en Colombia, el amplio delta a su favor entre costo externo y el costo interno del capital.

La bonanza

Los primeros 30 años del siglo xx —a pesar del paréntesis por la espantosa Gran Guerra— constituyen un periodo expansivo local y mundial. J. V. Mogollón & Cía. se insertó con minuciosa atención a los detalles y persistencia en la ejecución, en la onda de la primera verdadera internacionalización de la economía colombiana —la del tabaco en el siglo xix fue efímera y somera—, que el país vivió al multiplicarse las exportaciones cafeteras en un ambiente de librecambio. La maduración del empresario, templada con la experiencia externa y la creación de un tejido de relaciones, se consolida con la audaz expansión hacia Barranquilla y la vertiginosa instalación en el centro y el oriente del territorio nacional.

El empleo juicioso de la financiación externa, aún más que la propia generación de fondos, alimentó la rápida expansión de Mogollón en los primeros tiempos. Más tarde, cuando el vertiginoso ritmo innovador de don Pepe desbordó las disponibilidades, se recurrió al crédito hipotecario para adquirir maquinaria de E. Víctor Sperling o para construir los nuevos edificios. No se siguió la estrategia de absorber empresas afines para crecer. Alianzas para repartir mercados fueron el expediente preferido. Algunos émulos, sin embargo, como la venerable firma editora del periódico *El Porvenir*, de larga tradición en Cartagena, no resistieron la vigorosa competencia de J. V. Mogollón (ver nota 94).

Poca política

La política tuvo poco que ver con el nacimiento y auge de J. V. Mogollón & Cía. Ese frecuente trampolín de la vida empresarial colombiana jugó un papel ínfimo. El

¹²⁹ *Weighted average cost of capital*. Instrumento de análisis moderno para tipificar el costo promedio del pasivo de una empresa, incluyendo el valor —según la percepción de quienes lo aportan— del capital suscrito y las utilidades retenidas.

liberalismo de don Pepe, en plena hegemonía conservadora, excluía un abrazo íntimo. Lo que no quiere decir que estuviesen ausentes las relaciones afables con el poder o los guiños para congraciarse con las autoridades de turno. La filiación conservadora de don Lácides y el apoyo a las actividades periodísticas del general Segovia iban en esa dirección. La empresa, sin embargo, prosperó sin contubernios con el Estado, que fue apenas un cliente más.

La mirada al norte

Por último, aunque la maquinaria inicial de los talleres llega mayormente de Alemania, J. V. Mogollón & Cía. decide a tiempo, como puede observarse en los Anexos 22.1 y 22.3, que para surtir los almacenes, sus proveedores privilegiados serían de Estados Unidos, excepto para el papel, del cual ese país no era potencia exportadora. El impacto de esta escogencia justificaría un estudio comparativo con otros negocios de la misma época en Colombia. Hasta fines del siglo XIX, el comercio colombiano con Estados Unidos arrojaba cifras modestas. La corriente de tráfico con Europa siempre fue mucho mayor, dentro de la cortedad general de los intercambios. Resultó un acierto reconocer en el país del norte, que durante esas primeras décadas del siglo XX aplicaba la política del Gran Garrote a Iberoamérica, al nuevo hegemon. Esa intuición rendiría sus más abundantes frutos a partir de la primera guerra mundial y sus secuelas.

Laboriosidad, visión, equipo, acertada estrategia de negocios, innovación, riesgos calculados y decisiones afortunadas conducen al éxito de las empresas. Durante las primeras tres décadas del siglo XX, J. V. Mogollón & Cía. aplicó la receta con singular eficacia.

Anexo 22.1

1905 (¿?)

De Alemania

Almohadillas para sellos
Cordel rojo y gris
Vidrio de aumento
Vidrios
Bolas de cristal
Tinta de marcar
Oro para encuadernación
Expulgadientes de pluma
Prensa para viajeros (¿?)
Tinta de imprenta
Papel de excusado corrugado
Papel de color para flores
Escarcha para secar tinta
Esponjas de caucho

1922

Para su tienda

Bolsas de papel para empaque
Papel de envolver color rapé
Pizarras de hule para anuncios
Lámparas de gasolina
Rey de la Tempestad
Papeles impermeables y secantes
Copiadores de carta
Prensas para copiar
Brochas para copiar
Depósito para el agua y la brocha
Lacre rojo Dennison
Cristales
Vidrios
Mostradores

J. V. Mogollón & Cía. (1900-1930):
"Rayando papel"

Carteras
Portamonedas
Navajas de bolsillo
Medidas para carpinteros
Medidas para sastres
Tiza de billar
Tiza para sastres
Pintura acuarela fina

Tela para pintar al óleo
Tela para pintar planos
Papel para dibujos

De Estados Unidos

Esponjas
Lápices Venus
Plumas Falcón
Máquinas de escribir
Pasta para hectógrafo
Pilas eléctricas
Papel para copiadoras
Papel crespón Plumeros de sacudir
Tiza para escuelas
Tiza para billar
Tinta de imprenta en barriles
Tinta de marcar
Música
Brazos para máquinas de escribir
Cinta de máquina
Papel carbón
Maquinita de engrapar
Impermeable (¿?)
Secante
Jabón barba
Pasta de dientes
Papel de luto
Paños para copiar (¿?)
Pluma fuente Mogollón (¿?)

Papel carbón para lápiz y máquina de escribir
Cubiertas de todas calidades
Carpetas con y sin llaves para archivar documentos
Maquinitas Ryco para rollos de papel engomado
Maquinitas para sacar punta a los lápices

Para su escritorio

Sillas giratorias
Plumeros de sacudir
Lápices Eversharp
Plumas de fuente Wahl y Waterman
Alfileres en plomo y sueltos
Ganchos Gem, Niagara y Ok para sujetar papeles
Papel secante
Porta-secantes
Perforadoras de cheques
Reglas planas
Tinta de todos los colores de calidad excelente
Almohadillas para sellos
Máquina
Greenfield para engrapar
Tinteros de madera y de cristal
Canastas de alambre para botar papeles
Manecillas para sujetar papeles

Para su automóvil

Acumuladores
Llantas
Neumáticos
Líquido Hy-pol para darle brillo
Vidrios para linternas

Para su casa

Relojes de pared
Lamparitas Eveready
Lamparitas eléctricas de mesa y de colgar
Bombillos Condo y Sunlite para luz eléctrica
Relojes despertadores
Polvos Jacobus para teñir ropa
Betún 2 en 1 para el calzado, negro, amarillo, rojo y blanco
Papel crespón de todos los colores
Estufitas de alcohol sólido Botellas Icy-Ho" para conservar los líquidos helados o calientes, por algún tiempo
Tinta Payson para marcar ropa
Pasta eléctrica para matar ratas
Canasta para ropa sucia
Costurero de mimbre
Tijeras
Papel toilet

Rodolfo Segovia Salas, Claudia Navarro Díaz

Pastas dentríficas marca Pebecco,
Norwich y Colgate
Bloques de papel para apuntar ropa

Para su tocador

Luna para espejos de todo tamaño
Navajas Gillette, Gemy Eveready
Crema para la barba
Brochas para la barba
Cepillos para los dientes
Cepillos para el cabello
Esponjas de caucho

Para su mesa

Palillos para dientes con perfume y sin perfume

Para su bebé

Sonajeros de mimbre
Globitos de caucho en forma de animales
Bolitas de cristal de varios tamaños
Muñecos de todas clases
Polvo de talco Menem
Toda clase de juguetes

Además, recuerde Ud. nuestro enorme surtido de librería, papelería y objetos de regalo

Todos los precios han bajado de conformidad con las últimas cotizaciones del exterior.

Columna 1

En un cuadernillo que reposa en el archivo personal de Pedro Luis Mogollón Vélez, conjuntamente con el cuadernillo que contiene las cuentas de 1903, José Vicente Mogollón Lavignac hizo, quizá a manera de recordatorio personal, una lista de "Pedidos permanentes". Se trata de mercancía y elementos que no deben faltar en su taller y almacén, *circa* 1905. Todos son de importación y algunos, seguramente, fruto en parte de los negocios que fue cerrando durante sus viajes. No está fechado.

Columna 2

En agosto 9 de 1922, *La Patria* publicó en la página tres un aviso de J. V. Mogollón & Cía. con una lista de algunos artículos que tenía para la venta en su almacén de Cartagena.

J. V. Mogollón & Cía. (1900-1930):
"Rayando papel"

Anexo 22.2

La Tipografía Mogollón hace una especialidad de las siguientes clases de trabajos		
Revistas Catálogos Pagarés Acciones Programas Envelopes Circulares Cheques Recordatorios Memorándums	Folletos Memorias Facturas Etiquetas Menús Recibos Talonarios Letras de cambio Programas Papel para carta	Tarjetas de luto Tarjetas de visita Tarjetas de bautizo Tarjetas de nacimiento Esquelas de matrimonio

También se realizan trabajos de finanzas en general.

"J.V. Mogollón & Cía.
Calle del Coliseo - Cartagena"

La Patria, julio 10 de 1924, p. 7. Es de anotar que la mayoría de los trabajos tipográficos eran sobre pedido.

Anexo 22.3

Firmas representadas por J. V. Mogollón & Cía. y distribuidas a través de sus almacenes.

Fuentes

- Archivo personal de Pedro Luis Mogollón Vélez, Cartagena.
- Archivo personal de José Vicente Mogollón Vélez, Cartagena.
- Archivo personal de Luis Mogollón de Zubiría, Cartagena.
- El Autonomista* (1912): Cartagena, octubre 7 de 1912, Miscelánea, Archivo Histórico de Cartagena.
- El Porvenir* (1902-1907): Cartagena, Archivo Histórica de Cartagena.
- El Universal* (1914): Cartagena, junio 14.
- Gaceta Departamental* (1929): Cartagena, Archivo Histórico de Cartagena.
- J. V. Mogollón & Cía. 60 Aniversario 1900-1960* (s. f.): folleto en el archivo personal de José Vicente Mogollón Vélez, Cartagena.
- La Época* (1911-1912): Cartagena, Hemeroteca Luis López de Mesa en la Biblioteca Luis Ángel Arango, Bogotá.
- La Patria* (1922-1924): Cartagena, Archivo Histórico de Cartagena.

Rodolfo Segovia Salas, Claudia Navarro Díaz

Notaría Primera de Cartagena (1915-1946): Cartagena, Archivo Histórico de Cartagena.

Notaría Segunda de Cartagena (1914-1927): Cartagena, Archivo Histórico de Cartagena.

Revista de la Cámara de Comercio 1917-1919(1917): Cartagena, año 1, enero 17.

**Tras la visita del señor Herbert: United
Fruit Company, elites locales y
movimiento obrero en Colombia
(1900-1970)**

Marcelo Bucheli Gómez

Universidad de Stanford

