

LOS APORTES DE ULPIANO LLOREDA A LA PRIMERA INDUSTRIA VALLECAUCANA



Ulpiano Lloreda González

1865-1929

Fuente: Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980

CATHERINE ESPINOSA VANEGAS

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE HISTORIA
PROGRAMA DE LICENCIATURA EN HISTORIA
SANTIAGO DE CALI
2014

LOS APORTES DE ULPIANO LLOREDA A LA PRIMERA INDUSTRIA
VALLECAUCANA

CATHERINE ESPINOSA VANEGAS

Trabajo de grado para optar por el título de Licenciada
en Historia

Director: ALONSO VALENCIA LLANO
Doctor en Historia

UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE HISTORIA
PROGRAMA DE LICENCIATURA EN HISTORIA
SANTIAGO DE CALI

2014

Dedicado a María Victoria, María Adelaida y Gloria Patricia.

AGRADECIMIENTOS

Primero quiero agradecer a la Universidad del Valle que me brindó todos los recursos necesarios para que mi carrera profesional y la presente investigación llegará a feliz término. Durante estos diez semestres recibí formación académica e investigativa de calidad a través del Departamento de Historia y el apoyo económico y laboral mediante la sección de Desarrollo Humano y Promoción socioeconómica. Es a la Universidad del Valle a quien debo la oportunidad de formarme como profesional y como una ciudadana útil a la sociedad vallecaucana. A mi profesor y director de tesis Alonso Valencia Llano, por haberme guiado con consejos y recomendaciones claras y concretas que permitieron el libre desarrollo de mi investigación, por escucharme y darme ánimo en cada paso del proceso.

A mi mamá infinitas gracias por estar conmigo cada día de mi vida, por ser mi ejemplo y mi apoyo incondicional; a ella debo todo lo que soy.

A mi abuela por sus consejos llenos de amor y ternura; a mi tía Gloria por enseñarme que, más allá de ser profesional, lo importante es ser un buen ciudadano. A Isabel por su apoyo desde la distancia, a mi hermano Santiago y a mis primas Laura y Luisa que en conjunto forman mi pequeña pero amada familia, donde nunca faltó el apoyo emocional ni económico.

A mi novio y compañero Brayan Delgado Muñoz quien fue s mi gran aliado desde que inicie la carrera, su amor y compañía fue trascendental para la culminación de la presente investigación. Gracias por haberme acompañado en el día a día y por haberme dado tu amor incondicional.

A mi amiga y compañera Lina Marcela González por su compañía y apoyo en tan largas jornadas de estudio y por las palabras de aliento que nunca faltaron.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	8
CAPITULO 1.	24
LOS PRIMEROS PASOS HACIA LA MODERNIDAD	24
CAPITULO 2.	35
¿QUIÉN FUE ULPIANO LLOREDA?	35
CAPITULO 3.	41
LA DIVERSIDAD DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES	41
CONCLUSIONES	89
BIBLIOGRAFÍA	92

LISTADO DE FOTOS, CUADROS Y GRAFICAS

Foto N° 1. Retrato de Ulpiano Lloreda.	1
Foto N° 2. Familia Lloreda Caicedo.	38
Foto N°3. Hipódromo de Versalles	50.
Foto N° 4. Primera Planta Eléctrica.	54
Foto N° 5. Casa de “Los Portales” finales siglo XIX.	55
Foto N° 6. Casa de “Los Portales” 1920.	56
Foto N° 7. Primera planta de hielo.	71
Foto N° 8. Fábrica de Hielo Cristal 1946.	71
Foto N° 9. Monedas Fabricas Lloreda.	78
Foto N° 10. Funeral de Ulpiano Lloreda.	80

CUADROS

Cuadro N° 1. Conformación de la Sociedad Compañía de Navegación del Río Cauca.	44
Cuadro N° 2. Conformación de la sociedad Hipódromo de Versalles.	50
Cuadro N° 3. Conformación de la Sociedad Agrícola La Sofía.	58
Cuadro N° 4. Conformación de la Sociedad Fábrica de Materiales San Fernando.	63

Cuadro N°5. Conformación de la Sociedad Automoviliaria Colombiana.	65
Cuadro N°6. Vehículos y Conductores en Cali en 1926.	67
Cuadro N°7. Agencias distribuidoras de automóviles en 1926.	68
Cuadro N°8. Trilladoras en Cali 1925.	73
Cuadro N°9. Fábricas de Jabón en Cali 1925.	74
Cuadro N° 10. Fábricas de Velas en Cali 1925.	75
Cuadro N° 11 Diligencia de Inventarios y Avalúos.	82

GRAFICAS

Grafica N° 1. Actividades empresariales de Ulpiano Lloreda 1890-1929.	24
---	----

INTRODUCCIÓN

La pregunta de investigación que motivó el presente trabajo surgió cuando asistía al curso de Historia Empresarial de Colombia de la Universidad del Valle, curso bastante enriquecedor pues la mitad de los asistentes aspiraban a ser Economistas y la otra mitad aspiraban ser Historiadores o / y Licenciados en Historia. Durante la primera parte del curso se analizaron: “las problemáticas que se plantean desde distintos lugares teóricos y que permiten tipificar la conducta y, sobre todo, el concepto de empresario.”¹ Leyendo planteamientos de autores como Max Weber, Werner Sombart, Frank Safford, Alberto Mayor Mora, Joseph Schumpeter, se pretendía responder preguntas como: ¿Qué relación existe, históricamente, entre los valores y la formación en las disposiciones para el desarrollo capitalista? ¿En qué consiste una conducta capitalista? ¿Qué relación podemos establecer entre prácticas sociales y formación de valores económicos, en determinados momentos históricos?, preguntas direccionadas por el profesor y analizadas desde un punto de vista histórico y económico.

En la segunda parte de dicho curso se trabajó la formación del sector empresarial colombiano y se estudió “el conjunto de prácticas que dieron lugar a esta nueva realidad histórica”. Se estudiaron estas prácticas en medio de problemáticas locales y regionales, estableciendo y diferenciando las unidades económicas de producción con base en casos regionales y nacionales. Se debían responder las siguientes preguntas: ¿Qué estrategias asumen los empresarios para producir realidad en las localidades y en las regiones del país? ¿Cuál fue el papel de los empresarios en la formación del mercado interno, el desarrollo industrial y urbano y, en general, en los procesos de modernización nacional? ¿Qué identidades asumieron de acuerdo a los anteriores procesos? ¿Cuáles fueron las características de los comerciantes del Café? ¿Cuál fue el proceso que dio origen a los gremios y otras formas de

¹Programa del Curso Historia Empresarial de Colombia dictado por el profesor Jairo Henry Arroyo Reina en periodo académico: febrero-junio de 2012.

organización del capital? ¿Qué tipo de relación se produjo entre los gremios? ¿Qué características presentaron? ¿Qué relación tuvieron con el estado?

La tercera y última parte fue quizás la más importante para la posterior investigación, pues fue en medio de los estudios de caso del sector empresarial vallecaucano de las tres primeras décadas del siglo XX, que decidí estudiar la actividad empresarial de un individuo entre 1900-1930: don Ulpiano Lloreda.

¿Por qué él?

Tenía claro lo que deseaba investigar y por qué lo quería hacer, sólo faltaba “el quien”. Revisando el libro *La irrupción del capitalismo agrario en el valle del cauca, políticas estatales, trabajo y tecnología 1900-1950*,² en los anexos encontré “Directorio Industrial de Cali”, en la Industria de Artículos Alimenticios aparecían las trilladoras y en la de Bebidas y Alcoholes, la Fábrica de Hielo, lo cual llamó mi atención; por conocimientos previos sabía sobre su accionar en la producción de jabones y velas, al encontrar que también estaba relacionado con las trilladoras, comprendí que en Ulpiano Lloreda podía encontrar conductas propias del empresariado vallecaucano.

Revisando la bibliografía existente sobre Historia Empresarial de Colombia encontré que el trabajo más extenso y de mayor profundidad acerca de la Historia Empresarial colombiana, ha sido realizado por Carlos Dávila Ladrón de Guevara; el autor expone que el estudio del empresariado colombiano como sujeto histórico no se debe abordar ni como héroe a santificar ni demonio a condenar-perspectiva con la cual pretendí desarrollar mi trabajo-. En Colombia estos estudios son recientes y la especialidad académica de la historia empresarial apenas está entrando en su cuarta década de existencia.³ Dávila argumenta que una de las modalidades de la historia empresarial que ofrece mayor potencial para la investigación es aquella que

² Adriana Santos y Hugues Sánchez. *La Irrupción del Capitalismo Agrario en el Valle del Cauca Políticas Estatales, Trabajo y Tecnología 1900-1950*. Universidad del Valle, Cali, 2010.

³ Carlos Dávila Ladrón de Guevara. *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional*, Ediciones Uniandes, Bogotá, 2012.

estudia la evolución y trayectoria de los empresarios como individuos y familia, modalidad conocida como biografía de empresarios; sin embargo, el autor advierte que el estudio de empresarios en Colombia no se ha consolidado como una rama de la Historia Económica sino que se ha nutrido de otras disciplinas como la sociología, Historia Política y Social y aportes de disciplinas como la administración y la ingeniería industrial. Dávila da como respuesta a esta problemática el carácter propio de la Historia Económica donde según la teoría neoclásica, el empresariado no es un factor de producción y el dominio de modelos formales no permite medir ni incluir la función empresarial.

Otra de las problemáticas que según el autor presenta la Historia Empresarial en Colombia, es la falta de apropiación de conceptos y teorías económicas, sociológicas y psicológicas, pues a pesar de que los estudios en este campo se han nutrido, como mencioné anteriormente de estas disciplinas, el elaborar o plantarse hipótesis generales no ha sido común; Dávila -y casi como una queja debido a su amplio conocimiento sobre la Teoría Organizacional- explica que muchos de los trabajos relacionados con empresarios o familias empresariales “desperdician” los avances de la Teoría de las organizaciones y los conceptos de Alfred Chandler. No obstante rescata que debido a cambios como la caída del socialismo y la globalización se dio un “clima ideológico favorable” para el estudio del empresariado, pues se convirtió en un “objeto de estudio legítimo”; estos cambios de “mirada” hacia el empresario se vieron reflejados en el aumento de cursos de Historia Empresarial en las universidades públicas y privadas del país, lo que provocó el aumento de publicaciones y trabajos en el tema. Dávila expone que hasta 1990 la mayoría de trabajos en este campo eran de carácter “aficionados, hagiográficos y conmemorativos”, pero que en los últimos quince años las “biografías académicas irrumpieron” y resalta que estas biografías cuentan con una importante recolección de fuentes primarias.

El trabajo que reúne gran parte de los estudios más sobresalientes sobre empresarios colombianos que se ha hecho hasta el momento es: *Empresas y Empresarios en la Historia de Colombia. Siglos XIX- XX*: Una colección de estudios

recientes.⁴ En sus dos tomos reúne 28 artículos de diferentes regiones del país como la Costa Norte, Santander, Bogotá, Antioquía y el Valle del Cauca, organizados en diferentes categorías: Historia de las Elites Empresariales, Historia de Empresarios, Historia de Empresas, Historia Sectorial y Gremial, Historia del Empresariado y el Desarrollo Tecnológico.

Si bien esta es la más grande y reciente recopilación, en Colombia existen y sobresalen otras investigaciones que, a diferencia de la recopilación hecha por Dávila, se limitan a empresarios o empresas regionales. El empresariado antioqueño es sin duda el más estudiado pues cuenta con trabajos individuales y compilaciones de dos o tres empresarios.

Antioquía cuenta con la investigación de Luis Fernando Molina con su libro *Empresarios Colombianos del Siglo XIX*⁵, en la que presenta los métodos utilizados por “emprendedores” antioqueños para crear “empresa, hacer plata y administrarla”; así mismo toma en cuenta el papel de la familia, su pensamiento y la relación Estado-Política, en qué y cómo invirtieron el capital, las innovaciones y el estilo de vida de los personajes investigados. Molina caracteriza estos empresarios como un grupo preocupado por mantener intereses más allá de los agropecuarios y latifundistas, pues se orientaron hacia el comercio, el transporte, préstamo de dinero y minería, entre otros, al saber aprovechar las ventajas y las oportunidades que ofrecían la geografía antioqueña y la abundancia de capital que la estrechez del mercado facilitaba. La apropiación de estas ventajas conllevó a que en Medellín se formaran clanes empresariales y capitalistas de carácter familiar, que formarían una elite interesada, por su afán de lucro, en consolidar un mercado interno. Como ejemplo de lo anterior Molina presenta los casos de: Carlos Coriolano Amador, “El Burro de Oro”, Juan Bautista Mainero “El Viejo Mainero”, Pepe Sierra y Marco A. Restrepo “El Rey de la Leña”.

⁴ Carlos Dávila Ladrón de Guevara. *Empresas y Empresarios en la Historia de Colombia. Siglos XIX-XX*, Ediciones Uniandes, Colombia, 2003.

⁵ Luis Fernando Molina Londoño. *Empresarios del siglo XIX*. Universidad de los Andes, Bogotá, 2006.

Carlos Dávila hace un balance historiográfico sobre los principales estudios acerca el desarrollo empresarial de Antioquia desde 1922 hasta el 2011,⁶ en el que aborda a los empresarios especificando autor, origen, formación y el tipo de publicación; además describe las teorías psicológicas y culturales sobre el desarrollo de la industria antioqueña, para finalmente concluir que el empresariado antioqueño surgió gracias a oportunidades económicas como: la base material de la economía minera, las oportunidades para el comercio que alrededor de ella surgieron y el contar con el “impulso múltiple del café”. Por otra parte, argumenta que las cualidades de la personalidad antioqueña como: el trabajo duro, la frugalidad, la innovación, la toma de riesgo, la diversificación y la valoración del trabajo manual fueron determinantes para que el empresariado tuviera un papel destacado en la transición al crecimiento económico e industrial de Antioquia.

Otra compilación de casos de estudios antioqueños es hecha por la contadora pública y magister en Ciencias de la Administración Rubí Consuelo Mejía, quien estudia el caso de tres empresarios antioqueños desde la perspectiva del riesgo: Carlos E Restrepo, José María “Pepe” Sierra y Ricardo Olano. Analiza su conducta económica relacionada con el “riesgo”, trabajo interesante porque explora los tipos de riesgos a los cuales estaban expuestos los empresarios de ese periodo y muestra cómo respondieron a ellos, ya sea de forma exitosa o no. La misma autora explica su tesis diciendo que: “al unir dos disciplinas: la Historia Empresarial y la Administración de Riesgo, como campos de estudios complementarios, se crea una sinergia que favorece el desarrollo del conocimiento en ambas áreas”.⁷

La costa norte y Cundinamarca presentan algunos trabajos pero los empresarios o empresas de estas regiones no han sido desarrollados ampliamente por la

⁶Dávila, ob. cit., pp 94-105

⁷Rubí Mejía Quijano. *El Riesgo y la Historia Empresarial Antioqueña*, Fondo Editorial Universidad EAFIT, Medellín, 2011.

historiografía. Milton Zambrano, por ejemplo, realizó un estudio acerca de la formación del empresario barranquillero desde 1880 hasta 1945.⁸

Sobre empresarios de Cundinamarca está el trabajo realizado por Carlos Dávila en el que también aborda al Valle del Cauca. Analiza la actividad empresarial de estas dos regiones del país a finales del Siglo XIX y principios del Siglo XX. Dávila advierte que hasta 1980 estas regiones colombianas habían sido poco estudiadas, aspecto que se modificó ligeramente para el Valle del Cauca pero que, para los negociantes de la sabana permanece igual. El autor muestra cuál fue la conducta económica de los empresarios estudiados, su patrón de diversificación, especialización y la relación política - empresa. Para la sabana de Bogotá toma el caso de Pepe Sierra, el “campesino millonario”, a quien define como “negociante” por no cumplir con requisitos como la innovación, el riesgo, y la “destrucción creativa” schumpeteriana, ya que siendo antioqueño tuvo un gran campo de acción en Bogotá donde se dedicó a la acumulación de capital y al atesoramiento de tierras; como caso opuesto presenta los hermanos Samper quienes en primera medida sacaron ventaja de la relación política-economía, segundo crean industria al fundar la Empresa de Energía Eléctrica y se convirtieron en socios del Banco de Bogotá; según el autor los Samper nunca tuvieron una fortuna comparable con la de Pepe Sierra pero en su actividad empresarial se ven los rasgos característicos de un empresario. Para el Valle del Cauca presenta los casos de: Santiago Eder, los Sarmiento, los Cabal y Hernando Caicedo, todos vinculados al sector azucarero. Dávila concluye que tanto los empresarios de la sabana de Bogotá como los empresarios vallecaucanos no son estrictamente empresarios industriales; según el nominarlos así simplificaría la actividad de aquellos que formaron la industria azucarera del valle o las fabricas más grandes de comienzos de siglo en Bogotá. Los negociantes vallecaucanos atesoraron grandes fortunas que se lograron en medio de marcos familiares. Es importante resaltar que esta designación de “negociantes” no es general a los

⁸ Milton Zambrano Pérez. *El Desarrollo del Empresariado en Barranquilla 1880-1845*, Universidad del Atlántico, Colombia, 1998.

empresarios vallecaucanos, ya que gracias a la historiografía existente se conocen varios casos de empresarios industriales de la región.

Si bien la producción historiográfica del Valle del Cauca no es tan amplia como el caso antioqueño, existen importantes trabajos donde se estudian las prácticas y estrategias de los empresarios de la región. Para el Estado Soberano del Cauca se cuenta con el trabajo realizado por Alonso Valencia Llano sobre empresarios caucanos, titulado “Empresarios y Políticos en el Estado Soberano del Cauca 1860-1895”,⁹ Valencia toma el caso de Ernesto Cerruti, Santiago Martín Eder, Reyes Hermanos, La empresa familiar de primitivo Crespo, Domínguez y Cía., Bertin Hermanos y el grupo familiar de los Uribe Uribe. Estudiando a estos empresarios el autor muestra cómo las actividades comerciales de la época estaban limitadas y determinadas por el tenso ambiente político de la época y cómo en medio de esas tensiones tanto los conservadores como los liberales utilizaron diferentes estrategias para mantener, proteger y ampliar su capital.

Del mismo autor tenemos el artículo “Las prácticas empresariales en el Estado Soberano del Cauca”, en el que plantea que Las estrategias empresariales en el Cauca eran: las compañías con extranjeros, el control del Estado y la masonería. Según el autor Los extranjeros al ver las debilidades del comercio se asociaron con comerciantes caucanos que aportaban al capital monetario el conocimiento de la región, el extranjero a su vez aportaba un “capital político” que protegía el capital de las extracciones del gobierno de turno y aportaba “capital social”, representado en relaciones internacionales y el conocimiento del funcionamiento del sistema internacional. Al estar asociados con extranjeros sus bienes no serían embargados durante una guerra civil. Estas asociaciones fueron de carácter “especulativo” y de rápida ganancia pues no tenían interés en el desarrollo de la región, en general fueron empresas de corta duración.

⁹Alonso Valencia Llano, *Empresarios y Políticos en el Estado Soberano del Cauca 1860-1895*, Banco de la República, Colombia, 1991.

Las estrategias de asociación con extranjeros según Valencia fueron:

Las empresas de los extranjeros asociados a políticos liberales caucanos:
Caso Cerruti

Las firmas de extranjeros que servían para ocultar capitales caucanos:
James Eder.

Las empresas de los conservadores “puros”: Reyes & Cía.

Las empresas de comerciantes conservadores asociados con extranjeros
para proteger sus intereses bajo banderas de naciones amigas.¹⁰

Para el Valle del Cauca, como tal, se cuenta con dos libros de diferentes autores donde se recopilan los casos de estudio de empresarios de la primera mitad del siglo XX. El primero es el trabajo realizado por Luis Aurelio Ordoñez, en su libro *Industria y Empresarios Pioneros en Cali 1910-1945*,¹¹ el cual consta de tres partes donde expone consideraciones generales sobre la empresa, la industrialización, la Historia Empresarial, el escenario y los actores. Cabe destacar el contexto histórico de Cali entre 1910 y 1945, pues menciona los hechos más relevantes que vivió la ciudad durante esos años, lo que permite contextualizar al empresario en su relación tiempo-espacio. Ordoñez toma siete casos de empresarios que él denominó pioneros, tomando como acto innovador la creación de empresas de tipo fabril y la promoción de su crecimiento mediante el aprovechamiento de las oportunidades creadas por la dinámica de los factores objetivos del desarrollo regional. Los empresarios pioneros estudiados por Ordoñez son en su orden: Manuel Carvajal, Alfonso Vallejo, Mariano Ramos, Ulpiano Lloreda, Jorge Garcés Borrero, Hernando Caicedo y Antonio Dishington.

¹⁰Alonso Valencia Llano. Las Prácticas Empresariales en el Estado Soberano del Cauca [en línea], http://alonsovalenciallano.co/~alonsova/archivos/Articulos/las_practicas_empresariales_en_el_estado_soberano_del_cauca.pdf. [Consulta: 28 de marzo de 2014.]

¹¹Luis Aurelio Ordoñez. *Industria y Empresarios Pioneros Cali 1910-1945*, Facultad de ciencias de la administración, Universidad del Valle, Cali, 1995.

El segundo libro es *Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca*,¹² de Jairo Henry Arroyo, donde expone que “el desarrollo empresarial de la ciudad fue liderado por una elite de empresarios definidos en el juego de alianzas entre agentes pertenecientes a los miembros de los sectores tradicionales, (es decir con raíces en la economía agraria de la hacienda, minera y esclavista del siglo XVIII), con los nuevos agentes económicos: negociantes y empresarios que desde la primera mitad del XIX venían haciendo esfuerzos por vincular a la región a los mercados mundiales y quienes encontraron, en el nuevo eje comercial Cali-Buenaventura – Panamá, la circunstancia propicia para llevar a cabo distintos negocios.” Para esto toma el caso de doce empresarios que iniciaron sus prácticas empresariales en la ciudad de Cali, de los cuales tres son antioqueños, dos extranjeros, uno de origen alemán, y seis caleños: Benito López, Pablo Pedro Caicedo Navia, Hermann Bohmer, Dídimo Reyes- Manuel María Buenaventura, Isaías Mercado Quintero, Julio Giraldo, Garcés Fidel Lalinde G, Juan de Dios Restrepo Plata, Los hermanos Calero Salinas, Luis Fischer, Rodolfo Ramón de Roux y los Hermanos Guerrero Guerrero. En general la investigación está centrada en las inversiones y en los portafolios empresariales de estos individuos haciendo énfasis en las relaciones familiares y sociales y en cómo estas fueron parte de la consolidación de empresas y negocios. Según el autor estos empresarios tienen características comunes, es decir: todos ellos heredaron de sus padres un patrimonio material representando en una riqueza inmueble y pecuaria y algo denominado por el autor como capital social que corresponde a una red solidaria de compromisos familiares y de amigos y un capital simbólico enmarcado por las posiciones gubernamentales.

Todos ellos diversificaron su inversión, ampliaron el portafolio y su actividad comercial de exportación e importación y tuvieron la propiedad raíz como base de

¹²Jairo Arroyo Reina. *Historia de las prácticas empresariales en el valle del Cauca Cali 1900-1940*, Universidad del valle, Cali, 2006.

su financiamiento. No tenían formación profesional, sin embargo esto no fue obstáculo para su desenvolvimiento comercial, que en la Cali de entonces no era un requisito, pues primaba la riqueza inmueble, un matrimonio católico, una vida privada intachable y la militancia en uno de los partidos políticos tradicionales.

El trabajo más reciente sobre un empresario vallecaucano, es la tesis de pre grado de María Fernanda Erazo quien titula su investigación *Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero*.¹³ En esta investigación aborda las actividades comerciales del empresario y su aporte a la industria farmacéutica a través de sus laboratorios.

Sobre la actividad empresarial de Ulpiano Lloreda –nuestro empresario a estudiar– sólo existe el trabajo de Luis Aurelio Ordoñez, cuya fuente principal es el artículo publicado en la *Revista Despertar Vallecaucano* de 1981,¹⁴ cuando se conmemoraban los cincuenta años de su fallecimiento. Ordoñez tomó de este artículo las principales actividades industriales y empresariales que refiere en su libro y los complementó con datos ofrecidos por David Collins y la revista *Despertar Vallecaucano*.

En 1980, y en celebración de los noventa años, las empresas Lloreda, publicaron el libro *Memoria de una industria: Lloreda 90 años*.¹⁵ El primer capítulo es una reseña histórica sobre Ulpiano Lloreda, cuyos datos son tomados del mismo artículo de la *Revista Despertar Vallecaucano*; este libro, más que información histórica escrita, presenta una serie de fotografías que son de gran importancia para complementar, contextualizar e ilustrar mi investigación.

Una vez presentado este balance historiográfico es importante aclarar que la actividad empresarial e industrial de Ulpiano Lloreda, se trabajó siguiendo el

¹³María Fernanda Erazo. *Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero*, Universidad del Valle, Cali 2013.

¹⁴Revista Despertar Vallecaucano, N° 50, enero-febrero de 1980, P. 33

¹⁵ Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980

esquema analítico (EAHE) presentado por Carlos Dávila Ladrón de Guevara,¹⁶ que “parte de un supuesto: el empresario debe concebirse de manera integral, no parcial ni fragmentada, respecto a los diferentes elementos propios de su naturaleza y funciones como actor económico”.¹⁷ El EAHE está basado en orientaciones teóricas de diferentes disciplinas entre ellas: la economía, sociología y psicología y está compuesto de seis categorías.

La primera categoría es el *Contexto económico, político y social*. La actividad empresarial está condicionada a un espacio y tiempo que lo influye; es imposible estudiar la conducta empresarial de un individuo sin tener en cuenta la estructura social de la que forma parte, el sistema político que lo rige y lo determina, el Estado, las características geográficas del espacio donde vive, los valores y la cultura de la cual hace parte. Cabe señalar que un estudio exhaustivo del contexto no es necesario; lo importante es poder identificar cuáles momentos o procesos, ya sean de orden económico, político y social, marcaron o influyeron la conducta empresarial de dicho individuo.

La segunda categoría se refiere a la *Conducta económica*. Dávila presenta la conducta empresarial interpretada desde los aportes hechos por Mark Casson, donde revive el papel de “innovador” desde Schumpeter, con “el estar alerta a las oportunidades y al desequilibrio” de Israel Kirzner -“el manejo de la incertidumbre”-; además, resalta que la conducta empresarial se nutrió de conceptos de economistas contemporáneos como Douglas North y William Baumol. Una segunda influencia vino de teóricos españoles como Jesús María Valdaliso y Santiago López; según Dávila, estos últimos “examinan la naturaleza económica del empresario de una manera novedosa al categorizar los diferentes autores según su concepción como “héroe, villano o inútil”. De Baumol destaca los planteamientos referidos a las

¹⁶Dávila, ob. cit., pp 56-84

¹⁷Ibíd., p. 54

funciones productivas, improductivas y destructivas.¹⁸ En síntesis Dávila plantea trece categorías de análisis o variables:¹⁹

- Acumulación de capital
- Alerta a las Oportunidades
- Cálculo racional
- Manejo del riesgo
- Manejo de la Incertidumbre
- Diversificación de Inversiones
- Innovación
- Gestión de la tecnología
- Asociación de capitales
- Manejo del Crédito
- Desempeño de funciones productivas, improductivas y destructivas
- Destino de los excedentes
- Gestión y organización rutinaria

Si a través de las fuentes primarias y secundarias podemos identificar estas variables, se podría tipificar la conducta económica del empresario; estas variables serán tratadas más adelante.

El Perfil socioeconómico nos habla de la estructura económica y social en la que crece el individuo y cómo se relaciona con otros actores. El empresario está sujeto a patrones de conducta y ocupa una posición económica y social que puede presentar facilidad u obstáculo para su desarrollo. Es por esta razón que es importante establecer las relaciones de poder en las que se desempeñó; es decir: cómo este individuo perteneció a élites locales, regionales y nacionales. En este punto, el concepto de élite toma mayor importancia pues partimos de la idea de que el empresario hace parte así sea mínimamente de una élite local. El concepto de

¹⁸Véase Jesús María Valdaliso y Santiago López. *Historia económica de la Empresa*, España Crítica, 2007.

¹⁹Ibíd., P. 61

élite en el cual se puede clasificar a Ulpiano Lloreda, sería la propuesta por José Darío Sáenz,²⁰ citando a Wilfredo Pareto: “élite como un conjunto de individuos que poseen cualidades excepcionales en una determinada actividad profesional”, complementada por la ofrecida por Wright Mills: “élite de poder” compuesta por quienes ocupan las altas posiciones estructurales de poder, con una tupida red de relaciones que posibilitan la coincidencia de orígenes sociales y familiares”, también citada por Sáenz. Dávila considera pertinente el estudio de las élites como factor del perfil socioeconómico porque, para él, las elites están “fincadas en redes sociales donde los intereses comunes, la cercanía, la coordinación y la cohesión social son cruciales.”

Además del concepto de élite, al igual que en la conducta económica, el perfil socioeconómico está compuesto por una docena de variables: lugar de nacimiento, nacionalidad, clase social de los padres, estatus social de los padres, familia empresarial, movilidad social intergeneracional, incorporación y socialización en la actividad empresarial, afiliación religiosa y su papel en la vida del empresario, personalidad, movilidad geográfica, educación. Las variables que componen el perfil socioeconómico se irán detectando y analizando en el transcurso del tercer capítulo.

Relación con la política y el Estado: “La experiencia histórica muestra que el estado y la política son parte sustancial del contexto en el que los empresarios se desenvuelven”. El autor expone que es simplista querer estudiar al empresario sin tener en cuenta el desarrollo político de la sociedad en el que vivió, y más en nuestro caso, donde el Estado en las primeras décadas del siglo XX estaba en su formación y se convirtió en un actor central del desarrollo económico. Los puntos a tener en cuenta respecto a la relación política- Estado son los siguientes: Antecedentes de trayectoria política en la familia, participación en elecciones, financiación de campañas políticas, desempeño de cargos en elección popular, entre otros.

²⁰José Darío Sáenz. “Configuración de una élite política en Cali: 1958-1998”. En: *Estudios regionales y latinoamericanos*, Icesi, Cali 2009.

Dentro del esquema analítico propuesto por Dávila existen categorías que debido a la naturaleza de las fuentes recolectadas (teniendo en cuenta que el empresario estudiado murió hace más de ochenta años), no puedo aplicar ampliamente al desarrollo empresarial de Ulpiano Lloreda. En cierta medida las fuentes me limitan y sería arriesgado en ocasiones plantear conclusiones basándome en dichas fuentes, sobre todo las referentes a lo que el autor denomina *Estilo de Vida*; no obstante, trataré de responder preguntas como: ¿cuánto tiempo dedica a los negocios y cuánto tiempo a su familia? ¿Pertenece a clubes sociales? ¿Hace viajes al exterior? ¿En qué medida el empresario es generoso o avaro? ¿Qué papel tiene la vida social en su cotidianidad?, etc.

La sexta y última categoría es *Mentalidad, desarrollo económico, Estado y moderno*. Se debe tener en cuenta el papel del Estado y del mercado en la actividad económica, las instituciones y reglas de juego que regulan su actividad. Dentro de esta categoría existen problemáticas propias de la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días, por ejemplo la relación del empresariado con los grupos ilegales y la desinstitucionalización que vive el país. Las cuales no son aplicables en la presente investigación por estar fuera de contexto histórico.

Esta investigación es el resultado de dos ejercicios académicos; el primero consistió en la búsqueda y lectura de gran parte de la bibliografía producida acerca de la Historia Empresarial colombiana, haciendo énfasis en los trabajos producidos para nuestra región combinándola con la bibliografía que contextualizara la época y el empresario a nivel nacional y regional. Fue consultada en su gran mayoría en la Biblioteca Mario Carvajal, la Biblioteca Jorge Garcés Borrero y en el centro de Documentación de la Biblioteca Luis Ángel Arango y en libros que hacen parte de la colección personal de mi director.

El segundo ejercicio fue la búsqueda de las fuentes primarias que se realizó básicamente en el Archivo Histórico Municipal de Cali y en el Centro de Documentación de la Biblioteca Luis Ángel Arango. En el Archivo Histórico se revisó el fondo escribanos / Notarial de las Notarías Primera y Segunda desde 1890 hasta

1930, logrando encontrar documentos como: creación de sociedades, compra y venta de bienes raíces, créditos hipotecarios, poderes especiales, compra y venta de mercancías, letras de pago, sucesión y testamento. También se consultó el Boletín de Estadística Municipal.

En el Centro de Documentación de la Biblioteca Luis Ángel Arango se revisaron los periódicos: *El Relator* y el *Correo del Cauca* y la revista *Despertar Vallecaucano*. En la página web de la Biblioteca Nacional de Colombia se consultó el periódico *El Día*.

Después de una ardua búsqueda, se procedió a organizar y a sistematizar la información recolectada para crear una base de datos que me proporcionó un panorama general sobre las actividades económicas del empresario. Fue el cruce de las fuentes con la bibliografía consultada, lo que permitió el análisis de la acción empresarial e industrial de Ulpiano Lloreda entre 1890 y 1929, que se materializa en un texto organizado en capítulos los cuales permiten construir una imagen histórica de los aportes a la primera industria vallecaucana de Ulpiano Lloreda.

En el I capítulo se contextualiza la actividad del personaje entre 1865 y 1929. La focalización de este contexto está en los inicios del desarrollo de la modernidad del Valle del Cauca, iniciando con la autonomía política, como factor principal por propiciar las condiciones autónomas del desarrollo económico regional, mediante el desarrollo de una infraestructura de comunicaciones, el café producto dinamizador y el despegue industrial producto de la primera postguerra y el propio empuje regional.

En el capítulo II se abordan los aspectos más generales de índole familiar y empresarial de Ulpiano Lloreda. En él se muestra, en forma sintética, cómo la familia sirvió para consolidar las redes de parentesco basadas en compadrazgo y padrinaje, que han caracterizado a las élites del Valle del Cauca. No profundizamos en el tema de las élites, porque ese no es un objetivo de la presente investigación, dado que nos enfocamos únicamente en el personaje empresarial. Se trata de una

puesta en contexto de una actividad familiar y empresarial genérica que será desarrollada en los capítulos siguientes.

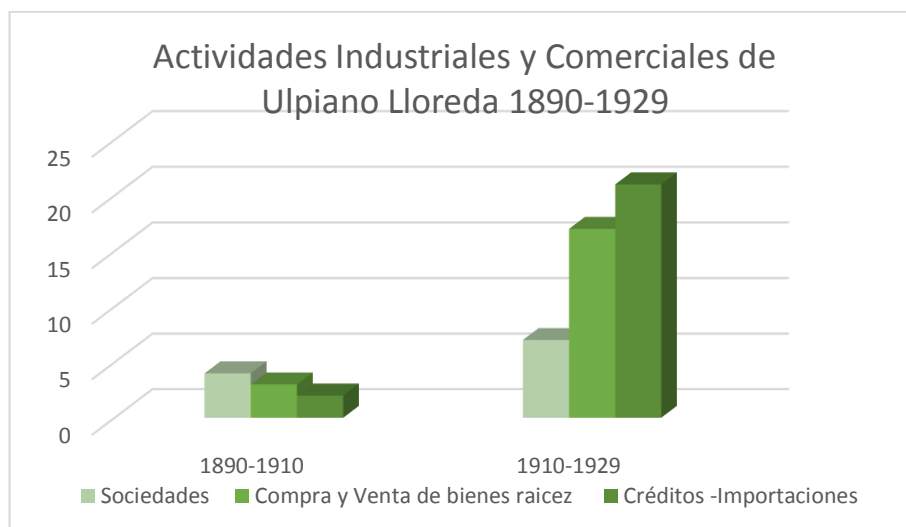
Finalmente, y en un tercer capítulo, se hace un seguimiento de los inicios de las actividades empresariales de Lloreda en un contexto que podríamos llamar moderno. Lo mostramos como un empresario asociado a actividades económicas de impacto diverso en lo local, lo regional y nacional y acompañado de empresarios que gozan de prestigio y de experiencia. Destacamos como fundamental la diversidad de inversiones económicas.

CAPÍTULO I

LOS PRIMEROS PASOS HACIA LA MODERNIDAD

El contexto histórico donde se sitúa a Ulpiano Lloreda es entre finales del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, teniendo en cuenta el momento histórico donde nació y creció y cómo éste condicionó su conducta económica. Lloreda nace 1865 y muere en 1929, pero haré énfasis en los hechos y procesos históricos que moldearon sus prácticas empresariales y cómo éstas estaban sujetas al momento político y socioeconómico de Cali y el Valle del Cauca entre 1900 y 1930.

Por supuesto se tienen en cuenta las tensiones y cambios políticos que se presentaron a finales del siglo XIX y que se abordan de manera concreta en el capítulo siguiente. En este punto se abordarán con más detalle los acontecimientos locales y regionales que determinaron las actividades empresariales de Ulpiano Lloreda. Partiendo del supuesto que cada región colombiana creció a su ritmo y respondió a diferentes dinámicas.



Elaborado por la autora con base en las fuentes notariales que se citan a lo largo del texto.

Si se observa el grafico anterior, se ve claramente cómo es que, después de 1910, se dispararon las actividades económicas de Ulpiano Lloreda en la ciudad. Antes de los hitos de la Luz eléctrica y el Ferrocarril, la actividad económica de este empresario fue mucho menor a la que se da después de 1910. Antes de la primera década del siglo XX las actividades económicas eran las propias del siglo XIX: importación- exportación, compra y venta de bienes raíces y los negocios agropecuarios; con la excepción de que Lloreda a finales del siglo XIX ya estaba creando industria pero de manera incipiente.

Creación del Departamento del Valle del Cauca

La creación del Departamento del Valle del Cauca fue un proceso que marchó asociado a la política de Rafael Reyes de dividir política y geográficamente a los antiguos y poderosos estados que conformaban la nación. Esto sumado a que los sectores dirigentes de ciudades como Cali, Palmira y Buga vieran, en la subordinación de Popayán, un obstáculo para el desarrollo de la región. La elite vallecaucana comprendía que la “endémica inestabilidad política” del Cauca era un impedimento para desarrollar su proyecto modernizador.

Alonso Valencia expone que “los grupos empresariales de comerciantes e intelectuales de Cali, Palmira, Buga y Cartago, socializaron un proyecto político de autonomía, caracterizado por difundir ideas referidas a la tolerancia religiosa, al abandono del sectarismo político, la construcción de infraestructura vial, la línea ferroviaria entre Buenaventura y Cali, la navegación a vapor por el río Cauca, y la creación del Banco Hipotecario; proyecto sustentado en la necesidad de ser autónomos e independientes del cauca y del poder payanes.”²¹

Con las nuevas leyes del gobierno Reyes la oportunidad llegó para esta élite ansiosa de desvincularse de la problemática Popayán. El abanderado de este proyecto fue el doctor Ignacio Palau quien, entre sus funciones de médico y político, fundó uno

²¹Alonso. Valencia Llano. *sinopsis Histórica del Valle Del Cauca en celebración de los 100 años del departamento del Valle del Cauca*, Universidad del Valle, Cali, 2010.

de los periódicos más importantes para la época: *“El Correo del Cauca”*, que fue utilizado como medio de propaganda y de comunicación en torno a la imperiosa necesidad de la desvinculación al Cauca. Palau enviaba cartas a sus amigos buscando que se uniera a su causa, uno de los que aceptó fue el coronel Rafael Ocampo Riascos, quien recorrió el valle del cauca para recoger las peticiones de los cabildos que más tarde serían presentados en Bogotá. La idea de los promotores de la creación del departamento era la creación del mismo con todo el reconocimiento legal y por eso debían llenar todos los requisitos que establecían la constitución.

El rumor que en Cali y en zonas del Valle del Cauca estaban realizando campañas separatistas, llegó rápidamente a oídos del gobierno nacional y se culpó al doctor Palau de promover la perturbación al orden, quien negó los cargos por perturbación y se defendió afirmando que se había ceñido a recoger los requisitos constitucionales que respaldaran su proyecto.

Con la leyes de 1908 expedidas por la Asamblea Nacional Constituyente, se logró la división del territorio nacional en 46 departamentos entre los que se encontraban los departamentos de Cali y Buga. Pero con la caída –o renuncia- del general Reyes, el congreso nacional expidió la ley 65 de 1909 que devolvió al Cauca la jurisdicción sobre el valle del Cauca. Esta situación provocó un fuerte movimiento de separación de nuevo integrado por Ignacio Palau, esta vez apoyado por la elite caleña a la que por motivos políticos y sobre todo económicos no le convenía esta nueva dependencia del Cauca. Entre ellos se encuentran: Jorge Zawasdsky, Benito López y Manuel María Buenaventura.

Por Decreto N° 386 del 30 de abril de 1910 se estableció el Departamento del Valle del Cauca, como uno de los 13 departamentos que conformaría Colombia a partir de ese año. Cali le ganó la disputa a Buga sobre cuál debería ser la capital del departamento, por lo que se nombra a Ramón Carvajal Buenaventura como alcalde

de la ciudad y a Pablo A. Borrero Ayerbe como el primer gobernador de nuestro departamento.²²

Mientras en Colombia se celebraba el primer centenario de la independencia, el recién creado departamento del Valle del Cauca debía empezar “a reorganizar la cotidianidad administrativa, comercial, judicial del nuevo departamento, al establecer disposiciones que establecían un nuevo orden en los ámbitos policivos, sanitarios, morales y culturales del territorio vallecaucano.”²³

El nuevo departamento se apoyó económicamente en lo que desde siempre se había apoyado: la explotación agropecuaria. Sus grandes haciendas junto con el dinamismo de las poblaciones campesinas formarían la base para la materia prima que se utilizaría en la industria y las exportaciones vallecaucanas. “Los dirigentes vallecaucanos trabajaron en tres frentes: en el mejoramiento o implantación de los servicios públicos, en la apertura y construcción de las vías públicas, y en el apoyo de desarrollo e infraestructura ampliamente para la producción agropecuaria e industrial.”²⁴

Los servicios públicos fueron uno de los temas más importantes para la clase dirigente por varias razones, primero porque su funcionamiento era vital para el desarrollo de la ciudad no solo por razones de salud pública sino porque servicios como el telégrafo y el alumbrado público impulsarían la industria.

El alumbrado público prestaba su servicio en las zonas más importantes de la ciudad y en los sectores donde residía la tan nombrada elite, especialmente la zona que rodea la actual plaza de Caicedo. Entre 1910 y 1915 no se produjo mayor demanda de kW, sin embargo esta cambiaría con la llega del Ferrocarril a la ciudad. Respecto al acueducto y sobre el cual Edgar Vásquez hace una descripción

²²Edgar Vásquez Benítez. *Historia de Cali en el siglo 20: sociedad, economía, cultura y espacio*, Universidad del Valle, Cali, 2001.

²³ Ibíd. , P. 35

²⁴ver Valencia, ob. Cit.

detallada se puede decir que a partir de 1912 el concejo aprobó la construcción de un acueducto metálico a presión que, junto con el alcantarillado, debía subsanar los problemas de desagües, recolección de basuras y sobre todo los problemas relacionados con la salubridad pública.

El teléfono llegó a la capital del departamento por iniciativa de Emmanuel Pinedo quien inició la instalación del servicio a través de la “Empresa de Teléfonos de Cali”, lo que facilitaba la comunicación sobre todo en materia comercial. En 1912 la empresa empezó a funcionar con 50 abonados,²⁵ pero en 1924 el rápido crecimiento de la ciudad forzó para se estableciera un nuevo contrato que supliera las necesidades de la comunidad.

Cabe aclarar que todas estas iniciativas de implementar y /o mejorar los servicios públicos fueron iniciativas privadas que se plantearon ante el concejo municipal. Era el concejo el encargado de aceptar y de delegar los permisos para que los empresarios iniciaran estos proyectos bajo una serie de prerrogativas y exigencias que al final beneficiaran a la ciudad como al empresario.

El segundo frente- retomando la idea de Alonso Valencia-, fue el fortalecimiento de la estructura vial y de las comunicaciones. Una vez más será el sector privado quien inicie estas obras respaldados por el gobierno municipal, que aún no contaba con los recursos suficientes para emprenderlas. El primer paso que se dio para el mejoramiento de las comunicaciones -y que desde el siglo XIX se habían convertido en una verdadera pesadilla para los que deseaban exportar o importar- fue la navegación a vapor por el río Cauca. Idea que se aborda en el tercer capítulo de esta obra.

Según Valencia la navegación a vapor fue importante para el Valle del cauca porque “ayudó ostensiblemente al desarrollo regional pues, al aumentar la capacidad de movilización de carga y mejorar las dinámicas de comercio entre diversas poblaciones, fue posible el establecimiento de un mercado regional, que generó

²⁵ Ver Vásquez, ob. cit. P. 37

iniciativas empresariales para crear y mejorar los caminos de acceso a los puertos, ya que era indispensable facilitar el transporte de los productos agrícolas hasta donde se embarcaban.”²⁶

El Ferrocarril del Pacífico era el sueño de muchos, quienes veían en sus rieles y vagones la oportunidad definitiva para vincularse a un mercado mundial que día a día demandaba grandes cantidades de productos que se daban de forma generosa en la región. Pero los costos de transporte sobrepasaban las posibilidades reales de exportar dichos productos. Ya para 1910 el transporte a lomo de mula no era una opción para los comerciantes, empresarios e industriales que contaban con materia prima y mano de obra pero no podían con los costos del transporte y la dificultad geográfica que los separaba del mercado internacional. Por esta razón, y desde finales del siglo XIX, casi que angustiosamente sectores de diversa índole pedían con urgencia que el Ferrocarril llegará al Valle del Cauca.

De nuevo las políticas del Quinquenio de Reyes y su idea de vincular la economía colombiana al mercado mundial y el establecimiento del orden nacional, generó la confianza para que inversionistas apoyaran el proyecto. Uno de los factores claves para la llegada del Ferrocarril fue la expansión cafetera que se había logrado en la vertiente occidental; para el caso vallecaucano se necesitaba “sacar” el café que se estaba produciendo en el norte, “parte de los excedentes (del café) fueron a financiar la infraestructura de transporte, que terminó unificando el mercado interior colombiano cuando se extendieron todas las troncales por todo el país”.²⁷

Finalmente el Ferrocarril llega a Cali en 1915 y, tal como sus gestores lo habían predicho, el redujo considerablemente los costos de transporte del café de exportación volviéndolo más competitivo en el mercado mundial. Según las cifras dadas por Vásquez, para 1916 por Buenaventura se exportaba el 19,3 % del café

²⁶ *Ibíd.*, P. 38

²⁷ Ver Vásquez, *Ob. Cit.*

que salía de Barranquilla y para 1930 esta cifra había cambiado a un 101,1 % de las enviadas por el puerto costero.

Para entender lo que significó la llega del Ferrocarril a Cali podemos tomar la conclusión de Edgar Vásquez:

El desplazamiento de la producción cafetera al occidente y la construcción del Ferrocarril del Pacífico con sus ventajas en costos de transporte, rapidez y menores riesgos de movilización frente a los del río Magdalena, incrementaron las exportaciones de Café por la vía férrea a Buenaventura; en Cali como paso obligado del grano de exportación, crecieron las actividades relacionadas con el transporte, el bodegaje, las firmas exportadoras, los almacenes, los bancos, los bares y los cafés, los hoteles y las manufacturas que, como generadoras de empleo, continuaron alentando corrientes migratorias.”²⁸

Economía agroindustrial vallecaucana

La economía agrícola de la región tuvo un importante incremento al punto que se experimentaron proyectos de industrialización del sector con productos tradicionales. Con la luz eléctrica y con la posibilidad de transportar agua por medio del acueducto se pudo empezar a transformar materia prima agrícola en productos agroindustriales. Por ejemplo: con el tabaco se empezaron a fabricar de manera industrial cigarrillos que llevarían a la conformación de empresas como Cigarrillos “El Sol”, que elaboraban sus productos con picadura de tabaco cultivado en el Cauca. Con las grasas producida por el ganado se empezó a fabricar velas y jabones a través de empresas como “Velas y Jabones Lloreda”; el cacao que se producía en la región también fue utilizado para fabricar chocolates en empresas como “La Gloria” o “Colombina”, las dos primeras pertenecían al mismo empresario:

²⁸ Ibid., p. 77

Ulpiano Lloreda quien supo utilizar la materia prima regional para iniciar procesos industriales.

Primera etapa Desarrollo Industrial Caleño, 1900-1915

En los primeros años del Siglo XX aún no se lograba establecer industria como tal, debido a las dificultades de importar maquinaria, la dificultad del transporte para exportar, la inexistencia de la energía eléctrica, etc. En Cali existían manufacturas vinculadas a la explotación de materias primas de la región como mencioné anteriormente. El excedente de capital que permitía estas manufacturas provenía de sectores económicos tradicionales como la compra-venta de ganado, importación y venta de algunos productos agrícolas y la compra-venta de bienes raíces. Las primeras industrias se iniciaron en los patios o solares de las casas y al no contar con luz eléctrica los procesos mecánicos se realizaban con fuerza humana o animal y los productos que resultaban de este esfuerzo eran comercializados en la ciudad o en ciudades vecinas. Autores como Jairo Henry Arroyo y Edgar Vásquez en sus respectivos libros comparten una lista cronológica de las primeras manufacturas caleñas. Ejemplo de algunas de ellas son:

De 1900 a 1904

- Cervecería “ El Gallo”
- Jabones y Velas “ Lloreda”
- Cigarrillos “El Sol”
- Gaseosas Posada Tobón

De 1904 a 1909

- Molino Cóndor de oro
- Harinas de don Juan de Dios Ogliastri

Según la lista, es claro que las manufacturas estaban orientadas a la fabricación de bienes de consumo domésticos. A partir de 1910 y con la llegada de la luz eléctrica, se empieza a constituir en la ciudad nuevas fábricas o el mejoramiento de otras que produjo una industria a mayor escala donde se invertía mayor capital y se mejoró la organización administrativa y de mercado.

Segunda etapa de 1915-1929

Con la llegada del Ferrocarril empieza un nuevo aire para la ciudad pues con este moderno medio de transporte la posibilidad de importar maquinaria del exterior se convierte en una posibilidad viable y no tan costosa; el poder exportar los productos caleños por medio de la vía férrea a Buenaventura y de allí al resto del mundo es un aliciente para los comerciantes y empresarios para invirtieran cada vez más en sus fábricas. Muchos de ellos realizaban préstamos con bancos y casas comerciales extranjeras o recurren a préstamos entre familias o se asocian para crear firmas o sociedades que les permitiera vincularse al mercado internacional.

Un aspecto importante en el manejo de las empresas que se están constituyendo en la ciudad son las redes familiares, pues básicamente la empresa es un negocio familiar donde el padre de familia hace las funciones de socio mayoritario y gerente, mientras la esposa e hijos participan como socios minoritarios.²⁹ Con los factores de diversa índole acabados de mencionar se conforman empresas como:

- Fábrica de tejidos de punto La Garantía
- Compañía vallecaucana de Tabaco
- Fábrica de puntillas “ Vencedor”
- Cervecería “ Los Andes”

El desarrollo industrial de Cali está vinculado a dos procesos:

- Cercanía de la ciudad con el puerto de Buenaventura.

²⁹Jairo Arroyo Reina. *Historia de las prácticas empresariales en el valle del Cauca*, Cali 1900-194, Universidad del valle, Cali, 2006.

- El desarrollo de la economía cafetera – azucarera

La cercanía de Cali con el puerto es sin duda una de sus más grandes ventajas y lo que permitió que los productos que se fabricaban en la ciudad tuvieran una rápida y menos costosa salida hacia el extranjero. Esta cercanía permitió que Cali se convirtiera en epicentro del suroccidente colombiano pues en ella se concentraron actividades financieras y comerciales. También se convirtió “centro económico más importante del valle, al poseer cerca de 100 establecimientos comerciales de diversas categorías que demandaban una serie de servicios de tipo financieros para las transacciones internas y los giros en el exterior.”³⁰ Otro signo que demuestra el crecimiento de la economía caleña era la fundación de bancos demostrando la existencia de capital para la inversión en la región. José Antonio Ocampo respecto a la ciudad portuaria dice:

Para la historia económica de Cali, la expansión de Buenaventura entre la década de 1920 y mediados de los años sesenta fue decisiva. Esto fue posible gracias a la capacidad de Cali de sustraer una gran cantidad de actividades comerciales a Buenaventura, y construir conjuntamente con esta última ciudad la unidad portuaria el sentido económico del término. En Cali se localizaron en general, las sedes de las casas de exportación e importación más importantes. Entre las primeras hay que destacar las casas exportadoras de café, y entre ellas, la firma de Adolfo Aristizabal que surgió en los años 20 y fue por mucho tiempo la casa de exportación más importante del país.³¹

El segundo factor dinamizador de la economía vallecaucana fue la economía cafetera pues Cali se encontraba entre la zona de producción del Café y el puerto por donde era exportado. Esta ubicación le daba el lugar propicio para que en ella se establecieran grandes trilladoras de café, grano que provenía del norte del

³⁰ ibíd., P. 49

³¹ José Antonio Ocampo. *Crisis Mundial, Protección e Industrialización*, Fondo Editorial CEREC, Bogotá, 1984.

departamento y que se trillaba básicamente en tres trilladoras que constituían - según José Antonio- los tres establecimientos más grandes de la ciudad. Respecto a la importancia de la economía cafetera y las trilladoras de café Luis Aurelio Ordoñez dice:

A la acumulación de capital y a la formación del mercado interno, la trilla de grano hizo sus aportes al desarrollo industrial nacional en relación con la formación de empresarios, la transformación del capital comercial en industrial y la generación desempleo típicamente asalariado. El papel jugado por la economía cafetera por cuanto la concentración de la propiedad coexistió como una relativa democratización en manos de pequeñas y medianos dueños de plantaciones, además de la contribución de la economía cafetera.³²

- El sector comercial e industrial estaba directamente vinculado con la producción agropecuaria y a la explotación de la materia prima de la región.
- Las empresas de tipo fabril fueron la base del proceso de industrialización.
- El Ferrocarril fue clave para el desarrollo económico pues rompió con el aislamiento geográfico que impedía la vinculación al mercado mundial.
- La creación del departamento del Valle dio autonomía política y económica según las necesidades de la clase dirigente vallecaucana.
- La diversificación del portafolio fue esencial.
- El excedente generado por las prácticas económicas tradicionales junto con los préstamos en el exterior fue el capital de inversión.
- la dinámica del desarrollo industrial en Cali fue estimulada por personas, individualmente o en grupo que realizaron múltiples actividades políticas, gremiales y empresariales, en función de dicho desarrollo.

Fue en esta segunda etapa y retomando el cuadro anterior que se observa claramente el despegue industrial y empresarial de Ulpiano Lloreda, donde las dinámicas mencionadas posibilitaron su rápido ascenso como empresario.

³² Luis Aurelio Ordoñez. *Industrias y Empresarios Pioneros*, Universidad del Valle, Cali, 1995.

CAPÍTULO II

¿QUIÉN FUE ULPIANO LLOREDA?

En realidad es poco lo que se sabe de este personaje que, a pesar de que un barrio y un edificio en la plaza principal y tradicional de la ciudad de Cali llevan su nombre, no ha despertado mayor interés por parte de los historiadores para conocer su vida y trayectoria empresarial. Algunos vallecaucanos por su apellido lo asocian a las empresas Lloreda o a la reconocida familia, pero son pocos los que conocen acerca de su actividad empresarial y de sus aportes a la primera industria vallecaucana y los estudios históricos en el tema así lo confirman.

Por eso me he dado a la tarea de encontrar en las fuentes primarias y secundarias, ¿quién es y qué hizo?, ¿por qué la historiografía lo ha catalogado como empresario o industrial pionero?, ¿cómo llegó este personaje a tener en 1925, 192 empleados y tres de sus empresas como las más importantes de ese año en Cali según el *Boletín de Estadística Municipal*? ¿Cuál fue su legado? ¿Qué dejó para que sus hijos conformaran empresas que actúan en la actualidad?

Ulpiano Lloreda González³³ nació en Cali en 1865 en el hogar formado por Clímaco Lloreda Tello y María Ignacia González Umaña, sólo dos años después de que se conformara el Estado Soberano del Cauca según lo determinó la Constitución de Rionegro. Crece en medio del federalismo y del poderío del Estado más grande de los Estados Unidos de Colombia y viviendo en la zona más próspera de dicho Estado, como lo era el valle geográfico del río Cauca con sus municipalidades de Cali, Palmira, Buga y Tuluá. Estas municipalidades conformaban el espacio económico más dinámico del Cauca ya que estaban vinculadas al comercio de exportación gracias a su cercanía con el puerto de Buenaventura, por donde salían los productos del valle y de Popayán.

³³Nieto de José Lloreda Becerra, primer español de la familia en pisar tierra Colombiana, quien llegó a Cartagena a finales del siglo XVIII y se unió a la gesta de independencia alcanzado el título de coronel bajo el mando de Simón Bolívar.

Como hijo de un dirigente conservador no fue ajeno a los conflictos y a las guerras propias de finales del siglo XIX; debido a esto, 1877, cuando el partido conservador inició una nueva guerra civil esgrimiendo como pretexto “el problema religioso debido a la enseñanza laica”, Ulpiano es enviado a Quito a realizar estudios en filosofía y letras; en el país vecino donde vivió siete años hasta que la víspera de una nueva guerra civil lo trae a casa, en esta ocasión sería la guerra de 1886.³⁴ Después de esta guerra, que consolidaría a los conservadores en el poder, Ulpiano con 19 años, como conservador y con respaldo económico de su padre estaba listo para iniciar en Cali sus actividades empresariales.

Su padre, según lo que arrojan los documentos de la época, comerciaba con ganado, compra y venta de casas, mangas y lotes, préstamos de dinero y tenía negocios de importaciones, lo que sin duda lo posicionaba entre la elite de la ciudad. Sobre su madre es poco lo que se sabe, lo único encontrado en los fondos Notariales revisados es su participación en venta de bienes raíces al morir su esposo.³⁵

Entre los terrenos de propiedad de don Clímaco se encuentran “las mangas de Llorede”,³⁶ situadas en terrenos del barrio El Peñón; en ese mismo espacio su hijo montará la primera fábrica de Hielo que existió en Cali. En realidad se trataba de una finca que era propiedad de una tía materna de quien heredó una parte María Ignacia González. Clímaco compró a sus cuñadas la parte que les correspondía de dicha finca, finca que con el devenir del tiempo sería de propiedad de Ulpiano Llorede por compra a su padre. Clímaco fue el primer respaldo económico de Ulpiano Llorede pues realizaron varios negocios juntos, especialmente los

³⁴Para una imagen del contexto político de esta época consúltese a Alonso Valencia LL.: *Estado Soberano del Cauca. Federalismo y Regeneración*, Bogotá, Banco de la República, 1988 y *Empresarios y Políticos en el Estado Soberano del Cauca*, Editorial Facultad de Humanidades, Universidad del Valle, 1993.

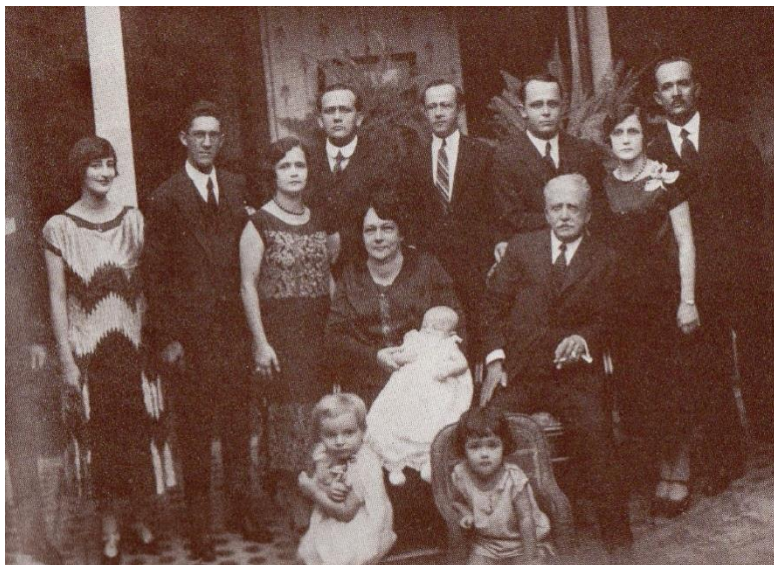
³⁵Los documentos consultados, y que no citan en particular, se encuentran en las notarías 1ª. y 2ª. de Cali.

³⁶Por “manga” se entendía en la época un terreno para aposentar el ganado vacuno y caballar.

relacionados con la compra y venta de casas y de ganado como veremos más adelante.

El 20 de julio de 1891, en la iglesia de San Francisco de Cali, contrajo matrimonio con Ana María Caicedo Cordovez, hija del doctor Belisario Caicedo y Rita Cordovez, pertenecientes a la elite de la ciudad, tal como lo deja saber el historiador Jairo Henry Arroyo refiriéndose a las alianzas familiares que contribuyeron directa o indirectamente al proceso “modernización –industrialización” de la ciudad.³⁷ Un año después nació en Cali Mario, su hijo primogénito, siendo sus padrinos Clímaco Lloreda y Rita Cordovez. En 1894 nació su primera hija que bautizaron en la iglesia de Nuestra señora de las Mercedes con el nombre de María Luisa, sus padrinos fueron sus abuelos paternos; dos años después nació Gustavo Daniel siendo sus padrinos César Cordovez y, por poder, Manuel Rebolledo y Eugenia Caicedo de Cordovez. En 1898 bautizaron a su segunda hija con el nombre de Luz María del Carmen cuyos padrinos fueron Manuel Rebolledo y Dolores Caicedo de Lloreda; tres años después nació Eduardo Alfredo y los padrinos elegidos fueron Juan Francisco Posada y Virginia Caicedo; en el templo parroquial de San Pedro bautizaron a Álvaro quien nació en 1902, sus padrinos fueron Nicolás Olano y Enriqueta Riascos; en 1905 nació su último hijo, Blanca Cecilia cuyos padrinos de bautizo fueron José Lloreda y Leonor Vallecilla. Este tipo de relaciones de compadrazgo y padrinazgo, como es evidente, se establecieron con sectores de la élite social y económica más importante del valle del Cauca.

³⁷Ver Arroyo, ob. cit.



De izquierda a derecha: Abogado Gustavo Lloreda, Cecilia Cabal de Lloreda, Arquitecto Francisco Ospina, Luz María Lloreda de Ospina, Alfredo Lloreda, Mario Lloreda, Álvaro Lloreda, Blanca Lloreda, Coronel Alfonso Firmat, María Luisa Lloreda de Firmat. Sentados: Ana María y Ulpiano Lloreda. En las Faldas de Ana María de Caicedo, Jaime Lloreda C. sentadas: niñas: Merceditas Lloreda C y Lucerito Ospina Lloreda.

Fuente: Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980

SOCIEDADES CONFORMADAS POR ULPIANO LLOREDA CALI 1900-1929

La conducta económica de Ulpiano Lloreda podría clasificarse en dos: comerciante e Industrial; este sería el perfil que lo definiría. A lo largo de su vida se mantuvo tanto en las actividades comerciales como en las actividades industriales; si bien su fuerte fueron sus fábricas, la actividad comercial estuvo presente desde el inicio hasta el final de su carrera, su participación en diferentes sociedades comerciales así lo demuestran.

Sus actividades comerciales le sirvieron para diversificar su capital, práctica común en los empresarios de la época.³⁸ Al igual que ellos, invirtió su capital en mercancías que respondían a la demanda de la Cali de las tres primeras décadas del siglo XX;

³⁸ Ver Valencia, “Las prácticas...”, citado.

participó en la manufactura de las grasas animales, materia prima de la región y factor clave para la producción de Velas y Jabones; invirtió también en la compra de café que trillaba en sus propias trilladoras y exportaba a través de su propia empresa. Esto le permite actuar en la importación de productos extranjeros, creación de bancos, de sociedades diversas, venta y compra de bienes raíces y la producción agropecuaria.

Para finales del siglo XIX la carrera de Ulpiano Lloreda estaba en su fase inicial; en la década de 1890 ya había empezado a comprar mangas, a realizar importaciones por el puerto de Buenaventura en compañía de su padre y, finalizando el siglo, comprando y vendiendo maquinaria para la elaboración de chocolate.³⁹ En esta etapa aún no había consolidado lo que sería su conducta económica, pues estaba realizando negocios similares a los de su padre. Sería con las oportunidades que traería consigo el siglo entrante donde desarrollaría su etapa como comerciante e industrial.

Además de su participación en las actividades citadas anteriormente, intentó explotar un nuevo negocio, el “negocio de la diversión”, vio en este campo una nueva oportunidad de diversificar e incrementar su capital; por eso participó como socio fundador del “Hipódromo de Versalles”. Además, con otros socios, construyó un teatro donde se proyectarían las primeras películas de cine mudo en la ciudad; también ofreció, a través de su “Café Inglés”, espectáculos musicales.

Lloreda entendió el momento económico y social que vivía Cali y quiso invertir en negocios que, a mediano y largo plazo, serían lucrativos tanto para él como para su familia que, encabezada por tres de sus hijos, se preparaba para mantener y continuar el legado empresarial y económico que había preparado. La última sociedad conformada por Don Ulpiano Lloreda fue la creación de la Sociedad Automoviliaria Colombiana; el tiempo no le permitió ver en lo que sus hijos lograrían convertir la; este no fue el único negocio relacionado con el transporte donde

³⁹ Archivo Histórico Municipal de Cali, Notaría Primera, Escrituras 427 de, 1897 y 321 de 1899. En adelante se citará AHMC.

participó, pues de hecho su primera participación en una sociedad registrada en notaría fue la creación de la “Compañía de Navegación Del Rio Cauca”.

Estas empresas tenían diferentes objetos comerciales e industriales pero, sin duda, su negocio base y más importante fueron las Fabricas Lloreda donde se producía: jabones, velas y puntillas; su otro gran negocio fueron las trilladoras de café.

Estas empresas, la mayoría de las cuales estaban soportadas legalmente en Sociedades Comerciales de diverso tipo, serán desglosadas en los capítulos siguientes de acuerdo con su temporalidad y grado de importancia.

CAPÍTULO III

LA DIVERSIDAD DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES

Sociedad Compañía De Navegación Del Rio Cauca

Como ya dijimos, Ulpiano Lloreda inició su conformación de sociedades en un momento clave de la situación política del país. Aunque su vida empresarial tendría sus inicios en la última década del Siglo XIX, precisamente con el proyecto regenerador que daría nacimiento a la República de Colombia, éstas se caracterizaron por estar inmersas en la cultura empresarial tradicionalista del Valle del Cauca, que se basaba principalmente en los lazos familiares como soporte y resguardo del capital, conducta empresarial consolidada después del proceso de desamortización de bienes de manos muertas que sacó a la iglesia católica y sus instituciones del círculo de inversión de capital financiero. Aunque hubo un precario desarrollo de actividades financieras por parte de los bancos del Cauca y del Estado, la desconfianza en estas instituciones generadas por el clima de inestabilidad política, llevó a que sólo se confiara en los miembros de las familias como soportes financieros respaldados por haciendas, minas y establecimientos de comercio de importación - exportación. Esto hace que nuestro empresario establezca empresas con la tipología comercial tradicional vallecaucana que eran respaldadas por su padre.⁴⁰

Es en 1904 cuando comienza lo que se conoce como “El Quinquenio del General Rafael Reyes”, que resulta un tibio alivio a la situación política que vivía Colombia estrenando el Siglo XX. Reyes llega a la presidencia en la postguerra a liderar un país devastado por la guerra civil -la de “Los Mil Días”- y con una economía de inflación producto de las políticas económicas del gobierno para sostener una

⁴⁰ Consúltense a Richard Preston Hyland: “ El crédito y la economía, 1851-1880”, en Germán Colmenares: *Sociedad y Economía en el Valle del Cauca*, Fondo de promoción de la Cultura del Banco Popular, Bogotá, 1983.

extensa y costosa guerra.⁴¹ Reyes, un hombre más de negocios que político, con ideas modernizantes y pragmáticas, logró convencer a liberales, conservadores y aun grupo de terratenientes, banqueros e industriales para aceptar su propuesta política y económica en medio de la crisis producto de la guerra y de la pérdida de Panamá. La propuesta de Reyes en palabras de Humberto Vélez era “una propuesta de modernización capitalista en el mercado de una sociedad materialmente atrasada”⁴²

Según Salomón Kalmanovitz, la gestión de Reyes fue bastante controversial pero progresiva a fin de cuentas, concentrada en la construcción del país. Según él, en el gobierno de Reyes se ideó un plan para la construcción de infraestructura que incluyó carreteras, electricidad, acueductos y alcantarillados.⁴³ Lloreda también participó y se benefició de este tipo de proyectos como lo veremos más adelante, pero en este momento, queremos destacar que las políticas del libre desarrollo planteadas por el gobierno central favorecieron esos proyectos.

Los antecedentes a esta empresa se remontan al Siglo XIX, y tiene un peso importante en la consolidación el valle del río Cauca como región económica y política. Tal como lo indica Alonso Valencia el valle “fue hasta hace poco tiempo una de las regiones colombianas más aisladas, pues la Cordillera Central lo separaba de las otras regiones colombianas, mientras que la Occidental impedía una ágil comunicación con su principal puerto marítimo: Buenaventura”.⁴⁴ El mismo autor expone que el aislamiento no sólo se refiere a las cordilleras, también menciona que en la zona plana se presentaban problemas pues los caminos heredados de la colonia en invierno se empantanaban y en verano se convertían en verdaderas polvaredas. La falta de caminos y la difícil navegación por el Río Cauca era una

⁴¹Ver Jorge Orlando Melo: "Colombia 1880-1930". "La República Conservadora", en *Ideología y Sociedad*, No. 12, Bogotá, 1970.

⁴²Humberto Vélez: "Rafael Reyes: Quinquenio, régimen político y capitalismo (1904-1910)", en: *Nueva Historia de Colombia*. Vol. 1, Planeta Colombiana, Bogotá, 1989.

⁴³ Salomón Kalmanovitz: *Nueva Historia Económica de Colombia*, Editora Taurus, Bogotá, 2010. pp. 118 -119.

⁴⁴ Valencia Llano. "La Navegación a Vapor por el Río Cauca", en: *Revista Historia y Espacio*, N° 23, Universidad del Valle, Cali, 2004.

gran debilidad para el comercio de la zona y representaba un obstáculo para la oportunidad de negocios a empresarios y comerciantes como Ulpiano Lloreda.

Superar este problema era condición necesaria para acercar la económica local al mercado internacional, pues el Río Cauca sería utilizado para transportar los productos de la región y, a su vez, para facilitar la importación y la circulación de productos extranjeros. Esto se hizo especialmente prioritario de solucionar a partir de la década de los años 80, cuando la expansión de la frontera agraria en la zona del Quindío la convirtió en productora de café.

El río, podía ser utilizado como medio de transporte si se le proveía de la tecnología generada por la revolución industrial que se materializaba en la utilización de la energía generada mediante el vapor. La navegación utilizando vapores, permitiría unir los caminos de la zona de colonización y el ferrocarril que por entonces se proyectaba. Precisamente fue la empresa del ferrocarril la que incluyó la navegación a vapor, que se materializó mediante un pequeño barco –el Vapor Cauca- importado de Europa. Este medio de transporte se mantendría hasta el final del Siglo y sería utilizado para la exportación del café, actividad a la cual se vincularía Lloreda como veremos después.

La crisis generada por la guerras de fin de siglo –la del 95 y de los “Mil días”- hundirían la empresa. La navegación por el río sólo se recuperaría entrado el Siglo XX. Esto afectaría las empresas de Ulpiano, en particular la trilla y exportación de café, situación que llevaría a que estableciera una nueva empresa transportadora: la *Sociedad Compañía de Navegación del Río Cauca*.

El 12 de abril de 1904 se reunieron en la Notaría Segunda de Cali los señores Francisco Restrepo, Hermanos Daniel Gómez y Cía., Fidel Lalinde y Compañía, Ulpiano Lloreda, Ángel María Borrero y Joaquín Barona quienes, con un capital de 10.000 mil pesos oro, fundaron la *Compañía De Navegación Del Rio Cauca*, cuyo fin era:

... la navegación del río Cauca, la cual se hará por ahora importando de Inglaterra un buque de vapor más o menos del frente del antiguo vapor Cauca y además una lancha de vapor para carga y remolcar lanchas o congas

pequeñas. La duración de la compañía será de 10 años a contar la fecha de esta escritura y podrá liquidarse antes sí así lo deciden los socios accionistas y siempre que se lleven las consideraciones prevenidas en los mismos estatutos.⁴⁵

El capital se dividió en diez acciones nominales de cien pesos (100) cada una y la cantidad de acciones por socio quedo así:

Socio	Número de acciones	Valor de la acción
Francisco Restrepo Hermanos	1	100 pesos
Daniel Gómez Y compañía	2	100 pesos
Fidel Lalinde y Compañía	2	100 pesos
Ulpiano Lloreda	2	100 pesos
Ángel María Borrero	1	100 pesos
Joaquín Barona	1	100 pesos
Francisco Sinisterra	1	100 pesos

La Sociedad tendría como domicilio la ciudad de Cali y su administración estaría a cargo de la Junta General de Accionistas, por el Gerente y dos consejos.

Como ya dijimos, la creación de esta sociedad, al igual que otras tantas compañías con el mismo fin, se pensó como la solución de uno de los problemas más grandes del Estado del Cauca para la fecha: la falta de vías de comunicación y permitiría la consolidación de otras empresas que abordaremos en seguida.

Sociedad Benito López y Cía.

Aprovechando las ventajas y oportunidades que traía consigo la navegación por el río Cauca, Ulpiano en 1905, decidió asociarse con Benito López Valladares, un conocido comerciante bonaerense que en 1884, en compañía de Julio Giraldo y Gregorio González, había creado la sociedad comercial B. López &Cía. de Buenaventura, que comerciaba todo tipo mercancías en especial abarrotes en la ciudad de Cali. López contaba con mayor experiencia que Lloreda en el mundo comercial, ya que entre sus actividades económicas se encontraba la trilla de café,

⁴⁵AHMC, Notaría Segunda, Escritura 103, 1904

las minas de carbón, exportación de cueros, café y oro en polvo, y estaba vinculado al liberalismo colombiano. Según Jairo H. Arroyo. “Benito López trajo a Cali las primeras máquinas de elaboración de ladrillo y de trilla de café (...) la trilladora funcionaba con fuerza hidráulica, aprovechando las corrientes de aguas próximas al terreno de aguas (Sic) donde estaba ubicada”.⁴⁶

Este punto es importante ya que según Arroyo, Ulpiano Lloreda copia, reproduce y contextualiza este “dispositivo tecnológico”, refiriéndose al uso de “aguas comunes” para el uso privado, no sólo para la trilla de café sino para la elaboración de hielo, jabones y velas. Esto suscita alguna duda, pues desde de finales del siglo XIX había construido tres kilómetros de acueducto para traer agua de Santa Rita al Peñón.⁴⁷ Este no fue el único acueducto que construyó, pues en 1905 le vendió al distrito un acueducto hecho a sus expensas desde la esquina de San Pedro siguiendo por todo el lado occidental de la plaza principal y cruzando hasta el frente a la puerta de entrada de la casa de la señora Rita Cordovez, viuda de Caicedo –su suegra-, situada en el lado norte de la misma plaza. Lloreda se comprometió en esa ocasión a prolongar dicho acueducto en la misma dirección que llevaba hasta la esquina de la casa municipal que en ese entonces ocupaba el batallón “Holguín”, una prolongación aproximadamente 50 metros de extensión. El distrito le pagó la suma de 70.060 pesos papel moneda⁴⁸Cinco años después le solicitó a la señora Isabel, viuda de Madriñan, la autorización para pasar dos pajas de agua por su solar. La cañería partía de la esquina de San Pedro -el lugar donde recibía el agua limpia del acueducto público- luego seguía por la carrera quinta y cruzaba por la calle 12 hasta la carrera sexta.⁴⁹La construcción de estos acueductos respalda la idea de la apropiación de “aguas comunes” para beneficios propios, este último acueducto tenía como objetivo suministrar agua a dos casas que estaba construyendo.

⁴⁶Arroyo, ob. cit., p. 78.

⁴⁷Revista Despertar Vallecaucano, N° 50, enero-febrero de 1980, P. 33

⁴⁸AHMC, Notaría Primera, Escritura 769, año 1905.

⁴⁹AHMC ,Notaría Primera, Escritura 756, año 1910

Retomado la alianza con López debemos decir que esta resultaría muy ventajosa para los planes a futuro de Lloreda. La sociedad se creó por escritura pública número 400 de 1905 en la Notaría Primera de esta ciudad, más exactamente el 17 de mayo de 1905. La firma “Benito López y compañía”, como ya mencioné, ya existía cuando Lloreda entró a participar como socio activo. La firma respondía al nombre de “B. López & compañía de Buenaventura” pero, a partir de la fecha, la razón social quedó como Benito López y Cía., con una duración de cuatro años; el contrato empezó el 1 de enero de 1905 y terminaría el 31 de diciembre de 1909. “B. López & Compañía” se ocuparía en todos los ramos del comercio que pudiera abarcar, quedando autorizada para establecer agencias o sucursales en las plazas que le convinieran. Una vez concluido el tiempo establecido no se acabaría con la firma sino con la participación de Ulpiano Lloreda como socio.

El capital aportado por ambos socios para la creación de la firma fue y cito:

Se hace constar que como base de los elementos que constituyen el balance de entrada figurarán los siguientes valores:

Veinte acciones de la Compañía de Navegación por el Rio Cauca que pone el señor Ulpiano Lloreda. El 30 % de la compañía T. C de Mosquera y compañía de Popayán. Tanto López como Lloreda ponen en la firma de B. López & Compañía sus trilladoras con su maquinaria para la trilla o exportación de café o para el desarrollo de cualquier otra industria. Tanto López como Lloreda podrán como parte del capital un número igual de las acciones del Banco Comercial.⁵⁰

Dos aspectos interesantes de esta conformación son que los estatutos incluían una cláusula que permitía a ambos socios tomar del dinero de la firma la suma que creyeran correspondiente para sus gastos personales, y también que dicha sociedad atendería los gastos de educación de los hijos. Lo que se puede definir como una estrategia de negocio, pues Ulpiano invirtió un capital considerable si se

⁵⁰AHMC, Notaría Primera, Escritura 400, año 1905

tiene en cuenta todas las acciones que aportó, de allí que se atendieran los gastos personales.⁵¹

Asociado con López, Lloreda participó en nuevos y diferentes negocios como la licitación para la venta de licores del Departamento de Caldas y las importaciones de productos europeos. Esto los obligó a solicitar créditos en casas comerciales de Estados Unidos y de Europa; la forma de soportar estos créditos fue mediante la hipoteca de sus bienes raíces, aspecto que desarrollaré más adelante.

La sociedad con López resulta más interesante si se considera que ella no sólo actuaba sobre sus propios negocios sino que, además, intervenía en las decisiones de otras compañías donde los socios poseían acciones, acciones que constituían parte del capital de “B. López y Cía.”, como ya mencioné. Un buen ejemplo, está en el poder general que otorgan López y Lloreda al señor Francisco Restrepo P. para que en nombre del Banco Comercial –del que son socios- celebre todo tipo de contratos, negocios, convenios ya sean civiles o comerciales ante el gobierno nacional o ante los gobiernos departamentales, en los cuales están rematando rentas.⁵² Otro ejemplo similar es la venta de acciones de la “Compañía de Navegación del Río Cauca” que realiza “Benito López y Cía.” a Henry Eder el 15 de abril de 1908, Ulpiano, como socio de la firma es quien realiza el traspaso; según la escritura “Benito López y Cía.” vende 60 acciones por valor nominal de 100 pesos oro de las 120 que tiene en dicha empresa. La venta de las acciones se hace por el valor de 7.000 mil pesos oro.⁵³

Más adelante, el 12 de abril de 1909, Lloreda -esta vez a nombre personal- vendió su acción en la “Compañía de Navegación del Río Cauca” a la misma empresa por 200 pesos oro.⁵⁴ Esto lo separó de su participación en la “Compañía del Tranvía de

⁵¹ De los 7 hijos del matrimonio Lloreda Caicedo, solo uno asistió a la universidad y obtuvo el título de abogado.

⁵² AHMC, Notaría Primera, Escritura 740, año 1906

⁵³ AHMC, Notaría Primera, Escritura 227, año 1908

⁵⁴ AHMC, Notaría Segunda, Escritura 103 de 1904.12 de abril de 1904 otorgada en la Notaría Segunda del distrito de Cali bajo el número 103,

Cali”, de la cual era socia la Compañía de Navegación.⁵⁵ Esto refleja que este empresario invirtió en los medios de transporte regionales que estaban abriendo el camino a la modernización, lo que ampliaremos después.

Las actividades comerciales de “B. López y Cía.” no se limitaban al ámbito local y regional, también abarcaba otros mercados y esto lo confirman los poderes generales que otorgaban a otras personas para que los representaran. Uno de esos poderes se le otorgó a Basilio Uribe, en 1908, para que los representara en la venta de acciones de la compañía Kola- Champaña.⁵⁶ Las acciones de esta empresa las habían comprado al señor Daniel Gómez, quien tenía una participación del 30%,⁵⁷ y había vendido 10 acciones a los Hermanos Restrepo y 10 a la sociedad de “B. López y Cía”, de lo que no existía soporte legal. Es por eso que los compradores otorgaron un poder general y amplio al doctor Basilio Uribe, vecino de Manizales, para que recibiera de los señores Daniel Gómez & Cía. la escritura que ha de otórgales a los exponentes reconociéndoles la venta de las 20 unidades de la compañía Kola-Champaña.

En ese mismo año y como socio de “B. López y Cía.”, le vende estas acciones a la sociedad Posada & Tobón por el precio de 130.000 mil pesos papel moneda⁵⁸.

De este poder podemos resaltar varios elementos importantes. Primero la importancia de otorgar poderes a personas que los representen por fuera de Cali; segundo, la confirmación que la sociedad tenía negocios fuera de la ciudad; tercero, que en 1908 Ulpiano Lloreda tuvo un gran movimiento de capital pues vendió sus acciones de la compañía de Navegación por un valor de 600.000 mil pesos papel moneda y por la venta de las acciones en Kola- Champaña recibió 130.000 mil

⁵⁵ AHMC, Notaría Primera, Escritura 751, año 1909

⁵⁶ AHMC, Notaría Primera, Escritura 503, año 1908

⁵⁷ Daniel Gómez E & Compañía se asoció junto con Posada y Tobón el 17 de diciembre de 1906 según la escritura 987 de la Notaría Segunda de Medellín cuya razón social figuro como Sociedad Posada, Tobón & Cía. El capital de la sociedad fue de 100 pesos, de los cuales Daniel Gómez E & Compañía aportó 30 pesos en dinero.

⁵⁸ AHMC, ,Notaría Primera, Escritura 608, año 1908

pesos papel moneda y, por último, destacar su participación histórica en una de las empresas más importantes del país en la actualidad como lo es Postobon al tener 10 acciones en las Fabricas de Kola-Champaña.⁵⁹

Otro poder general fue otorgado al señor Antonio Olano, esta vez para que representara la firma en asuntos comerciales y en pleitos o juicios a lo largo de la república, y le otorgaron poder especial también al señor Julio Chantre para que los representara en la ciudad de Popayán.

La sociedad Benito López y Cía también participaba en la compra y venta de casas. En 1908 la sociedad le vende a Clímaco Lloreda ⁶⁰dos casas construidas de paredes de adobe y cubiertas de teja de barro con su respectivo terreno, ubicadas en esta ciudad, la una en el barrio San Francisco y la otra en la calle de “Fray Pedro Herrera”. Hacen la venta por la suma de seis mil seiscientos pesos (6.600) pesos oro, los vendedores declaran que la primera casa soporta dos gravámenes hipotecarios a favor del Banco Central de Bogotá y a favor del Banco Comercial de Cali. Con esta venta se puede ver la relación que hay entre las actividades comerciales de estos socios, primero recurren a vender dos casas hipotecadas al padre de uno de ellos, sobre una de esas casas recae una hipoteca con el Banco Comercial de Cali, del cual eran socios.

También, la sociedad B. López y Cía tal como dice en las cláusulas de su fundación podrá explotar todos los ramos del comercio que pueda abarcar y así fue la sociedad se promocionaba a la comunidad como Agencia y Comisiones, Negocios de Cambio y ofreciendo las mejores mercancías de la plaza. Entre los productos que vendían se encontraban Velas Esteáricas, Hielo, Jabón Lloreda el cual promocionaban con el lema “calidad y tamaño igual al de Colgate”, papel para imprenta, vinos tintos en barril, botellas y damajuanas, Cristalería, Ropa hecha para caballeros, Ropa hecha

⁵⁹ Kola Champaña fue la primera bebida gaseosa que desarrollaron en Medellín Valerio Tobón y Gabriel Posada. Al parecer todo empezó con la Fábrica de Kola-situada en Manizales.

⁶⁰ Clímaco Lloreda era propietario de varios terrenos en la ciudad incluyendo casas y fincas en 1907 publica en el periódico que arrienda las siguientes fincas: la casa y el mangón “El Peñón”, dos potreros en el “troncal” un potrero en “Cauquita”, la finca “El Líbano” en San Antonio.

para niños y jóvenes, Ferretería y artículos de hierro enlozado, Harina, muebles finos: silletas, sofás y mecedoras, tejas metálicas, Cerveza “Agustinerbraü” cerveza que según la firma era la más exquisita y saludable de las cervezas; y por supuesto la compra permanente de café⁶¹ productos que se ofrecían en Cali y Palmira.

Sociedad Hipódromo de Versalles



Fuente: Biblioteca Departamental Jorge Garcés Borrero y FLIA. NIESEN. Hipódromo de Versalles y 102293. SANTIAGO DE CALI: Biblioteca Departamental Jorge Garcés Borrero, 1900. 11.5X5.5.

[Tomado el domingo 25 de mayo de 2013]. Disponible en Biblioteca Digital. Universidad

Icesi. <http://hdl.handle.net/10906/17432>

El 9 de noviembre de 1907 una vez más se citan en la Notaría primera de Cali los señores Pablo Borrero, Pedro Mejía, Ulpiano Lloreda, José María Restrepo y Fidel Lalinde para fundar una nueva sociedad esta vez sería la Sociedad “Hipódromo de Versalles”, los cuales aportaron los 50.000 mil pesos papel moneda que sería el capital de la sociedad. Las acciones nominales de 1000 pesos papel moneda quedaron repartidas así:

Socio	número de acciones
Pablo Borrero	10
Pedro Mejía	10
Ulpiano Lloreda	10
José María Restrepo	10
Fidel Lalinde	10

⁶¹ Periódico El Día, abril de 1907.

La compañía duraría 30 años pero se podía extender el tiempo o disolver antes si así lo acordaban los socios, el objeto de dicha compañía era la construcción de un hipódromo que sirviera de circo de carreras de caballos y bicicletas en los terrenos del otro lado del río Cali de propiedad del señor Vicente Borrero; la compañía anónima de capital limitado “Hipódromo de Versalles” fue administrada por una junta directiva, compuesta por un gerente y dos consejeros.⁶²

En las carreras participaban miembros de la elite caleña, por ejemplo el 02 de febrero de 1908 en la carrera de los 700 metros compitieron los caballos “Dije” y “Príncipe” cuyos dueños eran F. Lalinde G y H. Eder, en la carrera número dos corrieron “Cajamarca” y “Ganchuelo” de H. Eder y A. Zamorano entre otros; el premio al ganador fue de 2000 pesos.

Los actos que se realizaban dentro del hipódromo estaban cargados de actos protocolarios donde el jurado encabezado por Dr. E Otaña, D. Nicolás Olano y Justo Lourido otorgaban un premio de 1000 pesos y los puestos se premiaban así: el primer puesto con una medalla de oro, el segundo puesto con una medalla de plata y el tercer puesto con una flor, las cuales eran entregadas por una comisión compuesta de señoritas; La banda militar amenizaba el acto.⁶³

La competencia en el Hipódromo era promocionada en el periódico con gran fervor y narraban el espectáculo así “una oleada de gente llenó la tarde del domingo el camellón que va a Versalles. Coches, jinetes y una gran masa de a pie van a presenciar el estreno del Hipódromo, cuya construcción se debe a un distinguido grupo de caballeros presididos por el doctor Pablo Borrero A. A las 4 suena el clarín todos buscan en los programas los nombres de los caballos que se van disputar el premio”⁶⁴

La participación de Lloreda en el Hipódromo sólo fue hasta el año de 1920, año donde se protocolizaron tres cartas dirigidas a la sociedad por Miguel Montalvo y

⁶²AHMC ,Notaría Primera, Escritura 611, año 1907

⁶³ Periódico El Día, febrero de 1908

⁶⁴ Periódico El Día, febrero de 1908

suscritas por Ulpiano Lloreda, Enrique Lalinde, y José María Restrepo del 27 de abril de 1920 con cesiones de acciones en la sociedad “Hipódromo de Versalles”.

-El representante de los herederos del señor Lalinde ha cedido y traspasado al señor cesar Franco las diez acciones de dicha sociedad.

- José María Restrepo cede y traspasa al señor Enrique Camacho B las diez acciones del “Hipódromo de Versalles”

- Ulpiano Lloreda cede y traspasa al señor Pablo Borrero (gerente del Hipódromo) B las diez acciones del “Hipódromo de Versalles”

Desafortunadamente en la protocolización no se estipula el valor pagado por el traspaso de las acciones ni la razón de este traspaso.⁶⁵ Las carreras de caballos en el Hipódromo era uno de los espacios de socialización de la elite, donde afirmaban su posición ante la sociedad. Otra forma de afirma la posición social de la familia, era la participación de las señoritas en el reinado del “Carnaval de Cali” donde sólo las hijas de los hombres más prestantes de la ciudad podían ser parte del ramillete de candidatas. Blanca Lloreda participo junto con María Jesús Restrepo y Alicia Muñoz en el reinado de 1925, los eventos de dicho reinado según la prensa se realizaron con gran éxito en los salones del Club Colombia⁶⁶ y aunque la hija menor de los Lloreda-Caicedo no logró ser reina, su participación representaba y afirmaba la condición social de su familia.

Sociedad López & Lloreda

El 24 de octubre de 1908 Ulpiano se asoció con Luis R López⁶⁷, hijo de Benito López y juntos crearon “López & Lloreda” el capital que los socios invirtieron fue de 10.000 pesos oro, López aportó 5.000 mil pesos oro y Lloreda aportó los otros 5.000 mil pesos oro. La sociedad se encargaría de la compra, venta y ceba de ganado ya sea gordo o flaco en los departamentos de ese entonces Cali, Buga y Popayán,

⁶⁵AHMC, Notaría Primera, Escritura 458, año 1920

⁶⁶Periódico El Relator, noviembre de 1925

⁶⁷Ver Arroyo, ob. cit.

teniendo su domicilio en la ciudad de Cali sin juicio de establecer de compra y venta extras de las poblaciones fuera de los departamentos citados.⁶⁸

Con esta sociedad se continuó con las relaciones estrechas entre socios, en esta ocasión Benito López sería el arrendador de la hacienda “El Yarumal” donde se explotaría el negocio del ganado. Con esta nueva sociedad se aseguraba el abastecimiento de la materia prima base para la fabricación de sus jabones y velas.

Para la década de 1910 Lloreda ya demostraba varias de las características de la conducta económica de un empresario, la “asociación de capitales” era parte de su estrategia empresarial, al a unirse con Benito López y su hijo, ganó: conocimiento sobre la trilla del café y la importación de productos y el hacerse un nombre en las casas comerciales de Estos Unidos y Europa mientras que con Luis se aseguró la materia prima de su negocio. La “diversificación de capitales” ya era una práctica estratégica, había invertido capital en la Navegación a Vapor, en el Hipódromo, en la importación de productos extranjeros, la trilla y comercialización de café y la explotación del ganado, esto al lado de la producción incipiente de sus fábricas.

Una de las variables de la conducta económica más común el desarrollo empresarial de Ulpiano Lloreda sería la “alerta a las oportunidades”, supo aprovechar las oportunidades del momento histórico donde vivió logrando contribuir en él. El estar “atento” a esos cambios y las necesidades de la época le permitió participar en los proyectos de mayor trascendencia para la ciudad.

Los productos marca Lloreda antes de 1910 eran manufacturados con ayuda hidráulica pero para 1910 la búsqueda de otra fuente de energía se había convertido en una necesidad para los empresarios que deseaban llevar más allá su negocio y saciar su deseo modernista característico de la elite caleña de la época.

⁶⁸AHMC, Notaría Primera, Escritura 620, año 1908

Compañía de Luz Eléctrica



Fuente: Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980

Edgar Vásquez cuenta que el 26 de octubre de 1910 se inaugura en Cali la planta No 1 de la electricidad ⁶⁹“constituida por Henry J. Eder, Edward Mason, Ulpiano Lloreda y Benito López, en terrenos comprados a la familia Collazos. A las tres de la tarde empezaron los actos de inauguración, el arzobispo de Popayán bendijo la primera planta eléctrica de Cali y las siete de la mañana se dio servicio y se iluminaron las calles céntricas de la ciudad”⁷⁰ fue un hecho que marco la ciudad para siempre, los caleños de la época poco a poco irían diciendo adiós a las lámparas de alcohol y a los candiles de petróleo como su única fuente de luz. La llegada de la luz eléctrica no solo cambio la forma de vivir las noches y las prácticas sociales de esos primeros vallecaucanos maravillados ante la tecnología moderna

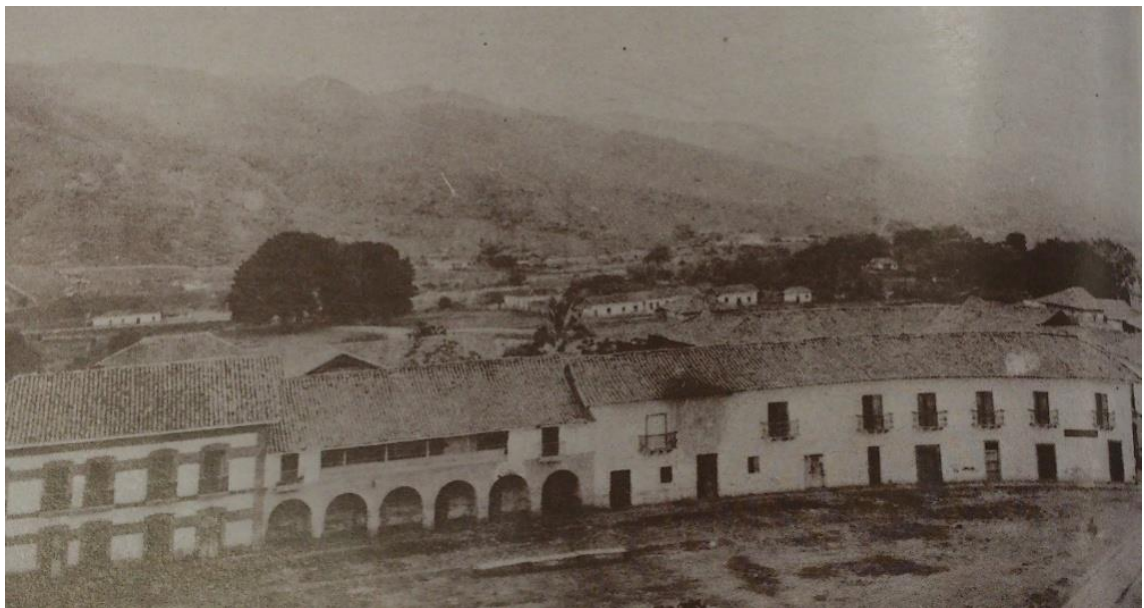
⁶⁹ El País en conmemoración del centenario de la planta entrevista al gerente general de Epsa, compañía que actualmente opera la planta y dijo: “la central es una joya porque a pesar de tener un siglo todavía sigue conectada al sistema interconectado de energía del país” “es un museo de la energía viviente, que aunque se le han hechos algunos cambios, sigue conservando las máquinas y la ingeniería civil”.

⁷⁰Vásquez, ob. cit.

sino que permitió la llegada de nuevas y más actividades comerciales que empresarios como Ulpiano Lloreda

Supieron explotar. Con la luz eléctrica se abrieron las puertas a los hoteles, bares, cafés, heladerías y mayor capacidad de trabajo a las fábricas existentes y las que estaban por crearse.

La construcción de la planta eléctrica fue un proyecto pensado y construido desde la elite para la elite pero es innegable que con el transcurrir de unos pocos años el impacto se vivió en toda la ciudad, una vez más Ulpiano Lloreda es partícipe y beneficiario de este “toque de modernidad”. Una de las primeras zonas de Cali en iluminarse fue la plaza de Caicedo donde se ubicaba la casa de Ulpiano que según Vásquez se encontraban en la mitad de la cuadra de la carrera 4 entre calles 11 y 12 conocida como “Los Portales Viejos”.



Casa de “Los Portales” a finales del siglo XIX

Fuente: Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980



Casa de "los portales" años 1920's

Fuente: Revista Despertar Vallecaucano, N° 50, enero-febrero de 1980, P. 33

Un aclaración interesante expuesta por Vásquez es cuando afirma que este acontecimiento "no irrumpió milagrosamente el 26 de octubre de 1910" según el autor este gesto se venía gestionando desde tiempo atrás y cito "el 24 de octubre de 1902 el consejo solicitó apoyo al gobierno Nacional para la financiación del alumbrado público. Un año más tarde por acuerdo N° 2, abrió licitación para que un particular se encargara de proveer el servicio" datos importantes si se tiene en cuenta que Ulpiano Lloreda fue concejal de la ciudad entre 1902-1903. Con este hecho se puede establecer que Lloreda no fue ajeno a la práctica de sacar provecho de los cargos y puestos públicos para su propio beneficio e intereses personales.

La participación en la creación de la Compañía de Luz Eléctrica es un gran paso en la carrera de este industrial caleño, sus fábricas se verían directamente beneficiadas del empleo de la fuerza eléctrica al impulsar su producción. Retomando la variable de la conducta económica "alerta de oportunidades" se nota como este empresario vio en la luz eléctrica un nuevo negocio, con la llegada de luz no derivada del petróleo, en Cali se empezaron a gestionar nuevos proyectos que estaban ligados a traer a la ciudad ese toque de modernidad ¿y qué más moderno que el cine?

En 1913 en compañía de Pablo Borrero, Juan de Dios Restrepo Santiago Caicedo, Julio Concha y Henry Eder arrendan un solar para construir un edificio para representaciones cinematográficas⁷¹, edificio donde se proyectaron las primeras películas de cine mudo.

Sociedad Agrícola La Sofía”

Otra actividad relacionada con la compra y venta de ganado la hizo a través de la sociedad Agrícola La Sofía,⁷² que fue la más numerosa en socios. Dentro de los 24 socios que la conformaron se puede destacar la participación de políticos de la época como lo era el General Reyes y Calos Holguín Lloreda; su participación en esta sociedad indica su interés por obtener más terreno que sirviera a la explotación del ganado y los productos derivados que, como ya mencione, servían de materia prima para sus jabones y velas, en especial los cebos. La cantidad de socios necesarios para el desarrollo de esta empresa muestra lo difícil y costoso que resultaba la aprobación de la adjudicación de tierras baldías que deberían ser transformadas en dehesas. Esta actividad está también ligada a su sociedad con Luis R López. Sus objetivos eran claros:

- Explotar los bosques existentes en los terrenos de “La Elvira” y “Bitaco” ubicados en la cordillera occidental.
- La venta y exportación de las maderas de los mismos bosques.
- El cultivo de los terrenos de “La Elvira” y “Bitaco” mediante la siembra de plantaciones de trigo, papas y el aumento de las de café existente en “La Elvira” y el cultivo de los terrenos denominados “La Honda” con plantaciones de productos que se consideraran adecuados para la naturaleza del terreno.
- Construcción de edificios y montaje de maquinaria necesaria para el beneficio de las mismas tierras.
- Exportación de los frutos y artículos alimenticios que en ella se produzcan y venta de los mismos en el interior.

⁷¹ AHMC, Notaría Primera, Escritura 848 año, 1913.

⁷² AHMC, Notaría Segunda, Escritura 686, año 1919

- Ampliar los desmontes existentes en los terrenos mencionados y dedicarlos a la agricultura o a la ganadería.
- Comprar fincas o terrenos existentes dentro de los mismos terrenos.
- Formar potreros y comprar toda clase de ganado.

El capital de la sociedad fue de 120.000 mil pesos oro legal y se dividió en 1.200 acciones las cuales se otorgaron de la siguiente manera:

Socios y número de acciones de Sociedad Agrícola “La Sofía”

Socio	Número de Acciones
Sociedad Reyes e Hijos	600
Pedro Ignacio Reyes	10
Alberto Prieto	75
Francisco Prieto	75
Rafael Antonio Prieto	40
Zenón Reyes	10
Manuel Paz	10
Ismael Hormaza	5
Ulpiano Lloreda	5
Emile Bizot	5
Rafael D. Aguilera C.	20
Carlos Holguín Lloreda	5
Alejandro Garcés Patiño	5
Sofía Reyes de Valenzuela	10
Nina Reyes de Valenzuela	10
Amalia Reyes de Holguín	10
Jorge Reinales	10
Manuel Antonio Vergara	5
Henry Eder	20

Rafael Arango V	10
Herman Böhmer	5
Víctor Triana	5
Alfonso	10
Hernando Arboleda	5

Hasta el momento, el desarrollo de la presente investigación no arroja resultados acerca de los éxitos de esta empresa.

Sociedad Lloreda & Del Diestro

Ulpiano Lloreda aprovechó la posición estratégica de su casa ubicada en la plaza de Caicedo y adecuó un local en la planta baja de la misma, para la distribución de abarrotes, helados y bebidas gaseosas en compañía del señor Alfredo del Diestro, ciudadano vecino de Chile.

En agosto de 1919 había realizado la adecuación de ese local como parte de un contrato de arrendamiento que tenía con un italiano Puligraní. En esa Ocasión Lloreda se comprometió a la pavimentación del piso con calzada de dos paredes, a cambiar la escalera, blanqueamiento de los techos, cubrir con hierro y vidrio un patio interior, arreglar dos piezas con una rejilla y a la reparación de puertas y cerraduras. Puligraní se obligaba a pagar la suma de cien pesos oro mensuales 100 pesos oro por el local y adelanto la suma de 1.000 mil pesos oro por las adecuaciones del mismo. Lloreda incumple este contrato para formar la sociedad “Lloreda & del Diestro” por lo cual indemniza al señor Puligraní con la suma de 2.350 pesos oro que se descomponía así: 1.262 por saldo de anticipación en dinero y gastos hechos en local por Pulignani y 1.908 pesos oro legal por la terminación del contrato antes de tiempo.⁷³

⁷³AHMC, Notaría Segunda, Escrituras 487 de 1919 y 557 de 1920.

El 8 de noviembre de 1920 en la Notaría Segunda de Cali se crea la sociedad Lloreda & Del Diestro, cuyo capital fue de 2.000 pesos oro legal que los socios aportaron en partes iguales; el objeto de la sociedad era el establecimiento de un almacén que se denominó “Café Inglés.”⁷⁴ La sociedad debía durar cuatro años a partir de la fecha y el administrador sería el señor Del Diestro.

Con este almacén Lloreda sacaba el doble de provecho, pues en su calidad de dueño arrendaba a la sociedad el local donde funcionaria, a razón de 50 pesos oro mensuales, cifra que la sociedad se comprometía a pagar el primero de cada mes. Los socios convinieron que todas las ganancias y pérdidas se repartirían después de deducir al producto mensual un 20% que quedará como reserva y el resto se repartirá un 40% para el socio Lloreda y el 60% para el socio Del Diestro.

Es bueno destacar que las actividades empresariales de Ulpiano Lloreda estaban ligadas entre sí, o por lo menos tenían algo en común, por ejemplo: el vender helados se puede asociar a su producción y venta de hielo, la venta de bebidas gaseosas también se asocia a su participación en Kola-Champaña; además, el “Café Inglés” no sólo era un almacén de abarrotes, pues en él se distribuían nuevos productos que empezaban a conquistar a los caleños como las gaseosas y helados, productos que a la fecha se podían ofrecer gracias a llegada de la luz eléctrica.

Pero estos productos no fueron los únicos que llegó a vender, también ofrecía, pautando en la prensa local, las “Píldoras Radicales” que servían -según el anuncio- para curar las fiebres palúdicas, la gripa, catarros y resfriados; estas píldoras eran vendidas en todas las farmacias y boticas y se aseguraba su éxito, las “infalibles” píldoras se comercializaron entre 1920 y 1928. Además ofrecía resma de papel para imprenta tanto en Cali como en Palmira.

⁷⁴ AHMC, Notaría Segunda, Escritura 843, año 1920.

Abril 1° de 1924

CORREO DEL CAUCA

Agente exclusivo y venta permanente del insuperable cemento
 «Lehigh». Madera pinota «Yellow-Pine machibembrada, para pisos. — Agente exclusivo de las renombradas Ban-
 das y neumáticos «Victor Cord» y de los famosos «resiste-choques» «Cleveland». — Hierro soldado y para herri-
 duras a PRECIOS SIN COMPETENCIA.

Almacén de JULIO GIRALDO G.—Carrera 5a. Nos. 137-139-141.

Hurtado Hnos.
 - PALMIRA -
 —o—
 Bombas para aljibe y para
 bañar ganado. Hierro suco
 le correa y redonda, en varios
 gruesos. Cables. Loza esmalta-
 da, superior calidad. Herra-
 mienta y papelería. Compran
 cacao, café, crin y cuernos.
 13-2 mjs

nora que suministra carbón a

son las famosas píldoras para la papera, gripa,
 fiebres palúdicas. Infalibles. — Agencia general,
RADICALES ULPIANO LLOREDA - Cali.

Fuente: Correo del Cauca, abril 1º. De 1924.

El café inglés ofrecía al público una serie de conciertos que realizaban los miércoles y viernes de 9 a 11 pm, los sábados de 4 a 5 pm y los domingos de 10 de la mañana hasta las 12 del medio día; los conciertos eran interpretados por la orquesta Torres

La sociedad se disolvió un año después cuando su hijo Mario, compró todos los bienes muebles y créditos de la expresada compañía, haciéndose cargo del activo y del pasivo de la misma. El activo consistía en los muebles del establecimiento del “Café Inglés” asientos, mesas, montaje de cocina y abarrotes. El pasivo lo componen los siguientes créditos:⁷⁵

Pasivo del “Café Inglés”

Persona / razón social	Valor
Carvajal y Cía.	466
Jesús Obeso	309.90
Juan de Dios Restrepo	270
Mercado	50.00
Reyes & Buenaventura	125.85
Alejandro Garcés	35.00
Ilegible	40.15
Jorge Garcés	37.00
Hoyos Escobar & Cía.	19.83
Carrasquilla	19.00
Hotel Francia	9.00
Ulpiano Lloreda	223.72

⁷⁵ AHMC, Notaría Segunda, Escritura 369, año 1921

Arriendo local	200.00
Quintero	12.00
Menotti	140.00
Varias deudas según lista particular	170.50
Suma de pasivo	2.127.95

Fuente: AHMC, Notaría Segunda, Escritura 843 de 1920.

Mario Lloreda Caicedo se convirtió entonces en el dueño del “Café inglés” que para 1927 seguía ofreciendo sus servicios.

Sociedad Muñoz & Lloreda

Desde sus inicios empresariales la compra y venta de bienes raíces formaron parte de su portafolio el cual continuó a lo largo de su vida, haciendo compras a nivel personal o través de sociedades de comercio, como la sociedad “Muñoz & Lloreda” que fundó con el señor Wenceslao Muñoz; la sociedad tenía como objeto explotar las siguientes actividades:⁷⁶

- a) El establecimiento y explotación de fábricas de fósforos en el territorio de la república.
- b) La compra y permuta de casas e inmuebles, lo mismo que de venta, permuta o arrendamiento de los mismos.
- c) La compra y venta de establecimientos de comercio.
- d) El servicio de depósitos de mercancías, provisiones o suministros.
- e) El giro de letras de cambio y las remesas de dinero de una plaza a otra incluidas las extranjeras.

Además, la sociedad podía intervenir en otra clase de negocio si así lo quisiese. A diferencia de otras sociedades conformadas por él, el capital de la sociedad lo pagaría en maquinaria, muebles, útiles y enceres hasta completar los 5.000 pesos que sería el capital de la sociedad, el socio Muñoz aportaría únicamente su industria y se obliga a dedicar el tiempo necesario para el manejo de los negocios. La

⁷⁶ AHMC, Notaría Segunda, Escritura 711, año 1920

sociedad debía durar cinco años y las pérdidas y ganancias se repartirían por partes iguales.

La sociedad se funda en 1920, a partir de esa fecha empieza a comprar y vender más casas y terreno que en años anteriores e invierte en la construcción de edificios como veremos más adelante.

Sociedad Industrias San Fernando

Para 1926 Ulpiano Lloreda seguía vinculado al negocio de los bienes raíces pero esta vez lo haría desde sus inicios, es decir desde la construcción de edificios y en la elaboración de materiales de construcción, productos de cerámica y artículos relacionados, para este fin participo en la fundación de la sociedad Industrias San Fernando. Fue la sociedad con mayor capital invertido por parte de los socios debido a la naturaleza del negocio, el capital con el cual se dio inicio fue de 200.000 mil pesos oro colombianos una cifra considerable para la época, dicha suma se dividió en 20.000 mil acciones nominales y transferibles de 10 pesos oro cada una la sociedad se pensó a cincuenta años y los socios y su número de acciones fueron los siguientes:

Socios y número de acciones de Fábrica De Materiales San Fernando S.A

Socio	Número de acciones
Alfonsa Lourido	600
Blanca Holguín	100
Espíritu santo Partes	1000
Fábrica de Materiales San Fernando S.A	5000
Guillermo Garrido	1000
H y R arboleda	2000
Holguín Hermanos	1000
Jorge Camacho	1000

Lucía Romero	200
Manuel M Buenaventura	100
Nicanor Hurtado	1000
Ricardo Price	1000
Ulpiano Lloreda	1000
Valentín B	1000

Lloreda suscribió 1000 acciones por valor de 100 pesos cada una para un monto de 10.000 mil pesos, si se observa el cuadro la mayoría de los socios invirtió la misma cantidad y la mayor inversión la hizo la Fábrica de Materiales San Frenado S.A.⁷⁷ quien paga sus acciones con el aporte de propiedades de San Fernando y San Fermín, más los útiles y enceres que dicha sociedad tenía dentro de esas propiedades. El resto de los socios incluido Lloreda debían pagar sus acciones así: el día de la firma de la escritura el 20% y el 80 % restante debían pagarlo cuando la junta lo exigiera.⁷⁸

De las sociedades entre varios socios en las que participo nunca participo como miembro de la junta directiva, esta vez tampoco sería diferente con la excepción que en la junta directiva de Industrias San Fernando estaría su hijo Alfredo Lloreda como suplente de la junta.

Fábrica de Materiales San Fernando y la sociedad Muñoz & Lloreda tenían en común ofrecer casas o muebles, la primera desde su construcción y la segunda comprarlos y venderlos ¿por qué invertir en dos sociedades similares? el crecimiento demográfico para esa fecha iba en ascenso, en 1915 el número total de

⁷⁷ La Fábrica de Materias San Fernando S.A traspasa el dominio sin condición alguna a la nueva sociedad “Industrias San Fernando” de los bienes muebles e inmuebles que pertenece a la compañía que representa los cuales constituyen en maquinaria, accesorios, edificios y demás elementos que actualmente constituyen la empresa y además de los siguientes bienes raíces: Los predios denominados San Fernando y San Fermín que tienen en este distrito

⁷⁸ AHMC, Notaría Segunda, Escritura 1075, año 1926

habitantes era de 35.541 y ocho años después la cifra estaba en 68.777 habitantes, quiere decir que después de 1915 y con las oleadas de personas atraídas por el Ferrocarril la población de Cali se había doblado por lo cual era necesario la construcción de más y nuevas viviendas y establecimientos.

Sociedad Automoviliaria Colombiana

La sociedad Automoviliaria Colombiana fue el último paso en la carrera empresarial que había emprendió en Cali hacía más de 40 años. Lloreda vio en el mercado automor el nuevo negocio que cambiaría la forma de movilizarse de los caleños por la ciudad, con la importación de automóviles terminaría la cadena del transporte que empezó con la navegación a vapor, marítima y el tranvía.

La sociedad tenía por objeto la explotación de negocios de agencias de automóviles, camiones, motocicletas, bicicletas, llantas, gasolina y todo lo relacionado a esta línea de negocio, la sociedad se inició con 120.000 mil pesos dividido en 1200 acciones de 100 pesos cada una de las cuales 1121 estaban distribuidas así:

Socios y número de acciones de Sociedad Automoviliaria Colombiana

Socio	N° de acciones
Hernando Caicedo	250
Emmanuel Pineda	250
Julio Racines	250
Ulpiano Lloreda	371

El gerente de la compañía fue el señor Álvaro Lloreda Caicedo con su suplente Alfredo Lloreda Caicedo, los hermanos Lloreda C. fueron entonces las personas que dirigieron la naciente empresa, su participación en esta sociedad les enseñó cómo funciona el negocio de la gasolina y en compañía de su hermano Mario lograron ser los distribuidores de la gasolina de la Tropical Oil para el Valle del Cauca y el viejo Caldas.

Lloreda desde 1910 ya estaba intentando participar en esta industria, en compañía Gonzalo Lourido y Pedro Plata importó el primer “Ford” que llegó a la ciudad y el

segundo automóvil que rodaba por las calles caleñas; se importó un “Ford” por ser más barato y fue traído al valle del Cauca por el Ferrocarril hasta Yumbo y lo puso en acción el mecánico Jerónimo Castillo⁷⁹ el actual director del museo Caliwood Hugo Suárez Fiat cuenta como anécdota que ese automóvil marca “Ford” fue efímero porque según él, ocurrió un accidente en la plaza de Caicedo a pocas semanas de su estreno, el chofer colisionó con un poste del alumbrado donde quedaron heridos Luis R. López, Jorge Pineda, Faustino Fajardo y Rafael González Rebolledo que según Suárez Fiat pasaron varias semanas en el Hospital San Juan de Dios⁸⁰

Para 1928 Lloreda importaba los modelos de “Stewart” que se publicitaban como “la última expresión de la técnica automoviliaria” los “Stewart” eran unos camiones de volquete accionados con motor y otros con cabina cerrada perfectos para las fábricas.⁸¹ La Industria de automóviles en la ciudad estaba en constante crecimiento y cada día era más los clientes en obtener ya sean automóviles para el uso personal o familiar o camiones que sirvieran a las fábricas de la ciudad. Lloreda también importaba como vendedor exclusivo las llantas o neumáticos marca Dunlop que según él eran las más baratas del mercado. La importación de estas llantas le generó hacia los años de 1928-1929 varias “letras de no pago” por cuenta de la compañía británica Dunlop Rubber Co. Ltda. Que decía que el señor Ulpiano Lloreda le debía 300 Libras Esterlinas, a su vez Lloreda se defendía diciendo que esa no era la cifra y que debía venir un representante directamente para aclarar la situación.

⁷⁹Mauricio Fernández Escobar y Leiton Ruiz. *Desarrollo vial y su influencia en el desarrollo socioeconómico de Cali 1900-1940*, Universidad del Valle, Cali, 1992.

⁸⁰Hugo Suárez Fiat. El primer automóvil que llegó a Santiago de Cali [en línea], <http://www.clubclasicos.org/articulos.htm>. [consulta: 24 febrero 2014.]

⁸¹Periódico El Relator, septiembre – octubre de 1928



En los cuadros siguientes se observa el número de vehículos matriculados hasta 1926 y el total de conductores para la fecha y algunas de las marcas que se distribuían

Vehículos y conductores en Cali entre 1924 y 1926

AÑOS	VEHICULOS MATRICULADOS				CONDUCTORES DE VEHICULOS			
	automóviles	camiones	autobuses	motocicletas	Chauffeurs de plaza	Chauffeurs aficionados	Anrigas	motociclistas
1924	158	93	9	8	112	45	99	13
1925	215	65	103	22	292	83	8	12
1926	158	126	76	13	163	74	33	11

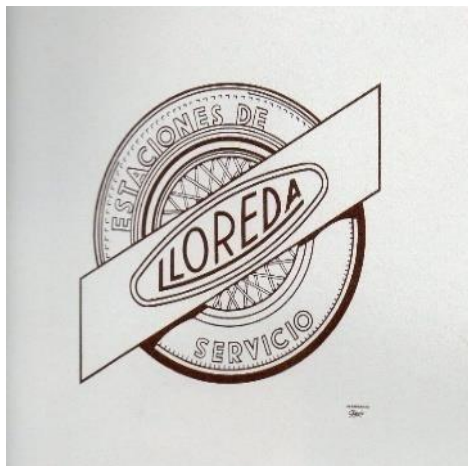
Fuente: tomado del Boletín de Estadística Municipal de 1926.

Automóviles y Agencias Distribuidoras 1926

Marcas de carros	Agentes
Chevrolet	Alfonso Vallejo
Citroën	Manuel Elías
Dodge Brothers	Hernando Llorente
Fiat	Marco T. Villegas
Ford	Apolinar Guzmán
Nash	Bedro Sellarés
Oldmobile	Carvajal & Arboleda y Cía.
Paige	Ulpiano Lloreda
Stewart	Ulpiano Lloreda

Fuente: tomado del Boletín de Estadística Municipal de 1926.

En 1928 fecha donde se estableció la sociedad “Sociedad Automoviliaria Colombiana” Ulpiano ya estaba distribuyendo automóviles y camiones de las marcas Stewart y Paige en su oficina ubicada en el hoy edificio Ulpiano Lloreda. Con la sociedad logró adquirir más capital para ampliar las opciones dentro la industria automor y vincular en la dirección a sus hijos.





Publicidad Estaciones de Servicio Lloreda

Fuente: Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980

En la década de 1940 los hermanos Lloreda vendieron las estaciones de gasolinas que habían construido a lo largo y ancho del Valle y Caldas a la misma Tropical Oil según el Periódico El País en un artículo sobre la conmemoración de los 40 años de muerte de Alfredo Lloreda, la venta se realizó por medio millón de dólares, cifra tan significativa que fue considerado como la venta del año. Al respecto David Collins en su texto *La Prensa y el Poder en Cali*⁸² y citando a Álvaro Lloreda sobre la venta de las bombas de gasolina “En el año que murió mi padre en 1929 teníamos una compañía con Hernando Caicedo, Tulio Racines, Emanuel Pineda, y mi padre: el gerente de la compañía que se llamaba “Sociedad Automoviliaria Colombiana”. Vino un griego de apellido Polabis en momentos en que nosotros estábamos importando cinco mil tambores de gasolina de la firma Richfield. La Tropical tenía que traer desde Perú la gasolina en cajas porque allá no había fábrica de tambores. Entonces me propuso convertirnos en vendedores al mayor de gasolina. La comisión era mínima un centavo tres cuartos por galón. Comprábamos a la Tropical para distribuir en nuestras bombas. Llegó el momento en que teníamos 52 bombas en Bogotá, Ibagué, Popayán, en todo el Valle. El negocio era con Alfredo mi hermano”.

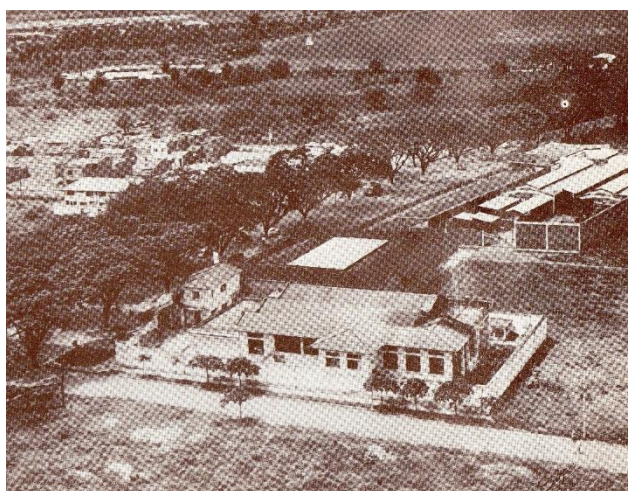
Fabricas Lloreda

Las fabricas Lloreda fueron la actividad económica más grande de Ulpiano Lloreda, en ellas condensó la producción industrial de diferentes productos que posteriormente comercializaba en Cali y en Palmira como plaza principal, sin embargo sus productos se llegaron a vender en otras partes de la región. Fabricas Lloreda nace como idea y primera industria en 1890 cuando instala en aquella casona del barrio El Peñón la primera fábrica de Hielo-de la cual hable anteriormente- , autores como David Collins asegura que en esa misma casa se inició la producción de velas y jabones hacia la misma década.

⁸²David Collins. “El País y sus Treinta Años: La Prensa y el Poder en Cali”. en: *Boletín de Coyuntura socio – económica*, N°2, 1980, pp. 51-53.



Primera fábrica de Hielo, ubicada en el barrio El Peñón
Fuente: Revista Despertar Vallecaucano, Cali, N° 50 enero-febrero 1980



Fábrica de Hielo Cristal en 1946
Fuente: Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980

Con la llegada del Ferrocarril y las ventajas que traía consigo se hizo necesario para él establecer las fábricas en un punto estratégico para la salida de los productos que allí se producían. No había punto más estratégico en la época que la zona industrial de San Nicolás donde se acentuaron varias de las más grandes industrias, las manzanas San Nicolás contaban con la ventaja de encontrarse cerca de la vía que llevaba al norte del país y a la carrera octava que llevaba a Palmira. La estación del Ferrocarril y la vía férrea hizo que esa zona se convirtiera en el lugar perfecto para la construcción de bodegas y agilizar el cargue y descargue⁸³. Fue allí, al frente de la estación del Ferrocarril donde Ulpiano Lloreda instaló sus fábricas que

⁸³ Jorge Galindo Díaz. *Arquitectura, Industria y Ciudad*, CITCE, Universidad del Valle, Cali, 2002.

se encontraban en un edificio de dos plantas de 36 metros de frente por 74 metros de fondo, hecho de mampostería con pisos de madera y cubierto con techo de tejas de barro. En la planta de abajo se encontraban dos grandes calderas ubicadas en serie que en total daban 84 caballos de fuerza con las cuales se movía la maquinaria⁸⁴ un edificio tan amplio que era capaz de abarcar las diferentes plantas de producción.

Para 1924 las fábricas Lloreda contaban con 222 empleados que trabajan en:

Trilladoras “El Triunfo”

Contaba con una trilladora marca EUGELBERG que era capaz de trillar hasta 150 sacos de seis arrobas de café en 12 horas, el café podía llegar verde a la trilladora donde era pasado a una estufa de vapor y por el sistema llamado “pinillos” con capacidad de 360 bultos cada 36 horas, una vez el café estaba seco, se trillaba y era recibido por una clasificadora marca GORDON que lo separaba en cuatro categorías: pasilla, caracol, extra y excelso que precisaba la labor de 180 mujeres que lo escogían y lo dejaban listo para la exportación. Diariamente la trilladora entregaba 100 bultos los cuales eran aforados directamente en el Ferrocarril para ser enviados al exterior.

Las trilladoras “El Triunfo” funcionaban en Cali y Palmira y para la fecha era la trilladora más grande e importante de la ciudad con 212 empleados en su gran mayoría mano de obra femenina que era desigualmente pagada.

⁸⁴Periódico El Relator, septiembre de 1924.

Trilladoras de Café Cali 1925

Trilladora	Número de hombres	Salario mínimo	Número de mujeres	Salario mínimo	Menores de edad H y M	Salario mínimo
Jaime Gómez	4	1.00			1	0.40
Ulpiano Lloreda	22	1.00	190	0.30		
Alfonso Vallejo	20	1.50	156	0.40	23	0.40
Caicedo Puente y Co.	3	1.00				
Aristizabal & Piedrahita	16	1.00	1	0.60	3	0.60
“El Quindío”	11	1.00	120	0.50		
Guerrero & Co.	4	1.00	40	0.60	1	0.20

Tomado de: Boletín de Estadística Municipal, Cali, Vol. 3, núm. 3, julio de 1925

Fábrica de Jabón Lloreda

El jabón Lloreda era promocionado en 1918 como el “jabón más vendido del Cauca” y su lema publicitario era:

*“Yo no tengo la culpita
Ni tampoco la culpota
De que el jabón Lloreda
Ponga tan blanca la ropa”⁸⁵*

⁸⁵Periódico el Relator, noviembre de 1918

El jabón junto a las velas y el hielo fueron de los primeros productos que se comercializaron y se constituyeron como los productos emblemas de las fábricas. El jabón era operado a vapor los cocimientos se hacían en tres fondos, las marquetas o panes eran sometidas a la acción de máquinas que lo cortaban y lo moldeaban en barras. En 1924 la fábrica podía producir 2.000 mil cajas de 50 libras y 60 barras cada mes. En ese mismo año se estaban instalando máquinas especiales para la manufacturación de jabones perfumados.

Fábricas de Jabón Cali 1925

fabrica	Número de hombres	Salario mínimo	Número de mujeres	Salario mínimo	Menores de edad H y M	Salario mínimo
“ La Fama”	4	2.00			1	0.65
“El Globo”	3	1.00			1	0.65
“la Victoria, M. Ayala”	2	2.50				
“Jabón Lloreda”	6	0.80				
“Jabón Imperial”	2	1.00				

Tomado de: Boletín de Estadística Municipal, Cali, Vol. 3, núm. 3, julio de 1925

Las fábricas de jabón cuentan con el mayor número de obreros respecto a las existentes para 1925 pero al igual que las trilladoras, las fabricas Lloreda pagaban los salarios más bajos del mercado como puede verse en el cuadro precedente.

Fábrica de Velas “Luz Diamante”

Contrario a lo que se pensaría sobre la disminución de las ventas de las velas por la llega de la Luz eléctrica, las fabricas Lloreda seguía produciendo este tipo de velas, las maquinas eran capaces de producir 18.000 velas diarias de todos los tamaños desde un metro hasta la de más corta dimensión.

Lloreda no sólo distribuía sus velas a través de “Luz Diamante”, también lo hacía a través de la “Compañía Industrial La Caucana” del cual era socio al lado de los señores Ignacio Arango y Vicente Garcés Navas que a su vez eran socios de “Ignacio Arango & Cía.” en 1925 estipularon los vender a los siguientes precios y condiciones:

Producto	cantidad	Valor
velas de parafina y de esterina	8 arrobas	3, 50 centavos
velas de parafina y de esterina	8 arrobas en adelante	3, 25 centavos

Si el comprador hacía todo el pago de contado se haría un descuento del 3%. Las velas número uno o sea las que se venden a centavo cada una se venderían a razón de 130 velas por un peso oro legal. Estas velas también tenían derecho al descuento del 3% sobre compras de contado.

El precio estipulado para las velas era igual en cualquier parte de la ciudad de Cali y en la Estación del Ferrocarril, y para las ventas fuera de Cali quedaba a cargo el comprador del flete. No podía hacerse gratificación ni obsequio a ningún comprador para encubrir un descuento mayor. El peso de las velas en paquetes no podía exceder los 300 gramos bulto, las velas número uno se vendían como peso máximo de 20 gramos cada una.

Por último los fabricantes podían tener agentes vendedores en número de dos para esta ciudad y de a uno para las otras ciudades de la República, y además podían tener agentes viajeros⁸⁶.

⁸⁶ AHMC, Notaría Primera , Escritura 1075, año 1925

Fábricas de Velas Cali 1925

	Número de hombres	Salario mínimo	Número de mujeres	Salario mínimo	Menores de edad H y M	Salario mínimo
“La Caucana”	3	1.00	6	0.35	1	0.60
“Luz Diamante”	2	1.10	8	0.50		
“La Equitativa”	3	1.00				
“La Campana”	4	1.50	7	0.40	2	0.35

Tomado de: Boletín de Estadística Municipal, Cali, Vol. 3, núm. 3, julio de 1925

Se puede afirmar que Lloreda era el mayor productor y distribuidor de velas en Cali para 1925 pues la fabricación y comercialización de velas Lloreda se hacía en tres de las cuatro fábricas de la ciudad. Era dueño de “Luz Diamante” y socio de Fabrica de velas “La Campana” y Fabrica de velas “La Caucana” si sumamos la cantidad de obreros en las tres fábricas se puede decir que de los 36 obreros del sector, 33 producían velas para Ulpiano Lloreda.

Fábrica de “Hielo Cristal”

En 1925 la producción de hielo había dejado atrás la fabricación rudimentaria de la casa del Peñón para fabricar hielo con las modernas maquinas Remington de cuatro toneladas y una Vulcan de ocho toneladas. En 1918 Ulpiano Lloreda se queja ante la alcaldía de Palmira por no permitirle la venta de hielo y helados en esa ciudad, según el alcalde como una medida de protección para la epidemia de fiebre Tifoidea que se estaba presentando en Palmira. Ante esta petición la Junta Central de Higiene envía al señor Rafael Barberi que al respecto dice:

“el hielo que envía el señor Lloreda a su agencia en esa ciudad, a cargo de su hijo Alfredo, se fabrica en muy buenas condiciones higiénicas (...) el agua que se emplea es tomada por tubos metálicos de la toma del acueducto de esta ciudad (...) puede ser tomada sin peligro alguno, sin necesidad de previa ebullición, ahora el hielo se transporta en vasijas aseadas y se conserva allá del abrigo de las contaminaciones, que pueden efectuarse por intermedio del polvo”

Sobre a la venta de helados comenta:

“respecto a la venta de helados conceptuó que puede permitir su venta, siempre y cuando tanto la leche y el agua que se usan para su elaboración sea previamente hervida o filtrada el agua con el filtro Pasteur o Berkelfed”

El señor Barberi también anuncia que las frutas con las que se elabora el salpicón deben ser lavadas para quitarles el polvo o las contaminaciones de moscas al final advierte que como las medidas de protección son fáciles de emplear por parte del señor Lloreda, le solicita a la Junta Central de Higiene que permita la venta de hielo, helados y salpicón.⁸⁷



Fuente: Periódico El Relator, noviembre 1918

⁸⁷Periódico El Relator, noviembre 1918

Para 1925 la única fábrica de hielo registrada en Cali es la planta de Ulpiano Lloreda que contaba con dos empleados y que devengaban un salario mínimo de 2.00

Fábricas de Puntillas y Alambres

La fábrica contaba con 5 obreras con un salario mínimo de 0.50 y dos obreros que ganaban 1.50, para producir 30 arrobas de puntillas diarias. Según el anuncio las máquinas y empleo de alambres de acero especiales permiten garantizar la calidad del material y la perfección de la fabricación lo que las hacía competitivas a las extranjeras. Además se producía alambre de púas “Indio” y se distribuía cemento “Atlas” en Cali, Palmira y Tuluá.

Fuente: Periódico Correo del Cauca, octubre de 1928

Al parecer el salario de los empleados de las fábricas Lloreda era pago con monedas de bronce y aluminio. La presente investigación no logró encontrar más información acerca del uso de estas monedas, queda abierta la posibilidad para desarrollar este aspecto en otra investigación.



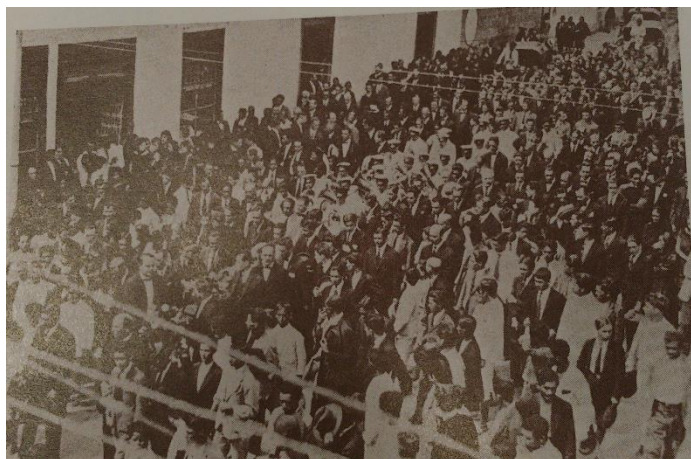


Fuente: Ignacio Alberto Henao. *Fichas de Colombia: un catálogo, profusamente ilustrado. De las fichas utilizadas desde comienzos del siglo XIX hasta mediados del XX, por el comercio, las haciendas. La industria, las minas y otras empresas extractivas, los clubes y los casinos, los teléfonos, el transporte, etc.*, Le Vieco e hijas, Medellín, 2003.

Ulpiano Lloreda murió en “Los Portales” el 22 de julio de 1929, ese mismo día el periódico El Relator publicó en una nota sobria pero sentida:

“en las primeras horas del día de hoy falleció, de manera casi inesperada, el apreciable caballero don Ulpiano Lloreda, (...) el señor Lloreda ocupaba una alta posición social y financiera (...) hombre de excepcional laboriosidad, había logrado una holgada posición comercial, después de largos años de trabajo fecundo; ciudadano de amplio sentido progresista, espíritu innovador, amante de todo adelanto y mejora para la ciudad. (...) el sepelio del señor Lloreda se verificó en las horas de la tarde, numerosísima concurrencia acompañó el cadáver hasta la necrópolis, para expresar así el sentimiento que ha producido en nuestra sociedad la desaparición de unos de sus miembros más apreciados”⁸⁸

⁸⁸Periódico El Relator, Julio de 1929.



Funeral de Ulpiano Lloreda

Fuente: Memoria de una Industria: Lloreda 90 años, Bogotá, Carvajal, 1980

Industrias Lloreda S.A

Industrias Lloreda es sin lugar a dudas la consolidación de la actividad empresarial de Ulpiano Lloreda, aunque la empresa se forma un año después de su fallecimiento, es el capital y el trabajo de una vida con el que se forma la empresa familiar, don Ulpiano insertó en el mundo comercial a tres de sus cuatro hijos varones pues Gustavo Lloreda es el único de los hermanos Lloreda Caicedo incluyendo las mujeres que recibió formación universitaria; graduándose de abogado por esta razón es poca su participación en la fortalecimiento de la empresa.

Fueron entonces Mario, Gustavo y Álvaro los que trabajaron desde muy jóvenes al lado de su padre, aprendiendo el negocio y potencializándolo aprovechando los factores del mercado.

En el mismo artículo del país el periodista cita una entrevista de Alfredo Lloreda donde dice: “me inicié en 1914 en los negocios de mi padre. Mi comienzo fue como cobrador, al mismo nivel de cualquier muchacho” y refiriéndose al trabajo con su padre dice “me exigió que me quedaré en el mundo del comercio, me envió a manejar la sucursal de Palmira donde teníamos una fábrica de Hielo y una trilladora”, si bien fueron los hijos mencionados los encargados principales de seguir

con las actividades comerciales y empresariales de su padre, en Industrias Lloreda la familia obtuvo la misma participación en su fundación.

Los antecedentes de esta conformación se pueden fechar el 24 de julio de 1929 a dos días de su muerte, se reúnen en la Notaría primera de Cali, la señora Ana María Caicedo Viuda de Lloreda en compañía de sus siete hijos para otorgar un poder especial a Alfredo Lloreda para que continúe con los negocios que han girado en esta plaza con el nombre de Ulpiano Lloreda; de esta manera Alfredo queda autorizado para que según él crea más conveniente continúe con los negocios con los bancos locales y extranjeros, tomando dinero en préstamo o prorrogando obligaciones, verificando pagos, haciendo cancelaciones, entendiéndose con todas las casas acreedoras.⁸⁹

Alfredo ya había recibido de su padre la responsabilidad de ser el representante de los negocios familiares, en 1924 Ulpiano concedió un poder general y amplio a sus hijos Álvaro y Alfredo Lloreda para que lo representarán en toda clase de negocios judiciales en que tenía o podía tener interés, ya sea ante los jueces ordinarios o los tribunales de justicia. El argumento de dicho poder era porque el exponente debía ausentarse del país por un tiempo; el poder cancelado por escritura pública en diciembre de 1928.⁹⁰

Pero es el 6 de agosto de 1929⁹¹ que se funda en Cali la sociedad anónima de comercio INDUSTRIAS LLOREDA S.A por la misma señora Ana María Caicedo viuda de Lloreda y sus hijos Mario, María Luisa, Gustavo, Luz María, Alfredo, Álvaro y Blanca Lloreda Caicedo que común acuerdo deciden aportar 200.200 pesos oro legal para la conformación de dicha industria, las acciones fueron repartidas entre los hijos por partes iguales y la esposa con 1001 acciones fue la socia mayoritaria de Industrias Lloreda, los demás son socios quedaron 143 acciones nominales cada uno. los dueños pagan sus acciones así: Ana María Caicedo viuda de Lloreda paga sus acciones aportando a la sociedad en perpetua enajenación los derechos que le

⁸⁹AHMC, Notaría Primera, Escritura 892, año 1929

⁹⁰AHMC, Notaría Segunda, Escritura 599, año 1924

⁹¹AHMC, Notaría Segunda, Escritura 1238, año 1929

corresponde en la sucesión de su esposo Ulpiano Lloreda en la cual tiene la exponente el 50% dichos derechos se estiman en cien mil pesos 100.000 y los hijos pagan sus acciones sus acciones aportando a la sociedad en perpetua enajenación los derechos que le corresponde en la sucesión de su padre Ulpiano Lloreda como herederos suyos y que se estima en 14.300 pesos.

La sociedad tendría como objeto explotar los negocios de manufactura de jabón, velas, clavos de alambre, hielo e importación y venta de las materias primas que se emplean como componentes en la fabricación de estos productos.

Los 200.200 pesos oro legal con el cual se funda Industrias Lloreda es el capital líquido según la diligencia de inventarios y avalúos registrada en escritura pública. El 14 de febrero de 1930 el señor juez tercero en compañía de los peritos y el apoderado de la familia Lloreda el Dr. Mario Scarpetta se trasladaron al sitio donde se encontraban los bienes de Ulpiano Lloreda con el fin de inventariar y evaluar dichos bienes.

DILIGENCIA DE INVENTARIOS Y EVALUOS	
Activo	suman
Un edificio de la fábrica y de terreno que ocupan el mismo edificio y la sociedad Automoviliaria colombiana que limita por el norte con la carrera segunda; por el sur con la carrera tercera; por el occidente con un predio del señor Henry Eder y por el oriente con los predios de los señores Aramburo, Juri Cobo y Luis R López y los herederos de Alfonso Tafur, avaluado en la suma de	77. 500, 00
Un edificio ocupado por las oficinas, casa particular, almacén Víctor y las oficinas de la sociedad Automoviliaria colombiana, evaluado en la suma de	155.000, 00
Un edificio y lote de terreno en el Peñón, evaluados en la suma	20.000, 00
La mitad de una finca en el punto de san Antonio jurisdicción de este distrito, dentro de esta finca o lote de terreno existe una casa de propiedad de la sucesión construida de madera sobre pillastres de cemento y cubierta de teja metálica, evaluada en la suma de	6,911, 00

Un lote de terreno en el barrio Jorge Isaacs, evaluada en la suma de	500, 00
Maquinarias	48., 836, 00
Muebles y útiles	5, 565, 00
Acciones compañía Naviera del Pacifico	1, 012,50
Acciones Lange Brothers & Co. N.Y	5, 000,00
Acciones Galerías de Palmira	5, 580,00
Acciones Compañía Nacional de Navegación	1,000, 00
Acciones Sociedad Automoviliaria Colombiana	37, 100,00
Acciones Cooperativa de Consumos	100
Seguros Cía Colombiana de Mutualidad	3,930,80
Deudores Varios, saldo a su favor	76,804, 88
Mercancías en depósito (almacén)	25,789,38
Fabricación Jabón existencias	4,564,00
Fabricación Puntillas existencias	2,356,72
Fabricación velas existencias	5,384, 71
Fabricación velas Tagua existencias	3, 343,66
Empaques	2, 516, 75
Negocios Cera en New York	2, 879, 88
Suman al activo	495, 214, 99

Fuente: AHMC, Notaría Segunda, Escritura 1238, año 1929

DILIGENCIA DE INVENTARIOS Y EVALUOS	
pasivo	
Acreedores varios, saldo	292, 207, 89
Cambio, reservas sobre deuda U.S	80,202, 76
	2, 807, 10
	295, 014, 99
capital liquido	200.200, 00

Fuente: AHMC, Notaría Segunda, Escritura 1238, año 1929

La diligencia de Inventarios y Avalúos me permite conocer la participación de Ulpiano en otras sociedades de las cuales no encontré registro en los dos fondos Notariales revisados, acciones en compañías que no sorprenden debido a su naturaleza, acciones en la compañía Naviera del Pacífico y en la Compañía Nacional de Navegación confirman su interés en participar en negocios relacionados al transporte. Las acciones en Galerías Palmira y Lange Brothers & Co. N.Y son una demostración más que de que no solo sus actividades se limitaron al mercado local sino que busco invertir su capital por fuera lo de la ciudad.

Palmira entonces no sólo se convirtió en una sucursal de sus fábricas y trilladoras sino en un nuevo mercado donde invertir, esto lo confirma Alfredo Lloreda donde según el artículo antes citado “en Palmira Alfredo hizo de todo, incluso manejo taxi durante dos años. Esa ciudad fue como el mismo lo admitiría años después, una gran escuela para él” Charles David Collins al referirse a la familia Lloreda cita de nuevo a Álvaro Lloreda “en 1919 Alfredo se fue a Palmira a dirigir una agencia de mi padre: incluso tenía una fábrica de cigarrillos en Popayán con el señor Salas y don Teófilo J Martínez. Se llama “El Globo”. En 1922 reemplazó a Alfredo en Palmira. Allí teníamos dos automóviles que había importado mi padre y que hacía viajes hasta Zarzal. En Palmira también estaba la imprenta en que había salido “El

País” que dirigió Gustavo, mi hermano. Yo manejaba la imprenta imprimiendo folletos y tiquetes de cigarrillos (...) estaban en Cali, la trilladora de Café y la planta de Hielo”.

Compra y venta de bienes raíces

La compra y venta de bienes raíces es importante en contexto porque hace parte de la acumulación de capital del empresario, ese flujo de capital le permitió la inversión en nuevas sociedades; el contar con propiedad raíz le aseguro la obtención de créditos hipotecarios a nivel nacional y regional. Fue con base en las casas y fincas de su propiedad que logro acceder a préstamos de bancos como: Banco Central, Banco Hipotecario del Pacifico, Banco de Colombia , Banco Alemán Antioqueño y el Banco de Bogotá y créditos en moneda extranjera con casas comerciales de Estados Unidos, Francia, Alemania e Inglaterra.

La primera adquisición encontrada en los dos Fondos Notariales consultados fue la compra de un terreno para pastar ubicado en los terrenos de “El Guavito” realizada a su padre don Clímaco Lloreda el 2 de julio de 1894. Más adelante, en 1897 acompaña a su esposa Ana María en la venta que hace a los señores “Echeverry Hermanos” de un proindiviso que tiene en los terrenos de la entonces hacienda “La Paila” ubicada en el municipio de Tuluá. Este proindiviso le pertenecía por herencia que recibió de su padre al morir, la venta se hace por la suma de mil pesos (1000) en moneda usual y corriente⁹² este dinero haría parte del patrimonio familiar y seguramente fue invertido en la incipiente fábrica de hielo o en la compra de más terreno.

Para pastar y guardar el ganado necesitaba de casas, fincas o lotes que tuvieran “mangas” para esto compró una finca llamada “La Georgina” ubicada en el barrio San Antonio que se componía además de una “manga” de una casa cubierta de

⁹²AHMC ,Notaría Segunda, Escritura 119, año 1897

esterilla con todos sus muebles, enseres y utensilios que constituían en aguas, patios y un lote de terreno de cinco plaza, la compra se realizó por 500 pesos oro⁹³. Luego por 30.000 mil pesos papel moneda le compra a Clímaco Lloreda una manga cultivada de pasto común encerrada por cercas de alambre ubicada en el barrio La Merced.

En 1910 le compró a su padre una casa con su respectivo terreno en la calle que da a la plazuela de Santa Librada, esa casa tiene una característica especial y la he denominado como “casa comodín” en principio era propiedad de la sociedad “Benito López y cía”. Y fue vendida en 1908 al señor Clímaco Lloreda. Ulpiano compra la casa nuevamente en 1910 por la suma de 160.000 mil pesos colombianos, su padre lo autorizo antes de legalizar la compra para que sobre ese terreno construyera dos casas de paredes de adobe y cubiertas con teja de barro⁹⁴. Esas casas fueron vendidas y compradas en más de dos ocasiones e hipotecadas otras más.

Por ejemplo, a Mercedes Patiño le vendió una de las casas, por 280.000 mil pesos papel moneda, obteniendo una ganancia de 120.000 mil pesos ⁹⁵la otra casa se la vendió a la señora Carolina Borrero viuda de Rengifo en 1911 por 2.800 pesos oro.⁹⁶

Entre la carrera primera y tercera estaban vendiendo un globo de terreno de 24 lotes; varios de esos lotes fueron comprados por Ulpiano como estrategia, pues eran lotes que colindaban con las fábricas y la Estación del Ferrocarril. El primer lote se lo compró a Henry Eder⁹⁷ por 500 pesos oro, el segundo lote junto con una bodega se la compró al señor Walter Van Deusen por 5.000 mil pesos oro, tanto era el monto de la cifra que abonó 1.000 mil pesos y los 4.000 mil restantes se pagarían a los dos años ⁹⁸

⁹³AHMC, Notaría Primera, Escritura 613, año 1904

⁹⁴AHMC, Notaría Primera, Escritura 242, año 1910

⁹⁵AHMC, Notaría Primera, Escritura 771, año 1910

⁹⁶AHMC, Notaría Primera, Escritura 797, año 1911

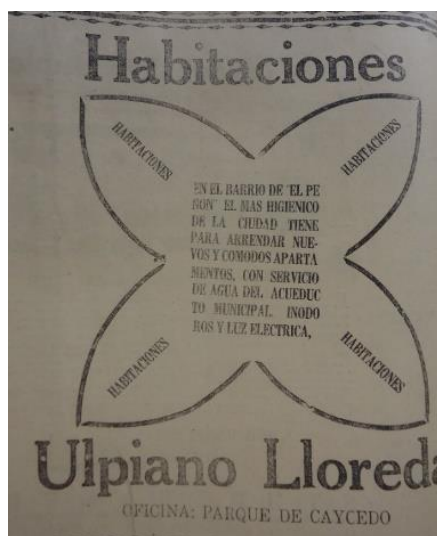
⁹⁷AHMC, Notaría Segunda, Escritura 557, año 1919

⁹⁸AHMC, Notaría Segunda, Escritura 748, año 1923

En 1923 le compró a la compañía “Reyes y Buenaventura” el lote número 14 y cinco años después les compra el dominio sobre el lote número 12 y 13 por la suma de 14.090. 24 moneda corriente de los cuales canceló de contado 10.000 y el saldo restante se comprometió a pagarlo en siete cuotas⁹⁹ finalmente en 1928 le compra a su hijo Mario el lote número 17 por 500 pesos oro.¹⁰⁰

La adquisición de estos terrenos por parte de Lloreda se da justo cuando las fábricas se posesionaban como gran industria, cada vez se hacía necesario obtener terrenos para una futura ampliación y la construcción de bodegas de almacenamiento. La ventaja de estar cerca al Ferrocarril fue una estrategia competitiva que utilizaba para promocionar sus trilladoras resaltando su cercanía a la estación con anuncios como: “se trilla se pone en la Estación y se afora. No hay despilfarro de Café”

En 1926 Ulpiano Lloreda dio en venta al señor Carey un lote de terreno ubicado en el barrio El Peñón en el cual había un rancho en mal estado por la suma de 1.000 mil pesos moneda colombiana. El lote en venta era un polígono que mide por el norte 36 metros con 60 centímetros por el sur 35 metros con 30 centímetros por el oriente 9 metros con 20 centímetros y por el occidente 8 metros con 60 centímetros.



Fuente: Periódico El Relator agosto 1927

⁹⁹AHMC, ,Notaría Segunda, Escritura 1557, año 1928

¹⁰⁰AHMC, Notaría Segunda, Escritura 2016, año 1928

El señor Carey dio permiso para que por su propiedad pudieran pasar los desagües de cuatro escusados de inodoros que Lloreda había instalado en un edificio vecino al de Carey ¹⁰¹ el edificio de Lloreda contaba con cuatro apartamentos que alquilaba con todos los servicios públicos. Se orgullecía de poder ofrecer los tan apetecidos servicios públicos en el lugar “más higiénico de la ciudad” según los avisos publicitarios. La idea de higiene y salubridad hacían parte de la “misión modernizante” que la elite caleña creía tener.

¹⁰¹AHMC, Notaría Segunda, Escritura 881, año 1926

CONCLUSIONES

1. Ulpiano Lloreda González se formó como industrial en una época donde pocos arriesgaban la aparente seguridad financiera que otorgaba los negocios tradicionales; aprendió de su padre las reglas básicas del mundo comercial y emprendió en 1890 el camino que lo llevó a convertirse en lo que Ordoñez ha denominado *Empresario Pionero*.
2. logró combinar en su actividad económica acciones empresariales e industriales. Dentro de su conducta económica se encuentra todas las variables presentadas según el modelo analítico propuesto por Dávila. Lloreda acumuló capital, estuvo alerta a las oportunidades y participó de ellas, diversificó su capital en diferentes ramas del comercio, innovó, se asoció, importó tecnología, realizó préstamos con casas comerciales extranjeras y organizó y gerencio su empresa.
3. Su éxito radica en que logró establecer una industria fija que proveía productos manufacturados con la materia prima de la región y que eran altamente demandados. Las Fabricas Lloreda desde su nacimiento hasta Industrias Lloreda se dedicó básicamente a la producción de velas, jabones, puntillas, hielo y café; esos fueron los productos que movieron las fabricas por casi cuarenta años.
4. Innovó importando nueva tecnología y asesorándose de personas capacitadas en el tema, por ejemplo en 1924 mando a traer un Químico estadounidense que debía encargarse de las operaciones técnicas de la fábrica y con el fin de lanzar jabones de toda clase,

color y aroma. Importo maquinaria que le permitió consolidar sus fábricas como unas y en ocasiones las mayores productoras del sector, como es el caso de las trilladoras y las velas.

5. Participó en la creación de sociedades de dos tipos, unas que estaban estrechamente ligadas a las fábricas y otras “independientes” pero muy ligadas a los cambios sociales, económicos y culturales e inmersos en esa idea de “modernidad” que tocaba a la elite caleña y de la cual todos quería ser partícipes. Entre las independientes están la sociedad “Hipódromo de Versalles” y la sociedad conformada para proyectar cine. Hay otras como el caso de Lloreda & Del Diestro que es una combinación pues como se dijo anteriormente a través del “Café inglés” se presentaban eventos culturales pero de igual forma se vendía productos de la fábrica.
6. Participó en todos los eventos trascendentales de la ciudad, desde la instalación de la luz eléctrica hasta la partición en la campaña para la creación de la Diócesis de Cali. Navego, cabalga, construyó, vendió, compró, fabrico, importó y exportó, su nombre figuró en casi todas las actividades posibles entre 1890 y 1929.
7. Hacia parte de una red social y familiar que le sirvió de apoyo económico y social que fueron fundamentales para su desarrollo empresarial. La presente investigación está lejos de catalogarlo como “héroe –villano” simplemente se estudiaron sus dinámicas y la lógica de sus actividades económicas, partiendo de que primaban los intereses particulares y familiares y amparados por las redes sociales de las cuales hacia parte sin embargo es innegable su aporte a la primera industria vallecaucana.

8. El desarrollo empresarial e industrial de Ulpiano Lloreda se dio gracias al aprovechamiento de una economía local y regional en expansión, la acumulación previa de capital que le permitió invertir en sociedades de diferente tipo que le permitió incursionar con éxito en nuevos mercados y lograr la especialización de una industria dedicada a la manufactura de jabones, velas, puntillas, hielo y café.
9. La trayectoria individual de este empresario debe ser tomada en cuenta a la hora de analizar la carrera empresarial de Álvaro, Alfredo y Mario Lloreda pues su padre quien los inició en el negocio y les abrió el camino al éxito empresarial e industrial. El estudio de caso de Ulpiano Lloreda debe servir para el estudio de un modelo del empresariado vallecaucano.

BIBLIOGRAFÍA

Archivos públicos y bibliotecas

Archivo Histórico Municipal de Cali.

Biblioteca Departamental Jorge Garcés Borrero.

Biblioteca Luis Ángel Arango.

Biblioteca Mario Carvajal.

Documentos institucionales

Boletín de Estadística Municipal, Cali, Vol. 2, núm. 2, julio de 1924

Boletín de Estadística Municipal, Cali, Vol. 3, núm. 3, julio de 1925

Hemerografía y publicaciones seriadas

Periódico *Correo del Cauca*, Cali, Valle del Cauca.

Periódico *El Día*, Cali, Valle del Cauca.

Periódico *El País*, Cali, Valle del Cauca.

Periódico *El Relator*, Cali, Valle del Cauca.

Revista *Despertar Vallecaucano*, Cali, Valle del Cauca

Fuentes bibliográficas

ARROYO, JAIRO, *Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca. Cali 1900-1940*, Cali, Universidad del Valle, 2006.

CARVAJAL, *Memoria de una Industria: Lloreda 90 años*, Bogotá, 1980.

COLLINS, CHARLES. “Formación de un sector de clase social: la burguesía azucarera en el Valle del Cauca, durante los años cuarenta y cincuenta”, en: *Revista Historia y Espacio*, Universidad del Valle, vol. 3, núm. 9, 1983, pp. 45-112.

_____, “El País y sus Treinta Años: La Prensa y el Poder en Cali”. en: *Boletín de Coyuntura socio – económica*, N°2, 1980, pp. 51-53.

DÁVILA, CARLOS. *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional*, Ediciones Uniandes, Bogotá, 2012.

_____, (Compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX*, Bogotá, Grupo Editorial Norma, 2002.

ERAZO, MARIA FERNANDA, *Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero*, Universidad del Valle, Cali 2013.

FERNANDEZ, MAURICIO, y RUIZ, LEITON, *Desarrollo vial y su influencia en el desarrollo socioeconómico de Cali 1900-1940*, Universidad del Valle, Cali, 1992.

GALINDO, JORGE, *Arquitectura, Industria y Ciudad*, CITCE, Universidad del Valle, Cali, 2002.

HENAO, IGNASIO, *Fichas de Colombia: un catálogo, profusamente ilustrado. De las fichas utilizadas desde comienzos del siglo XIX hasta mediados del XX, por el comercio, las haciendas. La industria, las minas y otras empresas extractivas, los clubes y los casinos, los teléfonos, el transporte, etc.*, Le Vieco e hijas, Medellín, 2003.

HYLAND, RICHARD, "El crédito y la economía, 1851-1880", en Germán Colmenares: *Sociedad y Economía en el Valle del Cauca*, Fondo de promoción de la Cultura del Banco Popular, Bogotá, 1983.

KALMANOVITZ, SALOMÓN, *Nueva Historia Económica de Colombia*, Editora Taurus, Bogotá, 2010.

LONDOÑO, JAIME, *MAC: empresa y familia, medio siglo de energía*, Cali, Editorial Norma, 2007.

MEJÍA, RUBI, *El riesgo y la historia empresarial antioqueña. Tres casos de estudio*, Medellín, Universidad EAFIT, 2011.

MELO, JORGE ORLANDO, "Colombia 1880-1930". "La República Conservadora", en *Ideología y Sociedad*, No. 12, Bogotá, 1970.

_____, "La Constitución de 1886". En: *Nueva Historia de Colombia*. Vol. 1, Planeta Colombiana, Bogotá, 1989

MOLINA, LUIS FERNANDO, *Empresarios colombianos del siglo XIX*, Bogotá, Universidad de los Andes, 2006.

OCAMPO, JOSÉ ANTONIO, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Bogotá, Editorial Tercer Mundo S.A, 1987.

_____, "El surgimiento de Cali como centro industrial", en: OCAMPO, JOSÉ ANTONIO y MONTENEGRO, SANTIAGO, *Crisis mundial, protección e industrialización*, Bogotá, Grupo Editorial Norma, 2007.

ORDOÑEZ, LUIS AURELIO, *Industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945*, Cali, Universidad del Valle, 1998.

SAENZ, JOSÉ DARÍO, "Configuración de una élite política en Cali: 1958-1998". En: *Estudios regionales y latinoamericanos*, Icesi, Cali 2009.

SAFFORD, FRANK, *El ideal de lo práctico: el desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia*, Bogotá, Universidad Nacional y Ancora Editores, 1989.

SÁNCHEZ, HUGUES y SANTOS, ADRIANA, *Irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca: políticas estatales, trabajo y tecnología, 1880-1950*, Cali, Universidad del Valle, 2010.

SANTOS, ENRIQUE, "La Guerra de los Mil Días". en: *Revista Credencial Historia*, Edición 173, Bogotá, 2004.

SUAREZ, HUGO, "El primer automóvil que llegó a Santiago de Cali" [en línea], <http://www.clubclasicos.org/articulos.htm>. [Consulta: 24 febrero 2014.]

VALENCIA, ALONSO, *Empresarios políticos en el Estado Soberano del Cauca, 1860-1895*, Cali, Universidad del Valle, 1993.

_____, *Estado Soberano del Cauca. Federalismo y Regeneración*, Bogotá, Banco de la República, 1988.

_____, *Sinopsis Histórica del Valle Del Cauca en celebración de los 100 años del departamento del Valle del Cauca*, Universidad del Valle, Cali, 2010.

_____, Las Prácticas Empresariales en el Estado Soberano del Cauca [en línea], http://alonsovalenciallano.co/~alonsova/archivos/Articulos/las_practicas_empresariales_en_el_estado_soberano_del_cauca.pdf. [Consulta: 28 de marzo de 2014.]

VÁSQUEZ, EDGAR, *Historia de Cali en el siglo XX. Sociedad, economía, cultura y espacio*, Cali, Editorial Universidad del Valle, 2001.

VELEZ, HUMBERTO, "Rafael Reyes: Quinquenio, régimen político y capitalismo (1904-1910)", en: *Nueva Historia de Colombia*. Vol. 1, Planeta Colombiana, Bogotá, 1989.

ZAMBRANO, MILTON, *El desarrollo del empresariado en Barranquilla (1880-1945)*, Barranquilla, Ediciones Universidad del Atlántico, 1998.