



Historia Crítica

ISSN: 0121-1617

hcritica@uniandes.edu.co

Universidad de Los Andes

Colombia

Erazo Obando, María Fernanda

De lo artesanal a lo industrial. La consolidación de la industria de medicamentos en Cali  
(Colombia, 1876-1944)

Historia Crítica, núm. 62, octubre-diciembre, 2016, pp. 143-163

Universidad de Los Andes

Bogotá, Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81148179008>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# De lo artesanal a lo industrial. La consolidación de la industria de medicamentos en Cali (Colombia, 1876-1944) \*

María Fernanda Erazo Obando

Universidad de Buenos Aires, Argentina

DOI: [dx.doi.org/10.7440/histcrit62.2016.07](https://doi.org/10.7440/histcrit62.2016.07)

Artículo recibido: 06 de abril de 2015/Aprobado: 11 de septiembre de 2015/ Modificado: 09 de octubre de 2015

**Resumen:** Este artículo tiene como objetivo analizar la transformación de un local de comercio de medicamentos hasta llegar a la apertura de una industria farmacéutica. Para ello se tendrá en cuenta el proceso de constitución y funcionamiento de Laboratorios J.G.B., propiedad de Jorge Garcés Borrero, desde sus orígenes en Cali (Colombia) como establecimiento artesanal (1876); pasando por su conversión en laboratorio industrial (1931); y finalizando con su desenvolvimiento comercial (1944). La hipótesis de esta investigación sigue la idea de que los empresarios locales en Colombia fueron capaces de adaptarse a las coyunturas del desarrollo capitalista durante la primera mitad del siglo XX, pero, sobre todo, que para su éxito lograron conjugar diversos factores que iban desde la innovación hasta la acumulación de capitales, diversificación de productos, compra de maquinaria industrial y venta al detalle.

**Palabras clave:** *comercio, farmacia, laboratorio, industria, medicamento (Thesaurus); Cali (palabras clave de autor).*

## From the Artesan to the Industrial: The Consolidation of the Medicine Industry in Cali (Colombia) 1876-1944

**Abstract:** The objective of this article is to analyze the transformation of a local pharmacy into the beginnings of a pharmaceutical industry. For this reason, it considers the process of the constitution and functioning of Laboratorio J.G.B., the property of Jorge Garcés Borrero, from its origins in Cali (Colombia) as an artesan establishment (1876); passing through its conversion into an industrial laboratory (1931); and culminating in its commercial development (1944). The hypothesis underlying this study stems from the idea that the local entrepreneurs in Colombia were capable of adapting to the conjunctures of capitalist development during the first half of the 20th century, and above all, in order to succeed they managed to conjugate a variety of factors ranging from innovation, accumulation of capital, diversification of products, purchase of industrial machinery, and retail sale.

**Keywords:** *pharmacy, laboratory, industry, medicine (Thesaurus); Cali, commerce (author's keywords).*

\* Este artículo presenta los resultados de la monografía de grado realizada para obtener el título de Licenciada en Historia, denominada “Los caminos al ascenso empresarial en Cali: el caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944”, Universidad del Valle (Colombia) en 2013. A su vez, ésta se inscribió en el macroproyecto denominado “Buscando el crecimiento económico: factores de mercado, industrialización y desarrollo económico en Cali 1900-1950”, el cual recibió financiación por parte de esta misma Universidad. La autora agradece las correcciones y los aportes del profesor Hugues R. Sánchez Mejía.

## **Do artesanal ao industrial. A consolidação da indústria de medicamentos em Cali (Colômbia, 1876-1944)**

**Resumo:** Este artigo tem como objetivo analisar a transformação de um local de comércio de medicamentos para a abertura de uma indústria farmacêutica. Para isso, será levado em consideração o processo de constituição e funcionamento do Laboratório J.G.B, propriedade de Jorge Garcés Borrero, a partir de suas origens em Cali (Colômbia) como estabelecimento artesanal (1876); passando por sua conversão em laboratório industrial (1931); e finalizando com seu desenvolvimento comercial (1944). A hipótese desta pesquisa segue a ideia de que os empresários locais na Colômbia foram capazes de adaptar-se às conjunturas do desenvolvimento capitalista durante a primeira metade do século XX, mas, acima de tudo, que para seu sucesso conseguiram conjugar diversos fatores que iam desde a inovação, acumulação de capitais, diversificação de produtos, compra de maquinaria industrial e varejo.

**Palavras-chave:** comércio, farmácia, laboratório, indústria (Thesaurus); Cali, medicamento (palavras-chave autor).

### **Introducción**

En el desarrollo de la historia empresarial en América Latina y Colombia han participado diferentes disciplinas como la historia, la economía, la sociología, la administración de empresas y la ingeniería industrial<sup>1</sup>. Pero son los avances presentados en los estudios sobre la historia económica —en su variante empresarial— los que presentan rasgos de particular interés para los propósitos de esta investigación. Los estudios de este corte historiográfico han pasado por el uso de metodologías y teorías específicas, temáticas puntuales, cronologías diversas, y, de manera particular, se han concentrado en el estudio de la historia de empresas y de los empresarios<sup>2</sup>. Por lo tanto, es a partir de las particularidades actuales de la historia empresarial que en este artículo se presentará la transformación de una botica con características artesanales en una empresa de tipo industrial.

En cuanto a investigaciones específicas encaminadas al estudio de empresas en Colombia, la historiografía muestra una importante compilación realizada por Carlos Dávila<sup>3</sup>, donde analiza algunas empresas constituidas durante los siglos XIX y XX. Dicha compilación incluye un total de diez estudios de caso en establecimientos de diferentes sectores, de los cuales tres pertenecen

1 En el caso argentino ver: Claudio Belini y Marcelo Rougier, *El Estado empresario en la industria argentina: conformación y crisis* (Buenos Aires: Manantial, 2008); para Brasil: Fernando Cardoso, *Empresário industrial e desenvolvimento económico no Brasil* (São Paulo: Difel, 1964); en relación con México: Mario Cerutti, *Propietarios, empresarios y empresas en el norte de México* (México: Siglo XXI Editores, 2000); para países como Chile: Gestión Ltda., *El gran salto de Chile: la historia económica y empresarial vista por estrategia* (Santiago de Chile: Editorial Gestión, 1998); y, finalmente, para Uruguay: Benjamín Nahum, *Empresas públicas uruguayas: origen y gestión* (Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1993).

2 Carlos Dávila, “El empresariado colombiano (1850-2010) ¿Microcosmos del empresario latinoamericano? Una aproximación a sus características”. *Revista Apuntes Ciencias Sociales* 39, n.º 70 (2012): 35.

3 Carlos Dávila, comp., *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX y XX* (Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002).

a compañías de tipo industrial<sup>4</sup>, ubicadas en Subachoque<sup>5</sup>, Cartagena<sup>6</sup> y San José de Suaita<sup>7</sup>; por otra parte, en este mismo compendio se identifica un estudio más amplio enfocado en el análisis del sector textil en Antioquia, que muestra de esta manera el desarrollo de algunas fábricas dedicadas a esta actividad<sup>8</sup>.

Del mismo modo, sobresalen otras investigaciones basadas en el desarrollo de empresas con características industriales, entre las que se destacan, para la región de Antioquia, las realizadas por Gabriel Poveda<sup>9</sup>, donde se analiza el proceso llevado a cabo desde 1938 por la empresa denominada Simesa, líder en el sector siderúrgico en el país. También se encuentra el estudio realizado por Carlos Londoño<sup>10</sup>, quien presenta una investigación a nivel general de la industria textil en Colombia, centrándose específicamente en la región antioqueña. En esta misma línea se identifica el análisis realizado por Luz Arango<sup>11</sup>, un estudio sobre la relación entre mujer, religión e industria en una de las fábricas antioqueñas del sector textil. Por otro lado, en regiones como la Costa Caribe se encuentran investigaciones como las de Sergio Solano<sup>12</sup> y Jorge Conde<sup>13</sup>, las cuales se basan en el estudio de empresas de tipo industrial constituidas en Barranquilla a finales del siglo XIX y principios del XX. Pero además se encuentra una investigación para la zona cundiboyacense, realizada por Tatiana Mächler<sup>14</sup>, en la que se elabora un estudio de caso de la Ferrería de Pacho, fábrica que obtuvo un importante desarrollo industrial gracias a la participación de vínculos extranjeros. Por

---

4 Entre algunos estudios a nivel latinoamericano se encuentran: María Camou, “Desempeño económico y relaciones de trabajo en la industria uruguaya: la empresa Campomar: 1900-1960”. *Revista ALHE* 19, n.º 1 (2012): 67-97; Luz Uhthoff, “La industria del petróleo en México, 1911-1938: del auge exportador al abastecimiento del mercado interno. Una aproximación a un estudio”. *Revista ALHE* 17, n.º 1 (2010): 5-30; Mario Raccanello, “Industrias aeronáuticas y mecánicas del Estado y la lógica de la política económica peronista”. *Revista ALHE* 19, n.º 1 (2012): 177-221; Elisabeth Von der Weid, “La industria textil en Brasil. Estudio de caso de una empresa en Río de Janeiro. Las fuentes documentales”. *Revista ALHE* 2, n.º 4 (1995): 47-58.

5 En esta región se identifica la evolución de la ferrería La Pradera; para mayor información ver: Edgar Valero, “Heroísmo empresarial y fomento estatal en la siderurgia del siglo XIX colombiano (1881-1893)”, en Carlos Dávila, comp., *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX y XX* (Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002), 595-631.

6 A principios de 1900, José Vicente Mogollón instaló en Cartagena un taller para la encuadernación de libros; varios años después, dicho establecimiento inició su producción industrial. Véase: Rodolfo Segovia y Claudia Navarro, “J. V. Mogollón & Cía. (1900-1930) ‘Rayando papel’”, en Carlos Dávila, comp., *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX y XX* (Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002), 705-736.

7 En San José de Suaita (Santander) se desarrolló una fábrica de hilados, la cual desapareció a finales del siglo pasado; véase: Pierre Raymond, “De la utopía a la agonía: Historia del fracaso de una inversión industrial pionera en Santander (1907-1980)”, en Carlos Dávila, comp., *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX y XX* (Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002), 771-806.

8 Véase: María Claudia Saavedra, “Empresas y empresarios: el caso de la producción textil en Antioquia (1900-1930)”, en Carlos Dávila, comp., *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX y XX* (Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002), 1215-1248.

9 Gabriel Poveda, *Simesa: medio siglo de siderurgia colombiana* (Medellín: Simesa, 1988).

10 Carlos Londoño, *Origen y desarrollo de la industria textil en Colombia y Antioquia* (Medellín: Lealón, 1983).

11 Luz Gabriela Arango, *Mujer, religión e industria: Fabricato 1923-1982* (Medellín: Universidad de Antioquia, 1991).

12 Sergio Solano, “Familia empresarial y desarrollo industrial en el Caribe colombiano. El caso de la fábrica de tejidos Obregón”. *Revista Historia y Cultura* 1, n.º 1 (1993): 35-65.

13 Jorge Conde, “Industria en Barranquilla para el siglo XIX”. *Boletín Cultural y Bibliográfico* 28, n.º 26 (1991): 41-56.

14 Tatiana Mächler, “La ferrería de Pacho: una ventana de aproximación”. *Cuadernos de Economía* 6, n.º 7 (1984): 107-131.

último, otra de las regiones que sobresalió por su desarrollo industrial fue la del Valle del Cauca; sin embargo, a pesar de la gran cantidad de empresas de este tipo constituidas durante el período señalado, es difícil encontrar producción historiográfica en relación con ellas, aunque se identifican estudios como el de Luis Ordóñez<sup>15</sup>, sobre la fábrica de tejidos La Garantía, y el de Jaime Londoño<sup>16</sup>, con su investigación sobre la empresa de baterías MAC.

El presente artículo se suscribe en este tipo de historiografía, retomando de estas investigaciones conceptos como *empresa* y *empresario*. En este sentido, pretende además contribuir a estas discusiones, enmarcadas por demás en la historia empresarial y la historia industrial, con el análisis de una de las primeras empresas nacionales de tipo industrial, encargada de la elaboración de medicamentos. Para este caso, la investigación tiene como objetivo analizar la transformación de un local de comercio —especializado en la venta de medicamentos— hasta llegar la apertura de una industria farmacéutica líder en su producción. Para ello se tendrá en cuenta el proceso de constitución y funcionamiento de Laboratorios J.G.B., desde sus orígenes en la ciudad de Cali —como establecimiento de tipo artesanal desde 1876—; pasando por su conversión en laboratorio farmacéutico industrial en 1931; y finalizando con su desenvolvimiento comercial hasta 1944, año en el que su fundador fallece. Paralelo a esto, y con el estudio del contexto, se mostrarán las razones que conllevaron que tardíamente esta empresa se trasformara en una destacada industria de tipo farmacéutico. Finalmente se analizará el papel que dicha empresa tuvo no sólo en la economía local, sino también en la economía del Suroccidente de Colombia, al destacarse su participación dentro del proceso de industrialización a nivel regional.

Para efectos metodológicos, por un lado, esta investigación se apoya en documentos, tales como poderes generales, sucesiones y constitución de sociedades comerciales, que reposan en el Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC). Por el otro, se tendrá en cuenta la publicidad de la empresa J.G.B. en algunos periódicos, ubicados en el centro de documentación de la Biblioteca Luis Ángel Arango; y, por último, se analizarán algunas revistas editadas por los Laboratorios J.G.B., que se resguardan en la Biblioteca Nacional de Colombia. El artículo se divide entonces en tres apartados: en primer lugar, se explican las características de los primeros laboratorios farmacéuticos latinoamericanos, presentando especial interés en los construidos en Colombia, más específicamente, el creado en ciudades como Cali; en segundo lugar se analiza la transición que presentó el laboratorio artesanal —anexo a la farmacia de Jorge Garcés Borrero— hacia un laboratorio farmacéutico de tipo industrial; y en tercer lugar se examinan algunas particularidades que el laboratorio presentó a través de sus etapas y procesos de transformación.

## 1. Antecedentes históricos de los laboratorios

Al analizar el proceso de formación de los primeros laboratorios farmacéuticos en América Latina se puede identificar que la mayoría de éstos surgen a finales del siglo XIX y principios del XX, a partir de dos características básicas: la primera, tiene que ver con las casas comerciales, cuyas actividades principales se basaban en la importación de productos —en especial de medicamentos— y en el saber/hacer de algunos boticarios o farmaceutas. La combinación de estas dos

15 Luis Ordóñez, *Antonio Dishington: empresario pionero fundador de La Garantía* (Cali: Universidad del Valle, s/a).

16 Jaime Londoño, *MAC: empresa y familia, medio siglo de energía* (Cali: Editorial Norma, 2007).

actividades fue común en la mayoría de los orígenes de los laboratorios, es decir, se encuentran casos de establecimientos que inician como droguerías, pasan a ser farmacias y posteriormente llegan a ser laboratorios farmacéuticos de tipo industrial<sup>17</sup>. Otra característica se relaciona con la conformación directa de nuevos laboratorios a comienzos del siglo XX, los cuales, con poca o nula experiencia en la elaboración de medicamentos y un considerable capital, logran producir a gran escala diferentes productos medicinales para mercados locales y nacionales<sup>18</sup>. Frente a este desarrollo farmacéutico local, autores como Fernando Pedrão señalan que las industrias y manufacturas regionales dependieron de los mercados de sus regiones y debieron generar sus propios financiamientos para encontrar salidas concretas a su formación de capital<sup>19</sup>.

En el caso colombiano, a finales del siglo XIX y principios del XX, como en la mayoría de los países latinoamericanos, varias regiones contaban con boticas que con el tiempo —algunas de éstas— se fueron transformando en droguerías y farmacias. Un ejemplo de lo anterior se encuentra en Cartagena con la Botica Román, constituida en 1835, propiedad del farmaceuta español Manuel Román y Picón, quien arribó a esa ciudad un año antes de inaugurar su negocio, con el ánimo de comerciar con quina en toda la región<sup>20</sup>. Del mismo modo, el inmigrante Hugo Biester, proveniente de Hamburgo, después de llegar a Colombia inició su actividad comercial distribuyendo quina en el entonces estado de Santander, y luego, en 1863, crea en Bucaramanga la Botica Alemana<sup>21</sup>. Ya en 1876, el médico colombiano Enrique Garcés crea en Cali una botica —conocida con su mismo nombre— que con el tiempo logró combinar las labores de elaboración de medicamentos con la venta de productos medicinales importados. No obstante, por aquellas épocas no era la única empresa que existía en esta ciudad dedicada a esta distribución, ya que los señores Pedro Scarpetta, Evaristo García, Francisco Cruz y Mario de Caycedo también habían constituido este tipo de negocios<sup>22</sup>. A pesar de los ejemplos, que son muestra del número de boticas fundadas para la época y de su importancia regional, muy pocas trascendieron, se convirtieron y combinaron las labores de droguería, farmacia y, posteriormente, laboratorio farmacéutico. De hecho, los pocos establecimientos de los que se tiene referencia hasta el momento con este tipo de características son los tres relacionados hasta aquí.

Teniendo en cuenta lo anterior, se observa que, al dedicarse estos comerciantes pioneros a la elaboración de fórmulas artesanales, buscaban también participar con su oferta en la demanda

17 Algunos laboratorios con estas características son: Laboratorios Casasco (Argentina, 1881); Laboratorio de la Calle Palacios (Perú, 1898); Laboratorio Chile (Chile, 1896); Laboratorios Dr. A. Bjarner C.A. (Ecuador, 1925); Organización Comercial Bellosio (Venezuela, 1910); Laboratorios Grisi (México, 1863); Laboratorios Inti (Bolivia, 1950); Laboratorios Athena (Uruguay, 1930); Laboratorios Lasca (Paraguay, 1935); Laboratorios Zambon (Brasil, 1920); Laboratorios Ancalmo (El Salvador, 1938); Laboratorio Raven S.A. (Costa Rica, 1949), entre otros.

18 Entre algunos laboratorios que presentaron formación inicial a gran escala pueden destacarse: Grupo Sidus (Argentina, 1938); Laboratorios Rider (Chile, 1950); Laboratorios Life (Ecuador, 1940); Laboratorios Giempi, C.A. (Venezuela, 1944); Laboratorios Manuell S.A. (México, 1929); Laboratorios Gautier (Uruguay, 1917); Unidad Química Farmacéutica Nacional S.A. (Brasil, 1936); Laboratorios López (El Salvador, 1936); Laboratorios Laprin (Guatemala, 1938); Grupo ANCLA (Costa Rica, 1927); Laboratorios Infarma (Honduras, 1952), entre otros.

19 Fernando Pedrão, “Industrialización y desindustrialización en Latinoamérica”. *Revista ALHE* 1, n.º 2 (1994): 79-92.

20 Maryelis Rivero, *Laboratorio Román: origen de la industria farmacéutica en Colombia 1835-1900* (Cartagena: Ediciones Tecnológicas de Bolívar, 2005), 10.

21 Hugo Sotomayor *et al.*, *El medicamento en la historia de Colombia* (Bogotá: Laboratorios Schering-Plough, 1997), 126.

22 Luis Aurelio Ordóñez, *Industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945* (Cali: Universidad del Valle, 1998), 143.

local de medicamentos, es decir, desarrollaban actividades de producción hacia un mercado interno; y de la misma manera, buscaban que sus clientes adquirieran medicamentos a un costo menor, en comparación con los productos importados. Aquí es claro además que algunos comerciantes empezaron a requerir un lugar donde elaborar sus fórmulas medicinales, y por lo tanto, los propietarios de este tipo de negocios —no sólo los de Colombia, sino también los de todo el territorio latinoamericano— preparaban sus productos en un espacio dentro de las denominadas “boticas”<sup>23</sup>.

Por consiguiente, se evidencia que estos comerciantes constituyeron muy tempranamente laboratorios farmacéuticos con técnicas y tecnologías muy comunes para la época, siendo los talleres y la unidad familiar los centros de difusión más importantes del conocimiento y la experiencia en la elaboración de medicinas<sup>24</sup>. Estos personajes, en medio de las limitaciones propias de la época, lograron desarrollar métodos y técnicas para la producción de fórmulas medicinales que presentaban una fuerte demanda en la población. Fueron entonces el impulso por continuar produciendo medicamentos nacionales a gran escala, y la importante acogida que recibían sus productos, los que llevaron a que las boticas de Román, Biester y Garcés fueran las grandes impulsoras de importantes empresas industriales que aportaron al desarrollo de la economía colombiana durante gran parte del siglo XX. Ahora bien, de estos tres importantes negocios constituidos en diferentes regiones de Colombia, este artículo se concentrará en la empresa creada por el caleño Enrique Garcés Velasco, ya que su botica fue fundamental para dar el primer paso a la industria farmacéutica en el Valle del Cauca y en el Suroccidente colombiano.

## 2. De botica a farmacia y de farmacia a laboratorio industrial

Enrique Garcés Velasco fundó su botica en Cali en 1876 y al poco tiempo vio la necesidad de incluir dentro del surtido que ofrecía a sus clientes mercancía importada; pero además este establecimiento comercial acondicionó un espacio con el fin de producir medicamentos preparados a través de un *Codex*<sup>25</sup>, cuya información suministraba datos sobre la materia prima exacta para elaborar fórmulas medicinales. La demanda en el mercado de medicamentos y el espíritu innovador de Enrique Garcés fueron entonces las razones que lograron llevar al éxito a su botica y droguería, pues a lo largo y ancho del territorio nacional, para finales del siglo XIX, este establecimiento ya gozaba de importante reconocimiento. No obstante, tras el fallecimiento de su

23 Botica, farmacia y droguería, aparentemente pueden dar a entender lo mismo, presentándose con ello algunas confusiones, sin embargo, “botica” era el lugar donde preparaban medicamentos; “farmacia” es tanto ciencia como profesión de esta ciencia, cuyo fin es prevenir, aliviar y vencer la enfermedad; y finalmente “droguería” se diferencia del resto de establecimientos de venta de medicamentos porque sus dueños eran comerciantes importadores de todo tipo de productos. Para un análisis más amplio ver: Víctor García, *Remedios secretos y drogas heroicas. Historia de los medicamentos en Antioquia 1900-1940* (Medellín: La Carreta Editores, 2008), 206; Maryelis Rivero, “La farmacia en Colombia: Sociedad de Farmacéuticos y Revista Farmacéutica 1895-1914”. *Colombia Grafía* n.º 6 (2008): 5.

24 Sergio Solano, “El mundo del trabajo urbano en el Caribe colombiano durante el siglo XIX”, en *Historia social del Caribe colombiano. Territorio, indígenas, trabajadores, cultura, memoria e historia*, editado por José Acuña y Sergio Solano (Cartagena: La Carreta Editores, 2001), 89.

25 Los *Codex* eran libros de recetas con fórmulas prescritas, siendo utilizados por boticarios, farmaceutas y médicos durante el siglo XIX y XX. Víctor García, *Remedios secretos y drogas*, 128.

fundador en 1899, dicho negocio pasó a ser parte de su esposa e hijos<sup>26</sup>, siendo el cuarto de ellos, Jorge Enrique Garcés Borrero<sup>27</sup>, quien continuó el legado de su padre, comprando a sus otros hermanos el valor total de este negocio.

La botica y droguería, ahora al mando de su hijo Jorge Enrique Garcés Borrero, continuó realizando las actividades de importación y elaboración de medicamentos, actividades que su padre había incluido como objetivo principal. En cuanto al pequeño laboratorio de tipo artesanal que se había creado en este establecimiento, se evidencia que seguía funcionando gracias a las enseñanzas que Enrique Garcés había impartido a sus hijos. Sin embargo, aquella actividad de fórmulas medicinales elaboradas en la primera década del siglo XX, al parecer no fue tan sobresaliente, si se le compara con la venta de medicamentos importados. Lo anterior se daba principalmente por tres razones: en primer lugar, debido a que la adquisición de tecnología para fabricar medicamentos por parte de los empresarios colombianos fue lenta; en segundo lugar, competían con laboratorios norteamericanos y europeos que se instalaron rápidamente en el mercado farmacéutico latinoamericano; y, en tercer lugar, debido a que, en este caso, el dueño de este negocio —a pesar de haber aprendido de su padre algunas lecciones de cómo elaborar fórmulas medicinales— no se encontraba profesional y técnicamente preparado para realizar dicha función.

Es por lo anterior que Jorge Enrique Garcés Borrero decide viajar a Londres en 1905 con el propósito de conocer sobre los mercados mayoristas, las fábricas de medicamentos y los nuevos productos que salían al mercado. Este viaje, según se detalla en las fuentes consultadas, lo acercó no sólo al tema del negocio de medicamentos, sino también a todo lo relacionado con la industria en general; al identificar los posibles riesgos y beneficios que una fábrica de este tipo podría generar a la hora de invertir o no una suma importante de capital en el país. Esta era una cuestión difícil en la Colombia de principios del siglo XX, donde el proceso de industrialización apenas despuntaba, y, en términos prácticos, era muy arriesgado para un empresario invertir en el desarrollo fabril sus escasos capitales<sup>28</sup>. Así, se observa que, luego de regresar de Londres en 1908, Garcés Borrero no introdujo cambios importantes o innovadores en la administración de su empresa. Razón por la cual, si bien se puede suponer que el viaje a Europa llevaría a Garcés a establecer en Cali la producción de medicamentos a nivel industrial en poco tiempo, la realidad es que durante las dos primeras décadas del siglo XX no hay indicios de que éste haya intentado posicionar su negocio como un laboratorio farmacéutico industrial.

En este caso se tiene una cuestión bien particular: Jorge Garcés nuevamente viaja a Londres en 1921, pero esta vez para radicarse durante más tiempo (catorce años en total). Durante ese período su hermano Manuel tomó las riendas de sus negocios en Colombia, a través de un

26 Para identificar la herencia dejada por Enrique Garcés ver: “Juicio de sucesión”, Cali, 21 de noviembre de 1900, en Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC), Cali-Colombia, Fondo *Escribanos-notarial*, serie Notaría Primera, Escritura Nº 216, t. 105, f.173.

27 Enrique Garcés Velasco se casó con Joaquina Borrero en 1877, unión en la cual concibieron a sus hijos Manuel (1879), Soledad (1881), Rosa (1883), Jorge (1884), Juana (1887), Luis (1888) y Gabriel Garcés Borrero (1890). Para ampliar la información véase: María Fernanda Erazo, “Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero” (tesis de doctorado, Universidad del Valle, 2013).

28 Jesús Antonio Bejarano, *El régimen agrario de la economía exportadora a la economía industrial* (Bogotá: La Carreta, 1978); Fernando Botero, *La industrialización en Antioquia: génesis y consolidación, 1900-1930* (Medellín: Hombre Nuevo, 2003); José Antonio Ocampo y Santiago Montenegro, *Crisis mundial, protección e industrialización* (Bogotá: Editorial Norma, 2007).

poder presentado por el mismo Jorge Enrique Garcés Borrero, donde indicaba que: “[...] para el caso de que llegue a ausentarse del país y mientras dure esa ausencia, confiere poder general con amplia facultad al señor Manuel María Garcés B [...] para que haga la representación de este en todos los actos o negocios en que éste tenga interés, a fin de que en ningún caso quede sin representación [...]”<sup>29</sup>.

A pesar de su estancia en Londres, Jorge Garcés nunca se desconectó de su negocio en Cali. Muestra de ello fue el avance cada vez más sobresaliente que la droguería y la farmacia iban adquiriendo; además se observa que en 1924 se da un importante cambio en términos de innovación, pues la empresa pasa de vender medicamentos importados y recetas artesanales a producir fórmulas medicinales a cargo de farmaceutas profesionales. Por ejemplo, en una de las pautas de publicidad de este establecimiento en 1924 se indicaba que éste era “[...] el único en Cali que tiene un departamento especial para el despacho de fórmulas, bajo la vigilancia inmediata de un farmacéutico titulado, doctor Enrique Rohden (Alemán), donde sólo emplean drogas de absoluta pureza, aunque sus precios son nacionales”<sup>30</sup>. Es necesario anotar que aun cuando se habían incorporado profesionales especializados al trabajo en la droguería y farmacia con el fin de que empezaran a elaborar medicamentos —en especial, jarabes para combatir enfermedades tropicales—, hasta bien entrada la segunda década del siglo XX no se presentaban características que la identificaran con una empresa de tipo industrial<sup>31</sup>. Esto quizás respondería al alto riesgo o a la falta de capitales que inhibían a algunos empresarios para dar el paso a la tecnificación de sus actividades comerciales<sup>32</sup>.

Por otro lado, se tiene conocimiento que Jorge Enrique Garcés Borrero para este momento ya tenía los conocimientos del mercado, producía de manera artesanal algunos productos y había acumulado algún capital, pero decidió retrasar el momento de invertir en la creación de un laboratorio de tipo industrial. Esto responde a una problemática más amplia. Es posible plantear que muchos empresarios, a pesar de tener estudios de mercadeo y conocimiento, esperaron el momento oportuno para invertir en fábricas o industrias modernas; no debe olvidarse que el riesgo en la toma de decisiones pesaba mucho a la hora de dar un paso tan importante. Por tanto, Garcés Borrero esperó pacientemente a la hora de tomar esta decisión, como se verá más adelante. Por ello, contrario a lo que indican autores como Luis Aurelio Ordóñez<sup>33</sup>, Edgar Vásquez<sup>34</sup> y Jairo

29 “Poder general”, Cali, 12 de agosto de 1921, en AHMC, Fondo *Escribanos-notarial*, serie Notaría Segunda, Escritura N° 532, t. 16, f. 95.

30 *El Relator*, Cali, 2 de julio, 1924, 7.

31 Para un análisis sobre la transformación de la farmacia en países como México: Rogelio Godínez y Patricia Aceves Pastrana, *Proyectos, realidades y utopías: la transformación de la Farmacia en México (1919-1940)* (México: Universidad Autónoma Metropolitana, 2014).

32 Varios estudiosos señalan una multiplicidad de factores que influyeron para la época en las actitudes de los empresarios locales, desde la mínima voluntad de asumir riesgos, la falta de capitales, el precario apoyo estatal, hasta la dificultad para hacerse a maquinaria y tecnología; por ello, muchos empresarios esperaron la maduración del proceso de industrialización para transitar al cambio de sus unidades productivas. Julio César Zuluaga, “Emprendimiento e Historia Empresarial. Apuntes para un diálogo interdisciplinario en América Latina”, presentado en 2º Congreso Latinoamericano de Historia Económica y 2º Congreso Internacional de la Asociación Mexicana de Historia Económica, México, 3 y 5 de febrero del 2010, 3.

33 Luis Aurelio Ordóñez, *Industrias y empresarios pioneros*.

34 Edgar Vásquez, *Historia de Cali en el siglo XX. Sociedad, economía, cultura y espacio* (Cali: Universidad del Valle, 2001).

Candamil<sup>35</sup>, Jorge Enrique Garcés Borrero no constituyó su laboratorio de tipo industrial en 1925, cuestión que se corrobora en los documentos revisados, como por ejemplo, escrituras notariales, prensa y boletines estadísticos a nivel regional y local, que no dan cuenta de algo parecido a un cambio tecnológico en la droguería y la farmacia.

No obstante, ya para la década del treinta Colombia avanzaba hacia una industrialización de sus principales ciudades, entre las que se encontraba, de manera especial, Cali. Ello debido al aumento en la demanda local, sobre todo en las zonas productoras de café, a las cuales tenían acceso los empresarios asentados en la capital del Valle del Cauca; y también a que en ese momento los empresarios e industriales habían adquirido experiencia en el manejo de los negocios, y ya se estaba formando mano de obra calificada en el manejo de técnicas, utilización de maquinaria y conocimientos precisos en lo que respecta a cada sector industrial<sup>36</sup>. En esta tónica, era tal la confianza de los empresarios, que personajes como Jorge Enrique Garcés Borrero decidieron tomar el riesgo de crear industrias, debido por demás a la configuración de un conjunto de elementos que a nivel nacional e internacional se iban presentando, como por ejemplo, la bonanza en los precios del café. Así como a unas políticas del Estado encaminadas a la protección de la industria nacional y al aumento de demográfico en las ciudades, lo que generó mano de obra suficiente para las nacientes industrias y el desarrollo de una infraestructura vial, que sirvió para romper las fronteras que incomunicaban a diferentes regiones de Colombia.

Fue entonces debido a este conjunto de elementos, y a la propia decisión de tomar el riesgo<sup>37</sup> de invertir en una industria farmacéutica, que el empresario Garcés Borrero transforma su laboratorio artesanal en uno industrial; así, en 1931 se constituye en Cali Laboratorios J.G.B., una industria pionera en el Valle del Cauca y una de las primeras en Colombia en la producción de medicamentos de forma industrial. De esto dio cuenta en 1935 el órgano de publicidad de dicho establecimiento, cuando se celebraban en sus páginas cuatro años de creación del laboratorio farmacéutico: “Cuando hace ya cuatro años, el espíritu lúcido, patriota y emprendedor de don Jorge Garcés B. determinó romper en Colombia el grillete que nos ataba a la farmacéutica extranjera y fundó en Cali sus grandes Laboratorios J.G.B. sabía que hallaría no pocos tropiezos [...]”<sup>38</sup>.

Como se observa aquí, a pesar de que Garcés Borrero ya tenía un laboratorio de tipo artesanal en su droguería y farmacia, durante un tiempo analizó el mercado y adquirió el capital necesario para constituir un establecimiento de tipo industrial. Estos años de análisis y de previa acumulación de capital hicieron que este empresario reflexionara sobre el riesgo y la incertidumbre que un negocio acarrea con el tiempo. Por lo cual, según planteamientos de autores como Frank Knight<sup>39</sup>, empresarios como éste asumieron el riesgo, caracterizado como “la aleatoriedad de los resultados con probabilidades conocidas”, es decir, tras haber realizado estudios de mercado, este empresario poseía los conocimientos requeridos de la situación. También teniéndose que enfrentar a la incertidumbre, en donde se presenta “una aleatoriedad de los resultados con probabilidades des-

35 Jairo Candamil, “El empresario Jorge Garcés Borrero, la empresa J.G.B. y su entorno. Cali-Valle del Cauca 1925-1980” (tesis de doctorado, Universidad del Valle, 1997).

36 Luis Ospina, *Industria y protección en Colombia 1810-1930* (Medellín: Oveja Negra, 1974), 499.

37 Para una historia del riesgo en Colombia ver: Rubí Mejía, *El riesgo y la historia empresarial antioqueña: tres casos de estudio* (Medellín: Fondo Editorial Universidad Eafit, 2011).

38 *Revista Lamparilla del Hogar* 1, n.º 5 (1935): 1.

39 Frank Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Nueva York: Dover, 2006), 264.

conocidas". Esto, porque no le bastaba con haber realizado análisis profundos del mercado, pues la incertidumbre en la inversión de un capital siempre va a estar presente, y lo que trae con ella, sin duda, será desconocido. Por ejemplo, Garcés Borrero no podía estar seguro de que sus consumidores aceptarían favorablemente sus productos, por lo que debía estar alerta ante cualquier circunstancia que fuese desconocida para él y su empresa.

A pesar de esto, este comerciante tomó el riesgo de crear la primera empresa de industria farmacéutica en el Valle del Cauca desde Londres, cuestión que no fue impedimento para fundar Laboratorios J.G.B. Se debe señalar, que esta decisión se tomó dentro de un marco protecciónista y con unas políticas del Estado encaminadas hacia un nacionalismo, que incentivaba el consumo de productos elaborados en Colombia<sup>40</sup>. Pero ¿a qué se debió que Jorge Enrique Garcés Borrero haya tomado el riesgo de constituir su laboratorio industrial en la década del treinta y no en la década del veinte del siglo XX, momento en el que surgieron destacadas empresas en el país? Como indican Ocampo y Montenegro, el acelerado crecimiento industrial que vivió Colombia durante los años treinta se relaciona con tres explicaciones básicas y puede ayudar a comprender la apuesta de este empresario: la primera de ellas es que solamente a finales de los años veinte se habían dado las condiciones de fortalecimiento del mercado interno, que, jalónado por los ingresos de la exportación de café, se expandía y fortalecía la demanda de productos manufacturados; en la segunda es claro que la industria encontró un ambiente favorable en materia de política económica y protección; y finalmente, consideran que el comportamiento del sector externo fue favorable para el desarrollo industrial, unido a los cambios en la composición de las importaciones, las cuales permitieron que la industria manufacturera pudiera incrementar su capacidad productiva e importar las materias primas necesarias para su expansión<sup>41</sup>.

Además de lo anterior, volviendo a la trasformación de un laboratorio artesanal a uno industrial, se debe señalar que dentro de las escrituras notariales, para 1931 no se encuentra la creación de una sociedad con el nombre de laboratorio, lo que lleva a concluir que dicha empresa continuó con la misma razón social con la cual se había constituido la droguería y farmacia. Pero es a partir de 1937 que se encuentra un documento que describe la constitución de la sociedad "Jorge Garcés B. e hijos", siendo su principal accionista el empresario Jorge Enrique Garcés Borrero, y sus cuatro hijos varones Álvaro, Armando, Diego y Jorge Garcés Giraldo<sup>42</sup>; dicha compañía se constituyó con un capital de \$100.000 y su objeto general se basaba en "Comprar y vender drogas nacionales y extranjeras, especialidades farmacéuticas de toda clase y procedencia, producirlas y transformarlas, y en general todos los negocios del ramo de la farmacia sin limitaciones alguna [...]"<sup>43</sup>.

Esta escritura muestra las labores del negocio comercial de la droguería y farmacia, indicando que se centrarán en comprar y vender medicamentos, como también en las funciones propias del laborato-

40 Para un análisis sobre la intervención económica del Estado ver: Bernardo Tovar, *La intervención económica del Estado en Colombia, 1914-1936* (Bogotá: Banco Popular, 1984).

41 Ocampo y Montenegro, *Crisis mundial, protección*, 114-115. Dentro de esta misma tónica ver: José Antonio Ocampo, "Un siglo de desarrollo pausado e inequitativo: la economía colombiana 1910-2010", en *Colombia 1910-2010*, editado por María Teresa Calderón e Isabela Restrepo (Bogotá: Taurus, 2010), 119-196.

42 Jorge Garcés Borrero se casó con Emma Giraldo Pineda el 10 de abril de 1910 en la ciudad de Cali; de dicha relación nacieron cinco hijos: Armando, Álvaro, Diego, Jorge y Julia Emma Garcés Giraldo, véase: María Fernanda Erazo, "Los caminos del ascenso".

43 "Constitución de Sociedad", Cali, 28 de junio de 1937, en AHMC, *Escribanos-notarial*, Notaría Primera, Escritura N° 536, t. 8, f. 1.

rio industrial, basándose en la transformación de éstos. De esta manera, los dos negocios se manejarían bajo dicha concepción, hasta que en 1941 se constituyen otras sociedades, logrando separar tanto capitales como funciones en lo que respecta al negocio comercial (droguería) y el industrial (laboratorio farmacéutico). La tabla 1 muestra los principales aspectos de estas sociedades comerciales.

**Tabla 1.** Datos de constitución Drogería Jorge Garcés B. y Laboratorios J.G.B (1941)

Nombre	Socios	Capital	Objeto
Drogería Jorge Garcés B. Ltda.	Jorge Garcés Borrero, Armando, Álvaro, Diego y Jorge Garcés Giraldo.	\$1.200.000 Jorge Garcés aportó \$800.000 y el resto de socios \$100.000 c/u.	Compra de drogas y productos farmacéuticos nacionales y extranjeros, al por mayor y detal; y la introducción de estos mismos productos.
Laboratorios J.G.B. Ltda.	Jorge Garcés Borrero, Armando, Álvaro, Diego y Jorge Garcés Giraldo.	\$360.000 Jorge Garcés aportó \$160.000 y el resto de socios \$50.000 c/u.	Fabricación y venta de productos medicinales y especialidades farmacéuticas por cuenta propia; la compra y transformación de materias primas nacionales o extranjeras; la representación y agencias de casa comerciales, nacionales o extranjeras y en los mismos u otros ramos de negocios

**Fuente:** elaboración propia a partir de “Escrituras notariales”, Cali 14 de octubre de 1941, en AHMC, *Escribanos-notarial*, Notaría Primera, Escritura N° 1281, t. 16, f. 264, y Cali 29 de octubre de 1941, en AHMC, *Escribanos-notarial*, Notaría Primera, Escritura N° 1356, t. 17, f. 250.

En esta tabla se evidencian algunos aspectos principales de la constitución de estas dos sociedades, resultando clara la separación que se da entre el negocio comercial y el industrial, dividiendo así sus funciones y capitales. Pero algo que llama la atención es lo relacionado con este último aspecto, pues la inversión de capitales presentada en la sociedad denominada Drogería Jorge Garcés B. Ltda. es mucho más elevada que la inversión de capitales en la sociedad Laboratorios J.G.B. Ltda. Esto se debe precisamente a la división de capital en las once sucursales de la droguería —cuatro en Cali, dos en Bogotá y una en Palmira, Barranquilla, Medellín, Honda y Pasto—, las cuales fueron distribuidas en todo el territorio nacional durante las dos primeras décadas del siglo XX. Es por ello entonces que se evidencia un valor mucho más alto, en comparación con la inversión en el laboratorio. Una vez creado dicho laboratorio se empezaron a notar diferentes aspectos característicos en su transformación. Las particularidades de esta evolución se señalarán a continuación.

## 2.1. De la botica al *layout<sup>44</sup>* fabril: su dimensión espacio-temporal

En cuanto al laboratorio de tipo artesanal, se puede indicar que se inició adjunto a la Drogería y Farmacia Garcés, que se ubicaba desde sus orígenes en la esquina occidental de la carrera cuarta con calle once (Cali). Sin embargo, cuando se establece el laboratorio de tipo industrial —por las condiciones de producción, consecución de nuevas técnicas, importación de tecnología, aumento de mano de obra,

<sup>44</sup> Término común en la lengua inglesa y que no forma parte del diccionario de la Real Academia Española; dicho concepto puede traducirse como *disposición* o *plan* y tiene su uso extendido en el ámbito de la tecnología. Julián Pérez y Ana Gardey, “Definición de layout”, *Definiciones.de*, 11 de septiembre del 2016, <<http://definicion.de/layout/>>.

entre otros aspectos—, tuvo que ser acondicionado un lugar de mayor tamaño con el fin de posicionar en la ciudad una empresa farmacéutica de tipo industrial. Pero además, escrituras notariales dan cuenta de que Jorge Garcés compró un terreno en el barrio San Nicolás, donde se construiría el edificio para que funcionaran los Laboratorios J.G.B., cuyas delimitaciones eran las siguientes:

“[...] por el norte la carrera 5, por el oriente con la avenida Miguel López Muñoz, por el sur con el lote de la propiedad de los hermanos maristas y por el occidente la calle 23 al medio con el lote de los señores Garcés & Cía. con carrera 6 en el punto que la intercepta la calle 23 ya dicha, con el lote del doctor Pedro Pablo Scarpetta”<sup>45</sup>.

Por otro lado, ya en su parte interior, el laboratorio de tipo industrial se encontraba dividido en varias secciones: sección de elaboración, un sitio que albergaba la maquinaria; sección de comprimidos, salón donde reposaban los hornos, que servían para el proceso de secado; sección de envase, donde estaban las máquinas para envasar los medicamentos; sección de empaque, en la planta baja del laboratorio, donde los productos elaborados esperaban para el empaque y colocación de los marbetes exteriores; sección de depósito, espacio donde se encontraban estantes con los productos listos para ser distribuidos; sección de inyectables, donde se aplicaban los medicamentos líquidos producidos por el laboratorio; y sección administrativa, donde estaban las oficinas de funcionarios como el gerente, los administradores, secretarias, entre otros<sup>46</sup>.

Pero además, en este laboratorio artesanal —que empezó junto con la droguería y farmacia desde finales del siglo XIX, debido a los impulsos comerciales de Enrique Garcés Velasco— se dieron pequeñas innovaciones, de manera especial en lo que se refiere a las técnicas de elaboración de medicamentos. Se encuentra aquí la combinación de saberes antiguos con la utilización de productos de los reinos vegetal, animal y mineral, y con la introducción de nuevos saberes basados en los conocimientos farmacéuticos más industrializados. Así, pues, alrededor de 1931 se comienzan a evidenciar ciertos cambios en sus técnicas, partiendo desde la incorporación de profesionales en la rama de la farmacia hasta la formulación de métodos novedosos para la elaboración de medicamentos, entre los que se encuentran, por un lado, las técnicas de extractos fluidos, es decir, formas farmacéuticas de consistencia líquida que eran secadas al aire y finalmente pulverizadas<sup>47</sup>; por el otro, las técnicas de extractos granulados, una moderna forma farmacéutica de transformar el azúcar en productos medicinales.

En cuanto al proceso tecnológico establecido en sus inicios, según las diferentes fuentes consultadas, no se encuentra referencia de la introducción de equipos hasta que el nuevo propietario de la droguería y farmacia decide transformar el laboratorio en una industria farmacéutica, cuando es clara la utilización de maquinaria importada, tal como lo relata el órgano propagandístico del laboratorio en 1937: “Debido a la gran demanda y al éxito creciente de los productos J.G.B., ha sido preciso importar maquinarias cada día más completas y eficientes; pues si bien desde un principio montaron equipos de primer orden, éstos resultaron bien pronto deficientes y se hizo imprescindible adquirir otros de último modelo y de rendimiento más rápido”<sup>48</sup>.

45 “Compra”, Cali, 18 de octubre de 1937, en AHMC, *Escribanos-notarial*, Notaría Primera, Escritura N° 882, t. 10, f. 166.

46 *Revista Lamparilla* 3, n.º 11, 12 y 13 (1937): 29.

47 *Revista Lamparilla* 1, n.º 2 (1935): 25.

48 *Revista Lamparilla* 3, n.º 22 (1937): 16.

La importación de máquinas más modernas conllevó que los Laboratorios J.G.B. fueran una de las empresas más innovadoras en la producción de medicamentos. Se trata de una afirmación que era conocida por la mayoría de habitantes de la ciudad, pues la prensa local reconocía esta labor de la siguiente manera: “Entre las energías industriales instaladas en Cali ocupan lugar muy destacado los laboratorios de propiedad de don Jorge Garcés B., montados en locales magníficos, con la dotación de máquinas modernísimas, completas, que dirigen y manejan hombres de capacidad técnica”<sup>49</sup>. Así, pues, por la implementación de técnicas y tecnologías modernas en esta industria, el empresario Jorge Garcés y Laboratorios J.G.B. fueron identificados por sus contemporáneos como unos agentes de innovación, al introducir un método de producción y creación de nuevas combinaciones de factores productivos<sup>50</sup>.

## 2.2. De materia prima a insumos de manufactura

En sus inicios, la materia prima por excelencia para la elaboración de medicamentos fueron elementos de origen vegetal, que eran mezclados con otros productos químicos importados. Posteriormente, cuando el laboratorio presenta su transformación, toda la materia prima era obtenida en el mercado nacional: “La mayor parte de nuestras materias primas son originarias de nuestro país, en efecto, en nuestro suelo contamos con casi todos los elementos de farmacopea, todo nos lo regala la madre naturaleza”<sup>51</sup>. No obstante, esta industria también realizaba importaciones de diferentes artículos químicos, con el fin de mezclarlos con las materias primas nacionales y obtener un producto óptimo. El problema de comprar insumos —como por ejemplo la glucosa— eran los altos gravámenes que el Gobierno nacional cobraba por su importación. Los impuestos hacían que los productos de fabricación nacional tuvieran un costo muy elevado, casi imposible de comprar por parte de los consumidores colombianos. Por esta razón, varios empresarios, incluido el señor Jorge Enrique Garcés Borrero, intentaban negociar con el Gobierno diferentes propuestas que beneficiaran tanto a los empresarios como a los consumidores y la nación en general. Frente a ello, para 1935, el órgano de publicidad de estos laboratorios indica que:

“La industria farmacéutica nacional [...] necesita la rebaja de algunas materias primas [...] cuyo valor es de centavos por kilo [...] estas tarifas arancelarias son excesivamente caras, de ahí la razón para que muchos artículos de fabricación colombiana salgan un tanto recargados en sus precios de venta [...] para que la Industria Farmacéutica Nacional prospere es necesario que el gobierno reconsideré ciertos renglones del arancel vigente”<sup>52</sup>.

Lo anterior se presentaba por el conjunto de reformas proteccionistas que el Gobierno introdujo en 1918, 1927, 1931 y 1935. Pero fue tras las consecuencias de la deflación de 1929-1931 que se elevó el efecto protector de las tarifas, a lo cual contribuyó la reforma arancelaria de 1931. Por ejemplo, dicha reforma se destacó por el proteccionismo en el caso de los alimentos, las industrias de tejidos de lana y la fabricación de cemento y cerveza. Posteriormente, la devolución de 1933-1935 erosionó fuertemente el efecto protector de la tarifa, y, de esta manera,

49 *El Relator*, Cali, 15 de agosto, 1935, 6.

50 Joseph Schumpeter, *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* (Cambridge: Harvard University Press, 1959), 66.

51 *La Razón*, 1 de abril, 1937, citado por *Revista Lamparilla* 3, n.º 15 (1937): 5.

52 *Revista Lamparilla* 1, n.º 2 (1935): 2.

los aranceles *ad valorem* retornaron a niveles moderados, excepto en el caso de los alimentos<sup>53</sup>. Por último, a pesar de todas las reformas proteccionistas impulsadas por el Gobierno, se desvirtúa la bondad política arancelaria en la promoción del desarrollo industrial en esta década. Sin embargo, empresarios como Garcés Borrero trataron de sobrellevar dicha situación, intentando importar la menor cantidad de productos químicos extranjeros y sustituyéndolos poco a poco con la mercancía producida en el país.

### 2.3. De boticarios a farmaceutas y la aparición de obreros industriales

En el laboratorio artesanal, la principal mano de obra fue familiar, por ejemplo, Enrique Garcés era el encargado de elaborar algunos de los medicamentos, luego dos de sus hijos (Manuel y Jorge) y su esposa, Joaquina Borrero, ayudaron en distintas labores en este local de comercio. Pero sería su hijo Jorge, como se indicó, quien continuaría las actividades de elaboración artesanal, pero al no tener los conocimientos suficientes en el tema de la farmacia o medicina —después de comprar este establecimiento a su madre—, decide contratar diferentes profesionales en el ramo farmacéutico con el fin de continuar la elaboración de productos medicinales, tradicionalmente elaborados por este negocio. Fue entonces durante 1920 que la Drogería y Farmacia Jorge Garcés B. y sus sucursales iniciaron la contratación de nuevo personal especializado en la farmacia.

Más adelante, con la transformación en laboratorio industrial, la mano de obra en las droguerías pasó a cumplir la función de vender los productos ofrecidos en éstas. No obstante, a la fábrica farmacéutica ingresa una gran cantidad de obreros, los cuales deben centrarse en el funcionamiento de la moderna maquinaria importada; también se encuentra el ingreso de técnicos extranjeros, profesional farmacéutico, enfermeras y personal administrativo. Por lo tanto, para 1935, el número de personas que laboraban en Laboratorios J.G.B. ascendía a un total de 300 trabajadores<sup>54</sup>.

Además de los elementos señalados, fue fundamental la publicidad de este establecimiento, que se presentó principalmente en la prensa local desde inicios del siglo XIX. Se observa que, en principio, las propagandas se basan en anuncios que dan a conocer a la población la llegada de un producto del exterior o la nueva elaboración de medicamentos, por ejemplo: “Atención vinos blancos y tintos, superior calidad, de venta en Farmacia de Enrique Garcés”<sup>55</sup>. En una segunda etapa de la droguería y la farmacia se presenta una variada publicidad en la prensa local, en relación con los medicamentos importados; no obstante, es casi nula la publicidad de productos elaborados en el laboratorio artesanal. Esto bien podía responder a que dichos medicamentos eran realizados con fórmulas secretas; así, un anuncio publicitario de “Vermífugo Tropical”, elaborado por este establecimiento, permite ilustrar este punto, donde se indica: “el cual está compuesto por sustancias medicinales rigurosamente losadas y en proporciones terapéuticas”<sup>56</sup>.

Finalmente, en una tercera etapa, en la que el laboratorio se transforma en un establecimiento industrial, se evidencian estrategias publicitarias llamativas para los consumidores de los productos J.G.B.; entre éstas se encuentran propaganda gratuita, con las revistas denominadas *Cotizaciones*

53 Santiago Montenegro, “La política arancelaria en la primera fase de la industrialización”, en *Crisis mundial, protección e industrialización*, editado por José Ocampo y Santiago Montenegro (Bogotá: Editorial Norma, 2007), 332.

54 *Revista Lamparilla* 1, n.º 5 (1935): 20.

55 *Ferrocarril*, Cali, 13 de julio, 1894, 3.

56 *El Relator*, Cali, 2 de febrero, 1925, 2.

*Farmacia y Drogería Jorge Garcés B. y Lamparilla del Hogar*, distribuidas por todo el territorio nacional, y por último, propaganda en prensa local, que se basa en la publicación de anuncios, principalmente de productos fabricados en el laboratorio.

## 2.4. Competencia: ausencia de locales y presencia de foráneos

Se identifica que a partir de la segunda mitad del siglo XIX, varios de los médicos con formación profesional optaron por establecer boticas, pero eran pocos los que se dedicaban a la elaboración de medicamentos, y sus locales de comercio se enfocaban en la venta de mercancía de tipo medicinal. De ahí que, durante los primeros años de este establecimiento, no se presentó una fuerte competencia en relación con laboratorios de este tipo. Pues, en realidad, la principal competencia recaía sobre los grandes laboratorios de Estados Unidos, Francia, Alemania e Inglaterra, que surtían una considerable cantidad de medicamentos ofrecidos en las droguerías colombianas.

Esto hizo que empresarios como Jorge Enrique Garcés Borrero vieran la necesidad de constituir una industria farmacéutica nacional capaz de competir con los laboratorios extranjeros, intentando así reproducir medicamentos que éstos elaboraban. Cabe destacar que para la década de los treinta ya se encontraban en el país importantes laboratorios farmacéuticos<sup>57</sup>, muchos creados por emigrantes extranjeros —especialmente los de la Costa— y por profesionales colombianos ubicados en el centro del país. Fueron varias las industrias farmacéuticas que a nivel nacional generaron competencia a Laboratorios J.G.B.; adicional a esto, en el Valle del Cauca también surgieron otros establecimientos de este mismo tipo; no obstante, son creados después de la década del cuarenta<sup>58</sup>, y no tuvieron la importancia de los laboratorios constituidos por Garcés Borrero.

Ahora bien, en sus inicios como laboratorio artesanal, es difícil identificar los productos que se elaboraban —con los que se haría frente a esta industrial internacional—, al no promocionarse en la prensa u otros medios de difusión, por lo que la única mercancía conocida ante sus consumidores eran los productos importados ofrecidos en la droguería. Pero desde 1931 se da la difusión propagandística con la apertura de todos los medicamentos y productos ofrecidos por el laboratorio. Al ampliarse la producción, y con ella, la introducción de nuevos medicamentos, se reemplazan automáticamente los productos importados de Estados Unidos y Europa. Por ejemplo, los productos ofrecidos en la Drogería y Farmacia Jorge Garcés B. durante 1932 continuaban siendo de carácter importado, con un 49%; les seguían los nacionales, con un 27%, y, por último, los elaborados por el laboratorio de Garcés Borrero, con un 24%. Lo anterior significa que si se unieran los productos realizados a escala local y nacional se obtendría un total de 51% —sobre pasando a los de escala importada—, lo cual demuestra un gran avance en la sustitución de productos importados y el incentivo del desarrollo de un mercado interno.

Luego de la transformación industrial del laboratorio se empieza a identificar durante este mismo contexto la aparición de una gran variedad de medicamentos, que abarcaban la cura o prevención de todas las enfermedades que se presentaban en los consumidores<sup>59</sup>. Al mismo tiempo

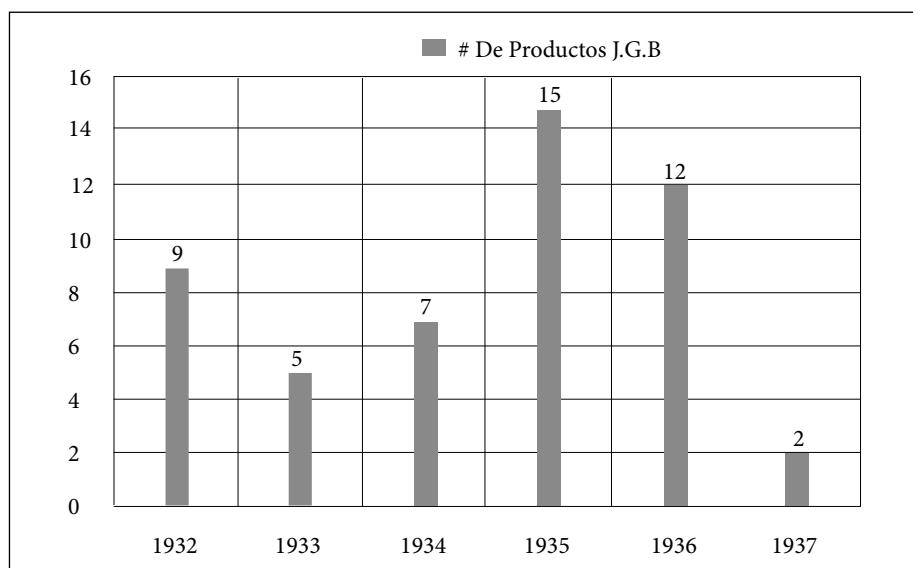
57 Algunos de ellos son los laboratorios Román, LaFrancol, Gómez Plata, Escovar, Samper Martínez, Kiuham, Uribe Ángel, Lafont, Tecnoquímicas, Gerco, entre otros.

58 Entre éstos se hallan los laboratorios Universal Farmacéutico, Pedro Marín, Standard Brand Inc. y Uribe Ángel.

59 Entre algunos productos elaborados anualmente por Laboratorios J.G.B. durante la década de los treinta encontramos: Citronel, Jarabe Yodotánico, Fosfato de Hierro (1932); Tónico de Vida, Insecticida Satanás (1933); Tónico Ovárico, Jarabe de Gualanday, Ferrosan, Tricosan (1934); Emulsión J.G.B., Bronquisol J.G.B., Vermífugo del Valle, Kola Granulada J.G.B., Sal de Frutas J.G.B., Sedocratol J.G.B. (1935); Zarzaparrilla J.G.B., Sedatona J.G.B., Lustrol J.G.B., Bismoquina J.G.B., Sueros J.G.B. y Ovaril (1936); Digestivosa y Bromoformina (1937).

se observa la cantidad de mercancía, que daba cuenta del rango de acción que se desarrolló en Laboratorios J.G.B., cuyo fin principal se centraba en la expansión de la oferta. En el gráfico 1 se pueden observar las cantidades de productos elaborados durante la década del treinta, que eran introducidos al mercado cada año por Laboratorios J.G.B.

Gráfico 1. Productos elaborados anualmente por Laboratorios J.G.B. durante la década del treinta



Fuente: Gráfico basado en la publicidad de *Revista Cotizaciones* (varios números) *Revista Lamparilla del Hogar* (varios números); *El Relator* (varios números) y *El Heraldo Industrial* (varios números).

Además se muestra la cantidad de productos farmacéuticos introducidos al mercado entre 1932 y 1937. Por otro lado, cabe aclarar que durante el año de creación de Laboratorios J.G.B. (1931) no se observan en la publicidad productos elaborados por este laboratorio, sino que se continúa promocionando la mercancía importada que ofrecía la Drogería Jorge Garcés B. Ya para 1932 se da la introducción de nuevos medicamentos —nueve en total—, basados en insumos como hierro, calcio y yodo. En 1933 y 1934 se identifica una disminución en la introducción de nuevos productos al mercado, en comparación con la cantidad presentada en el año inmediatamente anterior. En tanto, entre 1936 y 1937 son claves para esta empresa, pues lanzan un total de veintisiete productos al mercado colombiano, una cantidad importante que después no pudo ser superada, pues a partir de aquellos años se redujo la introducción de nueva mercancía hacia los consumidores, por ejemplo, se encuentra que para 1937 se incluyen sólo dos nuevos productos. Del mismo modo, ya para la década de los cuarenta se observa —a través de diferentes fuentes— que no se realiza ninguna introducción de nuevos productos, pues durante este período se continuaba promocionando la mercancía producida durante la década inmediatamente anterior.

Finalmente, se puede indicar que existió una gran oferta de productos por parte de Laboratorios J.G.B., que cubría la gran demanda de enfermedades características de la época. Además, dichos productos no sólo estaban especializados en curar algunos padecimientos, sino que también

se relacionaban con la prevención de futuras enfermedades en el organismo de las personas. Por otra parte, es importante indicar que productos elaborados por grandes laboratorios extranjeros, y que fueron tan famosos en el mercado mundial como Emulsión de Scott, Kola Granulada o Sal de Frutas, fueron productos que los colombianos pudieron consumir en la década de los treinta gracias a la producción de Laboratorios J.G.B. No obstante, con la competencia que se presentó —después de la segunda década del siglo XX—, muchos de estos productos elaborados por este laboratorio salieron del mercado. Sin embargo, existe un producto que aún se sigue consumiendo en el país, conocido como Kola Granulada J.G.B., o como comúnmente lo recuerdan los colombianos: “Tarrito Rojo J.G.B.”.

## Consideraciones finales

En este artículo se mostró cómo desde los primeros años de funcionamiento de su empresa, Jorge Enrique Garcés Borrero vio factible la conformación de una industria farmacéutica en Colombia; sin embargo, dicha idea de transformar su laboratorio artesanal en uno industrial es tardía. Esto debido a que el empresario decidió no tomar el riesgo de invertir en un posible negocio que podía llevarlo al fracaso. Esta incertidumbre de no saber qué podía pasar en el futuro hizo que el empresario investigara en el mercado mundial todo lo relacionado con la industria farmacéutica, logrando así prever los más mínimos riesgos que traería consigo la constitución de una empresa de tipo industrial<sup>60</sup>.

Cuando Garcés Borrero tomó el riesgo de realizar la transformación, creó nuevas combinaciones de factores productivos dentro de su empresa, es decir, este individuo se convirtió en un agente de la innovación. Dicha innovación se basa en lo que Schumpeter llamaba “la introducción de un nuevo bien o una nueva calidad de un bien”<sup>61</sup>, pues esta empresa incluyó en el mercado nuevos productos medicinales. Por otra parte, se dio “la introducción de un nuevo método de producción”, utilizando métodos para la elaboración de fluidos líquidos y granulados. Del mismo modo, gracias a la importante producción de medicamentos de J.G.B., se da la “apertura de un nuevo mercado”, abasteciendo de esta manera distintas ciudades —como Bogotá, Barranquilla, Pasto, Medellín, Honda, Bucaramanga, todas las del Valle del Cauca, entre otras— gracias a las sucursales que la droguería presentaba o a los distribuidores que el laboratorio contrataba. Finalmente, se identifica también “la aparición de una nueva organización”, pues Laboratorios J.G.B. logró establecer un orden empresarial, iniciando desde su parte administrativa, al incluir a personas especialistas en el tema de la administración o de la farmacia en los cargos de gerencia y presidencia. Luego pasando por los técnicos y farmaceutas encargados del mantenimiento de la maquinaria, en el caso de los primeros, y de proporcionar los componentes necesarios que cada medicamento requería, en el caso de los segundos. También se encontraban las enfermeras, encargadas de aplicar los medicamentos inyectables a los clientes, y finalmente se encuentran los obreros, que se enfocaban en el manejo de la maquinaria, manufactura, empaque, transporte, entre otros.

Estos logros fueron conquistados por Jorge Enrique Garcés Borrero debido a la innovación y al esfuerzo; sin embargo, en 1944, tras su fallecimiento, continuaron a cargo sus hijos y esposa

60 Ludwig Von Mises, *La acción humana. Tratado de economía* (Madrid: Unión Editorial, 2001), 308.

61 Joseph Schumpeter, *The Theory*, 66.

con el legado de una industria farmacéutica que inició en 1931. A pesar de que la temporalidad de esta investigación termina en 1944, es importante resaltar que este laboratorio farmacéutico siguió teniendo éxito a través de los años; muestra de ello es su permanencia hasta la fecha en el mercado nacional. De hecho, en 2012 un especial presentado por el diario *El País* de Cali identificó a dicha compañía como una de las más importantes de la región indicando que:

“Laboratorios J.G.B. es un legado para la región, considerándose así, como una empresa ‘emblemática’, las cuales son empresas que se fundaron en el departamento y que se han consolidado por décadas en el imaginario de los vallecaucanos por la calidad de los productos, por sus servicios eficaces, por la innovación que han traído a la región y que en el ámbito nacional dan brillo al Valle”<sup>62</sup>.

## Bibliografía

### Fuentes primarias

Archivos:

1. Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC), Cali-Colombia. Fondo *Escribanos-Notarial*, serie Notaría Primera; Fondo *Escribanos-Notarial*, serie Notaría Segunda.

Publicaciones periódicas:

2. *El Ferrocarril*. Cali, 1894.
3. *El País*. Cali, 2012.
4. *El Relator*. Cali, 1924, 1925 y 1935.
5. *La Razón*. Cali, 1937.
6. *Revista Lamparilla del Hogar*. Cali, 1935 y 1937.

### Fuentes secundarias

7. Arango, Luz Gabriela. *Mujer, religión e industria: Fabricato 1923-1982*. Medellín: Universidad de Antioquia, 1991.
8. Bejarano, Jesús Antonio. *El régimen agrario de la economía exportadora a la economía industrial*. Bogotá: La Carreta, 1978.
9. Belini, Claudio y Marcelo Rougier. *El Estado empresario en la industria argentina: conformación y crisis*. Buenos Aires: Manantial, 2008.
10. Botero, Fernando. *La industrialización en Antioquia: génesis y consolidación, 1900-1930*. Medellín: Hombre Nuevo, 2003.
11. Camou, María. “Desempeño económico y relaciones de trabajo en la industria uruguaya: la empresa Campomar: 1900-1960”. *Revista ALHE* 19, n.º 1 (2012): 67-97.
12. Candamil, Jairo. “El empresario Jorge Garcés Borrero, la empresa J.G.B. y su entorno. Cali-Valle del Cauca 1925-1980”, tesis de pregrado, Universidad del Valle, 1997.
13. Cardoso, Fernando. *Empresário industrial e desenvolvimento económico no Brasil*. São Paulo: Difel, 1964.

62 *El País*, Cali, 30 de julio, 2012, 10.

14. Cerutti, Mario. *Propietarios, empresarios y empresas en el norte de México*. México: Siglo XXI Editores, 2000.
15. Conde, Jorge. "Industria en Barranquilla para el siglo XIX". *Boletín Cultural y Bibliográfico* 28: n.º 26 (1991): 41-56.
16. Dávila, Carlos, compilador. *Empresas y empresarios en la historia de Colombia: siglos XIX y XX*. Bogotá: Grupo Editorial Norma, 2002.
17. Dávila, Carlos. "El empresariado colombiano (1850-2010) ¿Microcosmos del empresario latinoamericano? Una aproximación a sus características". *Revista Apuntes Ciencias Sociales* 39, n.º 70 (2012): 29-68.
18. Erazo, María Fernanda. "Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero", tesis de pregrado, Universidad del Valle, 2013.
19. García, Víctor. *Remedios secretos y drogas heroicas. Historia de los medicamentos en Antioquia 1900-1940*. Medellín: La Carreta Editores, 2008.
20. Gestión Ltda. *El gran salto de Chile: la historia económica y empresarial vista por estrategia*. Santiago de Chile: Editorial Gestión, 1998.
21. Godínez, Rogelio y Patricia Aceves Pastrana. *Proyectos, realidades y utopías: la transformación de la Farmacia en México (1919-1940)*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, 2014.
22. Knight, Frank. *Risk, Uncertainty and Profit*. Nueva York: Dover, 2006.
23. Londoño, Carlos. *Origen y desarrollo de la industria textil en Colombia y Antioquia*. Medellín: Lealón, 1983.
24. Londoño, Jaime. *MAC: empresa y familia, medio siglo de energía*. Cali: Editorial Norma, 2007.
25. Mächler, Tatiana. "La ferrería de Pacho: una ventana de aproximación". *Cuadernos de Economía* 6, n.º 7 (1984): 107-131.
26. Mejía, Rubi. *El riesgo y la historia empresarial antioqueña. Tres casos de estudio*. Medellín: Fondo Editorial Universidad Eafit, 2011.
27. Mises, Ludwig Von. *La acción humana. Tratado de economía*. Madrid: Unión Editorial, 2001.
28. Montenegro, Santiago. "La política arancelaria en la primera fase de la industrialización". En *Crisis mundial, protección e industrialización*, editado por José Antonio Ocampo y Santiago Montenegro. Bogotá: Editorial Norma, 1984.
29. Nahum, Benjamín. *Empresas públicas uruguayas: origen y gestión*. Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental, 1993.
30. Ocampo, José Antonio y Santiago Montenegro. *Crisis mundial, protección e industrialización*. Bogotá: Editorial Norma, 2007.
31. Ocampo, José Antonio. "Un siglo de desarrollo pausado e inequitativo: la economía colombiana 1910-2010". En *Colombia 1910-2010*, editado por María Teresa Calderón e Isabela Restrepo. Bogotá: Taurus, 2010, 119-196.
32. Ordóñez, Luis Aurelio. *Antonio Dishington: empresario pionero fundador de La Garantía*. Cali: Universidad del Valle, s/a.
33. Ordóñez, Luis Aurelio. *Industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945*. Cali: Universidad del Valle, 1998.
34. Ospina, Luis. *Industria y protección en Colombia 1810-1930*. Medellín: Oveja Negra, 1974.
35. Pedrão, Fernando. "Industrialización y desindustrialización en Latinoamérica". *Revista ALHE* 1, n.º 2 (1994): 79-92.

36. Pérez, Julián y Ana Gardey. "Definición de layout". *Definiciones.de* <<http://definicion.de/layout/>>.
37. Poveda, Gabriel. *Simesa: medio siglo de siderurgia colombiana*. Medellín: Simesa. 1988.
38. Raccanello, Mario. "Industrias aeronáuticas y mecánicas del Estado y la lógica de la política económica peronista". *Revista ALHE* 19, n.º 1 (2012): 177-221.
39. Raymond, Pierre. "De la utopía a la agonía: Historia del fracaso de una inversión industrial pionera en Santander (1907-1980)". En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, compilado por Carlos Dávila. Bogotá: Editorial Norma, 2002, 771-806.
40. Rivero, Maryelis. "La farmacia en Colombia: Sociedad de Farmacéuticos y Revista Farmacéutica 1895-1914". *Colombia Grafía* n.º 6 (2008): 24-37.
41. Rivero, Maryelis. *Laboratorio Román: origen de la industria farmacéutica en Colombia 1835-1900*. Cartagena: Ediciones Tecnológicas de Bolívar, 2005.
42. Saavedra, María Claudia. "Empresas y empresarios: el caso de la producción textil en Antioquia (1900-1930)". En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, compilado por Carlos Dávila. Bogotá: Editorial Norma, 2002, 1215-1248.
43. Schumpeter, Joseph. *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Cambridge: Harvard University Press, 1959.
44. Segovia, Rodolfo y Claudia Navarro. "J. V. Mogollón & Cía. (1900-1930) 'Rayando papel'". En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, compilado por Carlos Dávila. Bogotá: Editorial Norma, 2002, 705-736.
45. Solano, Sergio. "Familia empresarial y desarrollo industrial en el Caribe colombiano. El caso de la fábrica de tejidos Obregón". *Revista Historia y Cultura* 1, n.º 1 (1993): 35-65.
46. Solano, Sergio. "El mundo del trabajo urbano en el Caribe colombiano durante el siglo XIX". En *Historia social del Caribe colombiano. Territorio, indígenas, trabajadores, cultura, memoria e historia*, editado por José Acuña y Sergio Solano Cartagena: La Carreta Editores, 2001, 73-122.
47. Sotomayor, Hugo, Estela Restrepo, Augusto Gómez y Mauricio Pérez. *El medicamento en la historia de Colombia*. Bogotá: Laboratorios Schering-Plough, 1997.
48. Tovar, Bernardo. *La intervención económica del Estado en Colombia. 1914-1936*. Bogotá: Banco Popular, 1984.
49. Uhthoff, Luz. "La industria del petróleo en México, 1911-1938: del auge exportador al abastecimiento del mercado interno. Una aproximación a su estudio". *Revista ALHE* 17, n.º 1 (2010): 5-30.
50. Valero, Edgar. "Heroísmo empresarial y fomento estatal en la siderurgia del siglo XIX colombiano (1881-1893)". En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, compilado por Carlos Dávila. Bogotá: Editorial Norma, 2002, 595-631.
51. Vásquez, Edgar. *Historia de Cali en el siglo XX. Sociedad, economía, cultura y espacio*. Cali: Universidad del Valle, 2001.
52. Von der Weid, Elisabeth. "La industria textil en Brasil. Estudio de caso de una empresa en Río de Janeiro. Las fuentes documentales". *Revista ALHE* 2, n.º 4 (1995): 47-58.
53. Zuluaga, Julio César. "Emprendimiento e Historia Empresarial. Apuntes para un diálogo interdisciplinario en América Latina". Presentado en 2º Congreso Latinoamericano de Historia Económica y 2º Congreso Internacional de la Asociación Mexicana de Historia Económica, México, 3-5 de febrero del 2010.



### **María Fernanda Erazo Obando**

Estudiante de la Maestría en Historia Económica y de las Políticas Económicas de la Universidad de Buenos Aires (Argentina) y licenciada en Historia de la Universidad del Valle (Colombia). Integrante del grupo de investigación *Asociación: Centro de Estudios Regionales* (Categoría A en Colciencias). Entre sus publicaciones se destaca “Palpitando la modernidad: el negocio de bienes raíces en Cali (Colombia) a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944”. *Revista de Historia Local y Regional HISTORELO* 6, n.º 12 (2014): 125-170, doi: [dx.doi.org/10.15446/historelo.v6n12.42068](https://dx.doi.org/10.15446/historelo.v6n12.42068). [mafeerazoobando@hotmail.com](mailto:mafeerazoobando@hotmail.com)