

## COMERCIO EXTERIOR

### RESEÑA INTRODUCTORIA

A pesar de muchas dificultades, sin ser la menor la naturaleza quebrada de su topografía, haciendo las comunicaciones extremadamente difíciles, el comercio en Colombia ha mostrado un crecimiento estable desde la liberación del país del dominio español. La población ha aumentado constantemente de 1.686.000 habitantes en 1834, a 5.472.000 habitantes en 1912. También ha habido un aumento satisfactorio en las exportaciones e importaciones *per cápita*.

Durante el período comprendido entre 1834 y 1854, con una población promedio de 2.000.000 de habitantes, las exportaciones tuvieron un promedio de apenas \$1.30 *per cápita* y las importaciones \$2.05 *per cápita*, mostrando un balance desfavorable del comercio frente a una muy baja producción. Entre 1854 y 1868, con una población promedio cercana a los 2.250.000 habitantes, las exportaciones tuvieron un promedio de \$4 *per cápita* y las importaciones \$3.25 *per cápita*, mostrando un incremento de las exportaciones sobre las importaciones y proporcionando al país un balance favorable en el comercio. Entre 1869 y 1904, con una población posible de 3.000.000 de habitantes, las exportaciones habían aumentado a \$5.43 *per cápita* y las importaciones a \$3.21. Desde entonces la expansión ha sido más rápida. Con una población cercana a los 5.500.000 habitantes, las exportaciones aumentaron a \$6.90 *per cápita* y las importaciones a \$4 *per cápita*. Es durante este último período que el comercio ha experimentado su mayor expansión. Las importaciones se duplicaron y las exportaciones triplicaron su valor, tal como se muestra en la Tabla de la página 421.

Incluso durante los años de la guerra (1914-1918) Colombia se mantuvo muy bien y no sufrió tanto como algunos de sus vecinos latinoamericanos, aunque se experimentó un gran efecto después del ingreso de los Estados Unidos al conflicto en 1917. En 1905 las importaciones y las exportaciones tenían un valor casi equivalente, pero en 1918 las exportaciones habían superado las importaciones hasta en 14.694.555 dólares colombianos -el total de las exportaciones fue de 37.728.559 dólares y el total de las

exportaciones fue de 22.034.004 dólares-, dando al país el mayor balance en su historia comercial (Dólar colombiano = \$0.9733 dólar estadounidense).

Las exportaciones para 1919 (cuyas cifras definitivas no están disponibles aún) se esperaba que ascendieran a un total de 60.000.000 de dólares colombianos, siendo el origen de esta cifra sin precedentes la gran cosecha cafetera: se despacharon 1.300.000 sacos, en lugar del alto promedio anterior de 900.000 sacos, y a precios cercanos al doble del promedio de los altos precios anteriores. Los cueros también inflaron este gran total de las exportaciones, pues se había acumulado una gran cantidad de ellos durante 1917 y 1918 debido a la dificultad para su transporte. Se vendieron en 1919 a precios promedio de 53 centavos por libra, mientras que el precio alto anterior había sido de 28 centavos.

También se calcula que las cifras oficiales para 1919 mostrarán que las importaciones han tenido un alto valor (aunque no un tonelaje mayor), casi que arrasando con el balance comercial previo de Colombia. Todas estas importaciones fueron compradas principalmente a los Estados Unidos durante un período de altos precios para toda clase de mercancías, incluso fueron mayores que los precios durante los años de guerra.

Las grandes ventajas de esta situación como consecuencia de la gran cosecha de café de 1919 y de los altos precios obtenidos fue la influencia de oro proveniente de los Estados Unidos; en la retención de su propia producción de oro, que antiguamente se exportaba; en el consecuente aumento de medio circulante a cerca de \$40.000.000 (incluidas toda clase de monedas) y, por último, y no por ello menos importante, en la estimulación del interés de los Estados Unidos por el país, trayendo por consiguiente un mejor conocimiento acerca de Colombia y sus recursos naturales que resulta en un mejor entendimiento, más créditos liberales, inversión de capital, y préstamos para proyectos de servicios públicos muy necesarios. Otro factor importante es el interés de las compañías petroleras en el desarrollo del petróleo colombiano que redundará en nueva riqueza para el país y llevará a hacer inversiones en otras empresas que merecen desarrollarse.

## **CONDICIONES QUE AFECTAN EL ESTABLECIMIENTO DE RELACIONES MÁS CERCANAS CON LOS ESTADOS UNIDOS**

Como resultado de la guerra, América Latina ha llegado a pensar más y más que el desarrollo futuro depende de la ayuda de los Estados Unidos y de la Gran Bretaña, y que los hombres de negocios colombianos están mirando a los Estados Unidos en busca de capital y ayuda en muchas áreas. En general, sin embargo, parecería que antes de lograr relaciones más cercanas deben hacerse algunos cambios con respecto a la legislación y procedimientos administrativos en Colombia con el objeto de llegar a una similitud de métodos en los dos países y, al mismo tiempo, estimular los negocios en el país.

En cuanto a esta conexión, debe mencionarse el ejemplo de las leyes aduaneras existentes.

Ellas son consideradas anticuadas por muchas personas y tienen el efecto a largo plazo de castigar los negocios y el comercio. Los estudiosos del tema sienten que debe trabajarse en pro de un medio adecuado de tributación interna, de modo que los impuestos a las importaciones puedan ponerse sobre una base *ad valorem*, y que el gobierno pueda liberarse de su dependencia en estos tributos, que constituyen cerca del 80 por ciento de los ingresos del país. También se escuchan sugerencias en el sentido de aprobar leyes para eliminar el sistema actual para liberar las mercancías de las aduanas y entregarlas al tenedor de la factura consular independientemente del manifiesto de carga, y de esta manera hacer posible el envío directo de las mercancías a su destinatario final.

También, bajo el sistema actual, la posesión de los documentos internos de embarque no da necesariamente al comprador extranjero, o a quien lo financia, el control sobre la mercancía de exportación desde Colombia a menos que tenga el manifiesto de carga para su transporte marítimo.

Otro obstáculo para el comercio son las leyes existentes (Código Napoleónico) que cubre las hipotecas o hipotecas mobiliarias, que no dan a la entidad crediticia protección total a menos que esté en posesión del título. También ayudaría un conocimiento más amplio de los sistemas bancarios extranjeros, así como de los requisitos que deben cumplir los colombianos, que llevará a un mejor entendimiento y al logro de acuerdos.

### CRECIMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El crecimiento lento, pero constante del comercio internacional se muestra en la Tabla que aparece a continuación.

(DÓLAR COLOMBIANO = \$0.9733)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
	<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>		<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>
1832.....	1.236.850	1,454.142	1909.....	16.040.198	12.117.927
1842.....	2.386.967	3.423.288	1910.....	17.786.806	17.385.039
1855.....	3.393.251	4.168.468	1911.....	22.375.899	18.108.863
1865.....	6.772.017	7.897.206	1912.....	32.221.746	23.964.623
1870.....	8.247.817	5.759.018	1913.....	34.315.251	28.535.779
1880.....	15.836.943	12.121.480	1914.....	32.632.884	20.979.228
1885.....	14.171.241	6.879.531	1915.....	31.579.131	17.840.619
1895.....	15.088.316	11.523.222	1916.....	36.006.821	29.660.206
1905.....	12.314.916	12.281.720	1917.....	36.739.881	24.758.844
1908.....	14.998.744	13,513.891	1918.....	37.728.559	22.034.004

NOTA: Una Tabla completa, año por año, del comercio internacional de Colombia desde 1834, puede consultarse en el "Informe del Ministro de Hacienda" para 1918, pp. clxxxiv y clxxxv.

## ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EN UN AÑO NORMAL

En un año moderno antes de la guerra, 1911, las principales exportaciones fueron las siguientes:

ARTÍCULOS	KILOS	VALOR	ARTÍCULOS	KILOS	VALOR
		<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>
CAFÉ.....	37.899.968	9.475.448	BANANO.....	109.785.748	2.172.000
ORO.....	10.574	3.751.632	TABACO.....	3.911.012	332.935
CUERO.....	4.449.475	1.779.790	SOMBREROS.....	93.874	1.088.821
CAUCHO.....	576.760	900.886	PLATINO <sup>1</sup> .....	2.554	345.896
TAGUA.....	10.989.605	739.419			

<sup>1</sup> Aumento considerable en el valor desde 1911.

Las exportaciones totales para 1911 ascendieron a 22.375.900 dólares colombianos, de los cuales los Estados Unidos recibieron mercancías por un valor de 12.248.995 dólares, Gran Bretaña por 4.596.138 dólares, Alemania por 1.910.354 dólares, España por 119.655 dólares, Francia por 769.189 dólares, Panamá por 42.977 dólares, y los demás países por 2.688.591 dólares.

Las importaciones ascendieron a 18.108.863 dólares colombianos, tal como aparece a continuación:

	DÓLARES COLOMBIANOS
GRAN BRETAÑA.....	5.838.790
ESTADOS UNIDOS.....	5.404.976
ALEMANIA.....	3.242.635
FRANCIA.....	1.718.748
ESPAÑA.....	397.733
PANAMÁ.....	31.791
OTROS PAÍSES.....	1.474.191
TOTAL.....	18.108.864

El análisis de las exportaciones antes de la guerra muestra que más de las dos terceras partes del café se envió a los Estados Unidos; el resto fue enviado a Inglaterra, Alemania y Francia, siendo Inglaterra la que recibió la mayor cantidad. Casi el 50% del oro, la plata y el platino se exportó a los Estados Unidos. En segundo lugar está Gran Bretaña y Francia en el tercer lugar. Los cueros se exportaron principalmente a los Estados Unidos, así como el banano, los sombreros, el caucho, las maderas, las

## COMERCIO EXTERIOR

plantas medicinales y las hierbas. Alemania tuvo el primer lugar, como mercado, de los materiales colombianos para curtiembre, tabaco y marfil vegetal.

Las proporciones de las importaciones hacia Colombia desde países extranjeros se ilustrarán con los siguientes datos obtenidos a partir de los rubros y los retornos obtenidos en 1911, en su condición de año normal previo a la guerra.

El principal rubro de importaciones en Colombia es el de los textiles, de los que se importaron la suma total de 8.025.856 dólares colombianos durante 1911, proviniendo de diferentes países, como aparece a continuación:

	DÓLARES COLOMBIANOS
GRAN BRETAÑA.....	4.202.734
ALEMANIA.....	1.194.529
ESTADOS UNIDOS.....	1.089.945
FRANCIA.....	897.993
ESPAÑA .....	98.643
PANAMÁ.....	6.940
OTROS PAÍSES.....	535.072

Los productos alimenticios ascendieron a 2.191.009 dólares desde los siguientes países de origen:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	1.078.387
ALEMANIA.....	540.132
GRAN BRETAÑA.....	181.324
FRANCIA.....	62.221
ESPAÑA .....	46.029
PANAMÁ.....	4.418
OTROS PAÍSES.....	277.598

El siguiente rubro importante es el de los metales, ascendió a 2.004.081 dólares, suministrados por las siguientes naciones:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	679.628
GRAN BRETAÑA.....	652.501
ALEMANIA.....	487.204
FRANCIA.....	92.039
ESPAÑA .....	5.793
OTROS PAÍSES.....	87.916

El siguiente rubro de consideración es el de locomotoras y equipo ferroviario, del que se importaron bienes por 726.048 dólares en 1911:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	441.113
GRAN BRETAÑA.....	151.110
ALEMANIA.....	60.810
FRANCIA.....	8.890
OTROS PAÍSES.....	64.125

Otro rubro importante es el de las drogas y medicinas, que ascendió a 762.209 dólares en 1911:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	327.832
FRANCIA.....	154.005
ALEMANIA.....	127.912
GRAN BRETAÑA.....	109.011
OTROS PAÍSES.....	43.449

En la clase denominada “Artes y oficios”, se importó mercancía por la suma de 702.856 dólares, y de los Estados Unidos provinieron bienes por 518.486 dólares. Los vinos y licores ascendieron a la suma de 628.595 dólares, de los cuales provenían 42.059 dólares de los Estados Unidos, 196.058 dólares de Francia y 78.232 dólares de Inglaterra. Alemania lideró el envío de vajillas y vidrio, seguida muy de cerca por los Estados Unidos. La importación de productos de papel ascendió a 453.701 dólares; de esta suma, 190.191 dólares corresponden a los Estados Unidos, mientras que Alemania está en el segundo lugar. La mitad de la maquinaria eléctrica y los equipos fue suministrada por los Estados Unidos.

## CONDICIONES COMERCIALES ANTES DE LA GUERRA<sup>1</sup>

Los métodos comerciales y de negocios en Colombia tienen muy pocas diferencias con aquéllos de la mayoría de los demás países latinoamericanos. La especialización no se ha adelantado aún, con la posible excepción del comercio de artículos de ferretería. Los comerciantes son los importadores mayoristas, los comerciantes al por menor, y los exportadores, todo bajo el mismo techo y en conjunto. Muchas de las firmas están usualmente constituidas por extranjeros establecidos en el país,

<sup>1</sup> Algunas partes de esta sección se basan en afirmaciones que aparecen en el libro *Colombia*, de Phanor J. Eder.

o son parientes de comerciantes extranjeros; entre ellos, los alemanes eran notorios antes de la guerra. Otro elemento numeroso e importante es el de los sirios, que son muy fuertes en la costa Caribe e incluso están invadiendo el interior en centros tales como Girardot, Honda, etc.

Con frecuencia los colombianos que se involucran en el comercio tienen éxito, van a los Estados Unidos y a Europa, donde se integran en el negocio como comisionistas generales para exportaciones e importaciones, o compran por su propia cuenta para sus sucursales en Colombia. Estos hombres se las arreglan para obtener una buena participación en los negocios colombianos. Las compañías colombianas establecidas en Nueva York han sido muy exitosas durante la guerra y se han convertido en un poderoso factor del comercio colombiano, pues tienen sucursales en todos los centros comerciales del país; incluso se involucran en negocios de transporte para facilitar sus negocios.

A excepción del banano de Santa Marta y de algunos productos especiales, casi todas las exportaciones del país van a las casas comisionistas de los Estados Unidos y Europa. Antes de la guerra, Nueva York, Londres y Hamburgo, en su orden, eran los principales mercados. Incluso una buena parte del oro, la plata y el platino iban a las mismas casas.

Las casas comisionistas que reciben y venden la mayor parte de las exportaciones colombianas también controlan una buena parte de las compras hechas por el país en el extranjero. Pocos mayoristas o productores han tenido éxito al establecer sucursales en Colombia, debido a las grandes distancias entre los diferentes centros comerciales del país, las dificultades de intercomunicación, etc. El volumen total de los negocios en cualquier línea no es suficiente para pagar los costos adicionales. Por esta misma razón, las casas comisionistas han controlado la mayoría de los negocios con Colombia, y el importador colombiano promedio prefiere entenderse con una o dos casas comisionistas confiables a través de las que puede hacer sus pedidos para diferentes clases de bienes, y ser atendidos a través de una o dos cuentas, simplificando así sus negocios y haciendo posible elegir entre una amplia variedad de mercados.

Desde la guerra ha habido en Colombia una marcada tendencia hacia una mayor especialización, y los comerciantes se están empeñando en contactar a los mayoristas y a los productores de ciertas líneas para las cuales hay demanda.

Las tiendas de prendas de vestir para hombre son algunas de las innovaciones comerciales, así como las sombrererías, los almacenes de calzado exclusivo, etc. Los almacenes de mayor tamaño se han especializado en textiles y, por supuesto, los textiles baratos de algodón representan hasta el 75 por ciento de sus inventarios.

Normalmente estos productores y mayoristas mantenían agentes en Colombia que estaban localizados en los diferentes centros de mayor actividad comercial. Estos agentes eran elegidos entre los comerciantes locales o entre los extranjeros ya establecidos en el país, quienes combinaban diversas líneas, además de manejar sus propios negocios, de modo que no estaban en posición de proporcionar la mejor atención a ninguna de las líneas que se les habían confiado.

Aunque antes de la guerra los Estados Unidos era el mayor comprador de productos colombianos, y el mayor proveedor de mercancía, se le dio poca atención al comercio colombiano por fuera de las casas comisionistas directamente interesadas en los negocios del país. Los productores estadounidenses rechazaban las agencias con frecuencia o exigían un pedido mayor de mercancía. En general, no se otorgaban créditos cuantiosos, no se permitía el transporte de animales vivos y no se hacían los envíos en consignación.

Antes de la guerra, las casas europeas tenían mayor aprecio por el comercio colombiano que los estadounidenses. No había muchos europeos establecidos en el país que estuvieran involucrados en el comercio -en contraste con los estadounidenses que eran prácticamente inexistentes-. Las casas europeas eran más generosas con los créditos, otorgaban seis e incluso nueve meses, y algunas veces hasta un año, o un plazo mínimo de 90 días. Las muestras se envían sin costo. Los europeos tenían un mejor conocimiento de las condiciones en Colombia, su preparación para el comercio extranjero era mucho mejor, prestaban más atención a los detalles del empaque, cobro, facturación, etc. y cooperaban mucho más. Los comerciantes colombianos tenían más bases para quejarse ante los productores norteamericanos y los exportadores, y preferían hacer negocios con Europa. Es significativo que la mayoría de las casas comisionistas en Nueva York, que lideran el comercio con Colombia, están constituidas por extranjeros -alemanes, antillanos, colombianos u otros americanos de origen español-.

## CONDICIONES DESPUÉS DE LA GUERRA

Los comerciantes y los negociantes colombianos, acostumbrados a las relaciones con Europa de tiempo atrás, fallaron en su apreciación sobre el significado total de la situación económica de Europa después del armisticio. Ellos esperaban confiadamente que Inglaterra, Francia e incluso Alemania empezaran a hacer exportaciones, al igual que antes de la guerra, y durante 1919 se abstuvieron de comprar durante varios meses, esperando que sus antiguos proveedores europeos hicieran cotizaciones. Las compras durante la guerra se hicieron sobre todo en los Estados Unidos, aunque Gran Bretaña se



las arreglaba para mantener un comercio suficiente con Colombia, a pesar de la falta de tonelaje y de las restricciones al comercio en general. Sin embargo, aunque los comerciantes colombianos estaban interesados en muchos de los productos norteamericanos, preferían las antiguas líneas y costumbres; observaban con cuidado ambos mercados hasta que hubiera alguna reacción en el mercado local, pero la demanda activa por mercancía los obligó a hacer grandes pedidos a los Estados Unidos en 1919, de cara a un mercado especulativo y creciente. A excepción de los textiles (y se importaron más que nunca de los Estados Unidos), las principales compras por parte de Colombia, después del armisticio, se hicieron a los Estados Unidos.

Fue durante este tiempo de demanda activa en Colombia, luego de la reacción de los comerciantes colombianos que, en mayo de 1919, se dieron cuenta de la importancia y el valor de la cercanía a los mercados de Nueva York. No había tiempo que perder frente a los envíos desde Europa que tomaban seis meses, mientras que los envíos desde los Estados Unidos podían asegurarse en cuatro o seis semanas. Además, todos los saldos de la cosecha cafetera estaban en Nueva York, lo que facilitaba las operaciones financieras.

Los colombianos estaban tan seguros de que los envíos desde Europa se volverían a hacer inmediatamente, luego del cese de hostilidades, que muchos comerciantes cancelaron por cable sus pedidos con precios de guerra al enterarse del armisticio, y esperaban que los precios cayeran de una vez. El público en general también esperaba que los precios cayeran después de la guerra. Las compras de bienes adquiridos durante la guerra eran muy lentas (afectó, además, la cancelación por parte de los importadores), y los textiles se ofrecieron a precios muy bajos para acabar los inventarios. El recibo de notificaciones desde Nueva York, a través de telegramas, que informaban acerca de rebajas considerables en los precios de varias líneas de productos complicó aún más la situación, con el resultado de que las casas más antiguas y los comerciantes más conservadores no hicieron sus pedidos usuales para la época de la primavera, y las compras en Colombia o en casas colombianas se convirtió en un tema de especulación. Sin embargo, algunos pocos comerciantes perspicaces de la costa y de Medellín, entendiendo lo fundamental de la situación, hicieron grandes compras con los precios bajos inducidos por las cancelaciones en Nueva York, y más adelante obtuvieron una gran ganancia cuando el mercado colombiano reaccionó en mayo y en junio debido a la situación cafetera.

Luego de la reacción del mercado en mayo, los compradores del interior se desplazaron a la costa y a Medellín para comprar mercancías a cualquier precio; los inventarios se agotaron pronto, y los comerciantes se apuraron a hacer pedidos a Nueva York -en

muchos casos sin poder obtener la totalidad del surtido o la calidad requerida-, y en la mayoría de los casos se vieron forzados a aceptar menores cantidades de las que esperaban comprar para la demanda que existía en ese momento en el país. La necesidad debía suplirse con la demanda inmediata en Colombia para el comercio interior, pero en esto los comerciantes se vieron afectados debido a los lentos despachos, la falta de servicio marítimo de transporte de carga y, peor aún, las dificultades de transporte en el país durante esta agitada temporada.

Durante la guerra, los comerciantes colombianos encontraron que había muchos artículos denominados “especialidades norteamericanas” que se vendían muy bien en Colombia, y ellos estaban particularmente ansiosos por escoger nuevas líneas y nuevos artículos para comerciar. Las siguientes líneas se encuentran entre estas “especialidades norteamericanas” que tienen gran demanda:

RELOJES	ALAMBRE, DE PÚAS Y REDONDO
UTENSILIOS DE COCINA	CUBIERTOS
CONDIMENTOS	HERRAMIENTAS DE ZAPATERÍA
DROGAS Y QUÍMICOS PESADOS	MOLINOS DE MAÍZ
EQUIPO DE OFICINA (ARCHIVADORES, ARMARIOS, ETC.)	ARTÍCULOS ELÉCTRICOS
VITRINAS Y MATERIALES PARA VITRINAS	ROPA Y ACCESORIOS PARA CABALLEROS
ACEITES LUBRICANTES Y GRASAS	ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y CONSTRUCCIÓN - ACCESORIOS
ELECTRODOMÉSTICOS	

## ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EN 1918

A continuación aparece, de modo resumido, el comercio extranjero de Colombia para 1918 (no están aún disponibles los ingresos de 1919):

CLASES DE COMERCIO	KILOS	VALOR <i>Dólares colombianos</i>
IMPORTACIONES:		
A TRAVÉS DE LAS ADUANAS.....	54.247.137	19.900.905
EN PAQUETES.....	390.739	2.133.099
TOTAL.....	54.637.876	22.034.004
EXPORTACIONES.....	<sup>1</sup> 234.702.2394	<sup>1</sup> 37.728.5593

<sup>1</sup> Se incluyen en estas cifras 9.492 kilos, por un valor de 98.611 dólares, que se exportaron en paquetes postales.

Es evidente, según la Tabla anterior, que el saldo a favor de las exportaciones ascendió a 15.694.556 dólares. Las exportaciones de 1918 pueden resumirse así:

## COMERCIO EXTERIOR

POR GRUPOS			POR PAÍSES DE DESTINO		
GRUPOS	VALOR <sup>1</sup>	PORCENTAJE	PAÍSES	VALOR	PORCENTAJE
	<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>	
ANIMALES VIVOS.....	1.432.184	3.80	ANTILLAS HOLANDESAS..	122.717	0.32
PRODUCTOS ANIMALES.....	3.090.378	8.19	FRANCIA.....	778.364	1.47
PRODUCTOS MINERALES.....	5.740.752	15.21	GRAN BRETAÑA.....	284.728	82.52
PRODUCTOS VEGETALES <sup>2</sup> .....	25.784.369	68.34	ITALIA.....	21.443	2.06
PRODUCTOS MANUFACTURADOS.	1.524.527	4.04	PANAMÁ.....	1.649.769	.75
VARIOS.....	22.148	.06	ESPAÑA.....	554.764	.06
DINERO.....	35.589	.10	ESTADOS UNIDOS.....	31.134.005	4.38
PAQUETES POR CORREO.....	98.612	.26	OTROS PAÍSES.....	3.182.769	8.44
TOTAL.....	37.728.559	100.00	TOTAL.....	37.728.559	100.00

<sup>1</sup> Valores basados en precios obtenidos en el mercado exterior.

<sup>2</sup> Principalmente el café.

La Tabla que aparece a continuación muestra el peso y el valor de las importaciones hechas a Colombia, así como los impuestos recaudados, durante los últimos nueve años sobre los que hay estadísticas disponibles:

AÑOS	KILOS	VALOR	IMPUESTOS RECAUDADOS
		<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>
1910.....	90.721.516	17.385.040	7.431.657
1911.....	116.087.811	18.108.863	7.704.677
1912.....	135.819.367	23.964.623	9.322.860
1913.....	158.774.092	28.535.780	12.635.185
1914.....	127.752.061	20.979.229	9.554.386
1915.....	104.983.208	17.840.350	7.400.481
1916.....	115.215.155	29.660.206	11.387.212
1917.....	99.743.409	24.758.845	7.978.896
1918.....	54.637.876	22.034.004	4.880.002

La Tabla anterior muestra el año tope de 1913, antes de la guerra, durante el cual se importaron a Colombia 158.774 toneladas métricas de mercancía, por un valor total de más de 28.000.000 de dólares. Las importaciones disminuyeron gradualmente durante los años de guerra de 1914, 1915 y 1916, hasta el ingreso de los Estados Unidos a la guerra, pues luego las importaciones colombianas se redujeron a casi

una tercera parte en 1918. El gobierno recibió sólo cerca de la tercera parte de sus ingresos ordinarios por concepto de importaciones, y esto precipitó una crisis financiera. Se puede ver fácilmente que los altos precios pagados por las importaciones afectaron los retornos. En 1913, 158.774 toneladas métricas fueron tasadas en 28.535.779 dólares, mientras que en 1918 sólo se contabilizaron 54.637 toneladas por un valor de 22.034.004 dólares. A partir de estos datos parecería que el sistema *ad valorem* podría dar las respuestas que necesita el gobierno. La principal dificultad radica en la falta de valuadores experimentados y el temor de que este sistema de paso al fraude.

Las importaciones durante 1918, clasificadas por clases, fueron las siguientes:

Clases	Valor	Porcentaje	Clases	Valor	Porcentaje
	<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>	
ACEITES Y GRASAS.....	213,838	0.97	ELECTRICIDAD.....	275,382	1.25
PRODUCTOS ALIMENTICIOS.....	881,511	4.00	EXPLOSIVOS, ETC.....	130,588	.59
COMBUSTIBLES.....	915,282	4.15	INSTRUMENTOS MUSICALES.....	77,662	.35
ANIMALES.....	14,952	.07	FERROVIARIOS.....	707,726	3.21
AGRICULTURA, MINERÍA, ETC.....	854,966	3.88	MADERAS Y PRODUCTOS DE MADERA...	124,074	.56
ARTES, OFICIOS Y PROFESIONES....	240,186	1.09	METALES Y PRODUCTOS DE METAL.....	2,320,769	10.53
ARMAS Y MUNICIONES.....	68,148	.31	PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL.....	710,691	3.23
PINTURAS, BARNICES, ETC.....	192,884	.88	JABONES Y PERFUMERÍA.....	101,057	.46
VINOS Y LICORES.....	294,116	1.33	PLANTAS Y SEMILLAS.....	6,454	.03
VIDRIO, CRISTAL Y VAJILLAS.....	506,321	2.30	TEXTILES.....	9,587,893	43.52
CAUCHO, CELULOIDE, ETC.....	78,169	.35	TABACO Y PRODUCTOS DE TABACO.....	193,492	.88
CONCHA, HUESO, ETC.....	42,904	.20	VARIOS.....	35,573	.16
CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO...	332,235	1.51	IMPORTACIONES - PAQUETES POSTALES	2,133,099	9.68
DROGAS Y MEDICINAS.....	994,032	4.51	TOTAL.....	22,034,004	100.0

Como puede apreciarse, las importaciones en paquetes postales constituyeron cerca del 10 por ciento del total de las importaciones; estaban formadas sobre todo por telas lujosas, ropa para hombre y para mujer, etc. El mayor porcentaje estuvo en los textiles siendo más del 43 por ciento del total de las importaciones. En años anteriores este porcentaje había sido más alto, y a veces llegó a ser hasta el 60 por ciento.

El siguiente es un resumen de las importaciones en 1918, según los países de origen:

## COMERCIO EXTERIOR

PAÍSES	VALOR	PORCENTAJE	PAÍSES	VALOR	PORCENTAJE
	<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>	
CUBA.....	35.592	0.16	PANAMÁ.....	482.181	2.19
ANTILLAS HOLANDESAS...	45.862	.21	ESTADOS UNIDOS.....	330.480	1.50
FRANCIA.....	195.203	.88	OTROS PAÍSES.....	1.814.871	8.24
GRAN BRETAÑA.....	12.497.707	56.72	TOTAL.....	22.034.004	100.0
ITALIA.....	697.472	3.17			
PAÍSES BAJOS.....	5.934.636	26.93			

### POSICIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO COLOMBIANO

Del total de las exportaciones, que ascendieron a 37.728.559 dólares colombianos, los Estados Unidos recibieron en 1918 exportaciones por 31.134.004, equivalentes al 82.52 por ciento. El total de las importaciones, fué de 22.034.004 dólares colombianos, de este total los Estados Unidos participaron con por un valor de 12.497.707 dólares, fue el equivalente al 56.72 por ciento. Del total de las importaciones, los Estados Unidos suministraron el 56 por ciento en 1917, y el 53 por ciento en 1916. Los Estados Unidos recibieron el 92 por ciento de todas las exportaciones en 1916 y el 89 $\frac{2}{3}$  por ciento en 1917.

El principal rubro que entra en competencia con los Estados Unidos en el comercio es el de los textiles baratos de algodón provenientes de Inglaterra, que suministró 2.857.956 kilos de estos artículos en 1918, avaluados en 5.033.570 dólares colombianos -que representan casi la totalidad de los envíos de Gran Bretaña hacia Colombia-.



## ARANCELES E IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES

### INTRODUCCIÓN: CONSIDERACIONES GENERALES

Los impuestos a las importaciones de Colombia son específicos y se tasan sobre el peso bruto de las mercancías, incluidos los empaques, las cajas, etc. Las importaciones se dividen en una serie de grupos para su clasificación arancelaria (ver el *Código de Aduanas de Colombia*). Los impuestos a las importaciones sobre las mercancías importadas a través de los canales usuales de carga no se tasan ahora dependiendo del artículo de más alto valor incluido en un paquete con mercancía variada, como se hacía antes. Se ha cambiado la ley de modo que permita envíos mezclados en el mismo contenedor. Las cajas son abiertas e inspeccionadas en las aduanas en los puertos de entrada, y los bienes se clasifican según las facturas y las listas de empaque que se suministran con ese fin. El peso del contenedor o del empaque se divide proporcionalmente entre las diferentes clases de artículos para determinar los impuestos correspondientes. Antes de que esta reforma fuera puesta en práctica, una máquina, que está hecha principalmente de hierro fundido, pero tiene accesorios de cobre incorporados, se evaluaba según el alto valor de los aditamentos de cobre encontrados en ella. Sin embargo, el cambio mencionado no se aplica aún a los envíos por paquetes postales, en los que la mercancía se avalúa según el valor más alto -esto es, el valor más alto para cualquier grupo del contenido de los mismos- (ver página 442).

El sistema fundamental para recaudar los impuestos a las importaciones sobre el peso bruto, independientemente del valor, impone un impuesto fuerte y un obstáculo oneroso para el comercio en general.

Existe la intención de proteger las nacientes industrias que existen en Colombia. La harina, los zapatos, los productos de algodón, el trigo, el azúcar, etc., están protegidos mediante un alto impuesto a la importación, el cual, en vista del reducido volumen de producción local en muchas de estas líneas, realmente actúa en contra del público al traer consigo un incremento en el costo, debido a que los precios de los productos locales están en relación directa con la competencia impuesta por los productos importados. Por ejemplo, el impuesto a la importación de trigo se incrementó para

1918 con la idea de estimular la industria local, que florece en la sabana de Bogotá. El resultado fue que las ciudades de la costa no podían volver a importar trigo y, aún más, tampoco podía llevarse desde Bogotá debido a los altos costos para la carga por el río Magdalena, así como el daño que sufriría en el trayecto debido al clima. El resultado fue una escasez de harina en la costa, así que la ley debió modificarse y el impuesto fue reducido lo suficiente para permitir que la costa continuara importando trigo desde los Estados Unidos para molerlo y convertirlo en harina.

De tiempo en tiempo ha habido movimientos para asegurar la modificación del sistema actual, pero el gobierno ha sido renuente a hacerlo. Se discute que si el sistema *ad valorem* se adoptara sería necesario (y el país no estaría en condiciones de asumirlo) que el costo del recaudo y administración aumentarían, y que la evasión del pago sería más usual que ahora. El único impuesto *ad valorem* vigente es sobre las piedras preciosas, que pagan el 10 por ciento.

Todos los otros bienes están organizados en 16 grupos, o clases, y los impuestos van desde el mínimo de 1 centavo por kilo (peso bruto), como en el caso de la maquinaria. Los productos enlatados están prácticamente excluidos, así como otras muchas líneas. Los zapatos ordinarios pagan la misma tasa que los zapatos de la mejor calidad, y lo mismo aplica para otras clases. Muchos artículos están exentos de impuestos, tales como el equipo ferroviario y los materiales, los equipos de enseñanza, los libros para los colegios, los materiales de construcción, los animales vivos para su crianza, etc.

La factura y los requisitos técnicos son complicados y difíciles de cumplir y entender, mientras que las violaciones traen como consecuencia multas más bien onerosas. Hay un sistema de moda al pagar a quien denuncia un fraude (o un error) la mitad de los ingresos por los impuestos y las multas, y el resultado es que se aprovecha el menor descuido o error en relación con la declaración de las importaciones. Se aconseja a los exportadores cumplir estrictamente las instrucciones del cliente colombiano en cuanto a la declaración de la mercancía en las facturas consulares; ellos hacen un estudio minucioso de todas las clasificaciones y, en caso de conflicto, están en mejor posición para asegurar una clasificación más favorable y un fallo por parte de los funcionarios en el puerto de entrada. Ellos tienen la última palabra y están en mejores condiciones para asumir esa responsabilidad. Siendo tan altos los impuestos, es esencial que los comerciantes puedan estudiar los aranceles en Colombia, de modo que establezcan precios adecuados a los productos y competir con ellos. Los exportadores deben acatar las instrucciones de facturación siempre.

Existen las siguientes sobretasas: 2 por ciento para el fondo de conversión, 5 por ciento para las carreteras, 3 por ciento para las facturas consulares (la del paquete postal es del 5 por ciento).



Algunos puertos tienen diferentes tablas. Tumaco paga solamente el 50 por ciento de las tasas de origen.

Los bonos del tesoro se aceptan como parte de pago de los impuestos a las importaciones. Estos bonos se venden hasta el 30 por ciento por debajo de la paridad y son comprados por los comerciantes y los bancos locales, y luego se utilizan para el pago de impuestos a las importaciones. Los bancos compran estos bonos, que han sido emitidos en pago de los salarios del gobierno, en las obligaciones para los subsidios a los ferrocarriles, etc., y los venden al comerciante obteniendo una ganancia en la transacción. Las tasas de cambio varían según la oferta y la demanda locales. De este modo, los comerciantes pueden hacer un ahorro considerable.

En 1914 los impuestos aduaneros se redujeron un poco mediante nuevas leyes reformadas. En un análisis de las reducciones se encontró que, durante un período de dos años, el valor promedio por 100 kilos de mercancía importada bajo la antigua ley era de \$17.59, mientras que bajo la nueva ley será de \$16.74. El impuesto promedio recaudado con el arancel anterior era de \$7.36 por ciento por 100 kilos, y bajo las nuevas tasas es de \$6.83 -una disminución del 6 por ciento en el impuesto promedio recaudado sobre todas las exportaciones-. Esta reducción en los ingresos fue, sin embargo, más que compensada por las tasas incrementadas sobre los aceites y las grasas, los productos de algodón, la harina, etc. El impuesto promedio sobre todas las importaciones ascendió al 42 por ciento de su valor.

También se notó que las importaciones han disminuido en el caso de los artículos más costosos, que pagan impuestos más bajos en proporción a su valor, y que el valor de la mayoría de las importaciones ha aumentado en los países de origen, indicando que si los precios hubieran continuado iguales habría habido incluso una mayor reducción en los impuestos recaudados.

Debido a que todos los impuestos a las importaciones se tasan sobre el peso bruto de todo el paquete, cada libra de peso innecesario que se utiliza en los contenedores, en el empaque, etc., se traduce en una pérdida muerta para el comprador, o en un aumento en el costo.

En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que cuando un paquete contiene artículos que pagan diferentes tasas de impuestos -siendo considerado un paquete "mezclado"- todo el paquete se avalúa a la tasa del artículo con la mayor tasa, *a menos que el peso neto de cada artículo sea estipulado por separado en la factura consular, y el peso del empaque o contenedor se registre por separado, para calcular el peso bruto total*. Lo mejor que se puede hacer es empaquetar los artículos que tienen impuestos diferentes para su importación por separado.

## DESARROLLO DEL SISTEMA ACTUAL DE ARANCELES

Los aranceles actuales de Colombia fueron adoptados el 6 de diciembre de 1913. Antes de esa fecha los aranceles dividían las importaciones en 16 clases, y sobre cada una de ellas se aplicaba una tarifa arancelaria.

Los nuevos aranceles incorporaron específicamente las alzas ocasionadas por la sobretasa del 70 por ciento impuesta en 1905. Contemplaba, además, el incremento de otros aranceles, sobre todo el arroz, el té, la harina, el trigo, la mantequilla, las máquinas de coser, los instrumentos para laboratorio y la ropa confeccionada. También se incluyeron tarifas separadas para cada artículo, organizados en 26 grupos con subdivisiones. Los artículos no especificados en el arancel tienen un gravamen *ad valorem* del 60 por ciento. Sin embargo, este impuesto no se aplica a los artículos que el Jurado de Aduanas decide que bien pueden asimilarse a artículos que están especificados dentro del arancel.

Colombia tiene una ley general que estipula que los cambios en las tarifas de los aranceles deben hacerse de manera gradual. De esta forma, los incrementos adoptados en el arancel el 6 de diciembre de 1913 se aplicaron en tres cuotas mensuales, empezando un mes después de la aprobación de la ley y, por ende, entraron en plena vigencia el 6 de marzo de 1914. Las reducciones se pospusieron tres meses, y luego se dividen en 10 cuotas iguales. Así, el 6 de marzo de 1914, se eliminó una décima parte de la diferencia entre la tarifa antigua y la nueva, y se llevó a cabo una reducción similar cada mes hasta que el nuevo arancel entró en vigencia el 6 de diciembre de 1914, exactamente un año después de la aprobación de la ley.

Una ley del 19 de diciembre de 1916 contempla un número importante de cambios en las clasificaciones y en los impuestos a las importaciones estipulados en la ley de 1913. En 1919 el Congreso Colombiano aumentó los impuestos de aduanas sobre algunas importaciones.

## IMPUESTOS ADUANEROS Y TARIFAS

Además de los aranceles propiamente dichos, hay una sobretasa del 2 por ciento de los impuestos y otras tarifas adicionales, así: descargue y transporte a la bodega, bodegaje (si la mercancía no se ha retirado en un lapso de 15 días), impuestos de timbre sobre los manifiestos y las facturas consulares, tarifas por corretaje, impuestos a los ingresos fiscales sobre ciertos artículos, y un impuesto fluvial sobre la mercancía transportada por el río Magdalena hacia el interior del país.

### *Sobretasa*

Debido a que la sobretasa del 70 por ciento de los impuestos ordinarios se incorporó a la tasa prescrita por la ley de 1913, ésta dejó de cobrarse por separado, pero aún está vigente el cobro de una sobretasa del 2 por ciento de los impuestos.

### *Tarifas aduaneras*

Un navío que entre a un puerto colombiano está sujeto al cobro del impuesto al tonelaje, cuotas por el servicio de fero, así como los honorarios consulares sobre el manifiesto. Mientras que las cuotas por el servicio de fero se calculan sobre el tonelaje registrado, el impuesto al tonelaje se fijó en \$2 por 1.000 kilos de mercancía descargada en el puerto colombiano. Los honorarios consulares ascienden a un octavo del 1 por ciento del valor declarado en el manifiesto consular. Mientras que todos estos impuestos se cobran sobre el navío, sin duda las tarifas para la carga influyen y, de esta manera, afectan indirectamente al importador.

El importador debe pagar directamente un impuesto de timbre sobre el manifiesto que presenta. El documento debe ser cuadruplicado, y cada juego de formularios cuesta 10 centavos. A tres de esas copias se les deben adjuntar tres sellos por la suma de 80 centavos cada uno, de modo que el total para el manifiesto presentado por el importador es de \$2.50. También deben adjuntarse a la factura consular, que acompaña el manifiesto, estampillas por 40 centavos.

La misma compañía que tiene la concesión del puerto en Cartagena opera el ferrocarril entre el puerto y la ciudad. Se cobra \$1.40 por el descargue y transferencia de una tonelada de mercancía desde el barco hasta la bodega de la compañía ferroviaria en la ciudad.

No es obligatorio el almacenamiento en la aduana. Tampoco hay cobro si los artículos son retirados dentro de un período fijado por el recaudador de la aduana no mayor a 15 días. Si la mercancía no es retirada dentro del plazo estipulado, se cobran las siguientes tarifas por bodegaje: 2 centavos por paquete que no supere 75 kilos de peso por cada uno de los primeros treinta días; 5 centavos por paquete para cada uno de los siguientes 90 días; y de ahí en adelante 10 centavos por paquete hasta que se cumpla un año desde la fecha de la importación de los artículos. Si no se retiran en ese plazo, se ponen a la venta en subasta pública.

Las tarifas ordinarias de almacenamiento en la aduana se aplican únicamente a la mercancía depositada antes del pago de los impuestos. Según un decreto del 3 de diciembre de 1917, los artículos cuyos impuestos han sido pagados pueden permanecer en la bodega de la aduana por un tiempo razonable que no exceda de 15 días. Después de

este plazo se cobrará el bodegaje. La tarifa por este concepto se fijó por un decreto del 11 de marzo de 1918 en \$0.20 por tonelada métrica y por cada día (después del tiempo permitido) que la mercancía esté almacenada.

Los agentes aduaneros usualmente cobran de \$3 a \$5 por cada envío y, además, hay un cobro de 10 centavos por paquete, por abrirlo y examinar los artículos en la aduana.

## PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

### *Requisitos consulares*

Un análisis de los requisitos consulares puede consultarse en la página 505.

### *Necesidad de tener cuidado en el diligenciamiento de las facturas*

El cónsul Isaac A. Manning hace gran énfasis en la necesidad de tener sumo cuidado en el diligenciamiento de las facturas de las mercancías que van a la República de Colombia.

Cuando la mercancía importada a Colombia ha sido declarada con errores con el fin de evadir el pago de los impuestos aduaneros correspondientes, ésta no puede ser abandonada por el importador en la aduana. Se responsabiliza al importador del pago de los impuestos sobre esa mercancía a la tasa que corresponda, y además debe responder con una multa.

Si el importador, como consecuencia del descubrimiento del fraude, intenta abandonar la mercancía, ésta se vende en subasta y si no se obtiene el valor del impuesto, el dueño de los artículos debe responder por la diferencia.

### *Envíos “al portador”<sup>1</sup>*

La ley aduanera colombiana autoriza el retiro de la mercancía de la aduana mediante la presentación de una factura consular certificada, con cuatro copias del manifiesto aduanero que el importador, o su representante, debe diligenciar y firmar. Además, se necesita la presentación del conocimiento de embarque para este propósito. El retiro de la mercancía debe hacerse dentro de los cinco días siguientes al recibo de la mercancía en la aduana.

Si el importador no recibe su copia de la factura, puede solicitar al recaudador aduanero que emita una copia adicional de la factura certificada y se le cobra una pequeña cantidad de dinero por el papel sellado.

---

<sup>1</sup> Por Isaac Manning, cónsul norteamericano.

Las consignaciones “al portador” no están organizadas por las leyes fiscales colombianas, y la única manera como estos envíos pueden hacerse es mediante su consignación, según un acuerdo previo entre un banco, o los agentes importadores del importador y otro banco o agente importador. Lo usual entre los exportadores norteamericanos y europeos es enviar la mercancía directamente al importador y si se debe presentar un documento bancario para la aceptación del pago del despacho a Barranquilla, esto se hace a través de un banco. La casa sobre la que se hace el giro debe aceptarlo de acuerdo con el contrato con el exportador o, de no hacerlo, afectará su crédito.

Los exportadores norteamericanos que hacen sus negocios con Colombia encuentran esta norma aceptable, si no totalmente satisfactoria y siguen haciendo negocios rentables con los comerciantes colombianos sobre la base de lo ya mencionado.

Aunque sería posible lograr una reforma a las leyes aduaneras, de modo que se requiriera el conocimiento de embarque certificado antes de enviar la mercancía, esto traería como resultado otras complicaciones, incluso la confiscación de la mercancía por parte del gobierno debido al no retiro de la mercancía dentro del lapso específico de los cinco días. Mucha de la mercancía que se quiere llevar al interior del país debe ser retirada por agentes aduaneros antes de que el correo salga de Barranquilla hacia el interior del país. Si el retiro de la mercancía con destino a Bogotá, Medellín, etc., tuviese que esperar la aceptación del giro por parte del importador en esos lugares, en muchos casos significaría una demora de por lo menos dos meses para que la mercancía llegue a su destino.

Según el artículo 12 de las normas aduaneras, promulgadas el 9 de diciembre de 1915, se estipula que al remitente que haya hecho declaraciones fraudulentas en las facturas se le prohibirá, en adelante, hacer declaraciones sobre envíos a Colombia y, por lo tanto, los cónsules se abstendrán de certificar cualquier factura que este remitente presente en adelante.

### *Manifiestos*

En el término de 24 horas, luego del ingreso de una nave al puerto colombiano, el capitán o consignatario del barco deberá presentar un manifiesto al recaudador aduanero y solicitar el permiso para descargar. En las siguientes 48 horas -esto es, 72 horas después del arribo de la nave- el importador debe presentar un manifiesto (o entrada) por cuadruplicado “que incluirá los mismos datos de la factura consular”. Si el ingreso no se hace dentro de las 72 horas permitidas, se impondrá una multa del 10 por ciento. Sin embargo, luego del pago de esta multa, los artículos pueden permanecer en la bodega de la aduana, por lo menos en Cartagena, por un año sin cargos adicionales. En cada una de las tres copias

del manifiesto debe fijarse una estampilla de 80 centavos, y en la factura consular anexa una estampilla de 40 centavos. Debido a que el juego de documentos tiene un valor de 10 centavos, el conjunto de los gastos de la declaración es de \$2.90.

No se requieren otros documentos para el ingreso de mercancías. La presentación del conocimiento de embarque no es un requisito, siendo suficiente prueba de propiedad la factura consular. Incluso si el importador no ha recibido la factura consular, éste puede obtener una copia de la que ha enviado el cónsul a la aduana por un valor de \$1 en papel sellado y el nuevo pago del costo de la preparación del documento.

Si no se ha recibido factura alguna por parte del recaudador o del importador, debe pagarse una multa del 25 por ciento del valor de los impuestos sobre la totalidad de la carga.

El manifiesto no sirve únicamente como registro de la transferencia de los bienes desde el barco para entregarlos en custodia a la aduana, sino que también es el documento que se utiliza para el avalúo de los bienes y la liquidación de los impuestos.

### *Avalúo y multas*

Si se encuentra que el manifiesto se ajusta a la factura consular, el recaudador aduanero nombra un valuador, un pesador y otro empleado que haga la revisión. El valuador escribe cualquier diferencia en el manifiesto.

Si se encuentra que el peso real de la mercancía es menor al registrado en el manifiesto, y la diferencia no es superior al 15 por ciento, el impuesto se calcula sobre el peso real y no sobre el peso (mayor) declarado. Si el peso declarado supera el peso real en más del 15 por ciento, o si el peso real supera el peso declarado en más del 10 por ciento, se impone, sobre la diferencia, una multa equivalente al 20 por ciento de los impuestos.

Si al hacer la revisión de la mercancía se encuentra que los artículos están sujetos a una tasa mayor de la declarada en la factura, el importador debe pagar, además de los impuestos ordinarios sobre los bienes hallados por el valuador, una multa equivalente al doble de la diferencia en los impuestos.

Si se descubre que la descripción de los bienes no es correcta en más de dos paquetes, todos los paquetes deben abrirse, y si la declaración falsa afecta más de cinco paquetes en el envío, la multa normal es incrementada en la mitad.

Si la factura contiene bienes gravables con diferentes tasas, se debe mostrar el peso de cada artículo por separado. Si no se hacen cada paquete amparado por la factura deberá abrirse y se aplicará un incremento del 5 por ciento en los impuestos. En cada caso las normas aduaneras se refieren a las diferencias entre la "factura" y los hallazgos

hechos por el valuator. Esto recuerda la correspondencia exacta que debe existir entre la factura y el manifiesto.

### ***Liquidación y pago de impuestos***

Una vez termina el avalúo, el liquidador calcula todos los impuestos de importación y demás tarifas en la cuarta copia del manifiesto. Si se ha incurrido en más de una multa, cada una se calcula sobre la suma de los impuestos pertinentes; la primera multa no se añade a los impuestos para que sirva como base para calcular la siguiente. El manifiesto, sobre el que se liquidan las multas, se entrega al importador quien, una vez hecho el pago, obtiene un recibo sobre el manifiesto por parte del cajero.

A los importadores que tienen un volumen considerable de trámites con la aduana se les da un plazo de tiempo de modo que puedan posponer el pago de los impuestos por 15 días. En ausencia de este plazo, los impuestos deben pagarse en efectivo.

### ***Apelaciones***

Las apelaciones pueden elevarse, dentro de los seis días siguientes a la liquidación de los impuestos, al Jurado de Aduanas, que está conformado por el ministro de finanzas, otro funcionario del gobierno y un hombre (del sector privado) que elige cada dos años la Cámara de Representantes. Se requiere que el importador haga un depósito de la suma liquidada de los impuestos.

Las funciones de la junta son decidir las apelaciones sobre las multas impuestas por los recaudadores aduaneros, decidir sobre la clasificación que debe aplicarse a todas las aduanas hasta que las sustituya una ley del Congreso, y elaborar el reporte anual al Congreso sobre todos los asuntos decididos.

### ***Exención de impuestos***

Hay normas especiales vigentes para asegurar la rigurosa aplicación de las leyes o decretos concernientes a las exenciones de los impuestos o a las tasas reducidas de los mismos. Para poder acceder a suministros para minería, por ejemplo, a la tasa reducida que se aplica para este caso, es necesario proporcionar pruebas mediante una certificación del gobernador del departamento que incluya la localización de la mina, especificando que los suministros están destinados exclusivamente para su operación.

Los artículos que gozan de exenciones deben facturarse por separado de los artículos que no las tienen. Tales artículos, si son importados en paquetes postales, pierden su derecho de ingreso libre.

### ***Admisión temporal***

Las prendas de vestir, la maquinaria, los instrumentos musicales y otros efectos de las compañías musicales o de teatro pueden importarse con libertad bajo fianza a la presentación de una factura que contenga un listado completo de los artículos. Si alguno de estos artículos que ingresa no se encuentra en el momento de su re-exportación, debe pagarse el correspondiente impuesto de importación.

De alguna manera, se aplican normas similares para el libre ingreso de instrumentos científicos importados por expediciones científicas de exploración. Para obtener su ingreso libre deben presentarse las credenciales oficiales al Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, así como la información sobre el itinerario propuesto, y cualquier otro dato que deba entregarse al gobierno.

La manera como puede lograrse el libre ingreso de las muestras se indica en la página 530.

### ***Importaciones en paquetes postales***

Las importaciones en paquetes postales deben acompañarse de una factura que, sin embargo, no es necesario que esté certificada por el cónsul colombiano. En todas esas importaciones se impone una sobretasa del 5 por ciento en lugar de la tarifa consular sobre las importaciones enviadas como carga. Este impuesto, a diferencia de los impuestos ordinarios sobre las importaciones, se calcula sobre el valor en factura de los artículos importados, excluidos los costos de transporte y similares. Si el destinatario desea el despacho inmediato de los bienes recibidos por paquete postal, pero no está en capacidad de presentar la factura debido a su pérdida o demora, se fijará el valor mediante un avalúo. Después del pago del impuesto del 5 por ciento, no se hará ninguna corrección si el importador presenta más adelante la factura con un menor valor que aquél sobre el cual se basó el impuesto.

La moneda de oro, que no requiere de honorarios consulares cuando se envía por los canales comerciales ordinarios, también está exenta de esta sobretasa del 5 por ciento cuando se importa en paquetes postales.

Las importaciones en paquetes postales se gravan de manera uniforme según el arancel ordinario; la reducción permitida sobre las importaciones a través de canales comerciales que ingresan a ciertos puertos, ya no cubre estas importaciones.

Si los artículos gravables con diferentes tarifas arancelarias se envían en el mismo paquete, todos son gravables a la tasa del artículo que pague la más alta tasa del impuesto de importación. Sólo las muestras sin valor comercial pueden estar exentas de este impuesto



## ARANCELES E IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES

cuando se transportan a través del correo. Las muestras unitarias de guantes, medias de mujer o puños de camisa sólo serán exentas si están mutiladas y se considera que no pueden utilizarse. Esta norma se promulgó debido a la queja de ciertos importadores que buscaban evadir el pago de los impuestos aduaneros mediante la importación de estos artículos en diferentes envíos.

El gobierno también ha decidido que los artículos a los que se les ha concedido la exención la pierdan si son importados a través del correo. El caso especial que dio lugar a esta decisión fue el de la importación de suministros, implementos y artículos diversos utilizados en una fábrica de fósforos, a los que se había concedido la exención especial de los impuestos aduaneros. El ministro de finanzas decidió que el transporte libre debía permitirse únicamente para los artículos importados a través de la aduana, debido a que sólo los funcionarios aduaneros estaban en capacidad de aplicar estrictamente las normas que regulaban la reducción de impuestos. La norma se relaciona con la importación de materiales por tren o navegación, a compañías productoras cuya exención especial del impuesto se ha acordado, por lo que el impuesto es pagable a la tasa ordinaria a menos que la importación se haga a través de la aduana.

### INGRESOS INTERNOS E IMPUESTO FLUVIAL

Además de los impuestos a las importaciones y las tarifas aduaneras, hay algunos impuestos internos sobre el tabaco, las bebidas, la perfumería y los naipes. A continuación se presenta una lista completa de los impuestos internos, que gravan el peso bruto y que se pagan mediante estampillas fijadas a los empaques:

(DÓLAR COLOMBIANO = \$0.9733)

ARTÍCULOS		<i>Dólares colombianos</i>
TABACO:		
HOJA, PARA FUMAR O MASCAR, IMPORTADO.....	POR KILO	0.80
CIGARRILLOS, IMPORTADOS O CON TABACO IMPORTADO.....		
POR PAQUETE QUE NO EXCEDA 30 GRAMOS.....	POR PAQUETE	.02
POR CADA 15 GRAMOS ADICIONALES, O FRACCIÓN DEL MISMO.....	POR PAQUETE	.01
CIGARROS, IMPORTADOS O HECHOS CON TABACO IMPORTADO.....	POR KILO	1.00
LICORES IMPORTADOS:		
BRANDY, GINEBRA Y OTROS LICORES DESTILADOS, QUE CONTENGAN MÁS DEL 22 POR CIENTO DE ALCOHOL		
POR BOTELLA, QUE NO EXCEDA 200 GRAMOS	POR BOTELLA	.10
POR CADA 200 GRAMOS ADICIONALES O FRACCIÓN DEL MISMO.....	POR BOTELLA	.10

*Continúa...*

COLOMBIA: MANUAL COMERCIAL E INDUSTRIAL

*Viene...*

ARTÍCULOS		<i>Dólares colombianos</i>
VINOS IMPORTADOS:		
TINTOS O BLANCOS, EN CAJAS, TONELES O GARRAFONES		
CON MENOS DEL 15 POR CIENTO DE ALCOHOL.....	POR KILO	.02
CON MÁS DEL 15 Y MENOS DEL 22 POR CIENTO DE ALCOHOL.....	POR KILO	.05
VINOS TINTOS CON CUERPO, TALES COMO OPORTO, MOSCATEL, MÁLAGA, JEREZ Y VERMOUTH...	POR KILO	.05
VINOS ESPUMOSOS QUE TENGAN MENOS DE 22 POR CIENTO DE ALCOHOL.....		
TINTOS.....	POR KILO	.10
BLANCOS O AMARILLOS.....	POR KILO	.20
CHAMPAÑA.....	POR LITRO	1.00
CERVEZA IMPORTADA.....	POR KILO	.05
EXTRACTOS FERMENTADOS PARA LA PRODUCCIÓN DE CERVEZA.....	POR KILO	.02
GINGER ALE, CIDRA Y BEBIDAS FERMENTADAS SIMILARES.....	POR KILO	.10
PERFUMERÍA CON ALCOHOL, IMPORTADA O DOMÉSTICA, INCLUSIVE COSMÉTICOS, TALCOS, AGUAS Y DENTÍFRICOS, PRECIO AL DETAL POR KILO (EMPAQUE INCLUIDO)		
NO MÁS DE 10 PESOS.....	POR KILO	.50
MÁS DE 10 Y NO MÁS DE 50 PESOS <sup>1</sup> .....	POR KILO	2.50
MÁS DE 50 PESOS <sup>1</sup> .....	POR KILO	5.00
NAIPES, EN PAQUETES QUE NO EXCEDAN 52 CARTAS.....	POR PAQUETE	.20

<sup>1</sup>. Los jabones perfumados no están gravados con estos impuestos.

Los envíos con destino a lugares en el interior de Colombia y transportados por los ríos navegables se gravan con un “impuesto fluvial”. Las tasas vigentes, fijadas por el Decreto 4 de 1914, son mucho más altas que las anteriores. La tasa actual sobre la mayoría de las importaciones es de \$4 por tonelada métrica. Para las exportaciones, a excepción del marfil vegetal, maderas para construcción y maderas colorantes, maguey, palmas y productos similares, para la producción de tela o de sogas, el impuesto es de \$1.60 por tonelada métrica. El aumento de la tasa afecta a algunas de las principales exportaciones de la cuenca del Magdalena, tales como café, cueros, sombreros panamá, plantas medicinales y asfalto. Debido al incremento en el impuesto fluvial, y al hecho de que los impuestos aduaneros en Colombia se recaudan sobre el peso bruto, quienes envían mercancía al interior del país notarán la ventaja de combinar poco peso y resistencia en el empaque de sus mercancías.

Luego de la abolición del monopolio del consumo de la sal, este producto se gravó para aquella producida por miembros del sector privado entre 25 y 45 centavos por arroba (25.35 libras), según su calidad. La sal para exportación quedó exenta de este impuesto.

## MARCAS Y PATENTES

La importancia de las marcas en el comercio colombiano se ha señalado. Debe tenerse cuidado al registrar marcas, y debe hacerse antes y no después de iniciar las exportaciones. Las normas para Colombia aparecen a continuación:

*Oficina de registro.* Ministerio de Agricultura y Comercio, Bogotá

*Duración.* Veinte años; renovable.

*Tarifas.* Registro de marca, 25 dólares colombianos; renovación, 30 dólares; legalización y traducción del poder, 4.50 dólares; publicación de la solicitud y certificado, 5 dólares. (Dólar colombiano = \$0.9733 dólar norteamericano.)

*Trámites de registro.* La solicitud debe hacerse en papel sellado de 20 centavos; debe determinar la marca distintiva que se adopta, los productos que deben llevarla, el lugar de producción, el nombre y la dirección del solicitante. También deben presentarse por lo menos tres copias de la marca, cada una con una estampilla de 20 centavos, y una plancha metálica de no más de 12 por 12 centímetros, y un recibo que demuestre que la tarifa se ha pagado. La solicitud debe publicarse tres veces en la *Gaceta Oficial*. La marca puede registrarse después de 60 días. El certificado de registro también debe publicarse tres veces. Si el registro no se otorga, se hace la devolución de la mitad de la tarifa. También hay tres clases de marcas -manufactura, comercio y agricultura-, pero una marca registrada en una clase no puede registrarse en otra por una persona diferente.

El registro debe hacerse a nombre del productor y no del agente. Usualmente, en la medida en que una agencia exclusiva perdure, no habrá problemas, pero si la agencia se cambia o se hacen arreglos diferentes de distribución, el interesado podrá darse cuenta que el antiguo agente tiene la posibilidad de impedir la importación de bienes bajo la marca, a excepción del momento en que se le consignent, según sus propias determinaciones.

En una marca para el comercio colombiano el diseño que se basa en un animal o ave conocidos, por ejemplo un cocodrilo, un sapo, una culebra, un loro, una palma, una canoa, o algún otro objeto usual en Colombia, es mejor que cualquier otro diseño geométrico, independientemente de qué tan sencillo sea.

Las leyes colombianas garantizan el derecho a la propiedad de patentes de inventos. Todos los ciudadanos o extranjeros que inventen o perfeccionen una máquina, un dispositivo mecánico, la combinación de ambos, o un nuevo método de utilidad para la industria, el arte o la ciencia, o cualquier producto manufacturado o producido industrialmente, pueden obtener del gobierno una patente que garantice al inventor los derechos por un término de 20 años -sea para él mismo o para cualquiera que represente sus derechos- para la producción exclusiva, la venta y el uso de su invento o mejora.

A los inventores que ya han obtenido patentes en países extranjeros y que solicitan derechos de patente en Colombia, se les concede, siempre y cuando el objeto inventado o descubierto no sea de conocimiento público. Cuando se ha otorgado la patente para el invento o artículo ya patentado en países extranjeros, el privilegio que concede el gobierno colombiano se interrumpe una vez que la vigencia de la patente extranjera expira.

La solicitud de derechos de patente debe hacerse ante el ejecutivo, y debe declararse, de modo detallado, en qué consistiría la patente y el período para el cual se solicita. Una vez se obtiene la patente, cualquier falsificación o cualquier acto cometido contra la propiedad de los artículos o los inventos patentados, constituye un delito menor que la ley castiga como corresponde, y que da al dueño de la patente motivo para reclamar y obtener daños y perjuicios. (Ver la Ley No. 35 de 1869 y el Decreto No. 670 de 1907.)

La protección de las marcas relacionadas con el comercio, la industria y la agricultura está regulada por la Ley 110 de 1914. De acuerdo con esta norma, cualquier persona, ciudadana o residente legal, colombiana o extranjera, goza del derecho de diferenciar sus artículos a nivel de manufactura, índole comercial o agrícola, mediante una marca especial y a registrar esa marca. Hay dos clases de marcas, (1) “nacionales”, que son aquéllas que se solicitan y se registran primero en Colombia; y, (2) extranjeras, que son aquéllas registradas en Colombia después de su primer registro en un país extranjero. Ambas gozan de los mismos privilegios.

Cualquier denominación, señal o letrero que diferencie cualquier producto industrial o agrícola puede utilizarse como una marca. Pero cualquier letrero o señal que sea igual a uno ya registrado o utilizado en el comercio -y, en general, cualquier aviso que pueda llevar a confusión con artículos que han sido previamente registrados o utilizados- no se protegerá del modo corriente.

La propiedad de una marca la establece el título emitido por el gobierno. La marca debe utilizarse sobre el artículo para protegerlo, pero si no se utiliza en el período comprendido entre los primeros dos años de su otorgamiento, o si su uso se suspende por un año, el derecho se suspende. Sin embargo, en el caso de una marca extranjera, no

es necesario importar inmediatamente el artículo para conservar el derecho, que no se extinguirá si esa misma marca está en uso en el extranjero para proteger el artículo durante el período de tiempo especificado (dos años).

La solicitud de registro de marcas se dirige al ministro de agricultura y comercio, en papel sellado y con todas las especificaciones que diferencian la marca en cuestión. El registro puede hacerse por 20 años, y puede renovarse mediante solicitud por 20 años adicionales. La ley colombiana permite la herencia y la transferencia de las marcas. Una vez las marcas están registradas, el propietario tiene el derecho de demandar ante los tribunales a todos aquellos que la falsifiquen o que afecten sus intereses. La interposición de una acción judicial puede hacerse por los daños ocasionados mediante un juicio penal para hacer que quien infringe la ley sea castigado de acuerdo con el Código Penal.

Cualquier acto de mala fe que tienda a crear confusión entre los artículos de dos productores, comerciantes o agricultores, o que pueda, sin crear confusión, llegar a desacreditar a un competidor en el mercado, se considera un acto de competencia desleal y, como tal, es punible ante la ley colombiana. Cuando se comprueba la evidencia de que hay competencia desleal, la persona perjudicada tiene derecho a obtener compensación por daños y perjuicios, que se acuerda en los tribunales del derecho jurisprudencial.



## BANCOS Y BANCA

### LISTA DE LOS BANCOS LOCALES Y EXTRANJEROS

A continuación se proporciona una lista de los bancos en Colombia. El capital escrito es con fecha de 1915, y los detalles posteriores, incluidos los incrementos recientes en su capitalización, etc., se encontrarán, en algunos casos, bajo el título “Bancos y banca” en las secciones sobre los diferentes distritos comerciales, empezando en la página 253.

#### *Bancos locales*

(DÓLAR COLOMBIANO = \$0.9733)

NOMBRE DEL BANCO	LOCALIZACIÓN	CAPITAL
		<i>Dólares colombianos</i>
BANCO CENTRAL.....	BOGOTÁ.....	2.300.000
BANCO DE COLOMBIA.....	BOGOTÁ.....	780.000
BANCO DE BOGOTÁ.....	BOGOTÁ.....	500.000
BANCO HIPOTECARIO.....	BOGOTÁ.....	600.000
BANCO DE SUCRE.....	MEDELLÍN.....	1.000.000
BANCO ALEMÁN - ANTIOQUEÑO.....	MEDELLÍN.....	750.000
BANCO REPUBLICANO.....	MEDELLÍN.....	200.000
BANCO DE BOLÍVAR.....	CARTAGENA.....	500.000
BANCO UNIÓN.....	CARTAGENA.....	200.000
BANCO DE CARTAGENA.....	CARTAGENA.....	100.000
BANCO COMERCIAL.....	BARRANQUILLA.....	180.000
CRÉDITO MERCANTIL.....	BARRANQUILLA.....	250.000
BANCO DE RUIZ.....	MANIZALES.....	140.000
BANCO DE CALDAS.....	MANIZALES.....	400.000
BANCO DE ORIENTE.....	RÍO NEGRO.....	100.000
BANCO DE SONSÓN.....	SONSÓN, ANTIOQUIA.....	50.000
BANCO DE BOYACÁ.....	TUNJA.....	40.000
BANCO DE GIRALDO Y GARCÉS.....	CALI.....	PRIVADO
BANCO DE POPAYÁN.....	POPAYÁN.....	55.000
BANCO DEL SUR.....	PASTO.....	500.000
BANCO DE MUTUALIDAD.....	BUCARAMANGA.....	500.000
BANCO DUGAND (COLOMBIANO Y FRANCÉS).....	BARRANQUILLA.....	2.000.000
BANCO DE CÚCUTA (COLOMBIANO Y ALEMÁN).....	CÚCUTA.....	150.000

NOTA – Casi todos los bancos locales que aparecen en la lista incrementaron su capitalización en 1919. Para conocer en detalles los balances, etc., remitirse a “Bancos y banca” en las secciones dedicadas a los distintos distritos (empezando en la página 253).

*Bancos extranjeros en Colombia*

NOMBRE DEL BANCO	LOCALIZACIÓN DE LAS SUCURSALES	AÑO DE ESTABLECIMIENTO
INTERNATIONAL BANKING CORPORATION (NATIONAL CITY BANK OF NEW YORK)	MEDELLÍN.....	1912
	BOGOTÁ.....	1920
NATIONAL CITY BANK OF NEW YORK.....	BARRANQUILLA.....	1920
	BOGOTÁ.....	1919
	BARRANQUILLA.....	1918
	CARTAGENA.....	1918
	MEDELLÍN.....	1919
MERCANTILE BANK OF THE AMERICAS (MERCANTILE OVERSEAS CORPORATION)	MANIZALES.....	1919
	ARMENIA.....	1919
	CALI.....	1919
	GIRARDOT.....	1919
	HONDA.....	1919
	BUCARAMANGA.....	1919
	CALI .....	1919
	CARTAGENA.....	1918
COMMERCIAL BANK OF SPANISH AMERICA.....	MEDELLÍN.....	1912

### EFFECTO COMERCIAL DE LAS SUCURSALES DE LOS BANCOS NORTEAMERICANOS EN COLOMBIA

El avance en el establecimiento de las sucursales de los bancos norteamericanos en América Latina ha sido constante en los últimos años. Es de esperar que haya desarrollos adicionales de modo que se cuente con facilidades adicionales para el comercio y para la ampliación de las operaciones de intercambio existentes. Las sucursales de los bancos norteamericanos están contribuyendo de tres maneras para sentar las bases conducentes a la expansión y financiación del comercio extranjero de los Estados Unidos: (1) mediante el establecimiento directo de sucursales, (2) a través de la disponibilidad de la comunidad bancaria para asumir y organizar corporaciones bancarias extranjeras, y (3) mediante la creación de compañías de descuento que surgen de los negocios extranjeros. Sin la ayuda de las sucursales en Colombia y del sistema de descuentos en el país de origen, sería imposible que los exportadores financiaran la totalidad del volumen actual de negocios. Además, las sucursales bancarias también están ayudando a los comerciantes locales con prés-



tamos comerciales e información adicionales, y están ayudándolos a ensanchar sus negocios. Todas estas actividades representan un beneficio directo para el comercio exterior norteamericano. Asimismo, uno de los servicios más valiosos que prestan estas sucursales es el suministro de información crediticia cada vez más precisa. Por ello, muchos grandes exportadores norteamericanos han afirmado que este servicio es extremadamente útil y adecuado. En todos los países -y Colombia no es la excepción- el crédito constituye la base de todas las transacciones comerciales, y sobre ella se construye la prosperidad del país.

### **ANTIGUAS CONDICIONES BANCARIAS Y PROGRESO RECIENTE**

La historia financiera de Colombia se ha resumido en la sección de “Finanzas nacionales” (página 81). La historia de la banca en Colombia ha sido más bien tormentosa y ha involucrado diferentes disturbios y crisis financieras a nivel interno. Se han dado grandes pasos durante los últimos 15 años de paz y prosperidad en el país. El comercio del país ha crecido con rapidez, duplicándose desde 1906, los bancos del país han contribuido en este desarrollo y también han obtenido parte de los beneficios. Durante 1919 la capitalización de casi todos los bancos locales se incrementó considerablemente, se pagaron altos dividendos a los accionistas y también aumentaron los fondos de reserva.

### **LEYES BANCARIAS EN COLOMBIA**

La emisión de papel moneda es una función exclusiva del gobierno (desde 1887), de modo que los únicos bancos que permite la ley son los bancos comerciales y los bancos hipotecarios.

Las leyes que rigen los bancos comerciales y los descuentos son la 57, y la 153 de 1887 y la 77 de 1890. Según lo estipulado en esas leyes, y por el artículo 120 de la Constitución, el gobierno tiene el derecho de inspección de todos los establecimientos crediticios. Antes de establecer un banco, es necesario obtener la autorización del gobierno (ver el artículo 54 de la Ley 57 de 1887). Esas instituciones pueden fijar sus propias tasas de interés, sus descuentos y comisiones, así como cambiarlas cuando lo estimen conveniente siempre y cuando lo informen a través de los periódicos con 90 días de antelación a la fecha en que tal cambio entre en vigencia. Estos bancos también están autorizados para prestar dinero sobre bienes inmuebles. Están obligados a mantener una reserva en efectivo por lo menos el 20 por ciento del valor total de sus depósitos y cuentas corrientes (ver los artículos 1 a 4 de la Ley 77 de 1890).

Los bancos hipotecarios están regidos por la Ley 24 del 17 de abril de 1905. Esta Ley se promulgó con el propósito exclusivo de fomentar el establecimiento de bancos hipotecarios en el país. De acuerdo con lo estipulado en esta ley, los bancos hipotecarios pueden establecerse simplemente como tales, pero los bancos comerciales también pueden crear sucursales o departamentos hipotecarios. En todo caso, tienen derecho al privilegio de emitir “cédulas hipotecarias” y prestar dinero a largo plazo para su pago en cuotas o pagos anuales para amortizar las cédulas, tanto capital como intereses.

Para constituir un banco hipotecario es necesario celebrar un contrato con el gobierno mediante el cual el fundador del banco se obliga a:

- (1) Presentar al gobierno una copia fiel de los estatutos y de cualquier modificación hecha a ellos.
- (2) Asesorar al gobierno en los nombramientos de los funcionarios del banco.
- (3) Publicar un informe o reporte mensual, copia auténtica obtenida de los libros.
- (4) Permitir a los inspectores del gobierno acceder a los libros por lo menos una vez al mes, con el objeto de verificar que no se han emitido demasiadas cédulas hipotecarias sobrepasando el valor de los préstamos hipotecarios.

De otra parte, el gobierno concede a los bancos hipotecarios:

- (a) El derecho a emitir las cédulas hipotecarias o las notas de crédito por pagar, a la orden del titular (cédulas hipotecarias).
- (b) La validez de esas cédulas ante todos los tribunales, incluso cuando no han sido emitidas en papel sellado oficial, y su exención del impuesto de timbre.
- (c) Una brigada militar o de policía para su protección, en caso de ser necesario, si se requiere según el criterio del presidente del banco.
- (d) Que en las sentencias a favor del banco, provenientes de las deudas garantizadas por una hipoteca especial, con la única excepción de las aceptadas en los alegatos sobre los pagos, sean afectados en el caso de existir algún error en la cuenta. El primer alegato sólo puede probarse mediante la presentación del recibo que certifique que el pago se ha hecho.
- (e) Que en caso de haber reuniones de acreedores, los fallos a favor de los bancos hipotecarios deben mantenerse como reclamaciones preferenciales y se les pagará a los otros acreedores a prorrata sobre el saldo excedente del valor de las propiedades

hipotecadas a favor del banco, una vez el banco ha recibido la totalidad del pago (por ejemplo, capital, intereses y costos).

Además de las ventajas anteriores, también se especifica que independientemente del lugar en el que se encuentra la propiedad, los trámites legales pueden iniciarse y desarrollarse en el lugar en el que el banco tiene su domicilio.

Los bancos hipotecarios pueden manejar préstamos y también están autorizados para: otorgar préstamos sobre hipotecas especiales; aceptar anualidades para la constitución de fondos de capital a favor de los depositantes; aceptar depósitos para la constitución de anualidades a favor de los depositantes; emitir bonos o notas a favor del tenedor o a las personas estipuladas en ellos, garantizados por los títulos hipotecarios obtenidos por el banco; comprar, vender y arrendar bienes inmuebles que el banco puede recibir en pago por sus demandas.

Los fondos de amortización de un banco hipotecario deben ser por lo menos el 10 por ciento del total de las ganancias declaradas como dividendos a los accionistas registrados. La tasa de interés, las comisiones, el total de la amortización y el término de los créditos se dejan a la discreción de los funcionarios. Sin embargo, el valor total de los bonos o notas en circulación sólo representa el valor total o la cifra de los créditos hipotecarios, es decir, el volumen efectivo de sus transacciones y el capital. El valor nominal máximo de cada bono o cédula hipotecaria no puede superar 100 dólares colombianos de oro.

La concesión del banco puede tener una vigencia de 40 a 100 años. Una vez legalizado el contrato, el gobierno no debe cambiar los términos de la concesión, pero en el caso de hacerlo el banco tiene derecho a daños y perjuicios por una suma equivalente a la mitad de su capital. Según el artículo 54 de la Ley 57 de 1887, “Los bancos hipotecarios funcionarán bajo las condiciones legales. Para establecer nuevos bancos se requiere autorización del gobierno”. (Ver *Commercial Laws of the World -Leyes comerciales del mundo-*, vol. II, págs. 216 y 184).

El gobierno conformó en 1916 un comité para investigar y elaborar reportes sobre las cajas de ahorros de la República. La Compañía Colombiana de Mutualidad de Bucaramanga es el primer banco dedicado a los depósitos de ahorros, a la construcción y al otorgamiento de créditos (ver página 388).

El informe del ministro de hacienda correspondiente a 1916 incluyó la recomendación de que se adoptara el sistema bancario canadiense en Colombia.

## **Oportunidad para un nuevo banco en Tumaco**

Todas las sucursales de los bancos norteamericanos en Colombia reportaron buenos negocios en 1919; además, los bancos tienen la intención de abrir sucursales adicionales.

El puerto de Tumaco necesita con urgencia un banco. En la actualidad depende de Cali y los servicios navieros de vapor no ofrecen una comunicación lo suficientemente rápida para satisfacer las necesidades de los negocios. Tumaco tiene un comercio extranjero que supera \$2.000.000 anuales. Este comercio está aumentando mientras que el tráfico de la región de Pasto se está desviando desde el Ecuador al río Patía y Tumaco.

## EL USO DE LAS LETRAS DE CAMBIO CON COLOMBIA<sup>1</sup>

Antes la mayoría de las exportaciones desde Colombia hacia los Estados Unidos eran financiadas con letras a 30, 60 y 90 días giradas por el exportador (de común acuerdo con el consignatario norteamericano), por lo general por las dos terceras partes del valor de la mercancía al momento de su envío. Sin embargo, en tiempos recientes, los bancos norteamericanos establecidos en Colombia han manejando una proporción mayor del negocio exportador a los Estados Unidos. El productor entrega el café o los cueros al banco para su exportación, el banco reconoce un crédito a su favor por las dos terceras partes del valor de mercado, y cuando los bienes se venden el banco acredita el saldo, menos los gastos, los intereses, la comisión y la tasa de cambio. Generalmente, los términos bajo los que se acuerdan estos créditos, tanto a nivel local como en Nueva York, son una comisión del 2½ por ciento más intereses, siendo estos últimos del 12 por ciento para transacciones locales.

Más del 80 por ciento de las exportaciones colombianas tienen como destino los Estados Unidos. Por consiguiente, el negocio de divisas es mucho mayor con este país que con Europa, y la mayoría de las facturas se emite en dólares norteamericanos. Antes del ingreso de los Estados Unidos a la guerra, las tasas de cambio sobre Nueva York fueron por muchos años cercanas a la paridad -por ejemplo, \$1.03 colombiano era equivalente a \$1 dólar norteamericano, y el dólar colombiano era exactamente la quinta parte de la libra esterlina inglesa-. Las tasas cambiaron en 1917 de 103 a 108. En 1918 cayeron hasta un 80 por ciento debido a la imposibilidad de obtener oro o mercancías de los Estados Unidos para liquidar los saldos comerciales; durante 1919 subieron gradualmente de 90 a 98. Las letras sobre Europa, por lo general, se tasaban según las tasas de Nueva York, aunque en raras ocasiones ejercían alguna influencia los factores locales.

Las letras sobre los Estados Unidos son todas contra Nueva York y prácticamente todas se negocian a través de bancos en Barranquilla. Ordinariamente se giran desde Barranquilla, Bogotá y Medellín. La divisa norteamericana es cotizada todos los días

---

<sup>1</sup> Esta sección está escrita por el cónsul C. E. Guyant, de Barranquilla.

por todos los bancos, la mayoría de los cuales mantiene permanente comunicación por cable con Nueva York. Algunas veces las tasas se publican en los diarios o se fijan en carteleras en las mismas oficinas bancarias. Por lo general, se basan en la oferta y la demanda, pero otros factores tales como la especulación con la tasa de cambio, noticias políticas importantes, facilidades de envío y envíos de oro intervienen para subir o bajar algunos puntos en el mercado. Debido al lento servicio de transporte, algunas veces las tasas fluctúan hasta en el 2½ por ciento en diferentes ciudades del país. Las tasas de descuento en Nueva York no están cotizadas, pero las tasas locales de descuento determinan todas las transacciones. Corrientemente estas tasas son del ½ al 1 por ciento más los intereses ordinarios por el uso de la tasa del 1 por ciento mensual.

La comisión acostumbrada en Barranquilla para todos los artículos locales, con o sin documentación, es del ½ al 1 por ciento. A los bancos les cuesta del 1 al 1 ½ por ciento recoger los artículos en lugares del interior, y en tales casos se añade este precio a su comisión.

El impuesto de timbre permitido por la ley para las libranzas es de 4 centavos por cada \$100, pero generalmente no se tiene en cuenta. En las raras ocasiones en que se utiliza el timbre, se supone que el girado debe pagar el impuesto, pero cuando lo objeta -como casi siempre lo hace- es el banco quien debe pagarlo. Quizás es por esta razón que la mayoría de los documentos no tiene timbre.

Las tarifas para protestar un giro son de cerca de \$3 en cada caso -una suma que el girador debe asumir si más adelante paga la libranza-. Las protestas se presentan muy ocasionalmente, y cuando los bancos locales aceptan estos documentos para su recaudo, se reservan el derecho de protestarlos según lo consideren conveniente, sin responsabilidad de su parte. Asimismo, pueden protestarse debido a su aceptación o a su pago, y la protesta debe hacerse 24 horas antes de su vencimiento y antes de las 3 de la tarde. Puede protestarse también antes de su vencimiento, o en caso de quiebra o bancarrota. Todas las protestas deben hacerse ante notario público y dos testigos. El tenedor de un documento protestado tiene derecho a intereses legales a partir de la fecha de la protesta hasta que se haga el pago (*Código de Comercio*, artículos 855 – 893).

En su mayoría, los comerciantes objetan el pago de sumas por el recaudo sobre documentos que se han girado contra ellos, aunque ellos usualmente pagan intereses sobre el plazo de las libranzas cuando se especifica en ellas. Se acostumbra que el girador respalde el costo del recaudo y se sugiere que, cuando se desea, que el importador asuma esos costos, se escriba en la primera página de la libranza la frase: “Con todos los costos bancarios”.

Los bancos de Barranquilla no garantizan el pago de las libranzas aceptadas por firmas aprobadas [sic].

Si los documentos de envío contienen el nombre del girador como consignatario, no hay ventaja alguna en hacer el giro sobre una firma en Colombia, con documentos adjuntos que deben entregarse a su aceptación. Cuando la mercancía llega al puerto, la compañía transportadora la envía a la aduana, y los funcionarios aduaneros no solicitan los conocimientos de embarque como condición del envío al consignatario. El único documento requerido para recibir el embarque es la factura consular colombiana, y el consignatario no necesita adjuntar la factura original adjunta a la libranza que tiene el banco, sino que puede solicitar una copia de la factura que recibió directamente el cónsul colombiano. Ésta se expide mediante el pago de un pequeño impuesto de timbre, y puede utilizarla para realizar el ingreso aduanero acostumbrado. Este procedimiento no es el usual, pero se ha recurrido a él. A menos que se sepa que el crédito de una firma es bueno, es mejor consignar la mercancía en el banco con instrucciones para endosar la factura consular al comprador una vez acepta la libranza.





## SEGUROS

Las firmas europeas muestran mucho interés por el tema de los seguros y el ajuste de las reclamaciones con los clientes, y hacen lo necesario para asegurar el pago y usualmente no cobran por este invaluable servicio. Las firmas norteamericanas han demostrado menos interés por este asunto mientras que las europeas han demostrado ser más rápidas y exactas en la liquidación de las reclamaciones. Los exportadores norteamericanos se han quejado en el pasado debido a que las tarifas de carga para transporte marítimo, los impuestos aduaneros y el transporte terrestre en Colombia son tales que a veces el valor inicial del producto se dobla, como en el caso frecuente de los envíos de artículos de ferretería y maquinaria, pues todos estos artículos deben ampararse con seguros.

Hay dos compañías colombianas, la Compañía Colombiana de Seguros, con un capital de 2.000.000 de dólares colombianos, y la Compañía General de Seguros, con un capital de 300.000 dólares. Ambas tienen sus oficinas principales en Bogotá y tienen agencias en todos los puertos marítimos y en las principales ciudades del país. Estas compañías tienen un negocio de seguros generales que incluyen los de incendio, marinos (tráfico fluvial), robo, pérdida durante el transporte, daño parcial, etc. Han sido muy exitosas en Colombia y con su actividad satisfacen una necesidad sentida del país, sobre todo en la cobertura por pérdida en bodega, por robo y en el transporte terrestre. Los agentes transportadores en los puertos marítimos (puertos de entrada) deben ser instruidos para que aseguren con estas compañías la mercancía que se transportará por tierra, siempre que no estén amparados desde el lugar de embarque y hasta su lugar de destino por cuenta de los exportadores. Todo esto cuenta con la aprobación general de los comerciantes colombianos que están empezando a utilizar este servicio más y más.

Durante 1919 se constituyó la empresa American Association of Foreign Insurance con el concurso de 20 de las mayores compañías aseguradoras norteamericanas para dedicarse a los seguros de incendio y marítimos en el extranjero. Esta compañía inves-

tigó las condiciones de los seguros en Colombia y ello llevó a recomendar la apertura de oficinas en el país. Se entiende que las pólizas cubrirán todos los riesgos desde el punto de partida en los Estados Unidos a su puerto de destino en Colombia, lo que contribuirá al mejoramiento del comercio en general.

A continuación aparece un resumen del procedimiento para asegurar la entrada de las compañías aseguradoras en Colombia:

- Radique una copia de la escritura de constitución en español cuya traducción haya verificado un notario cuya firma debe estar autenticada por el cónsul en Nueva York (o en otro lugar que sea la sede de la compañía). Este documento se entrega al Ministerio de Relaciones Exteriores en Bogotá.
- Solicite al Presidente de Colombia la autorización para operar en la República, y publique en el *Diario Oficial* y en los periódicos departamentales los apartes de la escritura de constitución que puedan ser de interés para los ciudadanos colombianos.
- El procedimiento usual consiste en enviar la escritura de constitución traducida al español a un abogado para que adelante los trámites necesarios. Los honorarios legales y el costo de la publicación oscilan entre \$150 y \$200 para cada compañía. La compañía puede iniciar sus operaciones tan pronto como los papeles se radican en el Ministerio de Relaciones Exteriores y no necesitan esperar el otorgamiento del permiso.
- Cada agente debe tener un poder similar a aquél otorgado por la Commercial Union Insurance Co. Este poder se registra en la capital a un muy bajo costo, y el precio por el nombramiento de los primeros agentes puede incluirse en la suma mencionada en el tercer párrafo.
- La traducción del poder debe ser verificada y autenticada del mismo modo que la escritura de constitución. Sólo se necesita una copia para registrar en la notaría, y otra copia firmada por el agente y entregada a la compañía. El gobierno colombiano (notario) entrega las copias certificadas de este poder al agente siempre que se necesiten.

## PRÁCTICAS COMERCIALES Y REQUISITOS

### AGENCIAS

En todos los centros comerciales hay extranjeros y colombianos que manejan las agencias de los productores. Algunas de ellas han estado en operación por largo tiempo, manejando algunas pocas líneas especiales y no competitivas (principalmente europeas antes de la guerra). Han prestado un servicio importante y valioso en sus distritos como representantes directos de los productores y de los mayoristas. Quizás el servicio más valioso ha sido la posesión de información comercial, clasificaciones crediticias y datos sobre las condiciones de los mercados y, en general, el conocimiento y las relaciones personales con la clientela. Estos agentes manejaban un número de líneas norteamericanas y de especialidades antes de la guerra (no pocos de ellos eran alemanes). Otra función importante del agente residente es la de inspeccionar los cargamentos dañados o en disputa, actuando como árbitro entre el comprador y el vendedor. Los importadores colombianos prefieren que haya un representante personal de la firma a la que compran grandes cantidades de mercancía en sus propias ciudades.

La personalidad cuenta más para los negocios en Colombia que en los Estados Unidos, y un agente que cae bien a las personas, que es “simpático”, por lo general obtendrá más pedidos, incluso así haya precios más bajos y mejores condiciones por parte de los competidores.

Cuando la situación de la guerra desvió el grueso del comercio colombiano hacia los Estados Unidos y se interrumpieron las antiguas relaciones con Europa en gran medida, muchos agentes solicitaron la representación de líneas norteamericanas. Con frecuencia los exportadores norteamericanos cometieron el error de nombrar un solo agente para todo el país, o asignaron su agencia a un representante que ya estaba manejando un número de líneas y no estaba en capacidad de dedicar suficiente tiempo a ninguna de ellas para asegurar el éxito. Los agentes de las firmas norteamericanas también se quejaban de que no les prestaban suficiente atención desde las casas matrices, que no les enviaban las muestras, que las partidas para publicidad no

existían o eran insuficientes, y que no había colaboración de ninguna clase. Uno de los servicios más importantes que prestan los vendedores norteamericanos en Colombia ha sido la cuidadosa selección de los agentes, uno para cada distrito comercial. El nombramiento de agentes a través del correo es, por lo general, poco satisfactorio a menos que el solicitante esté en capacidad de demostrar una experiencia impecable, sus habilidades, su destreza para la valoración de la mercancía y su integridad. A modo de ejemplo, puede citarse el caso de una firma norteamericana que exporta una gran línea de material de ferretería y herramientas, cuyo agente en Bogotá era un joven colombiano, miembro de una familia acomodada y políticamente influyente. Este hombre estaba empleado, durante el día, en las oficinas del gobierno, no tenía ninguna experiencia en el manejo de negocios, y tenía la agencia como un pasatiempo fuera de sus horas de oficina.

Las compañías comerciales extranjeras que desean mantener una representación permanente en Colombia, en uno o dos sitios, no necesitan constituir una firma bajo las leyes colombianas, pero deben seguir el procedimiento que se explica a continuación:

Es necesario radicar ante el Ministerio de Relaciones Exteriores una copia de la escritura de constitución, en español, con la traducción verificada por un notario cuya firma es autenticada por el cónsul general de Nueva York (o por el cónsul colombiano en otra sede de la compañía). El procedimiento usual consiste en enviar la escritura de constitución traducida al español a un abogado para que adelante los trámites necesarios. Los honorarios legales y el costo de la publicación oscilan entre \$150 y \$200 para cada compañía. La compañía puede iniciar sus operaciones tan pronto como los papeles se radican y no necesitan esperar el otorgamiento del permiso por parte del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Las agentes residentes deben tener un poder similar a aquél otorgado a la casa matriz en el país. Cada uno de estos poderes puede registrarse en la capital a un muy bajo costo, y el precio por el nombramiento de los primeros agente puede incluirse en la suma mencionada.

Las traducciones del poder pueden verificarse y autenticarse de la misma manera que se hace con la traducción de la escritura de constitución. Sólo se necesita una copia para registrar en la notaría, y otra copia firmada por el agente y entregada a la compañía. El gobierno colombiano (esto es, el notario) entrega las copias certificadas de este poder al agente siempre que se necesiten, en especial para actuar como representante ante los estrados judiciales, para el nombramiento de sub-agentes, etc.

Un resumen del procedimiento necesario para aseguradoras y para bancos se presenta en las instrucciones de la página 459, bajo el título "Seguros".

## **IMPORTANCIA DE LAS CASAS COMISIONISTAS EXPORTADORAS EN EL COMERCIO COLOMBIANO**

A excepción de los textiles, que conforman la línea principal de importaciones a Colombia, y que son manejados principalmente por grandes firmas mayoristas que se entienden directamente con los mayores y más antiguos importadores del país, la mayoría del comercio con Colombia lo manejan casas comisionistas que operan en Nueva York y Londres (y, antes de la guerra, en Hamburgo). La razón principal de esta situación radica en el carácter de “almacenes generales” de los negocios en Colombia -en los que los comerciantes son al mismo tiempo los importadores mayoristas de los productos del país, exportadores, mayoristas para el interior del país y comerciantes minoristas, todo bajo el mismo techo-. La mayoría de los negocios de una clase dada de mercancía, a excepción de los materiales de ferretería y las medicinas, era normalmente pequeña impidiendo la especialización en cualquier línea o incluso en varias. El importador de textiles como línea principal, también compraba machetes, alambre de púas, productos de papel, ropa para hombre y para mujer, productos químicos, productos de acero y hierro, muebles, etc. Bajo estas condiciones, y en ausencia del conocimiento directo acerca de los mercados extranjeros o de contacto directo con los productores, la mejor alternativa era entregar los pedidos a una o dos casas comisionistas, que también manejaban exportaciones de cueros, café, etc., y que tenían una cuenta corriente con el comerciante colombiano.

Este arreglo también era útil para el productor que no conocía bien el país y tampoco contaba con información crediticia. Al vender a la firma comisionista, que financiaba los envíos, eliminaba los costos de venta y los créditos de sus negocios en Colombia.

Las casas comisionistas manejan sus negocios (1) a través de correspondencia directa (las partes se conocen de antemano), (2) a través de agentes residentes, o (3) en muchos casos, tales como el de las firmas colombianas citadas anteriormente, a través de sucursales localizadas en los principales centros comerciales -siendo este último método el más productivo y el que tiene mejores resultados-.

## **REPRESENTACIÓN DIRECTA DE FÁBRICA**

Hay una excepción importante al uso generalizado de las casas comisionistas en calidad de intermediarios, aquélla de una gran fábrica de máquinas de coser que ha establecido oficinas, o agencias, en todas las mayores ciudades y pueblos del país, cubriendo la totalidad del interior con agentes de ventas. Las ventas de las máquinas se hacen también a través del sistema de cuotas. Antes esta compañía vendió máquinas al por mayor a grandes distribuidores de artículos de ferretería y a los importadores principales de los centros comerciales.

También recientemente una compañía colombiana, con sede en Cartagena (Mogollón y Cía.) estableció sucursales en todas las ciudades principales del país y está vendiendo muchos productos especializados de origen norteamericano, tales como fonógrafos, mobiliario y dotación para oficina, máquinas de escribir, archivadores y artículos eléctricos, mientras que su línea principal son los productos de papel, artículos para escritorio y suministros para oficina. Esta firma que compra directamente a los productores o a los mayoristas que controlan esas líneas; ha obtenido algunas representaciones exclusivas para estos productos especializados y vende al por mayor en el país.

Una gran compañía norteamericana, que opera como intermediaria exportadora para un grupo de fábricas productoras de papel y de otros productos de este material, imprentas y suministros, tiene agencias directas en el país.

Los importadores generales manejan los artículos eléctricos que incluyen partes eléctricas y productos similares, mientras que la maquinaria eléctrica y de otras clases es manejada por varias firmas diferentes que se especializan en trabajos de ingeniería de todo tipo y tienen agencias exclusivas para los productos de las fábricas que representan.

## CONDICIONES GENERALES QUE AFECTAN LOS MÉTODOS COMERCIALES

Hay una opinión generalizada de que no es necesario discutir los méritos relativos y las funciones de las casas comisionistas, de los mayoristas, de los agentes, etc., pues se ha dicho todo lo que era necesario decir en *Miscellaneous Series* No. 81, "Vender en los mercados extranjeros" ("Selling in Foreign Markets"), publicado por la Oficina de Comercio Interno y Extranjero (Bureau of Foreign and Domestic Commerce).

Se ha demostrado cómo la mayoría del comercio colombiano, tanto las exportaciones como las importaciones, está en manos de las casas comisionistas. Hace poco un gran número de vendedores norteamericanos visitó el país, algunos de los cuales representaban grandes fábricas de productos especializados tales como corcho y productos de caucho; otros representaban grupos de productores de artículos tales como zapatos, joyería, etc. Todos reportaron excelentes negocios, sobre todo durante la mitad y hacia el final del segundo semestre de 1919. Los comerciantes colombianos casi siempre hacen un pedido pequeño a una nueva casa, para probarla, y si la firma obra con inteligencia, le prestará toda su atención a ese pedido y hará todo lo que sea necesario para que se atienda bien, independientemente del costo, ya que tales pedidos son el mejor modo de obtener negocios adicionales.

Hay planes para el establecimiento de sucursales y agencias de las casas exportadoras norteamericanas que representan a los grupos de productores de líneas en alianza, que no compiten, y que operan bajo la nueva Ley Webb.

Un factor importante en la consolidación de las relaciones comerciales con los Estados Unidos fue el número creciente de visitas hechas a los Estados Unidos por parte de los comerciantes colombianos después de la guerra. Se establecieron nuevas relaciones comerciales y éstas obtendrán más beneficios en la promoción del comercio en el futuro. Se identificaron e investigaron nuevas líneas de productos norteamericanos y se abrieron nuevos canales de comercialización. En el pasado, mientras que los Estados Unidos ha sido el principal comprador de las exportaciones colombianas de café, cueros y otros productos, y el principal proveedor de bienes hacia Colombia, los saldos comerciales se utilizaron, en gran medida, para comprar mercancía europea -textiles en Inglaterra, artículos lujosos en Francia, y artículos de ferretería y maquinaria en Alemania-. A los colombianos les gustó la atención que recibieron por parte de los exportadores europeos; les gustaron las relaciones cuidadosamente cultivadas, el sistema metódico utilizado para los cobros, para elaborar los listados, etc., las amplias condiciones en los créditos otorgados, así como los métodos adecuados de empaque utilizados. Por el contrario, acusan a los exportadores norteamericanos por su falta de cuidado en los detalles, la poca familiaridad con las condiciones colombianas, y el mal empaque -esta última es la causa de las mayores disputas comerciales-. Debe confesarse que, aunque forzados por las circunstancias a comerciar con los Estados Unidos en un volumen mayor al usual, al final de las hostilidades muchos importadores grandes trataron de renovar sus antiguas relaciones con Europa. Las compras masivas por cuenta de la situación cafetera de 1919, cuando el mercado colombiano reaccionó a esta bonanza, se debieron más al fracaso de Europa para reajustarse económicamente que a mejores métodos por parte de los productores y exportadores norteamericanos.

El comerciante colombiano está acostumbrado, desde hace años, a hacer comparaciones cuidadosas entre los mercados europeos y norteamericanos con el objeto de calcular muy bien la tasa de cambio, así como para asumir la competencia local. Todos estos aspectos tienen incidencia en el futuro del comercio en Colombia.

### **VENTAJAS DEL COMERCIO CON LOS ESTADOS UNIDOS – PERSPECTIVAS PARA EL FUTURO**

Dejando de lado las condiciones anormales, el futuro del comercio con Colombia depende de un número importante de características.

#### ***Ventajas por la proximidad***

La gran ventaja radica en la proximidad de los dos países. Un pedido hecho por correo a una casa europea toma, desde la fecha de éste hasta el arribo de la mercancía, un

promedio de seis meses. Un pedido similar hecho a los Estados Unidos toma de tres a seis semanas. El importador colombiano es totalmente consciente de esta ventaja y como hay muchas líneas especiales que fueron adquiridas en Europa por mucho tiempo y por las que hay buena demanda, él quiere tener acceso a ellas, en las mismas condiciones, en los Estados Unidos.

### *Necesidad de instalaciones portuarias y manejo cuidadoso de la mercancía*

La ventaja natural de la proximidad puede hacerse efectiva en términos comerciales sólo mediante un servicio de barcos de vapor adecuado y rápido entre los dos países, así como en un mejor servicio para el envío de los pedidos colombianos por parte de las fábricas. La mejora en las instalaciones portuarias se ha iniciado en Colombia. También se construirán instalaciones para el manejo de la mercancía.

En este sentido puede mencionarse que se requieren mejoras en los métodos de manejo de la carga marítima. Ninguna clase de empaque de buena calidad soportará el mal manejo de la carga, hacia y desde el barco, para su cargue y descargue. En el pasado, una gran cantidad de reclamaciones por el mal empaque hecho por los productores norteamericanos pudo achacarse al manejo descuidado de la carga por parte del personal de los barcos.

Como ejemplo del daño ocasionado al comercio norteamericano por el mal manejo de la carga marítima puede citarse el caso de un valioso cargamento de maquinaria textil destinado a Colombia a finales de 1918. Los compradores de este equipo se habían dado cuenta que la maquinaria norteamericana era más liviana y más automatizada que la europea, pero la recibieron considerablemente estropeada por lo que la sometieron a costosas reparaciones con un considerable retraso en su instalación. Se pensó que la maquinaria europea habría llegado en mejores condiciones, pues se habría recibido en buen estado. En este caso en particular, el empaque había sido hecho por expertos en el embalaje de maquinaria para exportación, y no dejaba nada que desear. Toda la culpa fue de la compañía naviera transportadora.

### *Estudio de necesidades y condiciones especiales*

La queja generalizada por parte de los colombianos en contra de los Estados Unidos ha sido que éstos no conocían el país, ni sus condiciones comerciales. Barranquilla y Cartagena no son mercados para tejidos de lana mientras que Bogotá lo es. Sin embargo, Bogotá también adquiere ropa liviana para su uso en climas tropicales que se distribuye en el valle del Magdalena, Tolima, Huila, etc. La región tropical del país no desea comprar botones metálicos o cierres metálicos en las cargaderas, cinturones,



ligeros, etc., pues se oxidan con el clima y manchan las telas. Lo que hace falta es el conocimiento de estas condiciones particulares.

Las normas arancelarias son variadas y algunas veces peculiares. Las instrucciones para la declaración de las mercancías enviadas a Colombia deben estudiarse y cumplirse. Viene al caso un pedido de algodón para calcetería, que el productor surtió con una clase mejor de hilo de Escocia, que contiene una pequeña cantidad de hilo de seda. Como resultado de esto, el impuesto de importación que debía ser de 90 centavos por kilo (peso bruto), fue tasado en \$5 por kilo (peso bruto), y el envío tuvo que devolverse.

Las listas de empaque coinciden con la factura en los números seriales y en el contenido de los paquetes. Con frecuencia un importador mayorista ha tenido que desempacar todo el cargamento de artículos de una cierta compañía con el fin de chequear lo enviado contra la factura. Además, en tales circunstancias, no es posible revender y revender paquetes intactos a los compradores del interior sin contarlos y re-empacarlos, lo que significa un enorme costo.

### ***Información crediticia***

Otro factor muy importante en el mantenimiento de las ventas norteamericanas a Colombia está en asegurar una mejor información crediticia. Antes de la guerra, las casas europeas tenían sus propios agentes en el país, o sucursales o casas comisionistas, y la información crediticia estaba a la mano. La obtención de esos datos era uno de los principales servicios que prestaba el agente residente. Los distribuidores potenciales de los artículos se conocían y se les ayudaba con créditos adecuados, las casas ya establecidas se mantenían en el marco de ciertos límites comerciales, etc. El establecimiento de sucursales de bancos norteamericanos en Colombia está haciendo mucho para satisfacer esta necesidad de los exportadores de los Estados Unidos, como en el caso de la política general de estos bancos de otorgar créditos a los comerciantes y no a los cultivadores (como se hacía en el sistema alemán).

### ***Educación sobre el empaque para la exportación – cooperación entre los productores y los exportadores***

En la medida en que la mayoría de los negocios de Colombia esté en manos de las casas comisionistas, debe haber mayor colaboración entre el productor y el exportador. En el caso específico del empaque, puede decirse con frecuencia que la casa comisionista no verifica ni examina los artículos antes de su envío final a Colombia (una orden enviada desde Nueva York puede ser surtida en el Medio Oeste y enviada por Nueva Orleans) y

la fábrica no sigue las instrucciones de empaque, por lo que el resultado es un embarque dañado y una reclamación ante la casa comisionista. Muchas casas comisionistas exportadoras han tenido que establecer y mantener departamentos de re-empaque en Nueva York, lo que significa altos arrendamientos y dos manejos adicionales de la mercancía, así como una mayor demora y gastos ocasionados por un mayor costo laboral. Los importadores colombianos no objetan los costos del empaque si la mercancía se empaqueta bien y si se recibe en buenas condiciones. Por el contrario, ellos están acostumbrados a ello y esperan un cobro razonable por el empaque. En muchos casos la mercancía puede ponerse en empaques especiales, tales como cajas de fibra (livianas y fuertes) que utilizan los exportadores franceses para los sombreros de mujer, sombrillas, zapatos, encajes y productos similares, que pueden cobrarse como mercancía y que se venden después de que se recibe la mercancía, dejando una ganancia al comprador. Los zapatos deben empacarse (y se empacan) en esas cajas, así como en baúles baratos, etc., que se convierten en artículo para la venta y en una ganancia para el importador, y logran con ello un ahorro en los impuestos onerosos de importación que se tasan sobre el peso bruto del paquete.

La cooperación entre los productores y los exportadores eliminará las dificultades que llevan a las reclamaciones y abaratarán los artículos para el comprador.

Se ha dado un paso en la dirección adecuada por parte de varias firmas norteamericanas al enviar a América Latina investigadores entrenados y experimentados para informar sobre la situación de líneas particulares. Estos hombres estudian los mercados y reportan las condiciones en cada distrito de los países que visitan. Su trabajo es invaluable. Ellos proporcionan especificaciones de empaque para cada distrito según las exigencias del transporte, y también aportan mucha más información de capital importancia sobre la que se puede basar el exitoso comercio del futuro (Favor remitirse al Apéndice, en la página 505 para encontrar información adicional sobre empaques).

### ***Marcado de las muestras***

En la línea importante de los textiles pueden hacerse muchas cosas buenas mediante el envío de muestras adecuadas. De la misma manera se necesita mejorar la presentación de estas muestras por parte de las compañías norteamericanas. Todas las muestras deben tener impresos los números del lote y del serial, de modo que puedan hacerse pedidos adicionales por cable utilizando estos números. Los anchos y los largos deben proporcionarse no sólo en yardas y pulgadas sino también en sus equivalentes en el sistema métrico. Los pesos por yardas y metros de longitud también deben proporcionarse, así como los pesos de las piezas y de las pacas,

brutos y netos, de modo que el importador interesado pueda hacer comparaciones de precios. Las muestras son conservadas de manera adecuada por los comerciantes colombianos para que sirvan de referencia. Las líneas que tienen buena aceptación se promocionan como las marcas líderes de la casa. Las piezas de origen inglés para la exportación tienen longitudes estándar y no varían tanto como las norteamericanas. También se doblan de tal manera que hacen fácil su medición. Las firmas colombianas se quejan por no obtener suficientes muestras de los textiles provenientes de las compañías norteamericanas.

### ***Temporadas de compra – importancia de la información sobre las condiciones***

Las posibilidades de Colombia para la compra de mercancía extranjera están en directa relación con la cosecha cafetera del país y su precio en el mercado. Si hay una gran cosecha que se vende a precios altos, las compras en el extranjero se activan; si la cosecha es mala y los precios son bajos, usualmente sucede lo contrario. Las facturas sobre la mercancía se venden en el interior por parte de los grandes importadores mayoristas a un plazo de seis meses; los pagos se hacen después de la primera temporada de cosecha del café en noviembre y diciembre -siendo la temporada principal, sin embargo, en junio, julio y agosto cuando tiene lugar la cosecha fundamental-. Estos últimos meses son, en general, la época de compras en el país y es el momento en que los minoristas exhiben los inventarios de mercancías para toda la temporada. Un vendedor que visite el país durante los meses de la primavera encontrará un ambiente lento para los negocios, y también sería el caso después de agosto y durante los meses de otoño. Sin embargo, en condiciones normales, la mayoría del comercio de los textiles se pide con seis meses de anticipación, excepto cuando ciertas líneas se terminan.

El análisis de la cosecha cafetera del país y un avanzado conocimiento sobre la situación de la cosecha ayudarán mucho en la ampliación de las condiciones del mercado futuro en Colombia. Hay muchas maneras de obtener esta información. Las casas comisionistas están en contacto con sus sucursales y agentes en el país. El gobierno colombiano ha establecido recientemente una Oficina de Información en el Bush Terminal Building de la ciudad de Nueva York, que coopera con varios consulados colombianos. También está el Bureau of Foreign and Domestic Commerce, del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, que siempre está al día sobre las condiciones a través de los consulados, las agencias consulares y los comisionistas comerciales. Las sucursales de los bancos norteamericanos localizadas en Colombia también conocen las condiciones en sus regiones y conocen las del resto del país. Es muy útil tener un estudio y un análisis de las estadísticas comerciales.

### *Protección de los importadores mayoristas*

Una fuente de quejas en Colombia en contra de los exportadores norteamericanos es el presunto fracaso de las firmas norteamericanas en cuanto a la protección de los grandes importadores mayoristas, quienes son los compradores más grandes de mercancía estándar y de primera necesidad, y quienes precisamente consideran el mercado minorista de sus correspondientes distritos parte de su legítima labor comercial. Se acusa a los representantes norteamericanos de las firmas exportadoras de vender, de manera indiscriminada, a grandes y a pequeños comerciantes a los mismos precios y con las mismas condiciones. Así, los vendedores se comunican primero con los grandes importadores y luego, con el objetivo de vender tanto como sea posible en el territorio, venden a los pequeños minoristas -y con ello perjudican a los grandes importadores cuyo volumen de negocio y de capital les da el derecho natural de actuar sobre la totalidad del territorio-. Las firmas europeas que exportan a Colombia no hicieron esto y fueron precavidas al proteger a sus grandes clientes en las líneas de mercancía estándar y de primera necesidad. Las firmas textiles inglesas, por ejemplo, conservaron un cierto patrón y calidad de tejido exclusivamente para el cliente de mayor tamaño en un territorio determinado; se puso la marca propia del cliente a los artículos y las firmas inglesas se rehusaron a aceptar que otros establecimientos rivales tuvieran esta marca. De esta manera, el importador estaba en capacidad de mantener el comercio constante, y en buena condición, de una línea en particular -un comercio básico de año en año, que tiene pocos costos de venta y que podría calcularse con anticipación-. El resultado se traducía en grandes pedidos anuales de esas marcas estándar y exclusivas, sin preocupación por el cambio de los estilos, los créditos o las condiciones de mercado. Este arreglo era adecuado tanto para el productor como para el importador.

Con frecuencia los pequeños distribuidores minoristas no tenían suficiente capital para financiar grandes pedidos de esta clase, pero hacían esos pedidos en un esfuerzo por asegurar su comercialización. Con cierta periodicidad el resultado es un fracaso, y el gran importador, que cuenta con el capital suficiente, compra el envío a bajo costo.

Es política de los bancos norteamericanos establecidos en América Latina proteger al comerciante y permitirle hacerse cargo del agricultor y del pequeño distribuidor, en lugar de regirse por el antiguo sistema alemán de otorgar préstamos directamente al agricultor, así como conceder grandes créditos a largo plazo a los pequeños distribuidores, literalmente financiándolos por un año. Esta política parecería aplicable a los negocios de exportación mayorista, y los beneficiados son aquellos créditos indiscutibles, grandes negocios anuales por parte de unas pocas compañías con un comercio estable, consideraciones vitales cuando se tiene en cuenta la distancia.

En relación con el tema de la protección de los grandes importadores, debe anotarse que las condiciones comerciales están cambiando rápidamente en Colombia. Cada año puede apreciarse como cientos de nuevas compañías empiezan a involucrarse en el negocio de las mercancías generales en todo el país. Los políticos, los médicos y los abogados participan en el comercio, de la misma manera que los hombres jóvenes abren sus propios almacenes luego de haber hecho su aprendizaje en las grandes compañías del país. Las personas son individualistas y hacen todos los esfuerzos posibles; el talento abunda, pero con frecuencia hace falta capital y el país es muy difícil, como ya se ha mostrado, al estar dividido en ocho o nueve distritos comerciales, pues se presentan barreras naturales, y con gran competencia comercial en cada uno de estos distritos. A muchas personas les atrae el comercio por el gran margen en las ganancias que es usual en el país, pero no todos tienen éxito. Es también por estas razones que la compañía que está representada por su propio agente residente, o por su sucursal, tiene una gran ventaja al estar en capacidad de hacer un seguimiento cercano a los nuevos desarrollos en un distrito en particular.

### ***Puntos esenciales para la retención del mercado norteamericano***

Los puntos esenciales para la retención del mercado norteamericano en Colombia, una vez el mundo retornó a las condiciones normales, son los siguientes:

1. Cultivo de la relación personal. Cortesía. Respeto mutuo.
2. Atención a los detalles, contabilidad ágil, etc., facturación correcta. Acuerdo sobre las cotizaciones y los precios asignados. Acuerdo entre las listas de empaque y las facturas, etc. Declaración correcta de los envíos.
3. Empaque adecuado según lo requerido por las condiciones climáticas o de transporte, siempre cumpliendo las instrucciones del comprador.
4. Protección del gran importador (que conoce mejor a los distribuidores locales).
5. Análisis de las necesidades comerciales del país según los distritos.
6. Análisis de las condiciones económicas, temporadas de compra, cosechas, etc.
7. Cooperación entre el productor y el exportador en busca de un mejor empaque, etc.
8. Información crediticia de mejor calidad y más adecuada.
9. Cumplimiento de las instrucciones del comprador sobre empaque, cobro, facturación, asignación de ruta para envío, seguros, etc.
10. Influencia de los préstamos y créditos a largo plazo sobre los seguros.
11. Publicidad permanente.
12. Representación residente.
13. Prompta atención a las reclamaciones y solución de conflictos.

Tal como se ha afirmado, la tendencia natural del comercio colombiano es volver a Europa, siendo ésta promovida por las relaciones comerciales de vieja data, basadas en el mutuo entendimiento y beneficio. Hay muchas ventajas para el comerciante colombiano en el negocio con los Estados Unidos, siendo la más importante la cercanía de ambos países, que hace posible el envío más rápido de la mercancía (si se proporciona el tonelaje adecuado) y con ello elimina parcialmente la necesidad de largos plazos para los créditos. Sin embargo, estas ventajas debe apoyarlas el exportador norteamericano, como ya se ha dicho, o serán eliminados a gran escala. El comercio colombiano vale la pena, y será aún mucho más importante a medida que transcurre el tiempo. El desarrollo comercial del país así lo demuestra, pues las importaciones han aumentado de cerca de 12.000.000 de dólares colombianos en 1906 a 29.000.000 de dólares en 1916 (1 dólar = \$0.9733 dólar norteamericano), con un incremento mayor y más espectacular en 1919, que se espera llegue a casi 50.000.000 de dólares luego de la próspera situación del país a raíz de la situación cafetera de ese año. Se espera con confianza que el comercio y la industria sean muy activos en los próximos cinco o seis años. Se están construyendo nuevas vías férreas, nuevas fábricas y las antiguas se están ampliando, la industria ganadera crece con rapidez, y con seguridad se ampliará la minería, también está creciendo la producción de café, azúcar y tabaco.

Los sentimientos juegan un papel más importante en la vida de los negocios en Colombia que en los Estados Unidos, y el problema para retener el comercio colombiano es uno que debe resolverse por el productor y el exportador norteamericano.

El importador colombiano querría continuar comprando en los Estados Unidos, así como seguir enviando sus exportaciones a ese país, pero también le gustaría sentir que pertenece a nuestro esquema económico, que está haciendo negocios con personas de mentalidad amplia que los entienden, así como las propias necesidades individuales y los requisitos, que se les aprecia en lo personal y se les prodiga la debida consideración, que hay una época en la que deben atenderse sus necesidades, y que está obteniendo toda la cooperación y ayuda (en la construcción del futuro de su negocio) a la que tiene derecho por su esfuerzos y logros pasados.

Se está atrayendo el capital norteamericano a los campos petroleros colombianos, a la construcción de vías ferroviarias, a las obras de mejoramiento para los puertos y los muelles, la canalización de los ríos, el cultivo de caña de azúcar y tabaco, la ganadería y las empacadoras, la minería de oro y platino, y la industria. Por lo menos 80 centavos de cada dólar se conservan como inversión permanente en el país, enriqueciéndolo hasta ese punto. Se llevarán a cabo más obras de construcción en Colombia; se construirán edificios más modernos, se instalarán más plantas eléctricas municipales, y se comprará

más equipo industrial. El momento es oportuno para un trabajo activo y constante en las ventas y para el desarrollo de negocios en Colombia.

## COMERCIO MEDIANTE PAQUETES POSTALES CON COLOMBIA

La medida de los correos de aumentar el límite de peso de los paquetes postales desde los Estados Unidos a Colombia de 5 kilos (11 libras) a 19 kilos (22 libras), que se hizo efectiva al principio de 1919, ha tenido un efecto inmediato y benéfico sobre el volumen de las importaciones desde los Estados Unidos. Las importaciones de mercancía, que consisten principalmente en productos textiles, ropa y accesorios para hombre, adornos para sombreros de mujer, ropa para mujer, etc., aumentaron por lo menos en un 900 por ciento para septiembre de 1919, sobre todo en el interior, en lugares tales como Bogotá y Manizales, donde el transporte de carga es lento y las tarifas son altas.

Otra razón para este incremento descomunal en las importaciones por paquetes postales fue el carácter de las condiciones de mercado en Colombia durante el año. Cuando el mercado colombiano reaccionó en mayo de 1919 debido a la situación cafetera, los inventarios eran escasos, pues los grandes importadores estaban esperando los precios bajos luego del fin de las hostilidades en Europa. El influjo de la riqueza dio paso a una demanda insistente e inmediata de bienes de lujo de toda clase -encajes, cintas, medias, bordados, ropa fina y diseños, ribetes, pantuflas, etc.-, así como ropa de todo tipo para hombre. El río Magdalena, la principal arteria para el tráfico fluvial hacia el interior, estaba en malas condiciones y el transporte de carga estaba congestionado a causa del café y las importaciones que se recibieron con anterioridad. Los comerciantes se dieron cuenta que podían recibir pequeños envíos de mercancía de temporada listos en paquetes postales, en menos de seis semanas a partir de la fecha del pedido, y así mantener sus inventarios en continuo movimiento de mercancía “lista para la venta” que les producían ganancias atractivas. La competencia local también era muy activa, y mediante el uso de los paquetes postales, los comerciantes estaban en capacidad de exhibir artículos nuevos y más atractivos, en los últimos estilos y según las temporadas y el clima locales.

Otra razón para el uso de los paquetes postales fue la condición del mercado en los Estados Unidos. Los precios eran muy altos y fluctuaban casi que diariamente, haciendo imposible obtener cotizaciones en firme para adquirir varias líneas de mercancía. Mediante el uso del paquete postal se podían obtener pequeñas cantidades sin tener que esperar el plazo usual de tiempo en el caso del transporte ordinario de carga, y podía hacerse un buen negocio mientras se esperaban los pedidos grandes de líneas más básicas o se esperaban mejores condiciones de compra.

Las importaciones hechas a Colombia en paquetes postales ascendieron a 680.183 kilos, por un valor de 2.657.975 dólares colombianos, en 1916; y cerca de 390.739 kilos, por un valor de 2.133.099 dólares en 1918 -así la mercancía casi dobla su costo en el período, como se demuestra por la diferencia de peso entre los dos años, mientras que los valores casi que permanecen los mismos-.

Después de mayo de 1919, las importaciones por paquete postal aumentaron, como se ha dicho, hasta en un 900 por ciento en algunos centros comerciales del interior, y los retornos para 1919 mostraron un enorme aumento en las importaciones por ese medio.

En 1918 las exportaciones por paquete postal ascendieron a 9.492 kilos, por un valor de 98.611 dólares colombianos, y consistían principalmente en sombreros panamá, joyas, platino y oro. Los Estados Unidos recibieron 26.000 dólares, Gran Bretaña 42.046 dólares, Francia 15.212 dólares y otros países 14.715 dólares.

La Tabla que aparece a continuación da una idea del volumen de negocios en cada distrito comercial, por pedidos transportados en paquetes postales:

(DÓLAR COLOMBIANO = \$0.9733)

OFICINAS POSTALES	ESPAÑA	ESTADOS UNIDOS	FRANCIA	ITALIA	GRAN BRETAÑA	OTROS PAÍSES
	<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>
BARRANQUILLA.....	10.461	199.866	24.387	16.272	11.494	5.244
BOGOTÁ.....	36.809	507.040	276.443	38.252	103.746	38.678
BUENAVENTURA.....	788	13.375	392	973	884	74
CALI.....	1.040	75.847	26.587	10.241	5.831	4.456
CÚCUTA.....	1.694	19.678	4.334	2.796	3.212	816
IBAGUÉ.....	88	5.834	375	9	164	416
MANIZALES.....	2.953	50.614	27.715	4.775	5.801	2.487
MEDELLÍN.....	13.170	213.403	100.612	28.229	51.057	27.871
NEIVA.....	51	5.333	28	.....	.....	.....
PASTO.....	2.183	7.686	2.275	2.260	5.388	755
POPAYÁN.....	1.475	9.700	2.647	432	1.818	272
SANTA MARTA.....	65	1.646	7	.....	.....	.....
SINCELEJO.....	276	3.917	573	.....	.....	.....
TUMACO.....	2.667	7.862	426	1.646	2.038	53
TUNJA.....	1.896	5.875	698	.....	.....	.....

NOTA.- No hay datos disponibles sobre Bucaramanga y Cartagena.

El total de las importaciones por paquete postal en 1918 fue de 390.739 kilos, con un valor de 2.133.099 dólares colombianos. Las importaciones por paquete postal procedentes de Italia fueron principalmente de sombreros de fieltro (Borsellino); de España artículos tejidos, medias, ropa interior, etc., y de Gran Bretaña artículos finos de cuero y textiles de primera calidad. Los textiles también provenían de Francia.



Los exportadores de textiles de lujo y de artículos de mercería pueden aprovechar el servicio de paquetes postales para adelantar sus actividades comerciales en Colombia mediante el uso de catálogos. Sin embargo, éstos deben imprimirse en español; se deben proporcionar los equivalentes métricos de los pesos y medidas, y las listas de precios deben organizarse de tal modo que aparezcan precios definitivos por un buen período de tiempo. Un buen sistema de catálogos, para incorporar las fluctuaciones de los precios en los Estados Unidos, es el de las hojas sueltas, o una serie de folletos por temporada que se preparan para legajarlos en una carpeta grande. Pueden mostrarse imágenes llamativas y en color de los artículos, con todos los textos ilustrativos en español. Los precios cotizados para los pedidos deben ser los mismos de las facturas.

Debe recordarse siempre que los impuestos de importación de los paquetes postales se tasan según el valor del artículo más costoso dentro de un envío combinado (Ley 99) y que las artículos de seda, o de mezclas de seda, no deben empacarse con artículos de algodón, debido a que en ese caso los artículos más baratos tendrán la misma tasa del impuesto a la importación que los de seda, que está entre \$5 y \$6 por kilo de peso bruto. Los impuestos son específicos y se tasan sobre el peso bruto de los paquetes, incluido el empaque también. En general, las recomendaciones para el empaque se emplean para todos los envíos por paquete postal. Los paquetes destinados para el interior del país deben tener, de alguna manera, un empaque a prueba de agua preferentemente con lona impermeable.

Las pérdidas por robo son muy comunes y los paquetes deben protegerse a toda costa para evitar que esto suceda, aun si se requiere hacer un cobro extra por un empaque adicional. Cuando el contenido es de un valor muy alto (tales como artículos de seda y elementos similares), los paquetes deben cubrirse con una malla metálica delgada para evitar cortes con cuchillo. Todos los envíos deben asegurarse hasta su destino, no sólo hasta el puerto de entrada, pues la mayoría de las pérdidas se dan en el interior. Hay dos buenas compañías aseguradoras en Colombia que cubren todo el país. El exportador debe tomar una póliza que cubra la mercancía dentro del país, desde el puerto de entrada hasta su destino final. De no hacerlo, si se da una pérdida en el interior, el comprador no podrá solicitar compensación por daño o por pérdida.

El mejor empaque, cuando la naturaleza de la mercancía lo permite, se parece a un fardo pequeño y comprimido que está protegido, en primer lugar, por el pesado papel de empaque en el interior, luego por el material a prueba de agua y luego por la cubierta exterior cosida y ajustada -comprimiendo el paquete hasta alcanzar su volumen más pequeño-. Las cubiertas de cartón para artículos textiles, cintas, encajes, bordados, etc., deben removerse, pues añaden peso extra, sobre el que el comprador debe pagar el impuesto y la tarifa de correo.

Las importaciones por paquete postal no se abren ni se examinan en el puerto de entrada, sino que se envían directamente a su destino, donde sí se examinan y se tasan en la oficina local de correos, desde donde se notifica al destinatario.

Las casas comisionistas exportadoras utilizaron primordialmente el servicio de paquetes postales en los Estados Unidos y Colombia durante 1919 para surtir los pedidos de sus clientes en Colombia. Su uso es cada vez más común y seguirá hasta tanto Colombia no cuente con mejores facilidades de transporte de las que existen en la actualidad. Los distribuidores también utilizan el servicio interno de correos con el objeto de enviar paquetes postales para la distribución mayorista de la mercancía desde los centros comerciales hacia el interior; así los artículos que se manejan son re-empacados para ajustarse a los requisitos de transporte de la región a la que va la mercancía<sup>1</sup>.

## PLAZOS DE LOS CRÉDITOS

En la actualidad, los plazos usuales que otorgan los exportadores norteamericanos para los pedidos provenientes de Colombia son de 120 días, equivalentes a 90 días a la vista, que era lo acostumbrado. Se han presentado muchos argumentos en Colombia a favor y en contra de los plazos largos para los créditos. Antes de la guerra la mayoría de los negocios de importación sobre bienes básicos y líneas estándar, tales como los textiles, se llevaban a cabo sobre la antigua base de seis meses que permitían las compañías europeas, sobre las cuentas con las firmas importadoras del país que eran más fuertes y antiguas. Hacia finales de 1919 hubo indicios de un retorno a esta base por parte de las firmas europeas –que afectan sobre todo las antiguas líneas de textiles ingleses, así como sus relaciones comerciales de vieja data en Colombia-.

Sin embargo, las condiciones resultantes de la guerra, en general, y la situación de prosperidad en Colombia debida a la situación cafetera de 1919 han traído consigo un gran cambio en el comercio al interior del país, en relación con las importaciones. Un factor poderoso en este cambio ha sido la influencia de las varias casas comisionistas colombianas que operan en Nueva York que tratan de continuar con el mismo sistema de créditos existente durante la guerra -90 días a la vista, o a 120 días de la fecha-, pues sus propias transacciones en los Estados Unidos se rigen por esos mismos términos. Además, los mayores importadores y los de más tradición, que poseen el capital suficiente para satisfacer sus necesidades mercantiles, tanto para comprar como

---

<sup>1</sup> Se publicó un artículo en el *Commerce Report* -15 de agosto de 1919- sobre el servicio de paquetes postales desde Barranquilla, proporcionando una descripción detallada de los impuestos y otras tarifas tasadas, así como de las tarifas para paquetes postales desde los principales países, etc.

para atender a los distribuidores minoristas de su distrito y del interior, ven en estos plazos más cortos para los créditos una gran ventaja para la conservación del mercado mayorista, que ellos pueden controlar a través de su propio sistema de créditos a largo plazo para el comercio minorista del interior que ellos financian.

Otro factor importante que influye en la necesidad, o ausencia, de plazos más largos para el crédito en Colombia, ha sido el establecimiento en el país de sucursales de bancos norteamericanos, cuya política es proteger y ayudar con préstamos al comerciante importador en lugar de ayudar a los agricultores. Tal como está la situación hoy en día, un comerciante que desee aumentar su negocio puede, presentando la prueba adecuada de su solvencia y del sano crecimiento de su facturación, etc., obtener crédito comercial adicional (en muchos casos casi el doble de lo que le otorgaban antes los bancos locales), y esto obvia la necesidad de mayores plazos de créditos sobre las letras de cambio.

De nuevo debe tenerse en cuenta el incremento extraordinario de los recursos financieros del país en general, debido principalmente a la influencia de la situación cafetera de 1919. El medio circulante del país ha aumentado en la moneda metálica en circulación (oro) y esta riqueza adicional se ha distribuido entre los pequeños productores como nunca antes se hizo, proveyendo una buena base de capital de trabajo, obviando la necesidad de conceder largos plazos a los distribuidores del interior, que ahora pueden manejar inventarios, si escogen bien, en tres o cuatro oportunidades en el año en lugar de una o dos veces al año, como sucedía antes. En otras palabras, los créditos a largo plazo ya no son un factor de vital importancia para el comercio con el interior, y el antiguo orden de las cosas se está dejando de lado en Colombia. En lugar de apoyarse sobre la antigua base, el sistema de los alemanes acogido por las firmas europeas, está adoptando el estándar de los Estados Unidos, y el comercio interno está inclinándose por el mismo.

El envío rápido de la mercancía -en otras palabras, el servicio naviero marítimo rápido y adecuado, así como el pronto despacho de los pedidos por parte de las fábricas en los Estados Unidos-, también tiende a eliminar la necesidad de largos plazos para los créditos.

El antiguo sistema alemán de los largos plazos para los créditos y para mantener grandes inventarios, con préstamos para los agricultores, prácticamente financió a los comerciantes y permitió que invirtieran los excedentes en exportaciones y en otras clases de negocios que también les proporcionaron ganancias adicionales. La prevalencia de este sistema en el pasado permitió a los comerciantes tener el capital y la posición que ostentan en la actualidad. Sin embargo, puede decirse en términos generales que esta necesidad ha pasado para Colombia. Por supuesto, hay muchos casos en los que un inventario, en las manos adecuadas y a largo plazo, y más específicamente en nuevos

distritos comerciales que no se han desarrollado aún (por ejemplo, la región de Tumaco, Barbacoas y Pasto) traerá más negocios y desarrollará más comercio.

Debe tenerse en cuenta que el nuevo distribuidor que cuenta con poco capital necesita mayores plazos para pagar sus cuentas y, también, que el comerciante de más tradición y que tiene capital debe enfrentarse a la competencia cuando vende al interior, y que el tiempo es un factor importante para el comercio por cuenta de las épocas de cosecha. Además, los plazos largos son atractivos incluso para el comerciante con suficiente capital, porque puede reinvertir sus excedentes en exportaciones y en otros negocios con un suficiente margen de ganancia a lo largo del año, lo que le permite considerar los intereses sobre las letras de cambio a largo plazo como un asunto de segundo orden.

## LOS PRÉSTAMOS COMO FACTORES COMERCIALES

Otro factor importante que contribuye a aumentar el comercio es el de los préstamos de los departamentos y de los municipios que deben utilizarse en las obras públicas. La situación de prosperidad económica del país, como un todo, ha dado a los gobiernos departamentales y municipales la primera oportunidad en años para invertir en mejoras. Han gozado de excedentes financieros por encima de sus necesidades administrativas más acuciantes, y estos excedentes se están invirtiendo en acueductos, plantas de alumbrado, mataderos, tranvías, teatros municipales y obras similares -pagando todo lo necesario, y para las que se necesitan materiales y equipos-. Varios ejemplos recientes que ilustran el papel que estos préstamos han jugado en la promoción del comercio son los nuevos muelles de Buenaventura y el tranvía eléctrico de Medellín, Antioquia. En ambos casos se obtuvo el dinero necesario a través de una institución bancaria extranjera, norteamericana, por medio de una casa comisionista exportadora. A su vez, esta casa suministró todos los materiales, la maquinaria y el equipo para el gobierno interesado y recibió pagos periódicos por cuotas, pagando tanto el capital como los intereses de una manera conveniente para todas las partes. Hay un campo amplio para tal actividad en Colombia hoy en día. Las relaciones de esta clase hacen mucho por la promoción del comercio entre los dos países, y al mismo tiempo tienen una gran influencia al posibilitar que Colombia obtenga el mayor beneficio posible de esta situación actual de abundancia. Así mismo, permiten preparar las instalaciones para manejar incrementos futuros en el comercio y en el desarrollo económico. Tales relaciones son ejemplos sorprendentes de lo que significa la cooperación en el comercio extranjero, en el que todos los elementos constitutivos del complicado sistema de los negocios están combinados armónicamente para el beneficio de ambas partes. Esos elementos incluyen al banquero, al exportador (la casa comisionista), y a los representantes de los compradores.

El envío de ingenieros ferroviarios y civiles a Colombia para que manejen e instalen este nuevo equipo y para que desarrollen nuevos proyectos de desarrollo, contribuirá al crecimiento adicional de la venta de maquinaria, equipos y productos norteamericanos, por lo que debe haber más profesionales norteamericanos en el país. En la actualidad hay un ingeniero alemán que trabaja en el tendido de la nueva red ferroviaria para la ciudad de Medellín. Por supuesto, el ingeniero alemán no favorece el tipo de camión norteamericano, ni el motor, ni el automóvil, y no hay otro ingeniero en el lugar que refute sus afirmaciones o que explique el modelo norteamericano. Un productor de relojes de origen suizo, que opera una joyería local (la mayoría de los joyeros son suizos), no pierde ninguna oportunidad para demostrar los presuntos defectos de los relojes diseñados por norteamericanos. Se habla mucho de la supuesta debilidad de la caja del reloj norteamericano, con el mecanismo de la corona, y se aduce que el sistema suizo tiene un mejor diseño. Por supuesto, no hay inventarios disponibles de los repuestos para los relojes norteamericanos, mientras que el distribuidor recibe sus inventarios de relojes y de repuestos directamente de Suiza por paquete postal. Estas situaciones ilustran la conveniencia de tener norteamericanos en Colombia para sustentar el uso de los artículos provenientes de los Estados Unidos.

### **CARTAS A LOS CÓNSULES, COMISIONISTAS COMERCIALES Y FIRMAS COLOMBIANAS**

Las cartas que se dirigen a los cónsules norteamericanos y a los comisionistas comerciales son de carácter muy general así como aquéllas escritas a las firmas locales con las que se espera iniciar negociaciones y participar en actividades comerciales.

El análisis y examen de cientos de esas cartas que reciben los cónsules y las firmas colombianas demostró que sólo cerca de media docena eran directas, específicas y demostraban el conocimiento real de las condiciones. Muchas cartas solicitaban, en términos generales, datos que podían obtenerse solo después de varios meses de duros viajes al interior del país (usualmente a lomo de mula) y de investigación a nivel personal -los autores de éstas no comprendían que el pueblo de Pasto, al sur, está más lejos de la costa Caribe colombiana, en términos de tiempo necesario para el viaje (y también en cuanto a gastos), que Europa, y que tiene poco intercambio comercial con el resto del país, sobre todo las ciudades costeras donde se encuentran localizados los consulados-.

Otras cartas demuestran falta de conocimiento acerca de los medios para obtener información disponible en los Estados Unidos. Por ejemplo, un productor escribió a Bogotá (la carta se demoró un mes en llegar a su destino) solicitando información que ya se había publicado en una monografía de la Special Agents Series, que habría dado respuesta a

cada una de las preguntas y que se podría haber conseguido por unos pocos centavos y en 24 horas desde Washington, o mediante solicitud hecha a cualquier oficina distrital del Bureau of Foreign and Domestic Commerce. Él no sabía que un experto en esa línea ya había investigado el campo y había hecho el trabajo, por lo que se perdieron 60 días esperando la respuesta desde Bogotá. Toda fuente posible de información debe agotarse antes de escribir a Colombia porque las demoras son considerables. Conocer estas fuentes de información comercial y su estudio es uno de los requisitos para exportar. Muchos bancos en las ciudades más grandes del país han establecido oficinas de información comercial que conocen esos datos. Las cámaras de comercio y las asociaciones de productores también tienen información y pueden prestar su colaboración en este sentido, y siempre están las oficinas locales o distritales del Bureau of Foreign and Domestic Commerce, que cuentan con hombres con experiencia en el área para ayudar a quien lo solicite.

Al escribir a los cónsules, debe recordarse que son hombres muy ocupados, con muchas obligaciones, que ocupan su tiempo incluso fuera de las horas de oficina y que, en realidad, se puede obtener muy poca información confiable en un lugar de Colombia sobre otra área del país. Por ejemplo, en el caso del comercio y de los comerciantes de Medellín, se sabe más de ellos en Nueva York que en Barranquilla o Cartagena. En Colombia no hay directorios comerciales ni listados comerciales.

Para el comerciante colombiano promedio la oferta usual de mejores facilidades no es suficiente y no le interesa. Él es usualmente un comerciante normal que maneja mercancía en general, que opera las exportaciones, que tiene un negocio mayorista y minorista, que cuenta con conexiones tradicionales con algunas grandes casas comisionistas exportadoras en Nueva York. Tales firmas solicitan información a los cónsules únicamente acerca de un artículo específico o bienes que no pueden obtener a través de sus contactos, o que no encuentran descritos en los catálogos.

En todo caso, las firmas norteamericanas deben escribir una carta personal y enviar ofertas concretas de mercancía, con especificaciones detalladas y, si es posible, con muestras. De todos modos, las líneas particulares de productos deben especificarse, con las ofertas de precios, etc.

América del Sur se ha visto inundada, desde la guerra, con circulares que envían muchas firmas exportadoras de toda clase, y Colombia no ha sido la excepción. Debe recordarse que las relaciones públicas cuentan mucho más en los negocios latinoamericanos que en otros lugares y que las cartas no son suficientes para asegurar el vínculo comercial. Deben visitarse los mercados con una línea de muestras y establecer las relaciones de ese modo. Las firmas norteamericanas deben otorgar siempre las calificaciones credi-

ticias y las referencias bancarias, pues los comerciantes colombianos necesitan sentir que están haciendo negocios con una firma grande y responsable.

Debe anotarse que en las listas comerciales muchos nombres de firmas en América del Sur terminan con una inicial. Por ejemplo:

FRANCISCO CARBONELL W.  
HERNANDO DE CASTRO P. Y CÍA.

Las casas comerciales en los Estados Unidos deben utilizar esta inicial siempre, ya que es importante por dos razones y tiene un propósito concreto.

El objetivo principal de la inicial es evitar la confusión de nombres, así como en los telegramas y en el correo, etc., debida a que muchas personas tienen el mismo nombre, y la inicial sirve para diferenciar las familias. Esta situación surge del hecho que antiguamente había muy pocas familias pudientes que se mezclaron a través de matrimonios, y ello da origen al gran número de apellidos similares. Los nombres también son usualmente muy parecidos, debido a la costumbre de bautizar a los niños con el nombre del Santo cuya fiesta está cercana al nacimiento. También, con frecuencia, se dan los apellidos de la familia a los niños. Otro factor es el orgullo de las relaciones familiares que se encuentra en todos los países de América Latina.

La última inicial denota el apellido de la madre. Por ejemplo:

HERNANDO DE CASTRO P. Y CÍA.  
HERNANDO DE CASTRO (PALACIOS) Y CÍA.

El apellido de la madre de Hernando de Castro es “Palacios”.

Éste es apenas uno de los detalles de cortesía que contribuyen a la consolidación de una exitosa relación comercial.

## CATÁLOGOS

Tanto los catálogos como las muestras son excelentes medios para la promoción del comercio si se presentan de manera adecuada. Por supuesto, los catálogos deben imprimirse en español, con todos los pesos y medidas especificados en los equivalentes métricos, de modo que los impuestos, los precios, etc., puedan calcularse y puedan hacerse las comparaciones del caso. Los catálogos que tienen imágenes en color tienen mucha aceptación y tienen buenos efectos. Los importadores los tienen como fuente de referencias y comparaciones; les gusta recibir nuevos catálogos que incluyan nuevas líneas de mercancía y son muy ágiles en la selección de artículos, diseños, etc., que piensan poder vender muy bien en sus distritos. Un muy buen plan

que se está utilizando más y más es el del libro de hojas sueltas que se añaden de tiempo en tiempo, según la oferta de la temporada. Este método evita el desperdicio en caso de una fluctuación de precios tal como sucedió en 1919. Los precios incluidos en los catálogos deben mantenerse, por lo menos, por 30 días (mejor si son 60 días). Igualmente, deben especificarse los pesos, longitudes, anchos, pesos brutos y netos de las cajas o contenedores en los que se empacarán -o sea, los pesos al envío- y de cada artículo, de modo que puedan hacerse los cálculos de los precios, los costos y los impuestos de importación, así como el transporte y otros costos. Se debe enviar una carta que acompañe cada carpeta, folleto o catálogo que contenga información específica y una oferta concreta.

La mercancía que se envía a través de los pedidos hechos por catálogo debe ser la correcta y debe corresponder con la calidad, diseño y precio ofrecidos. Los compradores colombianos, que son comerciantes generales y que tienen una fuerte competencia, son jueces agudos de la mercancía en muchas líneas y son expertos en el cálculo del valor comercial de un surtido.

## MUESTRAS

Existe gran interés en Colombia por la mercancía norteamericana de todo tipo, que antes se importaba de Europa, y en especial por los textiles. Sin embargo, en 1919 los comerciantes colombianos se quejaban al no poder obtener muestras de las líneas que más necesitan en Colombia de parte de las firmas norteamericanas. Sus solicitudes eran por lo general ignoradas y esto causaba malestar. Las muestras son muy efectivas y generan pedidos importantes. Los colombianos las examinan y las comparan cuidadosamente. Se piden nuevas líneas y diseños siempre que se considere que se venderán bien a nivel local y en el distrito comercial del importador. El público colombiano pide artículos nuevos y mejores, y los importadores reciben gustosamente las muestras para hacer uso de ellas.

Todas las muestras deben marcarse como "Muestras sin valor" y deben enviarse en paquete postal con el porte correspondiente. Con frecuencia, en el pasado, el porte no ha sido suficiente y el destinatario ha tenido que presentarse personalmente en la oficina de correos para pagar el porte adeudado, más una multa adicional del 100 por ciento del dinero faltante. Parecería increíble, pero es cierto que literalmente miles de cartas y catálogos, material publicitario y muestras se botan cada mes en Colombia debido al porte que no corresponde o a que la dirección está mal escrita o no corresponde.

Todas las muestras de textiles que se envían a Colombia deben incluir la siguiente información:



## PRÁCTICAS COMERCIALES Y REQUISITOS

NÚMEROS SERIAL Y DEL LOTE.

PESO POR YARDA CUADRADA, O YARDA DE LONGITUD, O POR METRO.

NÚMERO DE HILOS POR PULGADA.

PESO NETO DE LA PIEZA.

PESO BRUTO DEL FARDO O DEL EMPAQUE PARA SU ENVÍO.

PRECIO POR YARDA (O METRO) Y POR PIEZA.

Todas las muestras deben marcarse y organizarse de tal manera que puedan utilizarse en cualquier momento para hacer nuevos pedidos por cable.

### MÉTODOS EFECTIVOS DE PUBLICIDAD

La ventaja comercial obtenida por los Estados Unidos en años recientes debe mantenerse con publicidad más constante en Colombia, de manera que se contribuya a que los artículos norteamericanos estén a la vista del público, así como para ayudar a introducir nuevas líneas y productos especiales.

Las compras de las clases bajas están determinadas, en gran medida, por las marcas, que deben mostrarse en toda la publicidad utilizada en Colombia. Las imágenes son el lenguaje universal y son de gran valor en un país en el que más del 50 por ciento de la población es prácticamente analfabeta. Se presta más atención a las imágenes, en especial a las litografías en color, etc., que a cualquier otra cosa por lo que el uso de una gran cantidad de texto es inútil. Los avisos de maquinarias, implementos y artículos similares deben mostrarse en uso en entornos tropicales o latinoamericanos que son típicos del país, para que pueda visualizarse mejor su uso y operación. La manera como se expone la publicidad, los calendarios, etc., debe tener como fondo una estatua local conocida, una iglesia u otro edificio. Por ejemplo, la estatua ecuestre del general Simón Bolívar en Cartagena es conocida en toda América del Sur y puede utilizarse como fondo alegórico para la publicidad que se emplee no solo en Colombia sino en toda América Latina.

La publicidad norteamericana común tiene mucho material de lectura y no tiene suficiente material pictórico para utilizarse en Colombia. En tanto como sea posible debe hacerse todo esfuerzo posible para humanizar la exhibición del material, mediante el uso de “colores locales”.

Los periódicos locales, en especial los grandes diarios de Bogotá y Medellín, son buenos medios, pues se envían a los pueblos pequeños del interior y son re leídos por muchas personas que están igualmente interesadas en las imágenes y los avisos publicitarios, en las noticias y en otro material de lectura. Las tarifas publicitarias de los periódicos importantes y de otras publicaciones pueden encontrarse en los consulados colombianos

en los Estados Unidos o en la nueva oficina de información del gobierno colombiano en el Bush Terminal Building en Nueva York.

La mayoría de las publicaciones sobre exportaciones se producen prioritariamente para llegar al comercio, pero su efecto sobre el consumidor en Colombia no debe desestimarse. Todos los importadores de implementos de ferretería y mercancía, así como los grandes terratenientes y agricultores, leen una buena parte de estas publicaciones periódicas y revisan con cuidado el material publicitario. Estas personas son ágiles en la elección de una máquina, aparato o un nuevo material adecuado para sus necesidades, y escriben inmediatamente solicitando información, aunque también es usual que se encargue a un distribuidor de importaciones o a una casa comisionista en Nueva York que averigüe sobre el asunto y haga el pedido. Las publicaciones comerciales que se editan en español tienen muy buena aceptación y se encuentran en todas las oficinas, clubes, salones e incluso en las barberías, donde el público de las mejores clases siempre las solicita.

La publicidad exterior en Colombia es más bien sensacionalista por naturaleza. Los avisos se pintan sobre las paredes de los edificios, pero también se utilizan los carteles con buenos resultados. Los tranvías bogotanos utilizan tarjetas como en los Estados Unidos. No hay muchas vallas publicitarias en el país; la madera es muy escasa, la pintura es muy cara y el tráfico no es muy pesado. La mayoría de la publicidad exterior se usa en los pueblos.

Hay dos avisos eléctricos (móviles) en Barranquilla y muchos buenos avisos en Bogotá y Medellín. Son una innovación muy reciente llevada desde los Estados Unidos por comerciantes locales y agentes emprendedores. Estos avisos se utilizan principalmente para los mercados locales de cigarrillos.

Una nueva firma productora de unguento para caballos en Medellín ha obtenido excelentes resultados a partir de una serie de avisos de vívida naturaleza caricaturesca, mostrando siempre a una mula enferma y a un doctor.

El material publicitario está sujeto a las siguientes tarifas tributarias por kilo (2.2046 libras) de peso bruto:

	CENTAVOS
AVISOS EN PAPEL O CARTULINA, CON O SIN ILUSTRACIONES, Y CON O SIN MARCOS DE CARTULINA.....	2.04
CALENDARIOS EN FORMA DE PANFLETO O PARA USAR SOBRE PAREDES.....	1.02
CALENDARIOS EN PLIEGO DE PAPEL.....	2.04
AVISO SOBRE PLACA DE LATA.....	17.34
AVISO SOBRE HIERRO ESMALTADO .....	20.4
AVISO SOBRE COBRE, BRONCE, LATÓN Y METALES SIMILARES.....	51
LOS CATÁLOGOS ESTÁN EXENTOS DE IMPUESTOS.	

## CIUDADANOS EXTRANJEROS – NATURALIZACIÓN – INMIGRACIÓN

De acuerdo con las disposiciones de la Constitución colombiana y las prácticas establecidas, los ciudadanos extranjeros disfrutan, en sus relaciones ordinarias, de las mismas prerrogativas y derechos de los ciudadanos colombianos. No hay ninguna legislación específica o especial para los extranjeros, excepto las leyes acerca de la localización de las propiedades mineras y los terrenos con yacimientos de petróleo.

Sin embargo, los extranjeros no pueden ejercer ningún derecho político, debido a que tales derechos implicarían actos de soberanía de los que solo disfrutaban aquéllos que tienen la ciudadanía colombiana. Para quien quiera obtener la ciudadanía ella puede adquirirse fácilmente.

La Ley No. 145 del 26 de noviembre de 1888 regula el tema de los extranjeros y de la naturalización. Esta ley clasifica a los extranjeros en dos grupos diferentes: en primer lugar, los extranjeros en tránsito; en segundo lugar, los extranjeros domiciliados en el país. Los extranjeros en tránsito son aquéllos que se encuentran en el país, no tienen un domicilio establecido -o sea, no tienen un negocio establecido o una residencia fija en un lugar determinado-. Los extranjeros domiciliados son aquéllos que, por cualquier motivo, residen dentro del territorio colombiano, tienen algún negocio establecido o una ocupación, se han casado con una mujer colombiana, o han realizado algún otro acto que implique la intención de establecerse definitivamente en la República. Puede accederse a esta última situación mediante una declaración, ante cualquier autoridad política y en presencia de dos testigos competentes, acerca de la intención de establecerse en Colombia.

La protección otorgada en ambos casos es la misma que ampara por ley a los ciudadanos colombianos. La obligación de los extranjeros consiste en ajustarse a las leyes policiales generales y no involucrarse en asuntos políticos, so pena de infringir el artículo 12 de la Ley No. 45 de 1888.

Los extranjeros domiciliados no están obligados a pagar impuestos generales, ni ordinarios ni extraordinarios. Los extranjeros en tránsito están obligados a pagar únicamente los impuestos indirectos. Todos los extranjeros domiciliados que reciben salarios o ingresos en el país deben pagar el impuesto a la renta, según lo estipulado en la ley sobre el impuesto a la renta de 1918.

En cuanto a la naturalización -o sea, el cambio de ciudadanía- la ley incluye dos clases de personas -aquellas de origen latinoamericano y los de los demás países-. Los primeros, debido a la solidaridad de raza y a las aspiraciones comunes, solo necesitan solicitar a las autoridades municipales del lugar en el que residen que se inscriba su nombre en el registro de los ciudadanos colombianos, y de ese modo adquieren los derechos que da la ciudadanía. Los extranjeros de diferente procedencia deben solicitar al poder ejecutivo del departamento los documentos de naturalización, adjuntando un documento que especifique su estado civil, nacionalidad actual y prueba de que tienen una profesión o medios para su subsistencia. Tan pronto como el departamento expide los documentos de naturalización, la persona ha jurado fidelidad a Colombia y ha renunciado a su lugar de origen, se convierte en ciudadano colombiano, así como su esposa, si está casado, y sus hijos menores de 21 años, si los tiene. Los ciudadanos naturalizados no tienen que tomar las armas en contra de su país de origen en caso de guerra, pero están obligados a prestar el servicio militar obligatorio en todo los demás aspectos.

Los cónsules de la República que se encuentran en el extranjero son agentes de inmigración de Colombia. Ellos deben suministrar cualquier información sobre el país que soliciten las personas interesadas en establecerse allí. La ley considera inmigrante a cualquier trabajador extranjero, artesano, trabajador industrial, agricultor o profesor menor de 60 años que pueda probar su buena conducta, así como sus habilidades o conocimiento.

Todos los inmigrantes deben tener un pasaporte expedido por el consulado colombiano en el país de donde provienen. Tienen derecho a ingresar, libres de impuestos, los implementos, las herramientas o instrumentos de su oficio o profesión. También tienen derecho a obtener una concesión de tierras en Colombia.

La inmigración también puede tramitarse mediante contratos con oficinas de inmigración. Los antillanos y los "extranjeros perniciosos" no pueden ingresar al país.

En la actualidad hay muy poca inmigración en Colombia. La principal fuente de mano de obra proviene de las Antillas y va a las plantaciones bananeras de Santa Marta con un promedio anual de 6.000 personas. Sin embargo, esta mano de obra es flotante y los hombres, por regla general, se convierten en residentes permanentes en Colombia.

Los estudios realizados por el experto inglés, profesor Dawe, sobre los recursos agrícolas del país, indican la carencia de suficiente mano de obra en muchos distritos del país (sobre todo fuera del área de la sabana de Bogotá, que es el único lugar en Colombia donde hay suficiente mano de obra barata), y recomienda la importación de mano de obra no calificada de origen japonés con el objeto de crear colonias agrícolas tales como las de Brasil, cuyo ejemplo se destaca.



## MERCADOS PARA CLASES ESPECÍFICAS DE MERCANCÍA

### TEXTILES

Los textiles, principalmente los tejidos baratos de algodón, son el principal producto que se importa en Colombia. Aunque la industria local ha tenido un considerable avance en los últimos 15 años, la producción local no supe más de la décima parte de la demanda. La industria local se protege mediante un alto arancel sobre los textiles, y los precios que se obtienen para la producción nacional se basan en los precios de los textiles en los mercados extranjeros, más los impuestos de importación y el costo del transporte terrestre. El arancel protector ha tenido como efecto el aumento del costo del producto local para el consumidor. Las empresas textiles han logrado buenas ganancias a pesar de que es necesario importar todos los hilos y una cantidad considerable de algodón. Las textileras locales tienen la ventaja de contar con mano de obra barata; el salario promedio es de 30 a 40 centavos por un día de nueve horas de trabajo. Muchas de las grandes fábricas están instalando plantas de teñido, y se están o construyendo o planeando dos o tres plantas de hilado para utilizar el algodón local en el futuro. Los altos precios y las grandes ganancias que obtuvieron en 1919 han dado como resultado el interés de aportar capital nacional para la industria del algodón, por lo que se están construyendo o planeando nuevas fábricas. Se hacen todos los esfuerzos posibles para aumentar la producción de algodón en el valle bajo del río Magdalena, pero estos esfuerzos se ven afectados por la carencia de buena mano de obra en el distrito en cuestión. (Ver la página 271.)

#### *Industria textil local*

Hay numerosas fábricas de tejidos de algodón en Colombia. Cuatro de ellas producen camisetas interiores baratas para hombre, siendo la mayor de ellas la Fábrica Nacional de Tejidos de Barranquilla, y la planta de Espriella Hermanos, en Cartagena. Esta última también produce calcetines y medias de algodón. La mayor fábrica de tejidos es la Fábrica de Tejidos "Obregón", de Barranquilla, con un capital de 1.000.000 de dólares colombianos (1 dólar = \$0.9733 dólar norteamericano), ha instalado una hilandería y

una planta de teñido, y está empezando a utilizar algodón crudo del país, que es también desmotado y teñido en la planta. La tercera fábrica más grande es la Compañía Colombiana de Tejidos, de Medellín, con un capital de 200.000 dólares (y ha aumentado). La fábrica “Magdalena”, de Bogotá, es la única en el país que produce textiles tejidos para elaborar vestidos, etc. (Los detalles adicionales -capitalización, producción, etc.- de las fábricas de tejidos de algodón en Colombia se encuentran bajo el título “Industrias” en la sección sobre los diferentes distritos comerciales, desde la página 253).

Se han suscrito 600.000 dólares colombianos por parte de capitalistas de Medellín y de Manizales para construir una nueva fábrica en la segunda ciudad. Los planes para esta fábrica se perfeccionaron al principio de 1919, y tanto la maquinaria como el equipo se han pedido a los Estados Unidos.

Tal como se ha afirmado, todas las fábricas del país gozan de una buena situación, y todas ellas tienen planes para ampliarse, incluidos los departamentos de hilado (para utilizar el algodón crudo local) y plantas de teñido. Hay una demanda activa de maquinaria textil, y entre las opciones se prefiere la que se produce en los Estados Unidos, por su diseño y su peso más liviano, así como por su funcionamiento más automático que el de los diseños alemanes o ingleses. La compra de esta maquinaria es realizada por los representantes de las compañías que vienen a los Estados Unidos y visitan personalmente las plantas productoras de maquinaria textil. Los productores norteamericanos interesados harán bien en comunicarse por correspondencia con todas las fábricas colombianas, ofreciéndoles líneas especiales de maquinaria y equipo mediante catálogos y descripciones detalladas de las características de sus diseños.

### ***Posición relativa de los textiles extranjeros en el mercado colombiano***

Desde los inicios de la República, ha habido un gran y creciente comercio de textiles con Inglaterra. El mercado colombiano fue invadido por los alemanes hacia 1870, pero los textiles aún perduraron como una especialidad de Inglaterra en Colombia. Asimismo, el Reino Unido envió la mayoría de los hilos de algodón importados al país antes de la guerra. Los artículos norteamericanos de algodón han ido encontrando un excelente mercado en Colombia y en la actualidad están casi a la par con los envíos provenientes de Gran Bretaña. La mercancía norteamericana de este tipo superó el total de la Gran Bretaña por un margen considerable en 1919. Sin embargo, esta situación se debió principalmente a la incapacidad de Gran Bretaña de hacer cotizaciones al principio del año, y las que hizo las hizo a precios altos y con tiempos de entrega muy prolongados. Al final de 1919 los agentes de los textiles ingleses volvieron a ser muy activos, cotizando precios



definitivos con créditos de seis a nueve meses en el inventario anual de diseños y tejidos estándar. La situación cambiaria también tuvo una gran influencia en el incremento de pedidos de algodones ingleses, lo que llevó a que los comerciantes tuvieran un ahorro cercano al 20 por ciento (en septiembre de 1919) al comprar los productos de Londres en Nueva York. Se han hecho pedidos sobre inventarios inmediatos en los Estados Unidos para aprovechar la activa demanda local hasta septiembre de 1919. Los pedidos de textiles ingleses después de ese momento se hicieron sobre grandes inventarios de artículos estándar de algodón para el comercio de 1920, y fueron hechos por los mayores importadores mayoristas que se especializan en textiles de algodón.

Uno de los principales atractivos de los textiles ingleses para los importadores colombianos es la gran variedad de diseños y patrones existentes en piezas estándar de poca longitud. La longitud promedio es de 20 yardas, que da para un número determinado de patrones, y no deja retazos. Esto se puede manejar de manera conveniente, en el lugar en que las compras se hacen a pequeña escala y en lotes surtidos. Otra característica aceptable es la manera en que los artículos ingleses se terminan y se empaquetan para su exhibición. Una paca de algodones estampados tiene por lo menos 60 colores y diseños diferentes, y ofrece una gran variedad para la selección y así constituye una gama más variada de colores y diseños que los que se encuentran en los artículos norteamericanos para la exportación del mismo tipo. Además, cada pieza de 20 yardas se dobla en pliegues de una yarda de longitud, para que su medición y venta sean más sencillas, o para verificar el estado del inventario; luego se vuelve a doblar en cuatro divisiones haciendo un paquete compacto y apretado, con la envoltura (que tiene la marquilla, los números de lote y serie, etc.) dispuesta a lo largo, dejando los extremos expuestos para su fácil revisión y exhibición sobre los mostradores, al tiempo que protege los artículos del desgaste o de la suciedad.

Los algodones estampados norteamericanos se envían en rollos grandes y pesados que cubren un núcleo de madera que le cuesta al importador el valor total de los impuestos y que debe enrollarse y desenrollarse, una y otra vez, para mostrar la tela. La envoltura es de papel corriente, dando forma a un paquete cerrado y amarrado, el cual, aunque protege los extremos, se rompe pronto por la continua inspección de los compradores, pierde su utilidad protectora y presenta un aspecto poco atractivo.

Los importadores colombianos se quejan de que no pueden obtener piezas cortas y de longitud estándar de las fábricas norteamericanas. Los rollos tienen entre 43 y 72 yardas que los mayoristas deben medir y cortar en piezas de 20 yardas, tal como las solicitan los distribuidores en el interior. También se afirma que estos artículos no presentan el mismo aspecto atractivo de los textiles ingleses. Las apretadas pacas in-

glesas se marcan cuidadosamente con los números del lote y serie, y todos los envíos van acompañados de una lista de empaque y de una factura, con todos los detalles y permite que las piezas intactas se vendan a los mayoristas sin requerir empaque (lo que no puede hacerse con la mercancía norteamericana).

También se anota que los algodones estampados norteamericanos no cubren ni en diseños, ni en colores, etc., la demanda variada de los varios distritos comerciales del país. Por ejemplo, los habitantes de Bogotá son de baja estatura y la mayoría de los compradores prefieren los artículos con pequeños dibujos o flores, rayas angostas, etc., mientras que las personas de la costa y de los valles de los ríos, así como los indígenas de las planicies del sur quieren productos vistosos, colores fuertes, y grandes dibujos y diseños. Los algodones norteamericanos baratos vienen en tonalidades pálidas, con pocos diseños y no permiten la misma selección. Los importadores colombianos, deseosos de obtener de los Estados Unidos las mismas líneas que se han vuelto populares en Colombia y que se recibían de Europa, han traído líneas seleccionadas de Nueva York, en especial para mostrarlas a los productores norteamericanos con la idea de persuadirlos para que produzcan esos artículos de la misma manera. No se ha logrado mucho en el pasado. Los productores norteamericanos aducen que los costos de producción serían muy altos.

Parecería que el comercio de textiles con América Latina debe considerarse suficiente para justificar los cambios necesarios y así satisfacer las ideas de los importadores. Una visita a las salas de exhibición de los importadores mayoristas colombianos nos daría evidencia suficiente sobre la mejor impresión que dejan los artículos europeos en los compradores una vez entran a estos recintos. Los artículos norteamericanos pueden señalarse sin demora y quedan en desventaja frente a la mercancía inglesa que se exhibe para atraer al comprador y, por esta razón, es elegida por los importadores.

### ***Marcas exclusivas – protección a los grandes importadores***

Otra razón para la preferencia de los textiles ingleses radica en la protección de ciertos grandes importadores cuyos pedidos suman varios miles de dólares anuales. Los tejidos especiales, los diseños de los algodones estampados, la ropa blanca de telas blanqueadas o no, se fabrican año tras año para un gran importador de cierto centro comercial, que adquiere 100 pacas, o 1.000 pacas, o alguna otra cantidad según el caso. El negocio es básico, estándar y se ajusta bien a las fábricas europeas, los pedidos pueden calcularse anticipadamente para un territorio enorme. La marca propia del gran importador, que se ha hecho popular entre la clientela de su propio distrito, se pone a la mercancía,

y las fábricas (mayoristas) se rehúsan a vender esta marca a otro competidor en ese distrito en particular. Estas marcas especiales son la especialidad del importador y es la principal línea en existencia año tras año, haciendo que su negocio sea estable. Las firmas más ricas de Colombia, con larga tradición y con el capital adecuado, manejan con frecuencia pocos artículos diferentes de estas marcas especiales y hacen grandes negocios. Esto es especialmente verdadero para las firmas en Bogotá.

### *Clase y calidad de los textiles*

Los textiles europeos se acomodan bien a la política de los comerciantes colombianos. Los anchos son más cortos, por regla general, que en las telas norteamericanas, y la tela es, en sí misma, más liviana (menos hilos) y terminada (satinada), dándole la apariencia de tener el cuerpo y el peso que en realidad no tiene. Este hecho, combinado con la gran variedad de diseños y colores, así como el método atractivo de presentación ofrecen una gran ventaja al importador, pues esa mercancía le cuesta a él menos y se vende con un mejor margen de ganancia que en el caso de los textiles norteamericanos que no tienen ese terminado y que son más pesadas (más hilos por pulgada).

Sin embargo, las personas del país han descubierto que los algodones estampados norteamericanos, que no son tan atractivos cuando están nuevos, son más durables en el tiempo. Hay una creciente e insistente demanda por las “americanas” y puede predecirse que los comerciantes se verán forzados a tener en sus inventarios una cierta cantidad de artículos de algodón norteamericanos para satisfacer esta demanda en el futuro. Las fábricas locales producen telas ásperas, fuertes y no terminadas -algodones estampados, driles, ropa blanca sin blanquear, etc.- adecuadas para el uso de las clases bajas y que disfrutan de gran demanda, sobre todo en lo concerniente a los driles ásperos y pesados que usan para blusas, pantalones, etc.

Hay una gran demanda de otras clases mejores de algodón kaki para vestimentas tropicales, de lino, driles, etc., así como para las clases más baratas de camisería pesada y prendas similares. También hay una demanda creciente de calidades medias de percales, muselinas, gasas, telas a cuadros, piqué (blancos y de lujo), brocados, mezclilla, cachemires, así como muchas clases de telas blancas y toallas, etc.

Debe estudiarse cada distrito comercial con respecto a sus condiciones climáticas, etc., para determinar las líneas más adecuadas para su caso particular. Los estampados de algodón y los driles gruesos se venden en todo el país y en todos los climas, aunque no varían mucho, excepto en los estampados de colores y los diseños para vestidos de mujer, como se ha señalado.

**Estadísticas de las importaciones**

Con el fin de dar una idea acerca de la variedad y de los valores relativos de las líneas textiles que importa Colombia, se presenta la siguiente Tabla, a partir de los retornos a las importaciones del gobierno colombiano.

(DÓLAR COLOMBIANO = \$0.9733)

ARTÍCULOS	VALOR	ARTÍCULOS	VALOR
	<i>Dólares colombianos</i>		<i>Dólares colombianos</i>
BAYETA, FRANELA, TELA ESCOCESA EXTERIOR.....	82.805	HAMACAS .....	202
COLCHAS, ALGODÓN.....	58.623	SOMBREROS:	
COLCHAS, CORTINAS, ETC .....	1.192	DE HOMBRE .....	9.410
CINTURONES, TELA.....	22	DE MUJER CON ADORNOS DE SEDA.....	847
COBIJAS, ALGODÓN .....	130.663	ADORNOS PARA SOMBREROS.....	21
BLUSAS, CINTURAS, ETC., DE LUJO.....	1.393	MEDIAS DE MUJER .....	459
"BOGOTANAS" .....	1.184.155	BORDADOS Y FLECOS, ETC. ....	145.141
BROCADOS .....	28.550	LINÓLEO.....	4.677
BOTONES, FORRADOS EN TELA.....	185	TELAS A CUADROS.....	17.669
ALGODONES ESTAMPADOS .....	1.065	FORROS PARA COLCHONES.....	14.797
POPELINAS, BATISTAS, ETC., ALGODÓN .....	48.321	MUSELINAS .....	12.260
LONA .....	75.916	CORBATAS, ALGODÓN.....	1.918
LIENZOS PARA PINTURA AL ÓLEO Y DECORACIÓN .....	4.166	HULE PARA MUEBLES .....	4.130
LONAS Y DRILES (ACABADO BLANCO) .....	5.265	ORNAMENTOS PARA PRENDAS DE VESTIR .....	26
GORRAS, TELA .....	649	CUBIERTA DE EMPAQUE .....	30.568
"CAROLINAS" .....	76.299	ALMOHADAS .....	269
CAMISAS DE TELAS TEJIDAS, ADORNADAS O NO, CON CORDONES O BORDADOS DE SEDA.....	8.804	FUNDAS PARA ALMOHADAS, DE LUJO.....	144
TELAS:		PONCHOS:	
ALGODÓN, TEJIDO .....	9.389	IMPERMEABLES.....	606
DIAGONAL, A RAYAS .....	31.283	ALGODÓN .....	9.682
BORDADAS .....	58.730	ESTAMPADOS, ALGODÓN.....	2.730.309
PARA ENCUADERNAR LIBROS .....	1.114	CINTAS, GALONES, ETC .....	10.608
NO BLANQUEADAS .....	252.458	CINTAS, ANGOSTAS.....	1.827
ROPA:		TAPETES, ALFOMBRA Y MATERIALES PARA PRODUCIRLAS.....	1.348
TEJIDA ("ROPA EXTERIOR") .....	802	SACOS, DE TELA BARNIZADOS O ENCAUCHADOS PARA EMPA- CAR.....	13.609
EXTERIOR, PARA HOMBRE .....	29.683	SANDALIAS, TELA (ALPARGATAS).....	1.176
EXTERIOR, PARA MUJER, DE VARIOS MATERIALES:		SATINES.....	88.217
SENCILLA .....	9.222	CHALES Y PAÑOLETAS.....	268
ELEGANTE .....	6.822	CHALES, CUADRADOS, GRANDES.....	55.552
A PRUEBA DE AGUA (CON CAUCHO) .....	1.574	SÁBANAS, DE UN SOLO COLOR Y DE LUJO.....	700
CUELLOS, CON ENCAJE Y DE LUJO .....	205	CAMISAS DE HOMBRE, CON O SIN PUÑOS.....	120.543

MERCADOS PARA CLASES ESPECÍFICAS DE MERCANCÍA

ARTÍCULOS	VALOR	ARTÍCULOS	VALOR
	<i>Dólares colombianos</i>		<i>Dólares colombianos</i>
CUELLOS Y PUÑOS, SENCILLOS .....	28.279	ZAPATOS DE LONA.....	6.000
CORDONES Y CINTAS, ALGODÓN .....	14.405	INSUMOS DE ZAPATERÍA, ALGODÓN.....	1.025
CORDONES Y ADORNOS .....	10.893	MEZCLAS DE SEDAS (25 POR CIENTO), A RAYAS.....	35.299
CORDONES PARA REDES, ETC. ....	47.145	MEDIAS DE MUJER.....	224.595
CORDONES DE MENOS DE 1 CENTÍMETRO .....	27.138	ARTÍCULOS A RAYAS.....	18.792
CORSÉS.....	20.307	TIRANTES Y LIGAS, HOMBRE.....	14.382
FUNDAS PARA CORSÉS.....	774	MANTELES Y SERVILLETAS.....	1.697
RETAL DE ALGODÓN.....	3.371	CUBIERTAS PARA MESAS Y COLCHAS, BORDADAS.....	170
CRINOLINA, BLANCA, PARA ENTRETELAS.....	757	CUBIERTAS PARA MESA, UN SOLO COLOR.....	621
CORTINAS:		CINTAS, FAJAS, DE LONA.....	769
TEJIDAS O CON BORDADOS.....	7.024	CINTA, ENCAUCHADA.....	1.711
SENCILLAS.....	1.430	HILOS EN CARRETES Y HUSOS.....	580.960
TELAS VAQUERAS.....	8.914	HILO PARA CROCHET.....	286
“DOMÉSTICAS”, NO BLANQUEADAS.....	302.080	TOALLAS.....	20.544
ADORNOS PARA VESTIDOS.....	8.026	ROPA INTERIOR, ETC., BLANCA:	
“DRILES” PARA COLCHONES, ETC. ....	189.778	CON BORDADOS.....	6.514
“DRILES”:		OTROS.....	982
A RAYAS Y A COLOR.....	17.093	ROPA INTERIOR:	
VARIOS.....	603.845	TEJIDA, DE ALGODÓN.....	101.981
ELÁSTICO:		NO TEJIDA.....	2.798
PARA LIGAS.....	374	UNIFORMES:	
PARA ZAPATOS.....	1.670	PARA EL EJÉRCITO COLOMBIANO.....	49.501
ARTÍCULOS LUJOSOS DE ALGODÓN, VARIOS.....	10.797	PARA LA BANDA MILITAR.....	986
GALONES PARA TRENZAS.....	61.911	SOMBRILLAS.....	22.181
FLORES, ARTIFICIALES.....	1.364	TERCIOPELO, ALGODÓN.....	13.511
TELA ARTESANAL, AZUL.....	4.164	TELA DE ALGODÓN A CUADROS.....	6.273
MARCOS PARA SOMBREROS DE MUJER.....	625	ARTÍCULOS BLANCOS Y DE COLOR NO ESPECIFICADOS EN OTRA PARTE.....	1.236.656
FLECOS Y GALONES PARA MUEBLES.....	5.277	CORDEL.....	75.295
LIGUEROS.....	2.334	MECHAS:	
FAJAS, ETC. ....	109	PARA YESQUEROS.....	34.967
GUANTES, ALGODÓN.....	267	PARA LÁMPARAS.....	12.582
PAÑUELOS:		LANAS:	
BORDADOS.....	1.321	BLANQUEADAS.....	73.783
SENCILLOS, CON BORDE.....	145.168	NO BLANQUEADAS.....	375.518
POR PIEZA.....	6.398	TEÑIDAS.....	590.002
		ALGODONES ZEPHYR.....	73.505

La lista anterior no está completa y sólo muestra los artículos de algodón.

COLOMBIA: MANUAL COMERCIAL E INDUSTRIAL

Las importaciones de artículos de lana de diferentes clases ascendieron a 1.992.905 dólares colombianos en 1916, y los principales productos fueron: telas de lana para vestidos, 686.208 dólares colombianos; ropa confeccionada, 54.959 dólares; tela de lana para vestidos de mujer, 468.155 dólares; y sombreros de fieltro, 144.041 dólares. La mayoría de los sombreros eran italianos.

El total de importaciones de textiles aumentó en 1916 en 13.476.932 dólares colombianos en comparación con 8.025.057 en 191, antes de la guerra. Las exportaciones de textiles de Estados Unidos a Colombia durante los últimos cuatro años se muestran a continuación:

TEXTILES	AÑO FISCAL 1916		AÑO FISCAL 1917		AÑO CALENDARIO 1918		AÑO CALENDARIO 1919	
	YARDAS	VALOR	YARDAS	VALOR	YARDAS	VALOR	YARDAS	VALOR
ALGODÓN, PRODUCTOS DE:								
COBIJAS Y EDREDONES <sup>1</sup> .....	.....	.....	.....	.....	.....	856,568	.....	182,919
TELAS -								
LONA -								
NO BLANQUEADA <sup>2</sup> .....	.....	.....	189,566	59,854	52,117	45,789	185,460	122,007
BLANQUEADA <sup>3</sup> .....	.....	.....	58,947	16,287	22,322	9,959	32,654	23,327
A COLOR <sup>4</sup> .....	.....	.....	14,321	4,523	7,955	4,103	15,015	7,516
TODAS LAS DEMÁS TELAS -								
NO BLANQUEADAS.....	5,082,510	297,207	4,977,213	309,818	4,390,854	513,361	10,675,193	1,331,588
BLANQUEADAS.....	6,749,614	365,963	5,896,992	435,300	2,098,571	312,904	7,087,300	1,113,152
ESTAMPADOS.....	13,962,904	694,670	9,616,577	625,082	4,621,778	609,931	18,955,159	2,429,415
TEÑIDAS (PIEZA).....	514,621	40,581	988,683	104,616	2,069,251	402,473	4,755,728	1,038,971
TEÑIDAS (EN EL HILO).....	7,251,929	478,998	10,541,331	1,073,438	1,648,722	308,616	4,294,434	1,014,810
CINTAS Y BORDADOS.....	.....	19,743	.....	25,665	.....	6,854	.....	14,850
RETAL DE HILAZA.....	.....	2,806	.....	3,156	.....	3,910	.....	3,657
RETAL (EXCEPTO PAPEL).....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....	205
HILO, PARA COSER, CROCHET, ETC. <sup>5</sup> ...	.....	.....	.....	.....	.....	13,936	.....	15,721
PRENDAS DE VESTIR -								
CUELLOS Y PUÑOS <sup>6</sup> .....	.....	.....	.....	.....	.....	2,698	.....	4,394
CORSEÉS.....	.....	18,384	.....	14,986	.....	18,510	.....	12,084
ARTÍCULOS TEJIDOS -								
MEDIAS.....	.....	.....	.....	.....	.....	66,153	.....	138,636
ROPA INTERIOR.....	.....	.....	.....	.....	.....	13,273	.....	46,846
TODOS LOS DEMÁS.....	.....	111,499	.....	173,988	.....	1,076	.....	331

MERCADOS PARA CLASES ESPECÍFICAS DE MERCANCÍA

TEXTILES	AÑO FISCAL 1916		AÑO FISCAL 1917		AÑO CALENDARIO 1918		AÑO CALENDARIO 1919	
	YARDAS	VALOR	YARDAS	VALOR	YARDAS	VALOR	YARDAS	VALOR
TODAS LAS DEMÁS PRENDAS -								
PARA HOMBRE Y NIÑO.....		173.626		222.571		66.550		73.118
PARA MUJER Y NIÑAS.....						6.991		9.882
HILO.....		135.766		329.094		326.088		597.857
TODAS LAS DEMÁS.....		267.949		394.938		178.505		353.373
TOTAL DE PRODUCTOS DE ALGODÓN .....		2.607.192		3.793.316		2.968.248		8.534.659
SEDA, PRODUCTOS DE:								
VESTIDOS DE MUJER.....					11.768	9.670	25.550	34.183
ROPA .....		30.940		32.613		3.810		3.807
TODO LO DEMÁS .....						7.802		44.310
SEDA, ARTIFICIAL:								
MEDIAS.....				689		845		2.552
TODO LO DEMÁS <sup>7</sup> .....						934		696
TOTAL DE LOS PRODUCTOS DE SEDA Y DE SEDA ARTIFICIAL .....		30.940		33.302		23.061		83.548
PRODUCTOS DE LANA:								
COBIJAS <sup>8</sup> .....						313		
TELA Y TELAS PARA MUJER <sup>3</sup> .....						143.696		211.461
PRENDAS DE VESTIR -								
PARA HOMBRES Y NIÑOS .....		17.892		53.315		7.852		19.097
PARA MUJERES Y NIÑAS .....						6.554		4.357
RETAZOS DE TELAS DE LANA .....				76				16
TODO LO DEMÁS .....		353.501		308.052		15.107		17.801
TOTAL PRODUCTOS DE LANA ...		371.393		361.443		173.522		252.953
GRAN TOTAL.....		3.009.525		4.188.061		3.164.831		8.873.160

<sup>1</sup> Incluidos en "Todos los demás productos", antes de 1918.

<sup>2</sup> Incluidos en "Todas las demás telas no blanqueadas", antes de 1917.

<sup>3</sup> Incluidos en "Todas las demás telas, blanqueadas", antes de 1917.

<sup>4</sup> Incluidos en "Todas las demás telas a color", "Estampadas", "Teñidas por pieza", etc., antes de 1917.

<sup>5</sup> Incluidos en "Todos los demás productos", antes de 1918.

<sup>6</sup> Incluidos en "Todas las demás prendas de vestir", antes de 1918.

<sup>7</sup> Incluidos en "Todos los demás artículos", antes de 1917.

<sup>8</sup> Incluidos en "Todos los demás productos de", antes de 1918.

De acuerdo con las estadísticas colombianas, las importaciones de textiles de todas las clases al país durante 1918 ascendieron a 9.587.892 dólares colombianos, de los cuales Gran Bretaña suministró 2.857.956 kilos, por un valor de 5.033.569 dólares; los Estados Unidos 2.251.664 kilos, por un valor de 3.557.996 dólares; Francia, 59.401 dólares; España, 144.975 kilos, por un valor de 354.174 dólares; e Italia, 108.958 kilos, por un valor de 287.287 dólares. (Kilo = 2.2046 libras.)

***Empaque de textiles con destino a Colombia***

Todos los exportadores norteamericanos de textiles con destino a Colombia deben adoptar el bulto comprimido, a prueba de agua, etc., en tamaños que se acomoden a las necesidades de transporte del país, etc., como se indica en la página 524.

Debe tenerse más cuidado en la facturación y en los cobros, y los listados de empaque deben adjuntarse a todos los envíos de suerte que los contenidos de cada bulto se conozcan sin necesidad de desempacar y hacer la verificación correspondiente. Con el objeto de aumentar el comercio de textiles en Colombia, se recomienda que los exportadores norteamericanos adopten más de cerca el sistema inglés, siempre que las condiciones de producción lo permitan -en rollos estándar de hasta 20 yardas-, con una mejor presentación para su exhibición por parte de los importadores mayoristas, tal como ya se explicó. Los importadores colombianos admiten que se ha avanzado mucho en cuanto a la ropa blanca norteamericana, hay mayor variedad, precios más bajos y mejores terminados que antes. Estos artículos compiten ahora favorablemente con los textiles blancos ingleses en todo el territorio colombiano, y tienen aceptación por parte de los importadores y de los consumidores.

***Prácticas comerciales en los negocios de textiles***

Los importadores colombianos de textiles otorgan créditos a largo plazo a los distribuidores del interior, y este sistema se conoce como “seis y seis”, y significa seis meses, y seis meses adicionales de ser necesario. Los seis primeros meses son netos, con una rebaja del 15 por ciento por el pago de los pedidos en efectivo. Los seis meses adicionales tienen un interés del 10 por ciento anual, compuesto mes tras mes. Estas mismas condiciones las otorgan las fábricas de tejidos, algunas de las cuales tienen su propio departamento de ventas con sucursales en diferentes centros comerciales, mientras que otras venden a través de agentes o mayoristas. Las ganancias netas del importador, sobre los textiles estándar, tales como estampados baratos de algodón, se calculan en un promedio del 25 por ciento. Este mercado es a veces muy especulativo, y los comerciantes que han aprovechado la rebaja en los precios de los textiles norteamericanos durante los primeros meses de 1919, de los que había grandes inventarios, obtuvieron ganancias enormes, al disponer de ellos durante la gran temporada de compras en mayo, junio y julio. La mayoría de las casas más antiguas y conservadoras, sin embargo, no entendieron la situación real en Europa y los Estados Unidos, por lo que no tenían inventarios cuando el mercado colombiano reaccionó en mayo de 1919.



## DROGAS, MEDICINAS Y OTROS QUÍMICOS

Después de los textiles, los productos alimenticios y los demás artículos cobijados por la categoría de “artes y oficios”, la importación de drogas, medicinas y otros productos químicos son los productos más importantes. La venta de medicinas patentadas es grande, y una buena variedad de específicos norteamericanos se vende en todo el país. En 1911, un año previo a la guerra, las importaciones de drogas, medicinas y químicos ascendieron a 762.208 dólares colombianos, de los que Alemania suministró 127.912 dólares, España, 1.354 dólares, los Estados Unidos, 327.832 dólares, Francia, 154.004 dólares, Gran Bretaña, 109.010 dólares, y otros países 41.976 dólares. En 1916, las importaciones de drogas, medicinas y productos químicos con propósitos industriales ascendieron a 1.346.516 dólares colombianos y, de ellos, 353.642 dólares correspondieron a medicinas patentadas muy conocidas. Las importaciones de 1918 ascendieron a 994.032 dólares, pero la importación se vio afectada por las condiciones de guerra. Era difícil obtener todos los productos químicos pesados durante la guerra.

Colombia importa químicos pesados que utiliza en la producción de jabones, velas, etc., siendo los principales la soda cáustica, el bicarbonato de soda, el ácido oxálico, el carbonato de carbonato de amonio, el sulfato de cobre, el nitrato de sodio, el bicromato de potasio y el sulfuro (en polvo y en barras).

### *Uso y empaque de los químicos*

La soda cáustica se usa sobre todo en la producción de jabón y en las fábricas de productos de vidrio del país. Se envía a Colombia empacado en tambores de 725 libras netas (746 libras brutas), y mide  $8\frac{1}{2}$  pies cúbicos. Su estándar está entre el 76/78 por ciento, según las pruebas de Nueva York y de Liverpool. Cuando debe transportarse a los pueblos del interior se utilizan tambores de 125 libras netas. El carbonato de soda anhidro (denso) que puede utilizarse como sustituto, no se usa en Colombia. El bicromato de sodio es utilizado por la industria textil y se solicita, de ordinario, en canecas de 5 y 10 kilos, en lugar de los pesados barriles de madera.

El ácido oxálico se utiliza para blanquear los sombreros panamá del país y también en la industria farmacéutica. En los pedidos para la costa y para Bogotá puede empacarse en los barriles usuales de 300 libras netas (350 libras brutas) y 9 pies cúbicos. En el caso de los pedidos para puntos del interior, se utilizan mulas, y se espera que el ácido oxálico llegue en canecas metálicas pequeñas de 5 y 10 kilos. El carbonato de amonio se usa en la industria de panadería y viene empacado en barriles de 430 libras netas

(500 libras brutas) y de 10 pies cúbicos. Se prefieren las canecas pequeñas de 5 y 10 kilos para los mercados del interior.

El sulfato de cobre se utiliza en Colombia para asperjar las plantas de cacao y de café, y se requiere en tambores de no más de 125 libras de peso neto, o en canecas de 5 y 10 kilos. El nitrato de sodio se utiliza en la industria textil y para la fertilización de jardines, aunque este último uso es muy limitado en Colombia. La presentación usual para Colombia es en cristales empacados en sacos de tela de 125 libras netas. El fósforo blanco y amorfo es ampliamente utilizado para la elaboración de fósforos en todo el país, y debe empacarse en agua en canecas de 5 kilos. Estos químicos pesados son manejados por importadores de mercancías generales y solo por unas pocas de las más grandes droguerías que hacen negocios al por mayor. Por regla general, los pedidos en los Estados Unidos se tramitan a través de casas comisionistas exportadoras.

### *Estadísticas de las importaciones*

Las principales líneas de drogas y químicos importadas en 1916 se muestran en la lista que aparece a continuación, de modo que pueda tenerse una idea acerca de sus valores relativos:

ARTÍCULOS	VALOR <i>Dólares colombianos</i>	ARTÍCULOS	VALOR <i>Dólares colombianos</i>
ÁCIDOS:			
CARBÓNICO.....	11.831	OPIO.....	17.249
CÍTRICO Y TARTÁRICO.....	12.053	FÓSFORO:	
SULFÚRICO.....	7.252	ROJO.....	4.296
ASPIRINA.....	17.071	BLANCO.....	6.645
CAJAS, MADERA, LATA Y CARTÓN		YESOS, MEDICINALES.....	9.385
PARA EMPACAR DROGAS.....	8.264	CLORATO DE POTASIO.....	36.001
QUÍMICOS, INDUSTRIALES, ETC.....	9.326	JABONES:	
CORCHOS.....	51.558	MEDICINALES, NO PERFUMADOS.....	4.328
ALGODÓN, MEDICADO.....	7.982	PERFUMADOS, MEDICINALES U OTROS	12.544
CREMOR TÁRTARO.....	6.521	JABÓN DE REUTER.....	16.097
CREOLINA.....	23.695	QUININA.....	23.948
CIANUROS.....	52.808	SODA:	
GLICERINA.....	6.871	BICARBONATO.....	5.117
GOMA ARÁBIGA.....	15.701	CARBONATO.....	15.034
GOMAS, RESINOSAS.....	10.598	CÁUSTICA.....	72.513
INYECCIONES, MEDICINALES.....	8.307	OTRAS SALES DE SODA Y OTRAS SALES NO ESPECIFICADAS	6.647
MAGNESIA.....	8.217	SULFURO, FLORES DE.....	6.972
MEDICINAS EN CÁPSULAS, ETC.....	22.242	VINOS, MEDICINALES.....	12.869
ACEITES:		OTROS PRODUCTOS QUÍMICOS, VARIOS.....	149.307
CASTOR Y NUEZ.....	15.771		
HÍGADO DE BACALAO, EMULSIONES	81.226		

## MERCADOS PARA CLASES ESPECÍFICAS DE MERCANCÍA

Las exportaciones de drogas, químicos y artículos relacionados desde los Estados Unidos hacia Colombia, en los años calendario de 1918 y 1919, fueron las siguientes:

ARTÍCULOS	VALOR		ARTÍCULOS	VALOR	
	1918	1919		1918	1919
QUÍMICOS, DROGAS, TINTURAS Y MEDICINAS:			QUÍMICOS, DROGAS, TINTURAS Y MEDICINAS		
ÁCIDOS -			- CONTINUACIÓN.		
CARBÓLICO.....	\$2.393	\$2.196	PREPARACIONES MEDICINALES Y FARMACÉUTICAS .....	\$328,718	\$722,527
NÍTRICO.....	3,807	6.281	VASELINA, ETC.....	5,525	12,362
PÍCRICO.....		62	POTASIO		
SULFÚRICO.....	10,708	2,913	CLORATO.....	4,911	21,837
TODOS LOS DEMÁS.....	33,675	40,403	TODOS LOS DEMÁS.....	4,913	19,059
ALCOHOL, MADERA.....	108	4,054	RAÍCES, HIERBAS Y CORTEZAS.....	4,733	10,303
POLVO PARA HORNEAR.....	809	2,896	SODA -		
CARBURO DE CALCIO.....	1,560	2,824	CÁUSTICA.....	79,956	62,025
DESTILADOS DE CARBÓN-ALQUITRANES .....			CARBONATO DE SODIO.....	1,214	190
COBRE, SULFATO DE.....	449	1,431	SILICATO DE SODA.....	875	7,121
TINTURAS Y ELEMENTOS RELACIONADOS -			TODAS LAS DEMÁS SALES.....	21,139	43,910
ANILINAS .....	16,070	35,247	SULFURO.....	472	491
EXTRACTO DE PALO CAMPECHE.....	237	2,176	POLVO Y LÍQUIDO PARA LAVAR.....	482	407
TODOS LOS DEMÁS.....	16,300	23,691	TODOS LOS DEMÁS QUÍMICOS, ETC.....	191,002	598,233
EXTRACTOS PARA CURTIEMBRE.....	1,760	2,909	CORCHO Y PRODUCTOS DE.....	9,734	30,861
FORMALDEHÍDO (FORMOL).....	210	2,257	PRODUCTOS PARA LOS DIENTES.....	19,490	21,977
GLICERINA.....	3,115	7,975	PRODUCTOS VARIOS DE CAUCHO PARA FARMACÉUTICOS .....	1,941	9,154
COMIDA PARA BEBÉS .....	7,555	12,236	PERFUMES, COSMÉTICOS Y TODAS LAS PREPARACIONES PARA ASEO PERSONAL.....	28,446	70,137
CLORURO DE CAL, O POLVO BLANQUEADOR	261	156			

Las preparaciones hipodérmicas francesas se conocen muy bien y se usan ampliamente en Colombia, aunque también están ingresando ciertas marcas italianas. Hay un mercado amplio para estas preparaciones en el país. Se piensa que los laboratorios norteamericanos entenderán que es un buen terreno, y se recomienda que se impulse la venta de productos norteamericanos de laboratorio.

Las medicinas patentadas y los específicos constituyen un gran mercado y con frecuencia los manejan agentes exclusivos que viajan por todo el país. Los específicos son, en su mayoría, para enfermedades relacionadas con la malaria, la anemia tropical, la disentería, etc. Con frecuencia las mercancías son propiedad de médicos residentes que igualmente las administran.

Cerca del 75 por ciento de la publicidad del país se dedica a las medicinas patentadas.

## PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL

En 1916 las importaciones de papel y productos de papel a Colombia ascendieron a 3.889.295 kilos, por un valor de 913.502 dólares colombianos. Esta suma incluye todo el papel, cartón, textos escolares y útiles, suministros de oficina y equipos, diferentes de muebles. En 1918 las importaciones a Colombia de papel y de productos de papel ascendieron a 710.690 dólares, habiendo disminuido después del ingreso de Estados Unidos a la guerra. En 1919 hubo escasez de papel en todo el país, pero la compra de esta línea fue muy activa luego del armisticio. A continuación se presentan los productos más importantes en esta línea para 1916, sobre los que hay estadísticas detalladas disponibles:

(DÓLAR COLOMBIANO = \$0.9733)

ARTÍCULOS	VALOR <i>Dólares colombianos</i>	ARTÍCULOS	VALOR <i>Dólares colombianos</i>
PUBLICIDAD EN PAPEL.....	9.799	SOBRES:	
BOLSAS, PAPEL.....	5.937	CON VENTANA.....	2.415
LIBROS:		OTROS.....	34.418
CONTABILIDAD.....	11.958	MARQUILLAS, IMPRESAS.....	43.760
COPIA.....	11.141	PAPEL CARTA Y DE CONTABILIDAD.....	14.794
OTROS (MATERIAL IMPRESO).....	54.924	SUMINISTROS DE OFICINA, PEQUEÑOS.....	7.255
CARTÓN:		PAPEL OFICIAL.....	18.576
CAJAS.....	30.165	OLEOGRAFÍAS, CROMOLITOGRAFÍAS, ETC.....	9.417
OTROS ARTÍCULOS, MACHÉ, ETC.....	14.277	PAPEL PARA IMPRIMIR.....	90.460
LISO.....	18.514	PAPEL DE LIJA.....	9.469
CAJAS REGISTRADORAS.....	24.243	FORMATOS PARA TELÉGRAFOS Y CHEQUES....	10.782
MÁQUINAS PERFORADORAS DE CHEQUES.....	6.211	MÁQUINAS DE ESCRIBIR.....	95.461
MARQUILLAS DE PAQUETES DE CIGARRILLOS	11.241	PAPEL DE COLGADURA.....	38.825
PAPEL DE CIGARRILLOS.....	63.971	PAPEL PARA ENVOLVER.....	87.404
COMPTÓMETROS Y SUMADORAS.....	2.062		

Debido al impuesto a las importaciones para el papel cortado e impreso, hay muchos almacenes pequeños que importan las mejores clases de papel, adecuado para hacer blocs de hojas, etc., y utiliza pliegos estándar que luego cortan y le imprimen el rayado para el comercio local. Casi todos los importadores de mercancía en general compran ciertos volúmenes de papel, tales como papel para impresión, papel de colgadura, blocs de hojas, etc., que manejan a nivel de mayoreo y menudeo. Los mayores almacenes de artículos de escritorio, con sucursales en Cartagena, Barranquilla y Bogotá, son los de J. V. Mogollón y Cía.

Durante los últimos cuatro años, las exportaciones de papel, productos de papel y tinta desde los Estados Unidos hacia Colombia fueron las siguientes:

## MERCADOS PARA CLASES ESPECÍFICAS DE MERCANCÍA

ARTÍCULOS	AÑO FISCAL 1916		AÑO FISCAL 1917		AÑO CALENDARIO 1918		AÑO CALENDARIO 1919	
	LIBRAS	VALOR	LIBRAS	VALOR	LIBRAS	VALOR	LIBRAS	VALOR
PAPEL:								
BOLSAS .....		\$3.591		\$5.600		\$5.834		\$11.592
LIBROS, MÚSICA, MAPAS, GRABADOS, Y OTRO MATERIAL IMPRESO .....		237.974		113.932		64.804		205.129
CAJAS Y CARTONES .....		6.110		11.275		6.524		8.638
PAPEL CARBÓN .....		2.017		794		1.705		3.399
PAPEL PARA REGISTRADORAS Y PARA SUMADORAS <sup>1</sup> .....						139		1.842
CARTÓN Y CARTÓN PAJA .....		11.723		24.013		12.557		20.666
EMPAPELADO .....		12.516		22.797		10.835		14.735
NAIPES .....		539		413		252		1.173
PAPEL PARA IMPRESIÓN								
PAPEL DE PRENSA.....	1.437.537	36.115	3.307.996	135.360	832.986	45.416	1.279.681	75.437
TODOS LOS DEMÁS .....	685.463	33.711	1.881.711	155.294	561.986	61.005	941.809	109.359
PAÑUELOS DE PAPEL Y PAPEL HIGÉNICO <sup>1</sup> . TOALLAS Y SERVILLETAS <sup>1</sup> .....						9.344 460		29.410 1.375
PAPEL ENCERADO <sup>1</sup> .....						2.100		1.606
PAPEL PARA ENVOLVER .....	838.627	749.764	39.907	52.606	888.585	79.518	871.737	83.672
PAPEL DE CARTA Y SOBRES .....		40.340		78.544		89.744		175.932
TODOS LOS DEMÁS .....		81.220		87.682		25.042		67.309
TOTAL PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL		1.215.620		688.310		415.279		811.274
TINTA:								
PARA IMPRIMIR .....		7.195		12.035		5.479		8.405
TODAS LAS DEMÁS .....		8.241		11.220		7.831		24.260

<sup>1</sup> Incluidos "Todos los demás", antes de 1918.

En 1919 hubo una gran escasez de papel y de productos de papel en Colombia, y las compras hechas a los Estados Unidos fueron muy considerables.

Las quejas principales se debieron a los malos métodos de empaque. El papel de prensa enviado en paquetes planos, o enrollado, debe tener los extremos de los paquetes protegidos con cartones redondeados que eviten daños en su manejo, pues si los extremos están rasgados, el envío no puede utilizarse para la impresión de periódicos que se traduce en una pérdida para el importador.

Otros papeles de alta calidad que se cortan para utilizarlos en blocs, formas contables, etc., deben empacarse en cajas prensadas con tablas delgadas en la parte superior y en la parte inferior, sobre los bordes y con correas a los lados de los extremos. Deben clavarse grapas de refuerzo, en la parte superior y en la parte inferior, de adentro hacia afuera y no al contrario, debido a que el método que se utilizaba antes evitaba que el clavo funcionara bien y cortaba el contenido de la caja prensada.

Varios productores norteamericanos de papel y productos de papel, con el control de grandes fábricas, han investigado recientemente los mercados colombianos para papel en todas sus formas, y se espera que estas investigaciones de primera mano, lideradas por expertos en la línea, conduzcan a métodos de empaque mejores y adecuados según los requisitos para su transporte en el país.

A excepción de los sobres y productos pequeños de papel que se empacan en cajas de cartón, la caja usual de madera no debe utilizarse en Colombia debido a que, independientemente de qué tan bien se empaque en su interior, el contenido se mueve durante los diferentes manejos y ocasiona daños más o menos serios en el tiempo. La caja prensada que se ha descrito es el mejor método; además, este empaque es más liviano y significa un ahorro considerable en los impuestos para el importador.

## **MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN Y MAQUINARIA – MUEBLES**

El lector debe remitirse a la monografía titulada “Materiales de construcción y maquinaria en Colombia” (*Materials and Machinery in Colombia*), escrito por W. W. Ewing, y publicado por el Bureau of Foreign and Domestic Commerce as Special Agents, *Series No. 160*. Este documento tiene 75 páginas y 5 ilustraciones de semitonos, y puede adquirirse por 15 centavos en cualquier distrito o en las oficinas cooperativas del superintendente de documentos, de la Oficina de Imprenta del Gobierno, en Washington, D.C.

El documento “Mercados colombianos para el mobiliario norteamericano” (*Colombian Markets for American Furniture*), escrito por Harold E. Everly y publicado por el Bureau of Foreign and Domestic Commerce as Special Agents, *Series No. 162*, se vende por 5 centavos. Tiene 34 páginas.

# APÉNDICES

## APÉNDICE A.

### – REQUISITOS QUE DEBEN TENERSE EN CUENTA AL ENVIAR MERCANCÍA A COLOMBIA<sup>1</sup>

#### CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE

El día anterior a la salida del barco, debe presentarse un juego de cinco copias del conocimiento de embarque en la oficina de la compañía naviera, y adjuntar una copia de la factura consular.

Se debe adjuntar un estampilla oficial de 20 centavos a una copia del conocimiento de embarque para los barcos que van hacia Buenaventura, y que se obtiene en el consulado colombiano (17 Battery Place, Nueva York).

Cada conocimiento de embarque debe incluir: nombre del despachante, nombre del consignatario *en el puerto de entrada*, nombre del barco, número de cada bulto, número de bultos de diferentes clases, peso (bruto) en kilos (1 kilo = 2.2 libras), y el valor total del envío.

Los conocimientos de envío -dos o más copias- son devueltos por la compañía naviera el día de la partida, con el volumen de carga escrito en ellos y debidamente firmados por el agente de esa compañía.

*Se envía una copia firmada de este conocimiento de embarque al consignatario, con una copia de la factura consular.*

#### REQUISITOS CONSULARES COLOMBIANOS

Elabore cinco copias de la factura consular; se aceptan copias de mimeógrafo o duplicadora.

Lleve cuatro copias al consulado colombiano el día anterior a la fecha de partida y una a la compañía naviera. El cónsul devuelve una copia, debidamente firmada y certifi-

---

<sup>1</sup> Revisado el 10 de agosto de 1919, a partir del documento escrito por el cónsul general de Colombia, Nueva York, septiembre de 1912.

cada, y con una estampilla de 20 centavos (por cada página que se utilice), al pagar los honorarios consulares.

*La copia estampillada por el consulado debe enviarse por correo al consignatario, ya que es la copia que debe presentarse en la aduana en el puerto de entrada.*

La siguiente es la clasificación de los honorarios consulares colombianos:

*Primera clase: gratis.* – Textos y útiles escolares; plantas, animales vivos, semillas agrícolas, sueros y vacunas, libros escolares; monedas de oro y barras de oro de ley no menor a 0.9000.

*Segunda clase: uno por ciento.* – Maquinaria; herramientas industriales; implementos agrícolas; fertilizantes; ácido sulfúrico, sulfuro, implementos de minería; estructuras de hierro o madera; madera sin procesar; materiales para techos; alambre de púas; grapas; tubería de hierro, acero; manila, sisal y cáñamo, cables metálicos; tela metálica; cable para conductores eléctricos; metales en lámina, barras y lingotes; bombas de todo tipo; sales de soda para el tratamiento de los metales.

*Tercera clase: tres por ciento.* – Todas las otras mercancías.

Las tasas anteriores se cobran sobre el valor de la factura declarado por el despachante.

El valor que se declara debe ser preciso y calculado FOB. Bajo la ley colombiana, la aduana tiene el derecho de tomar, para uso del gobierno, cualquier envío de mercancía *al valor declarado por el despachante*. Este derecho se ha ejercido con frecuencia en el caso de mercancía subvalorada.

Todas las facturas consulares deben escribirse en español e incluir, claramente: el nombre del despachante, el nombre del barco, los nombres del consignatario y del propietario de la mercancía, marcar y numerar cada bulto, el número y la clase de bultos, los contenidos de cada uno de ellos, el peso bruto y el peso neto, los valores parciales y el valor total del envío *-además, en una línea separada, la suma total de la carga, los seguros, y la comisión (si la hubiere) para el puerto de entrada.*

Es importante recordar que, en caso de que el peso de la carga no se conozca con exactitud antes de la presentación de la factura consular, debe calcularse (según las tarifas de carga de la compañía naviera) lo más fielmente posible.

El cónsul no firma ninguna factura consular antes de que se cumplan estos requisitos y que se haya hecho la declaración consular.

El despachante, o su representante, deben firmar todas las copias de la factura comercial, fecharla y escribir arriba de la firma la siguiente declaración en español:



## APÉNDICES

Bajo juramento declaramos que los precios anotados en este documento son los mismos que cargamos al interesado en la factura comercial y que los pesos de los bultos están dados correctamente.

Una anotación falsa puede acarrear la confiscación de la mercancía en la aduana, y lo mismo sucede con una declaración fraudulenta sobre la declaración del peso.

En Colombia los impuestos se cobran sobre el peso bruto -es decir, el peso de la mercancía, del contenedor, los empaques, etc.-. Quienes hacen despachos a puntos en el interior de Colombia deben consignarlos a una agente en el puerto de entrada.

En Colombia no se permiten los envíos “al portador”.

### **ERRORES QUE DEBEN EVITARSE**

No olvide hacer que cada bulto se numere y se marque con claridad.

No espere hasta el último momento para tramitar la documentación de su envío.

No subvalore la mercancía.

No haga declaraciones falsas.

No escriba pesos falsos o errados.

Cumpla las instrucciones de su cliente en cuanto a la declaración de la mercancía, es decir, la clasificación aduanera, etc.

Utilice los números arancelarios de la aduana colombiana para la clasificación.

No olvide que los impuestos se determinan sobre el peso bruto y que el empaque muy pesado se traduce en una pérdida para su cliente.

La lista de empaque y las facturas deben coincidir con la numeración de los lotes y de la serie de los paquetes; la lista de empaque debe coincidir con el contenido de los paquetes.

No olvide que los impuestos aduaneros colombianos son, en muchos casos, ambiguos con respecto a la clasificación de la mercancía, que su cliente conoce el arancel y que está en mejor posición para luchar contra las multas y las reclamaciones que usted.

No olvide asegurar la mercancía hasta su destino, no solo hasta el puerto de entrada. (La mayor proporción de pérdida se da en el interior.)

No olvide que los envíos de bultos se valoran sobre el mayor valor de los artículos que contienen éstos y que cada clase y calidad de mercancía debe empacarse en bultos separados.

No deje de asegurar los envíos por paquete postal hasta su destino, y no solo hasta el puerto de entrada.

No deje de utilizar materiales a prueba de agua para los envíos al interior, donde se utiliza el transporte a lomo de mula.

No deje de recordar que su cliente apreciará la atención que preste a estos detalles, evitando problemas, gastos y demoras para él, pues el negocio exportador con América Latina depende de la cuidadosa atención de los detalles y de un amplio conocimiento de la minucia.

**APÉNDICE B.**

**- EMPAQUE ADECUADO DE LOS ENVÍOS A COLOMBIA**

El empaque de los exportadores norteamericanos es la principal fuente de queja del comerciante colombiano con respecto a los Estados Unidos, y es el origen del 90 por ciento de los conflictos comerciales, de las dificultades para recaudar el dinero, etc.

Luego de un estudio exhaustivo sobre el tema, que ha incluido la totalidad de la carga de los barcos norteamericanos, ingleses, franceses y españoles que transportan carga a Puerto Colombia y a Cartagena, el autor está convencido de que las firmas norteamericanas que envían mercancía a Colombia deben prestar más atención al empaque, si esperan que su negocio con ese país mantenga niveles satisfactorios de volumen.

**RELACIÓN DEL EMPAQUE CON LOS IMPUESTOS ADUANEROS**

Los impuestos aduaneros se tasan sobre el peso bruto del bulto importado -de ahí la necesidad de empaque la mercancía en contenedores que sean lo más livianos posible-. Ha habido muchos casos en los que se solicita que la mercancía, como en el caso de las cintas de seda de alta calidad, o artículos similares, se empaque en fardos a prueba de agua, pero éstos se han enviado, deliberadamente, en cajas de madera sobre las que el importador se ha visto obligado a pagar un impuesto de 5 dólares colombianos por kilo (2.2 libras), siendo el peso real de la mercancía solo una fracción del peso de este tipo de cajas. Ningún comerciante puede pagar 5 dólares por kilo de madera de pino y pretender obtener una ganancia. Como prueba de esto se puede afirmar que, cuando se escribió este reporte, había varios cargamentos de esa mercancía en bodegas de Cartagena que no se podían vender a los precios competitivos predominantes para artículos similares en el mercado y, por ende, representaban una pérdida muerta para el comerciante que las importó.

Hay casos en los que una caja es demasiado grande para la mercancía que contiene, se ha rellenado con retazos de tela o papel y, sobre ello, el comerciante en Colombia debe pagar el mismo impuesto que paga por la mercancía en sí misma. Con frecuencia el

importador se rehúsa a aceptar el envío, que entonces se guarda en la aduana para el pago de los impuestos y, finalmente, se vende en una subasta a cargo del gobierno. Si el comprador no acepta los artículos, el exportador puede ordenar que se devuelvan, pero de todas maneras está obligado a pagar el impuesto antes de su movilización.

## **EFFECTO DE LOS MÉTODOS INCORRECTOS DE EMPAQUE**

El resultado general es la frecuente insatisfacción del comerciante colombiano con los métodos de empaque de los norteamericanos y busca renovar sus antiguas relaciones con los europeos, mientras que el exportador norteamericano, de otra parte, afirma que el comercio colombiano no vale la pena y está lleno de problemas.

Se piensa que el análisis actual de estos casos en Colombia podría demostrar que hay sumas en disputa que alcanzan varios cientos de miles de dólares. Centenares de estos casos han sido analizados por el autor. El efecto de tal situación sobre el comercio norteamericano con Colombia, y con otros países latinoamericanos, no debe subestimarse. Es imprescindible encontrar una solución inmediata para esta situación.

Si puede hacerlo, el comerciante colombiano prefiere hacer negocios con Nueva York, debido a que los envíos son más rápidos y los períodos de entrega son buenos. A él también le gusta la mercancía norteamericana y los métodos de los negocios, pero probablemente el comercio retorne a Europa si continuamos con nuestros métodos actuales de empaque.

Podrían escribirse enormes libros sobre este tema. Sería muy bueno que el exportador norteamericano visitara Colombia y revisara la carga norteamericana que llega al país; podría revisar las incontables cartas que solicitan (con toda la razón) rebajas a causa de los impuestos excesivos que resultan de ignorar las instrucciones de empaque; podrían también escuchar las quejas sobre roturas, pérdida por robo a causa de los empaques rotos, confusión en la numeración, cobros excesivos, etc.

El empaque adecuado es uno de los factores de venta más importantes. Un empaque con buena apariencia inspira confianza sobre la mercancía que contiene, y es signo del cuidado y del aprecio por parte del exportador, así como el entendimiento de las condiciones locales como un método inteligente para hacer las cosas.

## **NECESIDAD DE SEGUIR LAS INSTRUCCIONES DE MODO IMPLÍCITO**

En la palabra “instrucciones” se encuentra la clave para el empaque de los artículos con destino a Colombia. Es realmente muy sencillo. *Siga las instrucciones del comprador con respecto al empaque.* Sin embargo, eso es precisamente lo que no hace el exportador norteamericano:

no tiene en cuenta que hay una buena razón detrás de esas instrucciones, que son necesarias, que el comprador conoce su negocio, sabe lo que quiere y por qué lo quiere.

Cuando el exportador norteamericano no tiene en cuenta las instrucciones de empaque está exponiéndose a tener problemas y a la posible pérdida de un buen cliente. Él logra que la mercancía cueste más que la de su competidor europeo y enfurece al comprador colombiano debido a su falta de atención con respecto a las instrucciones que llevan a una gran pérdida de tiempo, a costos adicionales, etc.

El comerciante colombiano sabe cómo deben empacarse los artículos que pide y con gusto proporcionará especificaciones detalladas si se le solicitan, para recomendar materiales que deben utilizarse, el peso y el volumen de los bultos, etc.

En muchos casos, los compradores colombianos han visitado personalmente las casas en Nueva York, han hecho pedidos de grandes cantidades de mercancía e invierten tiempo dando instrucciones personales sobre el empaque, etc. La casa norteamericana ha aceptado y envía el pedido, pero ha desatendido en su totalidad las instrucciones de empaque. El resultado es que el comerciante colombiano, al ver el envío, manifiesta que no puede seguir haciendo negocios con esa casa en particular, pues no atendieron sus propias instrucciones verbales, después de prometer que lo harían fielmente, habiendo recibido el pedido sobre esa base.

Se acepta, de manera universal, y es lo correcto, que ningún exportador tiene el derecho de aceptar un pedido que incluye instrucciones de empaque para después hacer caso omiso de ellas. Si las condiciones son tales que la mercancía no puede empacarse según las instrucciones, lo menos que puede hacerse es advertir el comprador sobre ello y solicitarle instrucciones adicionales, explicando el método de empaque que debe utilizar.

### **CASAS EXPORTADORAS Y FÁBRICAS**

Las casas exportadoras han estado haciendo negocios con América Latina desde hace algún tiempo y, sin duda, saben cómo deben empacar los artículos con destino a esos países. Además, deben tener a la mano suficiente información acerca de algunos aspectos relativos a ciertos distritos o países. Parece que hay dos causas principales para que fallen estas casas exportadoras experimentadas con respecto al empaque de ciertos artículos adecuados para el comercio latinoamericano.

Una de ellas es la organización defectuosa en la oficina de la casa exportadora. El modo corriente de organización es aquél en el que el negocio se divide en departamentos según los artículos, tales como el departamento de compras de productos químicos,

el departamento textil, etc. Los directores de estos diferentes departamentos son, por supuesto, especialistas en la línea a su cargo, pero saben muy poco acerca del país hacia el cual se dirigen los productos, y saben mucho menos acerca de los métodos de empaque -este detalle se deja al departamento de envíos, que con frecuencia está conformado por personas nuevas en el oficio, que carecen de experiencia con el comercio internacional y no están familiarizados con las condiciones de América Latina-. El resultado se aprecia en métodos mejorados de compra, con un ahorro en los costos, pero en unas condiciones de empaque que son, en ocasiones, desastrosas para el comercio. El autor cree que los departamentos deben organizarse según un esquema diferente. Los directores de los departamentos deben estar a cargo de un determinado país, o de un grupo de países, con condiciones similares, y deben estar muy bien informados acerca de los requisitos que hay en esos países. Los directores de los departamentos deben hacer seguimiento a cada pedido individual, independientemente de la variedad de mercancía que incluye, supervisando el empaque, la facturación, el envío, etc. El director del departamento debe hacerse responsable de cada pedido que pasa por sus manos. Este sistema contribuye para contar con información detallada del país al cual están destinados los productos y funciona con el fin de evitar errores.

La otra causa es la falta de cooperación entre los productores y las casas exportadoras con respecto al empaque. Se sugiere al lector referirse a la página 467 donde encuentra un análisis sobre el tema.

## VENTAJAS DEL EMPAQUE ADECUADO

Es frecuente encontrar que el empaque adecuado es más barato que el que no lo es. Cuesta menos empaquetar un fardo de tela de algodón con una sola envoltura de papel grueso, una de lona impermeable y una envoltura de yute cosido, que lo que cuesta poner la mercancía en una caja de madera de pino. En el primer caso, el peso del empaque es menor a 1 kilo por fardo, que se traduce en un ahorro en el costo de empaque, cobros por la carga, impuestos y manejo adicional.

El hecho de que el productor norteamericano pueda empaquetar la mercancía adecuadamente para su exportación se puede apreciar en los artículos enviados por grandes casas especializadas, tales como pianos, fonógrafos, máquinas de coser, básculas, drogas, medicinas patentadas, etc. Estas empresas han llevado a cabo un estudio acerca de su línea y de los países a los que envían sus productos, y han desarrollado un empaque, o fardo, que es fuerte, liviano y bien adaptado al artículo que contiene. No hay quejas, ni roturas, ni pérdidas de estos artículos, y tales productos y firmas son considerados ejemplares

por los comerciantes colombianos con referencia a lo que puede lograrse al atender los detalles así como el conocimiento de las condiciones particulares. El problema radica en el manejo general de la mercancía para la exportación -en la fábrica promedio y en la casa exportadora promedio- que constituye la mayoría del total de las exportaciones desde los Estados Unidos.

### ESPECIFICACIONES DE EMPAQUE PARA COLOMBIA

En las siguientes páginas aparecen las especificaciones de empaque para todos los productos importantes que se importan a Colombia:

#### **Productos enlatados, productos embotellados, etc.**

Las cajas que se acostumbra usar, reforzadas de manera adecuada en las esquinas y cerradas con cinta de hierro de por lo menos  $\frac{1}{2}$  pulgada de ancho, son buenas para los productos enlatados o embotellados. Esto evita que las cajas se rompan (en caso de una caída), que se rompan en los extremos, etc. También deben utilizarse buenas piezas terminales en los extremos para asegurar los clavos.

En el caso de las botellas, deben hacerse divisiones para evitar el movimiento dentro de las cajas y la consecuente rotura. El aserrín, etc. aumenta el peso.

Un buen plan para dar el mensaje de "Maneje con cuidado", "Vidrio", etc. es un dibujo que muestra una copa de vino. Un estibador ignorante que no sepa leer los avisos podrá, de esa manera, notar que la caja contiene vidrio y que debe manejarla con cuidado. Esto se utiliza hasta cierto punto, los hombres conocen estos dibujos, y se contribuye a mejorar el manejo de la mercancía.

Los vinos, etc., son enviados desde Italia, España y Francia a América del Sur en las cestas de mimbre que se describen a continuación, bajo el subtítulo de "Porcelana". Estas cestas se cobran y a los comerciantes les gustan.

#### **Cemento**

El cemento se empaqueta en barriles del tamaño acostumbrado. Los barriles deben tener aros de hierro "enrollados" en ambos extremos. Deben tener extremos pesados, o cabezas, reforzados con piezas cruzadas de madera clavadas por el borde y ajustadas al bisel.

Hay muchas quejas por la rotura y pérdidas debidas al manejo poco cuidadoso por parte de las compañías navieras, tanto en el cargue como en el descargue. Recientemente, se han recibido en Colombia algunos envíos de cemento con una pérdida total del 40 por ciento de su contenido. El método de empaque que se explicó con anterioridad ha dado los mejores resultados en el pasado por lo que se consideró superior al método europeo -siendo mejores los barriles debido a los aros de hierro y a la cabeza cruzada-.

### **Porcelana, vajillas, cerámica, etc.**

Estos artículos pueden empacarse en cajas especialmente construidas para ellos, de forma rectangular y de madera liviana, reforzadas con cinta de hierro en las esquinas y en los bordes. Las cajas deben ser muy fuertes para evitar el aplastamiento en las mallas de carga cuando se cargan o descargan del barco.

También pueden empacarse en “huacales”, o cajas con marcos de madera natural, de piezas de maderas redondeadas y cortadas, con abrazaderas puestas a través de huecos en las secciones principales; con exterior de corteza, etc. Los platos se empacan entre paja de trigo, y cada caja contiene el mismo tamaño de plato, taza o bandeja. Esto elimina la pérdida de espacio, evita el movimiento indebido y previene la rotura. Este tipo de empaque de platos debe recomendarse debido a que las cajas con marcos pueden fabricarlas los obreros rasos, con más facilidad y a menor costo, en las afueras de los distritos. Su cualidad principal es la elasticidad, una sacudida ocasiona que “cedan” lo suficiente y así evitar el desplazamiento del contenido.

Otra clase de empaque que se utiliza para la porcelana de alta calidad es la cesta de mimbre o de sauce. Ésta se construye de sauce burdo, de  $\frac{1}{4}$  de pulgada de ancho, y se le adiciona una tapa abisagrada. La cesta es también muy elástica y absorbe la sacudida ocasionada por una caída. Estas cestas se cobran en la factura y los comerciantes las venden en Colombia para su uso como cestas de ropa, cestas para usar sobre el lomo de los burros, contenedores para botellas, etc., que se convierten en un artículo útil para el comercio.

Sin embargo, debe contarse con el cuidado experto como regla para el empaque del contenido.

En la actualidad se exporta toda la porcelana y los productos norteamericanos de vidrio en barriles. Los comerciantes reportan la rotura de por lo menos el 40 por ciento de la mercancía. Los barriles son demasiado grandes para permitir la selección de un tamaño de plato o de artículo; no ocupan bien el espacio, el contenido se desplaza hacia la parte inferior y se da la rotura. Los barriles son también una pérdida de espacio en la carga y se rompen con facilidad en el curso de su manejo.

### **Prendas de vestir**

Cuando se envía ropa confeccionada que tiene cintas, bordes de seda u otros adornos, que tienen una tasa mayor que la prenda de vestir en sí misma, estos adornos deben removerse y empacarse por separado, de acuerdo con las instrucciones del comprador. Sin embargo, se deben numerar adecuadamente de modo que puedan volverse a poner en la prenda correspondiente para su posterior exhibición y venta.

### **Mobiliario**

Los muebles deben empacarse en cajas (abiertas) y deben reforzarse de modo cruzado para evitar que se desbaraten en las malla de carga. La envoltura debe ser de viruta de madera, en empaques



## APÉNDICES

de papel que tengan esa viruta, o algún material similar. El barniz, o el acabado, debe secarse y taparse para evitar que haya adherencias.

Las rodachinas deben asegurarse en la parte inferior de piezas pesadas para facilitar su movimiento.

Deben incluirse abrazaderas en el interior de las cajas que contienen espejos, etc., con el fin de evitar el desplazamiento; también debe protegerse el vidrio mediante una cubierta liviana de madera que se pone sobre éste.

Los espejos que provienen de Francia se prefieren debido a su buen empaque. Este estilo de espejo tiene un marco pesado y decorado con oro, esmalte y yesería que requiere extremo cuidado en su empaque. Los bordes no deben tocar la caja en ningún lugar y el artículo debe colocarse sobre material elástico pesado, tal como viruta de madera.

La mayoría del mobiliario procedente de los Estados Unidos está bien empacado, y las roturas se deben al manejo descuidado de las compañías transportadoras. Esta situación se ha vuelto tan aguda que los colombianos no comprarán muebles costosos en los Estados Unidos a menos que los distribuidores garanticen que llegarán en buen estado a su destino, con la compensación correspondiente por cuenta de la rotura o un daño de otro tipo. Los distribuidores se resisten a otorgar esa garantía, pues es casi imposible que ellos obtengan el pago, por parte de las compañías transportadoras, en caso de haber daños. En relación con este asunto se recomienda que alguien -ya sea el distribuidor o la compañía transportadora- se haga responsable del daño y, en el caso de que más de una compañía haya manejado los artículos, todos deben estar obligados a pagar su parte de la compensación a prorrata. Así se tendría más cuidado.

### **Mercancía general**

Las cajas para la mercancía general deben ser tan livianas y fuertes como sea posible. No se recomienda el uso de grapas en los bordes debido a que éstas se enganchan en otras cajas y se rompen con facilidad. Como las grapas se sostienen con puntillas, éstas deben ser tan fuertes como la madera que sostiene la puntilla, por lo que lo único que hace es aumentar el peso de la caja sin contribuir a hacerla más resistente. Se debe usar cinta de hierro siempre, ya que sostiene las puntillas en su lugar y evita que las cajas se abran en caso de una caída o de un movimiento fuerte.

Siempre que se especifique que el empaque debe ser a prueba de agua, y cuando la mercancía debe transportarse hacia el interior, las cajas de madera que contienen artículos valiosos deben protegerse contra la lluvia. Esto se hace cubriendo con lona impermeable el exterior de la caja, que a su vez se cubre con una protección exterior de yute pesado, cosido y ajustado.

Cuando se utilicen cajas de lata, deben usarse abrazaderas con soportes de madera en el interior para evitar que los artículos se rompan. Debe añadirse una protección interior de lona impermeable debido a que la lata es perforada con frecuencia.

## **Vidrio**

La siguiente es una descripción de los métodos ingleses y alemanes para empaçar cristales para ventanas -de primera, segunda, tercera y cuarta clase-; 100 piezas en cada caja de madera; en tamaños de 70 por 90 centímetros (27.3 por 35.1 pulgadas):

El vidrio se empaça en cajas de madera divididas en cuatro compartimentos mediante divisiones deslizables ajustadas a muescas hechas en los lados de las cajas, que se ajustan a los tamaños de los cristales que se envían.

Cada cristal se cubre con papel delgado y barato (que se pone entre ellos), hay 25 piezas en cada división y luego cada lote de 25 cristales se empaça con papel pesado y se amarra.

Cada paquete de 25 piezas se empaça de nuevo con paja, pero esta paja se ata con cuerda y se ajusta dentro del compartimento en la caja de empaque.

Hacia la mitad de cada caja, en todos sus seis lados, se pone un clavo pesado que tiene un doble propósito: dar mayor resistencia a la caja y evitar el apilamiento de muchas cajas, unas sobre las otras. De esta manera no hay rotura, ni presión sobre las cajas que están debajo de la pila.

Se utilizan clavos cuadrados, que se sostienen en la madera mejor que el clavo redondo. Se utiliza cinta de hierro sobre los bordes de las cajas.

Los artículos empaçados de este modo se reciben en perfecto estado, incluso después de ocho transferencias en el camino a Bogotá.

El vidrio norteamericano que se recibió en Bogotá durante la guerra llegaba roto en un 60 por ciento. No se pedirá más vidrio a los Estados Unidos a menos que los exportadores aseguren a los compradores que el vidrio se empaçará en forma adecuada y que se evitará su rotura.

Como excepción y ejemplo del empaque adecuado, puede anotarse que los envíos de cristales para ventanas provenientes de una compañía norteamericana con destino a unos importadores en Medellín se han recibido en buena condición, con menos del 2 por ciento de rotura (un récord para Colombia), después de haberse manejado sin mucho cuidado, no menos de seis veces, en camino a Medellín, como lo demostró el aspecto de las cajas. Estos envíos se guardaron según las especificaciones de empaque para cristales de ventanas que se ya se detallaron, excepto que, en lugar de utilizar secciones transversales (en una caja más ancha), las secciones se dispusieron en sentido longitudinal. Cuando se envían cristales pequeños -de 12 pulgadas, por ejemplo- es mejor utilizar las secciones transversales. A los compradores les gustó el uso de madera muy liviana para el cuerpo principal de las cajas que contenían este producto de vidrio, así como la aplicación de abrazaderas pesadas en los bordes que se reforzaron con cinta de hierro.

## **Sombreros (fieltro para hombres)**

Los sombreros italianos de fieltro se empaçan para su exportación a Colombia en paquetes largos, bien cubiertos con papel fuerte y flexible; luego hay una envoltura de lona impermeable liviana y

## APÉNDICES

fuerte (para protegerlos del agua) que se cose y se ajusta al exterior del paquete, y luego una envoltura exterior pesada de tela burda o de yute grueso, también cosida y ajustada al contorno de la caja.

Los sombreros se disponen uno sobre el otro, y se organizan juntos los de la misma talla y estilo de modo que cada sombrero pueda caber dentro del otro, sin dejar espacio para que se presente fricción o movimiento. El sombrero que está en el extremo inferior -o sea, el primer sombrero que se usa- se rellena con papel suave de modo que conserve su forma. Entre los sombreros se coloca papel de seda para evitar la fricción.

Esto permite que el paquete sea sólido, a prueba de agua y liviano con respecto al material de empaque. El contenido no puede moverse y mantiene su forma. Los fardos que se empacan de esta manera fueron examinados por el escritor luego de su llegada a Medellín y encontró que estaban en óptima condición, limpios e intactos. Todo lo que tuvo que hacer el comerciante fue desempacarlos, darles la forma adecuada y así exhibirlos para su venta.

Estos sombreros son de calidades medias y baratas y se venden en Medellín, al por menor, a 5 dólares colombianos, siendo su costo al mayoreo de 2 dólares cada uno.

El escritor vio sombreros norteamericanos de calidades baratas y medianas que se habían empacado más o menos del mismo modo, pero debido al empaque inexperto y a la falta de atención a los detalles, los sombreros se recibieron en muy malas condiciones antes de ponerlos a la venta.

### **Artículos de ferretería**

Esta línea es muy amplia y variada para poder especificar cada artículo o clase de artículos.

Los accesorios valiosos -tales como las válvulas de cobre- deben empacarse bien, entre paja y protegidos contra robo mediante una malla metálica en el interior de la caja. En ningún caso el contenido debe estar suelto, ya que esto ocasiona movimiento, el daño de los artículos y la rotura de las cajas. Los tornillos deben empacarse en cajas de buena calidad, bien amarradas y con cabezales anclados en forma de cruz.

Las puntillas deben enviarse en barriles hechos con aros de hierro y cabezales anclados en forma de cruz. En la actualidad los barriles se elaboran con cabezales que son muy livianos para soportar el manejo que reciben.

En todas las cajas que contienen artículos pesados de hierro o acero debe utilizarse cinta de hierro ultra resistente, de una pulgada de ancho y clavada con puntillas para caja de seguridad. Además, surten todas las demás especificaciones.

### **Maquinaria**

El hierro fundido es quebradizo y no soportará un movimiento o una caída brusca. A pesar de que la maquinaria tenga un buen empaque, un golpe la partirá. Se requiere el uso de un empaque muy pesado y resistente para soportar los grandes pesos. Sin embargo, la maquinaria estropeada

es la causa principal de las quejas en Colombia por parte de los importadores. La investigación ha demostrado que la maquinaria siempre está bien empacada por parte de los exportadores norteamericanos, pero el problema radica en las compañías navieras o, más bien, en las compañías de estibadores que contratan el trabajo para cargar los barcos.

Estas compañías no tienen excusa por el mal manejo que dan a la maquinaria, que con frecuencia es muy valiosa. La solución parece ser la supervisión de tales envíos por parte de la compañía naviera que debe responsabilizarse del daño.

Hay cobros adicionales por la “carga pesada”, etc., de modo que no hay ninguna buena razón para que se dé esta situación con respecto al manejo de la maquinaria en el transporte marítimo. La maquinaria proveniente de Inglaterra llega en perfectas condiciones y no se empaca mejor que la mercancía norteamericana de la misma clase.

El sistema de moda en la contratación que una compañía hace con alguna compañía de estibadores para cargar los barcos, con un precio por tonelada, es el responsable de esta situación, y trae como resultado que el cargue del barco se haga con el menor número posible de hombres y en el menor tiempo posible, lo que conlleva la rotura y el manejo descuidado de máquinas valiosas que sólo pueden reemplazarse o repararse a un gran costo y con una gran pérdida de tiempo.

Se pueden hacer dos recomendaciones con respecto a los envíos de maquinaria. Una de ellas es el uso de rodachinas fuertes en la parte inferior de las cajas que contienen maquinaria pesada (es decir, 500 libras o más), dos unidades puestas sobre el borde y biseladas en los extremos para facilitar su deslizamiento; las rodachinas deben estar atornilladas y no clavadas a la caja. Los tornillos deben ser de cabeza chata para evitar que interfieran con las operaciones de arrastre o rodamiento. Estas rodachinas también proporcionan mayor resistencia longitudinal a la caja y evitan que se fracture el hierro fundido en las piezas largas mediante el uso de una palanca -por ejemplo, de un cabestrante-.

Otra recomendación es la del empaque de maquinaria como los motores de gas (estacionarios), motores de aceite, etc., cuando se utilizan volantes, de tal manera que cuando éstos no están conectados al eje del pistón en el cigüeñal, pueden girar, y al permitir que giren libremente actúan como rodachinas para la máquina, que puede levantarse desde un extremo y ser movilizada a donde se desee.

El aserrín no es aconsejable debido a que las partes, usualmente pequeñas y delicadas, terminan en el fondo de la caja y se dañan o se rompen. El mejor método es el de envolverlas con cuidado en un papel engrasado, amarrarlas y empacarlas con paja o viruta de madera, y con diferentes divisiones dentro de la caja para poner allí las partes importantes.

Para el empaque de partes de hierro fundido o de partes delicadas de las máquinas siempre deben utilizarse abrazaderas. Las divisiones -no sólo deben ponerse a los lados de la caja, sino que se deben fijar con clavos- deben separar todas las piezas que hay en la misma caja; también deben utilizarse bloqueos y abrazaderas fijadas con clavos para evitar los movimientos o los golpes. Ninguna pieza debe tocar otra pieza. Hay tarifas especiales para el empaque de artículos para la exportación que ascienden casi al 10 por ciento del costo de la maquinaria.

## APÉNDICES

Las partes delicadas de la maquinaria deben empacarse en cajas forradas con latón que se hacen sobre pedido y que se sueldan al interior de la caja de empaque.

### **Papel y productos de papel**

A excepción del papel periódico, que viene en rollos pesados y sólidos cubiertos con un papel grueso y que está protegido por la consistencia del rollo mismo, hay muchas quejas con respecto al empaque de papel y de los productos de papel.

El empaque de hojas de papel para escribir, de papel para envolver, de papel de seda, etc., debe hacerse en fardos comprimidos -o sea, el paquete de papel que se mantiene en su lugar mediante el número necesario de piezas de madera que cruzan la superficie, amarradas con cinta de hierro en los bordes-. El contenido debe protegerse, primero, con una capa de cartón pesado o de otro material similar. En un fardo de papel bien comprimido el papel no puede moverse, mientras que el contenido puede verse con facilidad, puede ser examinado por los oficiales aduaneros y siempre llega en buenas condiciones. Este sistema es muy bueno y se puede utilizar con infinidad de productos similares. Si los tamaños de las hojas de papel no permiten su empaque en cajas y se hace un rollo, éste debe protegerse con un cajón cilíndrico, que no tenga una tapa sólida sino abierta, y que esté reforzado con cinta metálica en los bordes, etc. Debe tener cabezales adecuados para su ajuste mediante clavos. Las cajas no son tan buenas; el papel se mueve demasiado y se recibe en malas condiciones. Un golpe o la rotura de la madera de la caja hacia adentro, ocasionará un gran daño a muchos pliegos de papel. El movimiento interior también daña el papel. Es imposible empacar una caja con el contenido comprimido para evitar que se mueva si contiene pliegos de papel de diferentes tamaños.

### **Tuberías y artículos para baño**

Los accesorios pequeños niquelados deben empacarse en cajas con paja. La tubería niquelada debe envolverse con estopa, papel pesado impermeable o algún material similar. Los inodoros deben empacarse en cajas livianas, pero resistentes, pero no se ponen abrazaderas cruzadas pues deben prevenir que se abran a los lados debido a la presión que puede generarse en las mallas de carga durante su cargue en el barco. Cuando los artículos son pequeños, y hay peligro de robo, debe utilizarse malla metálica en el interior de las cajas. Todas las demás especificaciones aplican. Vea "Marcado" (página 523).

### **Zapatos, pantuflas, etc.**

Los zapatos, las pantuflas, etc., deben empacarse en baúles de fibra que se cobran en la factura. Las cajas de cartón deben descartarse y cada par de zapatos debe envolverse, con cuidado, con papel de seda y con una envoltura exterior de papel más pesado. Los zapatos de charol deben envolverse en papel engrasado o encerado para prevenir que se pegue al cuero en clima caliente. En ningún caso

debe ponerse papel de seda en contacto con cuero de charol. Los baúles deben llenarse hasta el límite de su capacidad con el fin de evitar el movimiento del contenido y la consecuente fricción. El estilo y el tipo del baúl deben concordar con la elección del comprador.

## Textiles

*Textiles de algodón.* Los textiles de algodón deben empacarse en fardos comprimidos que se conforman mediante una prensa hidráulica. El tamaño varía según el ancho y el número de piezas. Para el transporte en mula el peso no debe superar 65 kilos (143 libras). Se debe utilizar papel pesado, cubierto con lona impermeable que se cose según el tamaño del fardo; éste es un material impermeable que también protege la mercancía de cualquier daño por cuenta de ganchos, etc., mientras está en tránsito. La cobertura exterior debe ser de yute pesado que se cose según el tamaño del fardo. Los cierres deben ser cintas de hierro de una pulgada de ancho que se ponen en sentido transversal y que se cortan según la longitud necesaria con cierres patentados, en los que hay dos botones en un extremo y aberturas que se ajustan en el otro, haciendo posible que el fardo pueda abrirse con facilidad para su inspección en la aduana. Estos fardos son muy duros y están bien comprimidos, e incluso pueden sumergirse en agua por algún tiempo sin que se dañe la mercancía. Todas las marcas deben copiarse. El color rojo debe utilizarse para los números de serie que puedan distinguir con facilidad los funcionarios aduaneros y los comerciantes cuando reciben la mercancía. Debe decirse que un fardo de esta clase, que contiene 600 kilos de mercancía, no tiene más de 600 gramos de tara.

*Sedas, etc.* Las sedas deben empacarse en fardos comprimidos similares a los antes descritos, pero no tan apretados (para impedir el “rompimiento” de la seda). En los paquetes más pequeños se utiliza una lona impermeable más liviana, elaborada algunas veces con papel asfaltado. En caso que la mercancía sea muy valiosa, se elabora una envoltura con malla metálica para evitar el robo durante su transporte. Si la mercancía tiene como destino el interior, o son artículos manufacturados de gran valor, como en el caso de sedas especiales, encajes, etc., se fabrica una caja de lata a la medida con envolturas interiores similares a las mencionadas. Todas las tablas livianas que se usan en las piezas de la mercancía deben removerse, pues las sedas tienen un impuesto alto y el peso debe reducirse tanto como sea posible. También se aplican otras especificaciones generales.

*Camisas, medias de mujer, ropa interior, toallas, pañuelos, lencería de mesa, etc.* Estos artículos deben empacarse en fardos comprimidos similares a los anteriores. También aplican las demás especificaciones ya descritas.

*Encajes, bordados, bordes, etc., de lujo y lisos.* Estos artículos deben empacarse en fardos comprimidos, con lona impermeable y cubrirse con yute liviano. Los fardos deben armarse con los lados protegidos mediante láminas delgadas con el objeto de evitar que los rasguen las cintas de hierro que los aseguran. Si los artículos son muy finos y valiosos debe utilizarse una malla metálica liviana debajo de la envoltura de yute para evitar el robo. Todos los centros pesados de cartón, o de madera, en los que se enrollan los encajes, etc., deben removerse para sólo utilizar el cartón más liviano del que

## APÉNDICES

se disponga. Los encajes europeos vienen doblados en longitudes considerables entre papel para marcar las divisiones de los diferentes estilos, etc. Los “centros” de cartón pesado añaden peso y, por lo tanto, incrementan los impuestos que cobran las aduanas.

*Empaque de muselinas, percales, etc., para su exhibición en Colombia.* Las telas para vestidos deben venir en rollos de 20 o 25 yardas, de acuerdo con las instrucciones del comprador. Esta medida exacta en el rollo de tela permite obtener un número fijo de piezas para vestidos que pueden cortarse sin que queden retazos. Estas longitudes han sido establecidas debido a su uso de vieja data y por eso se acostumbran en el país las dos condiciones que aceptan los productores ingleses. Cada rollo de tela debe tener adjunta una tarjeta artística y un tiquete en el que aparezca el número de metros (y también de yardas), así como el número del lote y de serie, los cuales deben coincidir con la factura y la lista de empaque. El escritor examinó un lote de textiles estampados de algodón en los que el yardaje de cada pieza no estaba marcado; sólo aparecía el yardaje total del lote dado (en este caso, 200). Esto hizo imposible que el mayorista-importador supiera cuántas yardas había en cada rollo de tela sin cortar. Esto se tradujo en tiempo adicional y en un costo para el comprador. En la práctica inglesa, cada pieza (rollo) se envuelve en un papel duro brillante, azul o rosado, que se ata con una cinta que va a lo largo de la pieza. Este papel para envolver se dobla a lo largo del borde y hacia el centro de la pieza, y se sostiene mediante el plegado del centro. La tela puede verse fácilmente en los extremos. En ningún caso deben envolverse los extremos de las piezas, pues esto hace que el contenido sea invisible y que deba romperse el papel para ver la mercancía.

Una vez que la envoltura se rompe, la mercancía se ensucia muy pronto y el papel dañado da una mala impresión al cliente que visita al importador mayorista, quien está siempre muy pendiente del aspecto de su sala de exhibición de muestras. Las muselinas inglesas, los percales, las telas para camisa, e incluso las telas estampadas de algodón baratas que se muestran en las salas de exhibición de los importadores colombianos, se ven siempre nuevas y vistosas, dando una buena impresión, inclusive cuando el material no es de buena calidad.

### Hilo

Con el objeto de mantenerse en el mercado colombiano de hilos, los exportadores norteamericanos deben prestar más atención al método de empaque. El uso de una envoltura liviana a prueba de agua (lona impermeabilizada) de buena calidad y de una sola pieza es lo que solicitan los importadores de hilo. Con frecuencia los exportadores norteamericanos utilizan una lona impermeable gruesa, dando lugar a impuestos aduaneros más altos. Debido a que la envoltura es utilizada por el consumidor colombiano para reempacar mercancía que debe llegar al interior, él aprecia el uso de una pieza grande en lugar de tres o cuatro de menor tamaño<sup>1</sup>. Además, se recomienda que los

---

<sup>1</sup> Las muestras de la lona impermeable que utilizan y prefieren los comerciantes colombianos puede verse en el Bureau of Foreign and Domestic Commerce o en sus oficinas distritales, haciendo referencia al archivo No. 40258.

fardos de hilo se compriman con más cuidado para reducir el volumen cúbico de los mismos, y de esa manera reducir la tarifa de carga, debido a que la carga marítima se basa en la medida del volumen (cúbica). Los métodos europeos para el empaque de los hilos se consideran exitosos. Los paquetes de hilo, de 10 libras cada uno, se comprimen, primero por separado y luego se hace lo mismo con el fardo completo que contiene un número determinado de esos paquetes. De esta manera, se asegura una disminución del 12 al 18 por ciento en el volumen. Ya se ha visto que en el curso de un año, durante el que se importan de 25.000 a 30.000 libras de hilo al país, solo el ahorro en la carga significa una suma considerable de dinero.

## **USO DE CAJAS DE FIBRA**

Se utiliza mucho en Europa un tipo de caja de fibra barata para el envío de diferentes artículos, tales como sombrillas, zapatos, baratijas, sombreros, etc. Estas cajas cuestan muy poco y tienen la ventaja de su poco peso combinado con una gran resistencia; pueden utilizarse en Colombia para reempacar mercancía que tiene como destino el interior. También se utilizan mucho como maletas de viaje, para el almacenamiento de mercancía, como cajas de muestras, etc. No hay objeción por su costo que se carga en la factura. Se tiene cuidado de que los artículos no dejen espacio libre. Por ejemplo, si se empacan sombrillas, se elige una caja con la longitud adecuada, no una que sea demasiado larga para rellenar con retal de papel, sobre el que habría que pagar impuestos, como parte del peso. Otra ventaja de la caja de fibra es que es flexible y elástica, absorbiendo el golpe de una caída y reduciendo al mínimo el riesgo de rotura.

No se recomiendan las cajas de cartón corrugado, debido a que se aplastan con facilidad con el peso de otra carga por lo que se rompen y se aplastan con facilidad, y exponen su contenido al robo.

## **EJEMPLOS CONCRETOS DE EMPAQUES NORTEAMERICANO POCO SATISFACTORIOS**

Se recibió una caja de mercancía norteamericana en Colombia en la que se pusieron planchas en un extremo y productos esmaltados en el otro. Se clavó una división delgada en medio, sin usar clavos para fijarla. El resultado fue que las planchas pesadas, al moverse de un lado al otro mientras se transportaban, rompieron muy pronto la división y se mezclaron con los productos esmaltados, arruinándolos del todo para su venta o para su uso. Artículos tales como las planchas simplemente deben amarrarse en un solo paquete con la correspondiente tarjeta de envío, y ponerlos todos en un bulto.



Se ha encontrado que las cajas que contienen camisas pueden tener el doble del tamaño necesario, pues se rellena el resto del espacio con retal de papel. Se obligó al comerciante a pagar los impuestos sobre el total del peso bruto por lo que tuvo una pérdida considerable; no pudo vender las camisas a un precio con el cual competir con su rival en la línea. Esas camisas debieron enviarse en un fardo comprimido a prueba de agua.

Otro caso que puede mencionarse es el del envío de espejos redondos pequeños a Medellín, Colombia, desde Nueva York. Los espejos se empacaron muy bien en cajas de cartón fuerte hechas a la medida y que estaban diseñadas para contener un cierto número de espejos. Se eligió una caja grande para empacarlos. Esta caja estaba hecha de madera pesada, de casi 1 pulgada de ancho, por lo que su peso era bastante considerable. Se podría haber utilizado madera de media pulgada, con cinta de hierro, que habría servido de la misma manera, pues la mercancía no era muy pesada en relación con su volumen. El resultado fue un impuesto mayor, que el comerciante colombiano tuvo que pagar. Además, la caja seleccionada no era del tamaño adecuado. Luego de que el pedido se empacó, el empacador descubrió que la caja era muy grande y que el pedido de espejos no la llenaba por completo. De modo que recogió material de desecho de la fábrica: retal de cuero de la parte posterior de los espejos, desperdicios del suelo, papel de desecho, viejas cajetillas de cigarrillos, trozos de lata retorcida, etc. Luego, puso todo entre la caja sobre la mercancía, y clavó la tapa. Naturalmente, durante su transporte, algunas de las cajas que contenían los espejos se dañaron, y la suciedad de la parte superior de la caja se filtró hacia la parte inferior de la caja y ensució los espejos -que tenían un aspecto deplorable cuando se abrió la caja en Medellín-. El comprador (un gran cliente de artículos extranjeros, con una calificación crediticia de medio millón de dólares) comentó que él compraba antes todos sus espejos en Francia y que nunca recibió un envío tan sucio desde ese país; que las cajas tenían siempre tamaño adecuado, eran livianas y estaban reforzadas para mayor resistencia, etc. Además, añadió que no le gustaba pagar un impuesto de \$1.60 por kilo de desperdicios recogidos del piso de la fábrica, o de un lote de madera en los Estados Unidos.

Los ejemplos anteriores ilustran solo tres casos de los muchos que conoce el escritor.

## **IMPORTANCIA DEL MERCADO**

El mercado es un tema muy importante y los empacadores norteamericanos deben tener más cuidado al respecto. Las aduanas colombianas se quejan de que la mercancía norteamericana no se marca en forma adecuada; que las marcas en las cajas, etc., usualmente no concuerdan con las facturas o los manifiestos, ocasionando problemas interminables en la localización de las cajas, bultos, etc.; que la numeración de la serie

de los bultos no es consistente; y que todo se reduce a una serie de marcas viejas y nuevas, que son ininteligibles y casi imposibles de descifrar.

En el mismo sentido, los comerciantes se quejan de que es llamativo que las listas de empaque brillen por su ausencia y que las facturas no incluyan la mercancía que contiene cada caja, fardo, etc.

El resultado es que un importador mayorista se ve forzado a desempacar un número de cajas o barriles, según el caso, para localizar y chequear cada lista de artículos similares. Esto también hace imposible que revenda una caja cerrada llena de mercancía, y debe asumir el costo adicional de desempacar y reempacar la mercancía.

Cuando los exportadores norteamericanos suministran las listas de empaque, se constata que no concuerdan con las facturas, haciendo necesaria una nueva revisión de la mercancía.

En la práctica inglesa, todos los artículos que son similares se empacan en la misma caja y se proporciona una lista separada de la lista de empaque, con los correspondientes números de lote y serie, a partir de los cuales se puede localizar con facilidad la mercancía. Para esta tarea se utilizan formas impresas.

En los bultos ingleses, franceses y alemanes se marca el número serial con tinta roja; además, todas las marcas de hacen con buenas plantillas. No hay marcas garabateadas o indescifrables, y las cajas viejas y marcadas no vuelven a utilizarse. La caja promedio norteamericana que se recibe en Colombia es un misterio para todos, excepto para la persona que la marcó por última vez, lo cual muestra el uso de cajas viejas una y otra vez, lo que ocasiona una mala impresión. Tales cajas tienen mal aspecto y dan una impresión desafortunada, ocasionan problemas interminables, demoras y confusión.

## **MANEJO DE LA CARGA POR PARTE DE LAS COMPAÑÍAS NAVIERAS Y OTRAS**

Tal como se ha demostrado en el caso de la maquinaria, ni siquiera el mejor empaque soportará el manejo descuidado por parte de los estibadores. Aunque una caja esté bien empacada y protegida, si se arroja sin pensar en las consecuencias, finalmente se caerá y se dañará.

Parecería, por la apariencia de la carga norteamericana, que hay una gran oportunidad para mejorar el manejo de la carga. El manejo cuidadoso y hábil no supone ninguna disminución en el velocidad del cargue y del descargue -de hecho ocurre lo contrario-. Es una cuestión de conocimiento y de supervisión inteligente, así como de preparación y de experiencia.

La rotura es la regla de la carga norteamericana, pero no es la excepción. Es decepcionante ver la condición en la que parte de la mercancía norteamericana sale de los barcos. Las compañías navieras deberían ver el daño que hacen al comercio norteamericano y deben cooperar con el exportador norteamericano.

## MANEJO DE LA MERCANCÍA EN COLOMBIA

De la aduana al barco de vapor que navega por el río, y desde éste al tren o a la bodega, toda la mercancía se maneja en carretas tiradas por una o dos mulas. En Colombia no se utilizan las carretas de cuatro ruedas. Por lo general, las calles son muy angostas para su uso, pero también las mulas locales tienen poco peso y son pequeñas para el transporte de cargamentos pesados.

Los estibadores locales, en especial en las aduanas, son poco cuidadosos con el manejo de la mercancía de toda clase y no pueden leer los avisos de “Manéjese con cuidado” o “Este lado arriba”. Es recomendable el uso de figuras que aseguren el manejo cuidadoso de la mercancía. El diseño de un vaso que contiene líquido será más efectivo que cualquier otra cosa para asegurar que se entienda “Este lado arriba”, pues los hombres comprenden fácilmente que no deben voltear la caja.

## TRANSPORTE EN MULA

Los grandes importadores mayoristas en Barranquilla y en Cartagena, así como los de Medellín y los de Bogotá, por lo general reempacan la mercancía con destino al interior donde se utiliza el transporte en mulas. Este reempaque se hace una vez se recibe el pedido desde el interior y según las órdenes del comprador.

Con frecuencia se solicita a las fábricas de textiles ingleses de algodón que los empaquen para su transporte a lomo de mula hacia el interior. Sin embargo, esto requiere un amplio conocimiento de cada distrito, de los diseños específicos que requiere cada localidad (que tienen grandes diferencias), así como de los pedidos de lotes pequeños. Tales pedidos pueden hacerlos los importadores únicamente cuando tienen absoluta confianza en la habilidad de la fábrica para seguir las instrucciones al pie de la letra. Los fardos son, entonces, marcados y tienen sus correspondientes listas, lo que permite al importador saber qué es lo que hay en cada uno de ellos y toda la información necesaria acerca de ellos.

A continuación se proporciona una lista de ciudades y pueblos que requieren del transporte en mula, así como del empaque especial para el transporte de la mercancía

utilizando estos animales -es decir, el peso de cada bulto no debe superar 150 libras-. Una "carga" de mula tiene 300 libras. Dos bultos hacen la "carga" -un bulto a cada lado del animal-. En casos extremos, tales como con la maquinaria, etc., se puede enviar un bulto unitario de 300 libras, pero en tales instancias debe haber un acuerdo previo con el comprador, debido a que tales "cargas" incluyen el costo de una tarifa de carga más alta por parte de los arrieros.

Toda la mercancía que se quiera transportar en mula debe protegerse, donde fuere necesario, del daño causado por la lluvia, el barro, etc.

El robo no es usual en el interior y los arrieros son bastante confiables a este respecto. Casi todos los robos ocurren a bordo de los barcos o en el puerto de entrada, y en rutas tales como la del río Magdalena hacia Bogotá, en la que los bultos son manipulados no menos de seis veces antes de llegar a su destino final.

La siguiente es la lista de los pueblos:

*Departamento de Magdalena.* Pueblos: Valle de Upar, Villa Nueva, Fonseca, Palmira. Ruta: vía Riohacha o Banco, por el río Magdalena.

*Departamento de Atlántico.* Los importadores de Barranquilla reempacan toda la mercancía del Departamento.

*Departamento de Bolívar.* Los importadores de las ciudades costeras reempacan toda la mercancía con destino al interior.

*Departamento de Antioquia.* Pueblos: Nechí, Yarumal, Antioquia, Nare, Jericó, Sonsón. Ruta: por el río Magdalena y el Ferrocarril de Antioquia hacia Medellín; de allí en canoa o en mula.

*Departamento de Caldas.* Manizales, por el cable desde la Extensión del Ferrocarril de La Dorada, en Mariquita, hasta el extremo de la línea del cable (que aún no se ha terminado). Neira, a lomo de mula desde Manizales.

*Departamento de Tolima.* Ibagué, por tren desde Girardot.

*Departamento del Valle.* Cartago, a lomo de mula desde Manizales. Buga, en mula hasta Cartago, y de allí en barco de vapor por el río Cauca; también en barco de vapor desde Cali.

*Departamento de Santander.* Bucaramanga, por el río Magdalena hasta Puerto Wilches; de allí 20 millas por tren, y luego a lomo de mula. Pueblos de Piedecuesta, San Andrés, Málaga, Socorro y Moniquirá. Ruta: en mula desde Bucaramanga.

## APÉNDICES

*Departamento de Norte de Santander.* Ocaña, por Cúcuta en mula; también desde Banco, sobre el río Magdalena. Pamplona, a lomo de mula desde Bucaramanga.

*Departamento de Boyacá.* Pueblos: Tunja, Boyacá, Sogamoso, Tasco. Ruta: en mula desde los puertos sobre el Magdalena.

*Departamento de Cundinamarca.* La mercancía se reempaca en Bogotá para su distribución a otros pueblos.

*Departamento de Huila.* Pueblos: Neiva, Garzón, Timina. Ruta: en canoa desde Girardot por el río Magdalena.

*Departamento de Cauca.* Popayán, en mula por Guapi o Cali (costa Pacífica).

*Departamento de Nariño.* Pasto, en mula por Cali o Tumaco (costa Pacífica).



APÉNDICE C.

– NORMATIVIDAD Y PRÁCTICAS QUE AFECTAN  
A LOS VIAJEROS COMERCIALES<sup>1</sup>

**PASAPORTES – PODERES**

Un viajante de comercio proveniente de los Estados Unidos, si es ciudadano de los Estados Unidos que viaja para las casas norteamericanas debe cumplir este primer requisito: obtener un pasaporte norteamericano antes de salir hacia Colombia. Este pasaporte debe llevarse a la oficina del representante consular en el puerto de embarque para obtener su visado, que autoriza su ingreso a Colombia. Si el viajero no es ciudadano norteamericano debe obtener un pasaporte colombiano por parte del cónsul colombiano. La fotografía del viajero debe anexarse al pasaporte.

Se recomienda obtener un poder especial en caso de que el viajero tenga a cargo el recaudo de dineros, o tiene motivo para presentarse ante las autoridades judiciales o ante cualquier ministerio del gobierno con cualquier propósito oficial o para celebrar contratos con el gobierno. El poder debe estar certificado por un notario público, el secretario de estado de un estado en el cual resida el notario, el secretario de Estado de los Estados Unidos, y el representante diplomático o consular de Colombia.

**LICENCIAS**

Un viajante de comercio puede hacer sus negocios en Colombia sin que haya trámites adicionales por parte del gobierno general, después de pasar por la aduana.

Algunas ciudades tienen un impuesto municipal y el viajante debe asegurarse de obtener una licencia antes de exhibir sus muestras. Estas ciudades son Cartagena y Medellín, en las que el impuesto está entre \$10 y \$20 para el año calendario que debe pagarse a la tesorería municipal. El alcalde expide la licencia a la presentación del recibo de la tesorería.

---

<sup>1</sup> Esta sección está escrita por el cónsul Isaac A. Manning.

No se requieren otros trámites para un viajante de comercio antes de que pueda iniciar sus negocios y no hay restricciones sobre la clientela. Puede mencionarse que los registros de los hoteles son revisados por la policía.

## TRATAMIENTO ADUANERO DE LAS MUESTRAS

Los viajeros de comercio deben obtener una factura consular, escrita en español, que ampare las muestras y que las describa por completo; ésta debe estar certificada por el cónsul colombiano en el puerto de embarque. Al llegar al puerto colombiano de entrada, debe diligenciarse un manifiesto, por cuadruplicado, con estampillas por valor de \$2.80, que debe presentarse en la aduana al tiempo con la factura consular. Al autorizar las muestras, se devuelve una copia del manifiesto al viajante para que la utilice en la preparación del manifiesto para la reexportación de las mismas, que debe coincidir con el manifiesto de importación, a menos que haya cambios a causa de venta, pérdida, etc., de las muestras. Si el viajante no está familiarizado con las normas aduaneras y su práctica, ordinariamente ahorrará tiempo, se evitará problemas y hasta ahorrará dinero al hacer el trámite con la ayuda de alguna casa importadora confiable en el puerto de entrada, lo que puede arreglarse con facilidad al llegar.

Las muestras sin valor comercial pueden importarse libres de impuestos, sin condiciones o garantías.

Todas las otras muestras pueden importarse temporalmente, con un reembolso del 75 por ciento del impuesto al reexportarse.

Si el viajante no reexporta todas las muestras, el reembolso se limita al 75 por ciento de los impuestos sobre las muestras efectivamente reexportadas.

La reexportación puede hacerse en cualquier puerto. El reembolso parcial de los impuestos puede hacerse en la aduana original de ingreso, a la presentación del manifiesto, y con la debida notificación por parte de la aduana de que las muestras se exportaron, o que el viajante, al pagar el impuesto cuando ingresa, puede acordar el reembolso en el puerto de exportación mediante un telegrama. En el primer caso, la copia del manifiesto que recibe el viajante debe enviarse, endosada como corresponde, a un agente en el puerto de importación para hacer el recaudo del reembolso. Para tener derecho al reembolso, las muestras deben reexportarse en el término de un año contado a partir de su ingreso.

Por regla general, las autoridades aduaneras tratan con preferencia el equipaje del viajante de comercio sobre todo lo demás, excepto el equipaje personal, y su entre-



ga se demora poco. Con el fin de acelerar la entrega de su equipaje, el viajante de comercio puede hacer los arreglos necesarios para que se retire a través de una casa comercial establecida y que tenga un nexo con la aduana, de modo que se le permita obtener sus muestras sin tener que esperar la liquidación de los impuestos, lo que puede tomar varios días.

Los recaudadores aduaneros interpretan que “muestras sin valor” quiere decir que son aquéllas que no tienen valor comercial; por lo tanto, no pueden venderse y sólo pueden utilizarse con el propósito de negociar las tarifas.

Las siguientes restricciones se aplican a las muestras que están sujetas a su libre admisión: las muestras de telas, fieltro y papeles de colores no pueden tener más de 40 centímetros (cerca de 16 pulgadas) de longitud, medidos en dirección de la urdimbre, aunque pueden tener al ancho completo de la pieza. Las muestras más grandes de tales materiales deben cortarse en piezas de 20 centímetros (cerca de 8 pulgadas).

Las muestras de hule no pueden tener más de 30 centímetros (cerca de 12 pulgadas) en todos los sentidos.

Las muestras de cuerdas, hilos metálicos, o moldes de madera no pueden tener más de 8 centímetros (cerca de 3 pulgadas) de longitud.

Las muestras de vinos, licores y bebidas similares deben estar en recipientes con una capacidad que no supere medio litro (0.52 de cuarto de galón).

La joyería y las placas de cualquier metal deben mutilarse.

### VARIOS

En ciertos aspectos, la mejor temporada del año para viajar en Colombia es entre los meses de diciembre y mayo; la temporada de lluvias se da entre los meses de junio y noviembre. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el río Magdalena tiene mejores condiciones de navegabilidad entre mayo y noviembre.

Usualmente, los comerciantes de Barranquilla se aprovisionan de artículos para mujer, artículos para hombre, etc., en la temporada próxima a la Navidad y para las festividades de Mardi Gras [sic] en enero y febrero, mientras que la celebración de la independencia (11 de noviembre) marca la temporada social especial de Cartagena. El final de la temporada cafetera es la fecha principal de las compras en el interior.

Ni los ferrocarriles ni las compañías navieras otorgan tarifas reducidas a los viajeros de comercio.

Los viajantes de comercio podrán ver que los costos diarios de manutención parten de \$4.50, según las líneas que representen. Los costos reales de viaje en Colombia, Ecuador, Perú, Panamá y Costa Rica, en un período de cuatro meses y para un viajante que represente una gran casa productora de maquinaria de los Estados Unidos (sin llevar muestras) tienen un promedio de \$15 diarios.

Uno que otro viajante comercial calcula sus gastos entre \$35 y \$50 semanales, incluido el servicio de lavandería y el entretenimiento. Si requiere del uso de una sala de exhibición, tendrá que añadir \$10 semanales. La diversión personal es un aspecto necesario e importante en la mayoría de los países suramericanos. Es imposible proporcionar datos de gastos en Colombia, excluidos los de transporte, debido a la cantidad de tiempo que el viajante emplea en los desplazamientos si visita el interior del país. Es probable que pueda viajar a los pueblos de la costa, a Bogotá, a Honda y a Medellín con un promedio de \$10 diarios, excluidos los gastos ocasionados por el exceso de equipaje, el salón de exhibición y el alquiler del coche.

**APÉNDICE D.**

**– NOTAS DE VIAJE**

A modo de guía para los comerciantes que viajan, o de otros norteamericanos que puedan visitar Colombia, a continuación se presentan algunas observaciones e indicaciones que son el resultado de la experiencia real en los viajes por las vías fluviales, los ferrocarriles y los caminos montañosos de la República.

Debido a que los problemas de los viajes en este país son inusualmente difíciles y asombrosos, se considera que esta serie de notas tendrán un propósito específico al indicar al viajero las condiciones que encontrará, lo que debe evitar y las medidas que debe tomar para asegurar el mejor nivel de comodidad disponible, de seguridad y de movilidad.

Los viajes cubiertos por estas “Notas de Viaje” incluyen los principales viajes que, ordinariamente, hacen los hombres de negocios que visitan el país.

**DE SANTA MARTA A BARRANQUILLA**

La Santa Marta Railway Co. tiene un servicio de barcos de vapor desde Ciénaga hasta Barranquilla, dos veces a la semana, los martes y los sábados, que hace conexión con el tren que sale de Santa Marta. La tarifa ferroviaria hasta Ciénaga, 22 millas, es \$1.40 dólares colombianos (\$1.36 dólares norteamericanos), y la mejor tarifa hasta Barranquilla es de \$3 (\$2.92 dólares norteamericanos) en primera clase y de \$1 (\$0.97 dólar norteamericano) en segunda clase. Hay dos camarotes que deben reservarse con un costo adicional de \$2 (\$1.95 dólares norteamericanos). Éstos son apenas unos habitáculos de madera sobre la cubierta, con nada más fuera de un catre de lona plegable y sin ropa de cama. A los pasajeros de primera clase se les proporcionan catres de lona para ponerlos en la cubierta durante la noche, pero deben llevar sus propias almohadas, tapetes y sábanas, así como el jabón, las toallas, etc. Las comidas se sirven a bordo, pero el viajero exigente llevará un cesto para su almuerzo, incluida el agua potable para beber.

La ruta desde Ciénaga hasta Barranquilla se cubre a través de pantanos y canales que se han formado en el delta del río Magdalena. Hay una masa de agua abierta y muy poco profunda, llamada “La Ciénaga”, que llega hasta el océano, pero los barcos se acercan a Ciénaga a través de un canal

artificial dragado. Cerca de dos terceras partes de la distancia de 50 millas hasta Barranquilla se recorren a través de canales muy angostos denominados “canales”, con una profundidad no mayor de 2 pies y 6 pulgadas. No pueden navegarse en barcos de tamaño mayor a los que se utilizan. El avance es lento y muy difícil, con muchas probabilidades de encallar. El barco se detiene varias veces durante el viaje para obtener madera, un proceso tedioso, de modo que la velocidad que se alcanza no es mayor a 5 millas por hora.

Los camarotes deben tomarse sólo cuando se necesita tener privacidad, pues son demasiado calientes, no son ventilados y no se puede permanecer largo tiempo en ellos. Si puede evitarse el viaje no debe hacerse de noche, debido a las miríadas de zancudos que hay mientras se pasa por los pantanos. Cuando el barco se detiene (y lo hace con frecuencia), los pasajeros se ven cubiertos por esta peste, que es peligrosa debido a la malaria. Los viajeros deben tener unas buenas mallas tupidas y plegables (mosquiteros) como parte de su equipaje, aunque los habitantes de la región no las utilizan.

El paseo de día no deja de ser atractivo. Las montañas cubiertas de nieve de la Sierra Nevada se ven hacia el oriente. La vida animal y la vegetación de los pantanos son interesantes. Al aproximarse a Barranquilla se empiezan a ver los pastizales para ganadería en las tierras más altas en las que se ha limpiado el terreno, se han instalado cercos y se ha plantado pasto pará o pasto Guinea. El medio de locomoción de los vaqueros del lugar es la piragua. Se ven grandes caimanes y también grandes bandadas de garzas.

Se dice que las personas que han estado en tierra firme aseveran que podría construirse una buena carretera entre Santa Marta y Barranquilla utilizando el camino natural de la Isla de Salamanca a lo largo de la costa, donde en la mayoría del trayecto no tendrían que hacerse muchas obras. Hay un pequeño tramo de camino elevado que tendría que hacerse en las cercanías de Santa Marta, así como obras de pilotaje cerca de Barranquilla, además de un ferry que atravesase el río Magdalena en Barranquilla. Tal ruta no sería rentable en este momento debido a que las tarifas para carga no podrían competir con los bajos precios que cobran los habitantes del lugar por el transporte de carga en piraguas, que se movilizan en el agua por un precio ínfimo.

## DE LA COSTA CARIBE A PUERTO BERRÍO

### *Condiciones del río*

El río Magdalena, en sus partes más bajas, abajo de Puerto Berrío, es muy ancho entre sus orillas -en algunos lugares alcanza más de una milla-, pero esta gran área no está siempre cubierta de agua. Durante la temporada seca del año el volumen de agua es muy limitado, en comparación con el ancho del río; los canales navegables son angostos y tienen obstáculos -bancos de arena grandes y pequeños, así como bancos de lodo- que cambian de posición constantemente. Los pilotos fluviales observan la corriente en busca de aguas profundas, pues no hay ayudas para la navegación que puedan utilizarse debido al cambio constante de los canales.

También es imposible viajar de noche durante la temporada seca. Los botes se atan en la orilla a un pilote de madera. Las horas de oscuridad se utilizan para cargar madera que es el combustible para el siguiente día.

También hay muchas islas. Algunas de ellas están habitadas y se utilizan en pequeña escala para la agricultura o la ganadería. Algunas de estas islas son de gran tamaño, el río pasa a su alrededor y en algunos lugares se forman muchos canales que generan confusión entre los pilotos fluviales. El río erosiona constantemente con la consecuente creación de nuevos bancos de arena, que con el tiempo se convierten en nuevas “islas”.

En otros lugares el río se ha expandido formando grandes lagos poco profundos, con un diámetro de una milla o más. En muchos lugares se han formado lagos debido al desbordamiento del agua durante la temporada de lluvias o de las inundaciones. Estos pantanos cubren áreas enormes a ambos lados del río que no pueden atravesarse con ninguna embarcación, a excepción de las pequeñas piraguas de los habitantes del lugar, quienes conocen los angostos canales y la complejidad del crecimiento del agua tropical.

El agua del río, incluso en la temporada seca, lleva una buena cantidad de cieno y tiene aspecto fangoso.

Durante la temporada de lluvias, los barcos de vapor van por el río Magdalena desde Barranquilla hasta La Dorada (el punto principal para la navegación en el Bajo Magdalena), a una distancia de 987 kilómetros (617 millas), en cinco días, y navegan por las noches desde el Bajo Magdalena hasta Gamarra. Los barcos retornan en tres días gracias a la corriente rápida. Esto sucede con los barcos expresos que únicamente se detienen por madera y para recoger el correo en pueblos como Zambrano, Magangué, Banco, La Gloria, Gamarra, Bodega Central, Puerto Wilches y Barranca Bermeja [sic].

### ***Los barcos de vapor y su servicio***

Todos los barcos fluviales tienen la rueda en la popa. Los cascos son de acero, con algunas adiciones de madera liviana, y todos los modelos pertenecen al tipo de proa maier, o de cuchara, siendo éste el modelo que mejor se ajusta a las condiciones generadas por los bancos de arena, los obstáculos y otras obstrucciones en el río.

El servicio se divide en tres clases – (1) servicio expreso de pasajeros y de carga, (2) servicio intermedio de pasajeros y de carga, y (3) servicio ordinario de carga. Los barcos expresos sólo paran en los pueblos más importantes y llevan el correo hacia y desde el interior. Estos barcos de vapor tienen prelación sobre el resto del tráfico fluvial. Los barcos “intermedios” hacen más escalas, llevan carga más pesada, y usualmente toman el doble del tiempo para hacer el recorrido de los barcos expresos. Estos barcos no son tan grandes ni están tan bien equipados como los expresos, a los que luego se les instalan máquinas para hacer hielo, luces eléctricas, duchas y ventiladores eléctricos en los camarotes. En los barcos expresos también hay un piano eléctrico para que los pasajeros se diviertan.

Durante la temporada seca, el viaje desde Barranquilla puede tomar de una a tres semanas, según las condiciones del río y la suerte que se tenga con los bancos de arena y otros obstáculos que se encuentren en el camino. Con frecuencia, en esa época, se tarda hasta un día buscando un canal entre los bancos de arena y las islas para que el barco pueda pasar.

Con frecuencia sucede que el barco tiene tanta velocidad al pasar por un banco de arena que las placas se dañan y el barco queda inservible. Entonces, los pasajeros deben esperar con paciencia que se envíe otro barco que los recoja para continuar el viaje río arriba o río abajo, según el caso.

### *Equipo para el viaje por río*

Los camarotes de los barcos expresos deben reservarse con tiempo, y tienen un costo adicional del 20 por ciento sobre la tarifa ordinaria de primera clase. Si se desea uno de ellos para una sola persona, se cobra una tarifa adicional del 40 por ciento. Si no hay camarotes disponibles, a los pasajeros se les proporciona un catre plegable de lona y duermen sobre la cubierta.

Los camarotes de los barcos expresos están equipados con un catre de lona, una palangana y una jarra para el agua, nada más. Los pasajeros deben llevar su equipo, que está compuesto por un tapete, dos sábanas, una almohada, un mosquitero, toallas, jabón, etc. Sería muy conveniente tener un espejo pequeño. Los mejores barcos expresos tienen ventiladores eléctricos en los camarotes y en el comedor. Debido a que el calor es excesivo en todas las épocas del año (en la noche y en el día), el viajero debe averiguar, antes de comprar su pasaje, si el barco tiene ventiladores o no. Es imposible quedarse en esas habitaciones después de las 9 de la mañana debido al calor. El único lugar del barco donde hay algo de comodidad durante el día es el comedor, que es abierto en la proa y en la popa. El área que se encuentra a continuación, en la primera cubierta, es la cocina. Las calderas están debajo del extremo frontal, en la cubierta del casco, debajo de la cubierta de los pasajeros y es un área muy caliente del barco.

La cubierta superior, o “texas”, está expuesta al sol y no puede utilizarse sino durante la noche, cuando se convierte en un lugar desagradable y posiblemente peligroso debido a los zancudos y a otros insectos. Cuando el barco atraca en la orilla, los insectos son tan numerosos que las personas deben refugiarse en el camarote, debajo del mosquitero y con el ventilador encendido.

La comida es muy mala, está mal preparada y mal servida. Se utiliza demasiada carne, pero el viajero hará bien en llevar unas latas de frutas, vegetales, etc. El agua mineral puede comprarse en todos los barcos expresos y puede consumirse.

Deben tomarse todas las precauciones posibles para evitar las infecciones y utilizarse los específicos para la fiebre.

Será imposible hacer cualquier trabajo de oficina o escribir en la cubierta, excepto si se hace muy temprano en la mañana y antes de las 9. Después de esa hora las camarotes se vuelven muy calurosos para quedarse en ellos y el comedor está lleno de personas por lo que no se puede trabajar.

Debe contarse con material de lectura, pues será el mejor amigo del viajero y contribuye a superar la monotonía del viaje por el río.

Cuando el viajero se baja del barco, en las diferentes paradas, no debe tomar el agua que ofrecen en esos lugares ni los dulces que ofrecen en venta, debido a que las condiciones en que se hacen son insalubres y las enfermedades son frecuentes. Los pasajeros que bajan del barco no deben ingresar a las áreas con mucha vegetación, a menos que haya un camino amplio y sin maleza. Esta precaución debe tomarse para evitar las garrapatas, las niguas y otros insectos que provocarán incomodidad.

Otro elemento importante del equipo es un par de anteojos con lentes en color, debido a que el brillo del sol sobre el agua es muy fuerte en algunas ocasiones. La mejor protección para la cabeza es un casco de corcho (o “*safari hat*”) cuando se está al aire libre, pero es muy pesado para utilizarlo a bordo de los barcos. Sin embargo, la mejor opción es un buen sombrero panamá. Las cobijas no se necesitan en el río aunque un cobertor liviano, tal como una colcha, debe llevarse con el fin de protegerse del frío de la mañana tropical después de una noche caliente.

Se debe utilizar ropa de lino o de algodón blanco. También puede ser adecuada una buena calidad de dril liviano de color habano para el viaje por el río ya que, debido a la suciedad de los barcos, la ropa blanca se ensucia con rapidez.

## DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA

### *Hotel Magdalena*

Al dejar atrás el río Magdalena en Puerto Berrío, el viajero estará gratamente impresionado con el Hotel Magdalena, situado sobre una colina a unos pocos cientos de yardas de la orilla del río. Este hotel fue construido por el gobierno del Departamento de Antioquia y se administra en conjunto con el servicio del Ferrocarril de Antioquia, y su objetivo principal es proporcionar un lugar cómodo, moderno e higiénico a los viajeros que llegan o salen del Departamento. Éste es el mejor hotel del país, con excepción de los hoteles de Bogotá, la capital. Entre sus características están los modernos baños con baldosines blancos -una gran ayuda para los pasajeros fluviales-. La comida es excelente y puede pasarse el tiempo cómodamente mientras se espera el barco o el tren que va al interior del Departamento. El edificio fue diseñado por un arquitecto norteamericano y está construido con concreto reforzado. Todos los accesorios interiores están hechos de madera, los pisos son de baldosas sobre cemento y todas sus características se ajustan al clima tropical.

### *El pueblo de Puerto Berrío*

El pueblo de Puerto Berrío es el puerto fluvial del Departamento de Antioquia. Por este lugar pasa toda la mercancía con destino a Medellín, desde la costa y los mercados extranjeros. Puerto Berrío también maneja todas las exportaciones de café desde el Departamento de Antioquia, que produce

el 40 por ciento de la cosecha cafetera de Colombia. Igualmente hay un comercio permanente de panela con el interior del país (panes de azúcar moreno). El Departamento produce 22.000.000 de panelas al año y vende grandes cantidades al interior del país. También hay una importación considerable de tabaco, principalmente del Departamento de Santander, por Puerto Wilches, Gamarra, etc. Se importan cada año cerca de 70.000 cabezas de ganado a Antioquia desde el Departamento de Bolívar, y cerca de la mitad se transportan por el río en barcas para enviarlas por tren en el Ferrocarril de Antioquia. La descripción detallada del pueblo de Puerto Berrío se encuentra en la página 311.

### ***Ferrocarril de Antioquia: División Nus***

Un tren con servicio combinado de pasajeros y carga opera todos los días, a las 6:00 de la mañana, desde Puerto Berrío, sobre la División Nus, hasta Cisneros. Hay vagones de primera, segunda y tercera clase.

La carretera se prolonga en una serie de curvas, por lo general en dirección al occidente, hasta llegar al río Nus, en un punto entre Pavas y San Rafael. La inclinación máxima de este punto de cruce es de 4.25 por ciento, siendo la inclinación promedio de 2.733 por ciento. Todas las tangentes y las curvas tienen un radio mínimo de 90 metros. Después de cruzar el Nus en Monos, la carretera se dirige hacia el noroccidente, paralelamente a la orilla sur del río Nus hasta que se llega a la cabecera en Providencia. Desde allí la carretera se dirige, en general, hacia el occidente hasta Cisneros, el extremo actual de la División Nus. Se están adelantando obras nuevas hasta El Limón -a 7 kilómetros de Cisneros- que llegan hasta el sitio propuesto para el túnel en las montañas de La Quebra.

La distancia desde Puerto Berrío hasta Cisneros es de 109 kilómetros (cerca de 98 millas); la distancia por carretera desde Cisneros hasta Santiago es de 14.7 kilómetros (9 millas), y la distancia desde Santiago hasta Medellín, en tren, es de 72 kilómetros (45 millas).

La vía férrea, desde Puerto Berrío, sigue la inclinación de las laderas de las colinas con muchas curvas cortas e inclinaciones pronunciadas. Hay muchos lugares en los que la vía férrea debería acortarse para hacer tramos rectos mediante grandes rellenos de tierra y viaductos de acero. Toda la ruta está en una masa de colinas, con altas montañas que se elevan varios miles de pies desde el valle angosto que atraviesa el tren. En Puerto Berrío, y a alguna distancia en dirección a Cisneros, el área es tropical, como en el río Magdalena, pero una vez que se pasa San Rafael, en el río Nus, el aspecto del territorio cambia a medida que se acerca a la región minera y se alcanzan mayores alturas. Desde aquí y hasta Medellín el área recuerda la tierra del oro de California en Oroville y la región del río Feather, aunque la vegetación es muy diferente, pues no hay pinos ni robles. La formación del suelo es de barro rojo y de porfirita descompuesta con trazas de hierro e intercalada con grandes depósitos de granito. Las corrientes de agua y los riachuelos, de los que hay muchos, son rápidos y rocosos. En La Quebra hay varias caídas de agua a los lados de las montañas, y se calcula que producen suficiente electricidad para impulsar un tren eléctrico sobre esta montaña.



Todas las obras se han concluido con trabajo manual y los únicos aparatos modernos que se utilizan son las pequeñas dresinas manuales Decauville mediante las cuales se hacen los rellenos y se extrae el balasto, etc. Así se ha adelantado una gran cantidad de trabajo a lo largo de esta vía. Los extremos laterales de los cortes en la roca se han recubierto con roca en muchos lugares con el objeto de evitar la erosión cuando lleguen las fuertes lluvias durante las dos temporadas de lluvia en esta región; además, hay otros grandes rellenos que contienen 200.000 metros cúbicos de tierra. En esta región tan difícil hay una masa de colinas y montañas que sobresale como un monumento para la industria y el ingenio frente a las adversidades.

### *Paso de La Queibra*

Al llegar a Cisneros, el viajero tiene dos alternativas para cruzar la montaña hacia Santiago, el extremo de la División Porce que lleva a Medellín. Se puede alquilar un coche o se puede hacer el viaje a caballo. Una vez sale de Puerto Berrío, el tren llega a Cisneros a las 11 de la mañana y el viaje por las montañas puede hacerse a caballo en cerca de 1½ hora. Sin embargo, como el tren no sale de Santiago hacia Medellín sino hasta las 4 de la tarde, los viajeros deben almorzar en Cisneros antes de emprender el camino por la montaña, o deben ir a la cima de La Queibra a almorzar en un buen hostel que hay allí. La parada en La Queibra es bien recibida, ya que significa un descanso en el duro trayecto, el o los caballos del coche descansan, y permite disfrutar de un paisaje bello y del aire de la montaña después de tantos días en el río tropical. La altura de La Queibra es el punto más alto de la carretera, a 1.650 metros o 5.080 pies, sobre el nivel del mar. Cisneros está a una altura de 1.055 metros, o 3.380 pies. El paso de La Queibra está en línea perpendicular a 1.700 pies sobre el pueblo de Cisneros, y a 1.250 pies más de altura en relación con Santiago.

Cuando no se tiene equipaje pequeño de mano es recomendable hacer el viaje a caballo por la montaña. Este método es más rápido que el coche, los animales disponibles son pequeños, no están en buenas condiciones y no pueden cubrir el trayecto si deben tirar de un vehículo pesado en la pendiente. Si el viaje se hace a caballo en la temporada de lluvias, el viajero hará bien en llevar un poncho u otra prenda impermeable que se ata a la montura para evitar mojarse. Si se lleva equipaje pequeño o valioso, el viaje debe hacerse en coche, en especial si está lloviendo. La tarifa de este servicio (que no está incluida en la tarifa del tren) es de \$1 para un caballo, de \$8 para un coche de dos personas, o de \$5 por una persona, además del cobro por el caballo, que por costumbre se entiende que está incluido.

La carretera de La Queibra es una carretera de montaña bien construida; el radio máximo de la curva es de 70 metros; la superficie en piedra tiene 3½ metros de ancho, con un ancho total de superficie coronada de 5 metros. La inclinación promedio es del 6 por ciento. Por esta carretera pasan todas las importaciones y exportaciones de Medellín y del interior del Departamento de Antioquia.

Toda la carga se maneja con carretas de dos ruedas tiradas por mulas pequeñas oriundas de la región y con una carga de entre 6 y 8 costales de café -o sea, un peso total de 850 a 1.140 libras por

carreta-. También se utilizan mulas para carga, que compiten con las carretas en esta tarea, que está controlada y contratada por el ferrocarril. También hay unas pocas carretas de cuatro ruedas que se usan para piezas grandes que se transportan en esta ruta. Estas carretas se utilizan en la temporada de la cosecha cafetera para agilizar el movimiento de los cargamentos de café.

El equipo de transporte es muy pobre y tiene un mal aspecto. El arnés de la mula tiene un collar y cadenas -nada más- y se utilizan cuerdas como riendas para los animales que tiran de las carretas. En realidad no hay una conducción propiamente dicha (como se entiende este término), pues las mulas son prácticamente arreadas por la carretera. Esta parece ser la costumbre en los países de América Latina donde se utilizan estas mulas pequeñas. También debe decirse que los animales reciben pocos cuidados.

El cruce del Paso de La Quebra es una experiencia interesante para el viajero. Se nota un gran contraste entre las personas, en comparación con los habitantes de la costa. Hay casas pequeñas por todas partes, tienen un solo espacio y un área acondicionada como cocina. Estas casas minúsculas están construidas con barro moldeado, o con bahareque prensado con barro rojo. Los techos son usualmente de paja pero, algunas veces, en las mejores casas se utilizan tejas que se fabrican en el lugar o cerca de él.

Hay agua en todas partes y se pasa por una caída de agua más bien grande. En toda la región se cultivan bananos, caña de azúcar y yuca (un alimento básico), incluso en las laderas empinadas de la montaña. Estas personas tan industriosas difícilmente desaprovechan una yarda cuadrada de terreno. No se ven grandes granjas, y toda la agricultura está en manos de pequeños granjeros debido a la naturaleza quebrada de la región. La ganadería se desarrolla con animales pequeños de la región que se alimentan de los pastos cortos que se encuentran en las laderas de las montañas.

### *Equipaje*

Todos los barcos de vapor que se llegan a Puerto Berrío son recibidos por agentes de las compañías de equipajes de Medellín que tienen el negocio de encargarse del equipaje de los viajeros desde Puerto Berrío hasta Medellín. El equipaje se recibe a bordo, se lleva a la estación del tren para que la aduana lo revise, lo pese y lo chequee; se lleva a los autos a través del Paso de La Quebra a tiempo para tomar el tren en Santiago. Se le envía al pasajero al día siguiente en el lugar en el que se aloja en Medellín. Se elabora un recibo sobre el equipaje que recibió el agente en Puerto Berrío por lo que el pasajero que toma este servicio se libera de una gran cantidad de inconvenientes, molestias y del peligro de perder su equipaje. De otro modo, habría dificultades interminables en Puerto Berrío, Cisneros, Santiago y Medellín. En Colombia, las compañías ferroviarias no mantienen un sistema de chequeo de equipaje como el de los Estados Unidos, y no se asume ninguna responsabilidad por el transporte de éste.

Todos los baúles y los empaques de madera deben asegurarse muy bien. Asimismo, el equipaje personal valioso debe cuidarse personalmente, ya que hay muchos robos y pérdidas.

### ***Ferrocarril de Antioquia: división porce***

Después de cruzar el Paso de La Quebra, el tren sale de la estación de Santiago a las 4 de la tarde con destino a Medellín, a una distancia de 72 kilómetros, cerca de 45 millas, y llega a Medellín a las 7 de la noche. La vía férrea sigue el curso del río Porce, cruzándolo entre las estaciones de Botero y Porcecito, y continua luego en dirección suroccidental río arriba, hasta Medellín, que está localizada en la cabecera del río Porce.

Es un viaje agradable. El paisaje es hermoso, hay altas montañas a ambos lados del valle que cruza el tren, hay pequeños pueblos y villorrios, así como granjas pequeñas de caña de azúcar, banano y yuca. También hay terrenos planos en los que hay ganado que se alimenta en los pastizales. El río es angosto y rápido en todo el trayecto, y en todas partes es evidente la minería de aluvión. El río Porce es el más rico en oro en todo el país, pero la parte superior del mismo ha sido explotada desde hace tiempo por los mineros locales.

El lecho de la vía férrea en la división Porce es incluso mejor que el de la División Nus, y las estaciones que se encuentran a lo largo de la ruta dejan una muy buena impresión. Todos los edificios son de concreto con techos de teja de diseño atractivo; todos están rodeados por jardines con flores y bordes de piedras blanqueadas, etc. Las amplias plataformas son de concreto y todo el sistema habla muy bien del Departamento de Antioquia. El pasajero también queda impresionado con la muy bella estación de Medellín. Este edificio está hecho de concreto en su totalidad y cuenta con un sistema de intercomunicación entre las oficinas, con sus variadas características.

El carbón se utiliza como combustible en el ferrocarril de la División Porce. Este carbón proviene de los campos de Amagá y se transporta a Medellín en el Ferrocarril de Amagá. Este carbón es muy volátil, pero puede llevarse hasta Santiago por menos de \$4 la tonelada.

Todas las locomotoras utilizan frenos de vapor, mientras que en los vagones se utilizan frenos manuales.

Hay una buena carretera paralela a la División Porce en las afueras de Medellín y río abajo hasta Barbosa, pasando por los pueblos de Copacabana, Girardota y Concepción. Aunque esta carretera no es tan buena como la de La Quebra, cuenta con buen mantenimiento, y puede utilizarse con automóviles y carretas. Sin embargo, los vehículos de ruedas la usan muy poco, a excepción de los que vienen de las cercanías de Medellín y los suburbios.

### ***Ferrocarril de Amagá***

El Ferrocarril de Amagá va en dirección sur desde Medellín hasta el pueblo de Amagá. También es una línea angosta, de 36 pulgadas de ancho, y con las mismas características del Ferrocarril de Antioquia, pero todo el equipo es más liviano y pequeño, y sólo utiliza locomotoras de 15 toneladas. Los rieles que van desde Medellín hasta el lecho del río, también llamado La Quebra, donde la línea se separa de la cabecera del río Porce, son de acero de 40 libras, y desde allí

hasta el nivel del valle de Amagá los rieles pesan 60 libras por yarda. En el momento en que se prepara este reporte, hay 42 kilómetros en funcionamiento -con 5 kilómetros de obras nuevas que llegan hasta el pueblo de Amagá, y que estaban listas para tender la vía férrea que se espera poner en funcionamiento durante 1919-. Se están agilizando las obras y hay planes en proceso para la continuación de esta línea.

El objetivo de esta carretera es proporcionar una salida desde Medellín hasta el río Cauca. Con ello, el Departamento de Antioquia tendrá una salida a la costa Pacífica a través de Cali y Buenaventura. La línea se ha construido con un radio máximo de curva de 80 metros y con un límite de 40 grados.

No hay ni túneles ni puentes pesados, pero la línea sigue la inclinación a lo largo de las laderas. Se removieron, en promedio, 166.000 metros cúbicos de tierra por cada kilómetro de línea después de llegar a las obras más pesadas de La Quebra, al sur del pueblo de Caldas, donde la línea pasa sobre el río después de alejarse de la cabecera del río Porce. Hay 50 puentes pequeños de acero, siendo el más grande de éstos el que pasa sobre el río Porce (llamado aquí, río Medellín) con una longitud total de 24 metros (78.7 pies) entre los contrafuertes.

Las pendientes son las siguientes: de Medellín a Sabaneta, kilómetro 13,  $1\frac{1}{10}$  por ciento; de Sabaneta a Caldas, kilómetro 24, 2 por ciento; de Caldas a Primavera, kilómetro 28,  $2\frac{1}{2}$  por ciento; de Primavera a Angelópolis, 3 por ciento; de Angelópolis a Amagá (es decir, bajando al pequeño valle),  $2\frac{1}{2}$  por ciento.

Medellín tiene una altura de 1.480 metros (4.854 pies) sobre el nivel del mar. El punto más alto del Ferrocarril de Amagá tiene una altura de 1.900 metros (6.232 pies) en La Quebra, a unos 30 kilómetros (19 millas) de Medellín.

Todo el valle del Porce, hasta Caldas, está muy cultivado siendo la caña de azúcar el producto principal. También hay algunos pueblos y villorrios entre los cuales Envigado es el más importante, y en el que hay una fábrica de productos de algodón. En Caldas hay una fábrica de porcelana en la que también se produce vidrio.

La formación del terreno cambia a medida que el tren baja al valle desde la estación de La Primavera. Se puede apreciar una diorita y la denominada "serpentina" verde, y es aquí donde se observa que hay indicios de depósitos de carbón.

La carga principal que se maneja en esta línea es el café que se lleva desde el interior hasta la vía férrea a lomo de mula o de buey. El tráfico local de pasajeros es abundante y los ingresos por su uso han permitido contratar nuevas obras.

Como en el caso del Ferrocarril de Antioquia, desde Puerto Berrío hasta Medellín, el terreno es montañoso y quebrado. El costo promedio por kilómetro (0.62 milla) ha sido cercano a los \$25.000 y algunos tramos que han requerido obras más complejas han costado tanto como \$90.000 por kilómetro. Los costos de mantenimiento son altos, los deslizamientos son frecuentes y deben protegerse con enrocado o muros de contención las laderas completas para evitar el movimiento de

la tierra durante la temporada de lluvias. Para una vía angosta la construcción puede considerarse de primera clase.

Es significativo el hecho de que al transitar por esta línea hay curvas pesadas y tramos serpenteados. Si se quiere que esta línea se utilice para tráfico pesado (cuando se haga la conexión con el Ferrocarril del Pacífico) deberá reconstruirse y enderezarse. Las curvas son tan cortas y las inclinaciones tan pesadas que, en la actualidad, sólo puede transitar una locomotora que lleve carbón desde los campos de Amagá. Incluso bajo esas condiciones, hoy en día ésta es una empresa en la que sus propietarios invierten todos sus ingresos en obras nuevas, como se ha mencionado antes.

### ***Tipo de ropa que se necesita***

Mientras se está en el río Magdalena, se debe utilizar ropa ligera, tal como lino o dril liviano de color habano que puede utilizarse incluso hasta en Medellín, aunque es aconsejable tener un abrigo delgado de lana al llegar a La Quebra para protegerse del frío cuando se cruzan las montañas y al llegar a Medellín en la noche. En Medellín pueden utilizarse trajes de lino o de tejido liviano; el clima es primaveral todo el tiempo y no hay cambios, ni siquiera en la temporada de lluvias.

### ***Viajes al interior***

El ingeniero y cualquier otro viajero que vayan a adentrarse mucho más en Antioquia deben prepararse en Medellín, y deben hacer todos los arreglos para conseguir los caballos y los animales de carga. Deben alquilarse buenas mulas acompañadas de buenos empacadores y guías. Deben preferirse siempre las mulas, pues los caballos son pequeños, no son buenos y nos soportan los largos y pesados viajes por los caminos de las montañas. Los caballos no están tan bien herrados como las mulas.

Las mulas pueden conseguirse por \$1 diario con su equipo y las mulas ensilladas se consiguen entre \$1.50 y \$2.50 diarios, según el tamaño, su modo de desplazarse, etc. Los guías se contratan por la duración del viaje y reciben \$0.50 por día más su alimentación. Cuando se alquila un equipo para ir de un pueblo a otro -por ejemplo, de Medellín a Manizales, teniendo que devolver las mulas en Medellín- se calcula el tiempo del viaje de retorno y se paga. El viajero también paga el transporte de los animales y del guía en tren desde Caldas hasta Medellín, más una suma de dinero adicional para los gastos de alimentación del guía, el forraje, etc. durante el viaje de regreso.

La montura que se usa debe ser liviana y debe tener estribos cortos para las mulas pequeñas del país. Aunque tiene amplio uso entre los habitantes del país, la silla pequeña inglesa no es aconsejable para los duros viajes en la montaña. Una montura por el estilo de las líneas norteamericanas McClellan, o Whitman, es recomendable: deben tener un borrén trasero más alto y contar con un borrén delantero. Igualmente, el estribo metálico inglés es poco cómodo y peligroso. No hay protección del pie contra el calor o la humedad, o por roces que hagan daño a los pies. Siempre existe la posibilidad de que el pie quede atorado en una caída. El mejor estribo es aquel ancho de madera que está cubierto por una

“tapadera” grande de cuero grueso en el que cabe todo el pie, a excepción del talón. Es prácticamente imposible “colgar” el pie en esta clase de estribo, los pies están protegidos de la humedad, del barro, del calor del sol, de raspaduras al rozarse con rocas, árboles y maleza en los caminos de la montaña, etc., y los pies pueden moverse y apoyarse mientras se está sobre la montura en un viaje largo.

El escritor notó que la costumbre del país es utilizar una pieza de cuero suave al interior de las almohadillas, debajo de las sillas. Es una práctica muy mala que no debe adoptar el viajero inteligente en esta región tan caliente, debido a que el cuero no absorbe el sudor del lomo de la mula y el resultado es una ampolla y un animal adolorido en un día o dos. Una buena cobija tejida es mucho mejor, doblada a lo largo y en tres partes que debe lavarse por lo menos una vez a la semana durante el viaje.

Las sillas de carga son llamadas “enjalmes” [sic], son hechas de fibra de maguey y se rellenan con pasto. Son muy pequeñas y de mala calidad. No se tiene cuidado al utilizarlas y no se hace uso de la cobija debajo de ellas. Las mulas de carga sufren y muy pronto están llenas de llagas. La baticola y las correas del pecho son, con frecuencia, apenas una pieza de cuerda, que corta con facilidad la piel de la mula. El viajero debe escoger mulas buenas y verificar que tengan las sillas de carga (“enjalmes” [sic] de mayor tamaño y que se provean buenas cobijas). Al tener en cuenta los detalles y teniendo cuidado en estos asuntos, se evitará una demora mientras se cubre el trayecto.

Todos los baúles en los que haya prendas de vestir o muestras, etc., deben ser del modelo y del tamaño de los baúles militares; es decir, de fibra liviana pero resistente, reforzada con los usuales accesorios metálicos y con buenos candados que deben estar bien engrasados. El tamaño es de aproximadamente 30 por 16 por 14 pulgadas y dos de ellos conforman una “carga” para una mula. Las mulas que transportan equipaje no pueden cargarse con una “carga” completa, que se calcula en 280 libras, si se van a hacer dobles paradas cada día en el camino; es decir, un buen trayecto de 40 millas por día. No deben ponerse más de 200 libras sobre cada mula si se va a mantener el mismo ritmo de desplazamiento en esos caminos. Durante la temporada de lluvias debe usarse material impermeable para empacar todo el equipaje evitando así que se moje con la lluvia mientras se hace el trayecto.

El equipo debe incluir un catre plegable con un mosquitero que se pueda adherir, alforjas y un poncho impermeable. El mejor poncho es el que está recubierto de caucho, hecho de una tela resistente de gran tamaño para que cubra todo el cuerpo hasta los estribos, así como la parte trasera de la silla. La marca usual del poncho que es tan común en la parte occidental de los Estados Unidos no puede utilizarse debido a que se pegará a causa del calor.

Se debe llevar una provisión completa de toallas, jabón, etc., así como sábanas, una cobija liviana, una almohada pequeña y un tapete. El catre debe ponerse en un saco de lona impermeable que puede comprarse para tal fin.

Debido a la necesidad de obtener alimentos y forraje, es necesario hacer paradas nocturnas en los numerosos ranchos de los pueblos pequeños que hay sobre los caminos. Ésta es una situación más bien incómoda, ya que la comida es muy mala y las casas pequeñas son, ordinariamente, insalubres.

Durante las temporadas de lluvias, prácticamente todos los caminos son intransitables en muchos

lugares debido a los huecos llenos de lodo; todo se moja, queda cubierto de barro y los animales se cansan pronto en los caminos difíciles. Un trayecto en la montaña (y hay montañas en todas partes) durante la temporada de lluvias toma casi el doble del tiempo que se gasta en la temporada seca, cuando los caminos están en mejores condiciones.

### CAMINOS

Los caminos principales de la región antioqueña se mencionan a continuación.

El camino de Zaragoza lleva de Medellín a Porcecito a través de “La Clara”, por el norte, hasta Segovia y luego a Zaragoza en la región minera sobre el río Nechí. Otro camino principal, también con dirección al norte, pasa por los pueblos importantes de Gómez-plata [sic] y Amalfi, a lo largo de la orilla derecha del río Porce hasta Zaragoza. El territorio se vuelve tropical más al norte de Medellín y se llega pronto a la región de selva espesa, pantanos y altas temperaturas.

El antiguo camino de Cáceres sale de Medellín hacia San Pedro, de allí a Santa Rosa, y hacia el norte hasta Yarumal en dirección al río Cauca, pasando por Valdivia. Cáceres está sobre el río Cauca y es un centro de minería de aluvión de vieja data.

De San Pedro sale otro camino hacia el occidente, con destino a Sopetrán, cruza el río Cauca en Sucre y va hacia el pueblo de Antioquia [sic] sobre el costado occidental del río Cauca. Desde el pueblo de Antioquia, sale otro camino importante hacia el noroccidente y en dirección a la cabecera del río Sucio, el afluente más largo del río Atrato. Este camino sigue el curso del río hasta Cañasgordas, de allí a Dabeiba y, río abajo, hasta el centro de navegación sobre el río Sucio en el pueblo de Pavaradoncito. Esta ruta es muy utilizada por los comerciantes y mineros que se dirigen a la región de las minas de aluvión a lo largo del Atrato. La región es muy tropical.

Hacia el sur hay varios caminos que pasan por pueblos grandes. Los más importantes son (1) el camino a Manizales, que sale del Ferrocarril de Amagá, en Caldas, y sigue hacia el sur pasando por los pueblos de Santa Bárbara, Aguadas y Salamina, y hasta Manizales que –toma unos cuatro días cuando hay mal tiempo– y (2) otro antiguo camino, utilizado en tiempos pasados para el comercio con el interior y con Bogotá, y que va al sur desde Medellín, pasando por La Caja [sic] hasta Sonsón; luego se desvía al suroccidente a través de la zona más deshabitada del Departamento de Antioquia, desemboca en el río Magdalena, a la altura de Honda sobre la Ampliación del Ferrocarril de La Dorada, entre La Dorada y Beltrán.

### *Condiciones de salubridad*

La parte norte del Departamento de Antioquia es muy tropical destacándose la región de Zaragoza por sus fiebres palúdicas malignas. Los habitantes de Medellín no van a ese lugar, ni siquiera en busca de mejores salarios o por lo que podrían obtener en la minería de oro. Lo mismo sucede con la región al occidente de Valle del Cauca y hacia el norte, a lo largo de la ruta del río Sucio.

También hay bastante malaria en el Valle del Cauca y en las regiones más bajas entre Medellín y Manizales. Debido a la falta de medidas sanitarias y a la vida poco higiénica de las personas en el área, deben tomarse todas las precauciones posibles para evitar infectarse: no debe tomarse agua a menos que se vea que se ha hervido. También deben tomarse precauciones para defenderse de la fiebre tifoidea y de la disentería, dos enfermedades que cunden en esta región. Los extranjeros padecen muchas enfermedades, incluso en Medellín, y de los cientos de europeos y norteamericanos que ha conocido el escritor, solo dos habían estado en el país por cierto período de tiempo sin haber padecido malaria o alguna otra enfermedad más o menos grave.

## DE MEDELLÍN A BOGOTÁ

### *Distancia que debe recorrerse*

El viajero que haya visitado Medellín, en Antioquia, y que decide ir a Bogotá debe tomar el Ferrocarril de Antioquia hasta el río Magdalena, en Puerto Berrío. Allí debe tomar un barco hasta La Dorada, en el centro de navegación sobre el Bajo Magdalena.

La distancia en tren desde Medellín hasta Puerto Berrío es de 181 kilómetros, o 113 millas, más 14.7 kilómetros, o 9 millas, de carretera sobre la montaña de La Quebra, que separa la División Porce del ferrocarril de la División Nus.

La distancia por el río desde Puerto Berrío (que es de 811½ kilómetros desde Barranquilla por río) hasta La Dorada es de 176 kilómetros, o 109 millas.

La distancia hasta Beltrán desde La Dorada, el puerto sobre el Alto Magdalena, es de 111 kilómetros, o 69 millas, sobre la Ampliación del Ferrocarril de La Dorada.

Desde Beltrán hasta Girardot, por el río, el centro de la navegación del Alto Magdalena y el punto del ferrocarril, la distancia es de 152.5 kilómetros, o 95 millas.

Desde Girardot la distancia en tren hasta la terminal del Ferrocarril de Girardot, en Facatativá, es de 132 kilómetros, u 82 millas, y desde Facatativá hasta Bogotá, en el Ferrocarril de la Sabana, hay una distancia de 40 kilómetros, o 25 millas.

La distancia total que se recorre en el viaje de Medellín a Bogotá es, por lo tanto, de 502 millas.

### *Tiempo requerido para el viaje*

Como sucede con otros viajes en Colombia, el tiempo es el factor principal, y el viaje desde Medellín hasta Bogotá está condicionado por varios factores y circunstancias que contribuyen a que haya demoras en el viaje. Los factores principales que ayudan a que haya demoras son la condición del río Magdalena y la cantidad de agua que éste tenga. Si la temporada de lluvias ha ocurrido por lo menos un mes antes del viaje, el Alto Magdalena tendrá abundancia de agua para los barcos, y el Bajo Magdalena estará en buenas condiciones para la navegación de barcos de mayor calado. Todas



## APÉNDICES

estas condiciones afectan la cantidad de tiempo necesaria para hacer el viaje desde Medellín hasta Bogotá. En el resumen que aparece a continuación se presenta el tiempo que toma cada etapa del viaje bajo las mejores condiciones y cuando hay agua abundante en el río.

1. Tren desde Medellín hasta Puerto Berrío. El tren sale de Medellín a las 6:30 de la mañana y llega a Santiago hacia las 10 de la mañana. Tiempo: 3½ horas.
2. En coche o a caballo desde Santiago hasta Cisneros, por la carretera de La Quebra. Tiempo: 1½ horas.
3. Tren desde Cisneros hasta Puerto Berrío, en la División Nus. El tren sale de Cisneros a la 1:15 de la tarde y llega a Puerto Berrío hacia las 6 de la tarde. Tiempo: 4½ horas.
4. Barco desde Puerto Berrío hasta La Dorada (con niveles altos de agua). El barco sale de Puerto Berrío hacia las 9 de la noche y llega a La Dorada al amanecer del día siguiente. Tiempo: 34 horas. Cuando hay niveles altos de agua, los barcos del Bajo Magdalena navegan a una velocidad promedio, río arriba, de 8 a 10 kilómetros (5 a 6 millas por hora), mientras que cuando navegan río abajo van a una velocidad de entre 16 y 20 kilómetros (10 a 12 millas) por hora.
5. Por la Ampliación del Ferrocarril de La Dorada, desde La Dorada hasta Beltrán. Demora en la descarga de las mercancías y el equipaje, así como en la carga del equipaje al tren: 4 horas. El tren sale de La Dorada hacia las 11 de la mañana y llega a Beltrán hacia las 6 de la tarde. Tiempo: 7 horas.
6. Barco desde Beltrán hasta Girardot (con niveles altos de agua). El barco sale de Beltrán a las 9 de la noche; ancla durante la noche y navega todo el día siguiente hasta llegar a Girardot. Tiempo: 26 horas.
7. Demora en Girardot durante la noche, debido a que los trenes no pueden transitar en las horas de oscuridad. Tiempo: 12 horas.
8. Ferrocarril de Girardot, desde Girardot hasta Facatativá. El tren sale de Girardot a las 8 de la mañana y llega a Facatativá a las 5 de la tarde. Tiempo: 9 horas.
9. Ferrocarril de la Sabana, desde Facatativá hasta Bogotá. El tren sale de Facatativá a las 5:15 de la tarde y llega a Bogotá a las 6:30 de la tarde. Tiempo: 1½ hora.

Parece, entonces, que el tiempo total para el viaje desde Medellín hasta Bogotá es de 103 horas, o cuatro días y medio (o cinco para redondear) y ello bajo las mejores condiciones debidas a los niveles altos de agua en el río.

En el río siempre hay peligro de que el barco golpee una roca, o un banco de lodo o de arena, quedando encallado por tiempo indefinido, o quizá sufra daños irreparables, teniendo que transferir los pasajeros a otro barco que se envía para tal fin.

Durante la temporada de lluvias, los deslizamientos de tierra son frecuentes en el Ferrocarril de Girardot. Éstos son una fuente frecuente de demoras entre Girardot y Bogotá. Esta demora, si se

da en las altas montañas y cerca de algún pueblo pequeño de los que funcionan como lugares de veranero para las clases más pudientes de Bogotá, no sería tan complicado, ya que el viajero podría conseguir alojamiento y comida de mejor calidad que en cualquier otro lugar a lo largo de la ruta del río, a excepción de Puerto Berrío.

### *Servicios de las agencias de equipajes*

No hay un sistema adecuado para el chequeo de equipaje en ningún ferrocarril colombiano. No se expiden recibos a menos que haya exceso de equipaje, cuando se da un recibo sobre el peso del equipaje, si se insiste en ello y si hay tiempo en la estación. Es usual que los viajeros incluyan en su equipaje una silla de montar y el equipo correspondiente, un catre y las prendas de vestir propias de las zonas tropical y templada, etc. El mejor plan es aprovechar los servicios de una de las dos agencias de equipajes que tienen oficinas en Medellín, tal como la Agencia Rendón. Esta agencia se encarga de todo el equipaje pesado, compra los tiquetes del tren, transfiere el equipaje desde el hotel hasta la estación el día anterior a la partida, envía el equipaje hasta Santiago donde otro agente de la compañía lo recibe, lo vuelve a chequear, lo lleva por la carretera de La Quebra en una carreta de mulas y lo envía desde Cisneros hasta Puerto Berrío, donde se carga en el barco. La agencia también ofrece transportar al viajero por La Quebra -en coche o a caballo- cobrando una tarifa fija por este servicio que es confiable. El viajero experimentado utilizará este servicio, pues siempre hay grupos de personas en los puntos de transbordo en medio de una gran confusión; así evitará perder el tiempo y problemas innecesarios, además de asegurar un grado razonable de seguridad para el equipaje, que de otro modo no podría garantizarse. Además de eso, el pasajero tendría que buscar cada una de las piezas de su equipaje y, en medio de la confusión, podría perder una o dos piezas del mismo. En este sentido, debe decirse que hay un alto grado de robos en la ruta del río y que la pérdida o el saqueo del equipaje es algo común. Los bultos y los baúles deben tener una estructura fuerte, los mejores candados y marquillas de identificación que permitan identificarlos en todos sus costados.

Al llegar al río, cuando la agencia de Medellín -que tiene un agente residente que recibe todos los trenes y barcos en Puerto Berrío- ha puesto el equipaje a bordo, el viajero encuentra en el barco expreso otra clase de agente de equipaje independiente que tiene ese negocio y que se acerca a él ofreciendo su servicio de manejo del equipaje. Por lo general, estos hombres tienen cartas de recomendación de otras personas y se puede confiar en ellos hasta cierto punto. Ellos van en el barco hasta La Dorada, en el tren hasta Beltrán, y por el Alto Magdalena hasta Girardot y entregan el equipaje a bordo del tren que va de Girardot a Bogotá. Sus tareas también incluyen vigilar el equipaje pesado, tal como los baúles, etc., que no se llevan a los camarotes sino que se almacenan en la cubierta inferior para carga.

Al llegar a La Dorada, ellos mismos, por su cuenta, contratan maleteros que cargan el equipaje desde la orilla hasta la estación del tren, verifican que el equipaje se pese y se chequee, pagan todos los costos adicionales, etc. También pueden contratar maleteros que lleven el equipaje hasta el barco

en Beltrán, para que lo transporten a tierra firme y a través de la aduana departamental en Girardot, y desde allí hasta la estación del tren donde debe almacenarse toda la noche, así como chequearlo en la mañana cuando el tren sale para Bogotá.

Ya que se necesita una muda de ropa para el viaje hasta las altas montañas de Bogotá, esa noche puede solicitarse que se traiga al hotel en Girardot cualquier pieza de equipaje de modo que se pueda sacar la ropa necesaria para las alturas más frías del día siguiente.

### ***Inspección aduanera interdepartamental***

Cada departamento (estado) de Colombia tiene el monopolio estatal de los licores, del tabaco y los impuestos del matadero. El equipaje proveniente de otro departamento se revisa para evitar el contrabando de licores y de tabaco, pues estos productos son la fuente principal de ingresos de los departamentos. Es muy desagradable estar de pie por una hora, o más tiempo, esperando la revisión del equipaje en un cuarto pequeño y caliente, cuando se tiene urgencia de llegar a un hotel. Sin embargo, es obvio que esto no puede evitarse aunque haya muchos problemas y confusión.

### ***Precauciones contra el robo***

Deben tomarse todas las precauciones posibles para evitar la pérdida del contenido del equipaje en tránsito. El candado ordinario y barato no será suficiente, pues con seguridad será violentado en el camino y, si no logran abrirlo, el cierre o el candado quedarán tan dañados que deberán repararse. Cuando se está entre las multitudes que hay en los puntos de llegada no debe confiarse el equipaje de mano a los niños o a los maleteros que se ofrecen a cargarlo. El mejor método es contratar al agente de equipaje que tiene recomendaciones porque conoce a las personas y la situación, y porque es un experto en el cuidado del equipaje a su cargo.

Las bolsas de lona que contienen la silla de montar, el catre, etc. deben contar con un pasador a través de los ojetes de la abertura, y es aconsejable forrar estas bolsas con una malla flexible de metal de modo que no pueda accederse al contenido cortando la bolsa con un cuchillo.

### ***Detalles del viaje: Medellín a Puerto Berrío***

Como el tren sale de Medellín temprano en la mañana, es importante contratar un buen cochero la noche anterior para que recoja al viajero y su equipaje de mano en el hotel; de otro modo, no será posible conseguir un coche a esa hora para transportarse a la estación, que está localizada a cierta distancia del centro de negocios de la ciudad. Debido a que no hay una tarifa fija para el coche en Medellín, debe hacerse un contrato previo con el cochero por un precio determinado que cobra por su servicio -ordinariamente 1.50 dólares colombianos por uno o dos pasajeros con el equipaje de mano incluido-.

El día de salida de Medellín puede tomarse el almuerzo en el hostal en la cima de la montaña de La Quiebra, donde la comida es buena y el descanso significa una pausa en el largo recorrido, o en Cisneros antes de que salga el tren. Es mejor almorzar en la montaña y evitar las multitudes que hay en Cisneros siempre. Como se ha mencionado en la página 537, el Departamento de Antioquia, propietario del ferrocarril, ha construido y opera el mejor hotel moderno de Colombia -el Hotel Magdalena-. Usualmente se toma el tren en Medellín para hacer conexión con el barco expreso en Puerto Berrío el mismo día, pero puede suceder que el barco llegue uno o dos días tarde, incluso en la temporada de altos niveles de agua en el río. El hotel en Puerto Berrío es un lugar muy cómodo para esperar la llegada del barco.

### ***El río Magdalena: de Puerto Berrío a La Dorada***

Como el río Magdalena es la mayor vía de Colombia, entre la costa y el interior, todo depende de las condiciones del mismo, que varían según la temporada del año.

La temporada seca empieza en noviembre y el río tiene menos agua a partir de ese momento hasta el punto en que la navegación se suspende casi en su totalidad durante parte del mes de febrero, en los meses de marzo y abril, y en parte de mayo, que es cuando empiezan de nuevo las lluvias en las altas montañas del interior, de modo que el río empieza a recibir agua adicional en sus partes más altas.

Durante la temporada seca los viajes entre Medellín y Bogotá no son más que conjeturas y es probable que se presenten demoras largas. Las compañías navieras hacen todo el esfuerzo posible para mantener la operación de los barcos durante esta temporada pero, una vez a bordo, se depende totalmente de tener un buen piloto, llevar poca carga y mucha suerte para poder llegar a La Dorada en menos de una semana o 10 días. En marzo de 1919, por ejemplo, los barcos que habían llegado a sitios como Puerto Berrío, desde Barranquilla, duraron 15 días haciendo el recorrido sin éxito para pasar de allí y, finalmente, tuvieron que devolverse río abajo a Puerto Berrío para esperar que el nivel del agua subiera.

Es natural que, más arriba, el río se haga más angosto y más accidentado. El tramo entre Puerto Berrío y La Dorada es malo, está lleno de rocas, bancos de lodo y de arena, hay posibilidades de encallar, además de otros obstáculos para la navegación. Una vez se pasa Barranca Bermeja [sic], abajo de Puerto Berrío, se ven más y más las laderas de la Cordillera de los Andes, mientras que en La Dorada, en un día sin nubes, pueden verse los picos nevados de Ruiz y Tolima desde el río. Como se ha dicho, el viaje por río durante la temporada seca depende del piloto y de la buena suerte, pero el viajero se enfrenta a la posibilidad de permanecer por algunos días, incluso una semana, estancado en un banco de arena o de lodo, viéndose obligado a devolverse a Puerto Berrío, río abajo, en una piragua que puede contratarse para tal fin.

Este resumen hace referencia al viaje cuando hay niveles altos de agua en el río.

Hay una agencia de Pineda-López Co., agentes administradores de la *Colombian Railway & Navigation Co.* en Medellín, en la oficina de H. B. Maynham, donde se compran los tiquetes y se

## APÉNDICES

hacen las reservaciones para los viajes de los barcos, río abajo y río arriba. La otra compañía naviera fluvial grande, la Compañía de Transportes Antioqueña, así como un número de compañías más pequeñas que poseen de uno a dos barcos, también trabajan en conjunto. Además, hay una agencia que maneja todo el tráfico de pasajeros, incluida la venta de tiquetes, reservas, etc. Todos los barcos que pertenecen a este grupo son buenos.

Luego de la prolongada temporada seca del río, los viajes río abajo y río arriba se hacen más difíciles, pues es también la temporada de compras del año luego de la cosecha cafetera. Lo mejor que se puede hacer es no confiar en la suerte y, de ser posible, comprar el tiquete en la agencia por lo menos con una semana de anticipación e insistir que la agencia envíe un telegrama (que debe pagar el pasajero) para hacer la reservación en el barco procedente del Bajo Magdalena, así como una reservación para el Alto Magdalena con una asignación definitiva de cada barco que deba tomarse. Los camarotes privados son escasos en estos barcos, pero son necesarios para estar cómodo, más aún cuando se viaja con equipaje valioso.

El costo es el 20 por ciento de la tarifa en una habitación compartida con otra persona, y el 40 por ciento de la tarifa de un cuarto en ocupación individual. Es preferible pagar la tarifa adicional debido a que todos los camarotes son muy pequeños y es mejor no compartirlos con nadie.

Luego de telegrafiar las reservaciones, el pasajero debe insistir en que se le entreguen los tiquetes con un recibo que tenga el número de la habitación asignada en cada barco. De lo contrario, una persona que tenga más influencias puede obtener esa habitación y no hay derecho a compensación. Con frecuencia, los camarotes que se reservan de este modo son para las mujeres que viajan, para los miembros de una familia colombiana prominente a quienes el capitán debe proporcionar alojamiento, o para miembros del clero.

Cuando haya una disputa por el alojamiento que se ha reservado en los barcos, no debe esperarse mucho de ella. Con frecuencia, cuando los viajeros no pueden asegurar los camarotes, los ingenieros y los pilotos venden sus habitaciones mediante un acuerdo privado y, de esa manera, aseguran un incremento considerable en sus ingresos.

Hay dos clases de barcos disponibles para el viajero: (1) los barcos expresos que transportan el correo, de mayor tamaño y más modernos, tienen equipo eléctrico de iluminación y una máquina productora de hielo, así como ventiladores eléctricos en los camarotes y en el espacio del comedor sobre la cubierta de ellos, y (2) los barcos ordinarios que llevan pasajeros y carga pesada o corriente. Los barcos expresos tienen prelación cuando se están cargando y descargando en los puertos, se supone que son más rápidos y son los que más utilizan los viajeros. Debido a que solo hay un barco expreso (o máximo dos) semanal desde Barranquilla hasta La Dorada, siempre hay muchas personas a bordo; esta situación trae como resultado demasiadas personas en el tren en La Dorada haciendo que el viaje sea muy incómodo, mientras que puede decirse lo mismo acerca de la estadía nocturna en Girardot y el viaje en tren hasta Bogotá. Sería mejor planear, en Puerto Berrío, tomar el barco ordinario durante la mitad de la semana, que estará menos lleno y será más cómodo, pues

el trayecto del viaje que se hace por río hasta Bogotá no es tan largo como aquél que se hace desde la costa hasta Puerto Berrío. Las luces eléctricas, la máquina para hacer hielo y los ventiladores de los barcos expresos están, casi siempre, dañados (averiados y sin posibilidades de reparación a causa del mal manejo que se les da), de modo que no hay ningún atractivo adicional para el viajero experto que navega por los ríos de Colombia.

### ***Viaje en tren desde La Dorada hasta Beltrán***

Hay una serie de rápidos entre La Dorada y Beltrán que no pueden pasar los barcos, incluso cuando hay niveles altos de agua, sin correr el peligro de ser golpeados por la corriente rápida y los muchos obstáculos rocosos. Antiguamente este viaje lo hacían muchos barcos que llevaban carga río abajo, pero a causa de una serie de accidentes y naufragios, además de los cambios que sufre el río, este viaje se ha hecho imposible en tiempos modernos, incluso para barcos pequeños.

El viaje por tren desde La Dorada hasta Beltrán es una de muchas incomodidades y penurias. Ordinariamente, el barco llega temprano en la mañana hasta la orilla del río en el pueblo y su llegada genera confusión. La compañía solo tiene un tren de pasajeros, con un vagón de primera clase, independientemente de cuantos barcos vengan de la parte baja del río y de cuantos pasajeros lleguen. Este tren se ubica en la línea principal y permanece al sol en ese lugar hasta que esté listo para salir hacia Beltrán, de modo que los vagones se convierten en hornos. Los maleteros duran unas cuatro horas descargando el equipaje de los barcos, llevándolo a la estación, pesándolo y cargándolo en el tren. Mientras tanto, el pasajero tendría la opción de quedarse en el barco caliente o caminar por las edificaciones del ferrocarril, o tratar de conseguir un lugar en la sala de equipajes de la estación, donde también es necesario que cuide sus pertenencias.

En Colombia, no parece que el viajero promedio utilice un baúl cuando hace un viaje largo (quizás porque las piezas más pequeñas se empacan con mayor facilidad para transportarlas a lomo de mula en las montañas) y siempre lleva una gran cantidad de equipaje de mano y muchos bultos, paquetes, etc., todos los cuales se llevan al vagón del tren y se ponen en los pasillos. Dejar el puesto, en medio de estas multitudes, es perderlo y quedarse de pie el resto del trayecto. Esto sucede también en el viaje en tren desde Girardot hasta Bogotá.

Las habitaciones deben reservarse por telegrama desde La Dorada, donde no hay buenos lugares para pernoctar (el pueblo es muy pequeño, tiene algunos pocos edificios pequeños y los cobertizos para la carga del ferrocarril), en el único hotel bueno de Girardot, aunque tiene pocas habitaciones, la comida es buena, pero siempre está lleno en los días que llega el barco expreso.

El pueblo principal sobre la línea del Ferrocarril de La Dorada es Honda, donde se hace una parada en el camino a Beltrán y se toma el almuerzo. En caso de que haya una demora o un accidente, casi siempre se logra llegar a Honda y quedarse allí, pues no hay ningún otro sitio en el recorrido. Beltrán no tiene hoteles y es solo un sitio para cargar mercancía. El pueblo principal de la región es Ambalema, a pocas millas río arriba, donde los viajeros pueden quedarse si se demoran en la

región unos pocos días. Sin embargo, Ambalema tiene poca importancia comercial, excepto por su pequeña industria de cigarrillos, de modo que los viajantes de comercio no se detienen allí. Cuando el Alto Magdalena está en un nivel bajo, y no hay tráfico de barcos, los pasajeros que van a Bogotá se quedan en Honda y desde allí hacen los preparativos para conseguir los animales que van a montar y las bestias de carga que los llevarán por el antiguo Camino de Gamboa hasta Facatativá, un camino de unos cuatro días, según la clase de animales que hayan conseguido, la cantidad de equipaje y la disposición que tengan para cabalgar todo el día. Se dice que hay algunos buenos hostales en esta ruta (de hecho, tienen la reputación de ser los mejores del país). Además, debido a que esta ruta deja atrás con rapidez la región baja de clima caliente y se dirige a las colinas y altiplanicies donde el clima es frío y refrescante, este viaje no es tan malo si se está acostumbrado a montar y a disfrutar del paisaje.

### ***El río Magdalena: de Beltrán a Girardot***

De Beltrán a Girardot el río corre entre sus orillas y las altas colinas. El río es muy angosto, la corriente es rápida y mantiene un volumen uniforme. Su aspecto es diferente al del Bajo Magdalena donde la corriente se extiende entre niveles bajos y bancos de arena a lo largo de muchas millas, con arenas bajas en ambas orillas que están cubiertas por jungla espesa. Las colinas del Alto Magdalena tienen muy poca madera, pero durante la temporada de lluvias se cubren de maleza. El río ha erosionado y cortado estas colinas rocosas al convertir su canal en una serie de “bancos” de roca, a modo de grandes pasos; además, pueden verse rocas muy altas.

El paisaje del Alto Magdalena compensa la incomodidad general que se experimenta en el viaje -el calor, las multitudes, la falta de buena comida y las condiciones malsanas del barco-. El Alto Magdalena no es tan caliente como el Bajo Magdalena; el torrente parece producir una corriente de agua río abajo, pero se descansa de la atmósfera quieta y sofocante del Bajo Magdalena, así como de la monotonía de las tierras planas y de la selva interminable.

El Alto Magdalena no puede navegarse durante la noche debido a las curvas pronunciadas y a los peligros que se presentan para la navegación, pues los pilotos no pueden observar la corriente (que siempre están mirando). Debido a que el tren siempre llega a Beltrán justo al atardecer y los pasajeros abordan de una vez el barco (ya que no hay otro lugar para pernoctar), pues éste, por lo general, se desplaza unas millas río arriba hasta algún lugar donde pueda atracar y permanecer en la orilla toda la noche. Por lo tanto, las luces del barco atraen miles de insectos, incluidos los temidos zancudos y el único resguardo está en el camarote (si se ha tenido la suerte de conseguir uno) y debajo del mosquitero hasta que amanezca.

Los barcos en el Alto Magdalena son de la misma clase de los que se encuentran en el Bajo Magdalena (ver página 535), aunque mucho más pequeños, con una capacidad de carga de 60 a 120 toneladas, mientras que los de mayor tamaño del Bajo Magdalena pueden transportar hasta 400 toneladas de carga cuando el río tiene suficiente agua para poder llevar la capacidad completa de

carga. Debido a la corriente más rápida en el Alto Magdalena, los motores de los barcos se ajustan para que las ruedas se muevan a mayor velocidad, de modo que superen la corriente.

Si el viajero no ha conseguido un camarote, y debe dormir en la cubierta, nunca debe poner el catre en el extremo de la cubierta superior o, de hecho, en ningún lugar sobre la cubierta (o "texas") debido a que saltan muchas chispas de los cañones de las calderas mientras el barco está en movimiento; estas chispas producen grandes agujeros en las prendas de vestir y en la ropa de cama, y con frecuencia causan heridas al viajero. El equipaje debe protegerse también.

Girardot es un pueblo grande, construido en las altas orillas del río, y tiene cerca de 20.000 habitantes. Hay escalinatas de cemento para subir desde el nivel del agua hasta el pueblo, pero están en malas condiciones y son peligrosas en la noche para quien no las conoce. Usualmente los barcos atracan a alguna distancia del área principal del pueblo. Después de la inspección del equipaje en la aduana, el viajero puede solicitar que le indiquen la ruta y caminar hasta el hotel, o tomar un minibús que hace el recorrido. El pueblo no es moderno, es polvoriento y el clima es muy caliente. Sin embargo, el único buen hotel tiene comida de muy buena calidad (por lo menos parece mucho mejor con respecto a la comida de los barcos) y hay una ducha -que es siempre un alivio después del viaje por el Magdalena-.

### ***Viaje en tren desde Girardot a Bogotá***

La noche debe pasarse en Girardot debido a que los trenes que van a Bogotá no operan a esas horas por las fuertes pendientes y las curvas pronunciadas, así como por el peligro de los deslizamientos de tierra, etc. Debe contarse con ropa adecuada, de modo que se utilice un abrigo o un suéter de lana, o un abrigo liviano, luego de que el tren llegue a La Primavera -hacia la mitad de camino por las montañas y hacia Facatativá- a una altura aproximada de 7.000 pies sobre el nivel del mar, donde se siente el frío de las montañas después de haber sentido el calor de las tierras ribereñas. Todas las vestimentas deben incluir los atuendos usuales de lana, una buena provisión de ropa interior de lana, así como la ropa que se utiliza en las áreas templadas durante el otoño, e incluso en el invierno, debido a que el clima de Bogotá es siempre frío y húmedo.

El Ferrocarril de Girardot tiene el mejor y más moderno equipo de todas las líneas que hay en el país. Los vagones de pasajeros son grandes, para una línea angosta, y son muy cómodos. También hay un vagón para comidas en el que se sirve el almuerzo durante el viaje. En gran medida, el territorio desde Girardot tiene baja altitud, es seco, las colinas son estériles, es poco interesante, caliente y polvoriento. Sin embargo, a medida que la línea empieza a ascender a las montañas, el territorio cambia y se vuelve muy bonito. Estas montañas no tienen muchos árboles como las de la costa, pero están cubiertas de pasto corto, con la presencia de rocas multicolores y grandes arrecifes quebrados. El tren se mueve y gira en las curvas con el siempre cambiante paisaje por lo que el viaje es digno de recordar. Hay muchos pueblos pequeños en estas montañas y a lo largo de la vía férrea pueden apreciarse plantaciones de café. Los vendedores de toda clase de frutas de



clima tropical y de las zonas templadas salen al encuentro de los trenes y, por primera vez desde que se salió del norte, se ven manzanas y duraznos. En San Javier y en La Primavera hay colonias vacacionales de los habitantes de Bogotá que se desplazan hasta el lugar para escapar del frío del altiplano a lo largo del año. Las palmas y los bananos crecen a alturas insospechadas y se ven a lo largo del trayecto. También se ven algunas plantas de cacao.

Al viajero le espera una sorpresa en Facatativá, donde se hace el cambio a la vía de ancho métrico del Ferrocarril de la Sabana. A 5 kilómetros de Facatativá el tren se desplaza a través de un paso estrecho en las montañas y llega a la gran sabana de Bogotá. Aquí hay una gran extensión de tierra plana, el aire es frío y refrescante, y pueden observarse, a millas de distancia, campos cultivados de trigo y pastizales excelentes, bordeados por altos árboles de eucalipto, llenos de ganado de muy buena raza -un contraste sorprendente frente a la selva densa y caliente, y a la monotonía general del río y de la gran cantidad de montañas que se encuentran en la ruta desde Girardot y en Antioquia-. En realidad puede decirse que éste es un mundo aparte, diferente de todo lo demás que hay en Colombia. Situada a 700 millas de la costa Caribe, es un área rica y bella lo que explica que estuviera habitada por los antiguos indígenas y su posterior colonización por parte de los españoles.

### ***Bogotá***

La capital de Colombia tiene una estación de tren moderna de grandes proporciones, que podría existir en cualquier ciudad de su tamaño. La edificación es muy atractiva y está equipada con un sistema moderno de intercomunicación telefónica, entre otras características. La ciudad, en sí, es una desilusión. Las calles son angostas y están mal pavimentadas, si es que lo están, y el efecto global es el de todas las antiguas ciudades españolas en América -una combinación de lo viejo y de lo nuevo-. Los edificios de mayor tamaño tienen dos, e incluso tres pisos, construidos con ladrillo rojo, pero están recubiertos con estuco y pintados con diferentes colores, dándoles la apariencia de edificios viejos de adobe. Hay algunos edificios de concreto, más o menos modernos, de estilo más francés que norteamericano. Algunos de ellos tienen cuatro pisos, pero no tienen ascensores. Hay una avenida larga, la Calle Real, que está pavimentada con asfalto y tiene servicio de tranvía eléctrico.

Bogotá está localizada sobre el borde de la altiplanicie y en la ladera de la cordillera Oriental. De la cordillera se desprende una cadena de montañas de baja altura en el oriente de la ciudad que tiene dos montañas altas que dominan el panorama de la capital.

La capital tienen varios hoteles buenos que, aunque pequeños, son limpios, bien mantenidos y sirven la mejor de las comidas. La característica infortunada de los hoteles en Bogotá son los baños. En la ciudad hace frío y un buen baño caliente es un lujo difícil de obtener, pues los baños están usualmente localizados en un pasillo alejado, oscuro y con corrientes de aire en la parte posterior del edificio. Después de quedarse en Santa Marta, Barranquilla, Cartagena y Medellín, el viajero aprecia Bogotá. Las personas del servicio están mejor entrenadas, son más limpias y están más acostumbradas a la mejor clase de viajeros para atender sus necesidades.

En Bogotá se consigue buen pan, ponqués y pastelería, muy buen jamón, tocineta y queso. Estas son industrias locales iniciadas por europeos que se han establecido allí.

Las tarifas varían pero, en general, el alojamiento de primera clase en Bogotá, en tres o cuatro de los mejores hoteles, cuesta \$4.50 dólares colombianos diarios, en una habitación con un saloncito, incluida la alimentación. Debe anotarse que las tarifas hoteleras de Medellín rondan los 3 dólares diarios, en una habitación individual con la alimentación incluida, y que el alojamiento es mucho mejor que en la costa (en Cartagena o en Barranquilla) donde se cobran entre 4 y 4.50 dólares diarios.

### ***Ropa de viaje***

Medellín está a una altura de 5.000 pies sobre el nivel del mar, con un clima similar al de una primavera permanente. Se utiliza ropa interior liviana con vestidos delgados de lana, etc. Al salir de Medellín es bueno utilizar lino o dril, llevando consigo un abrigo liviano de lana para el paso de las montañas y así evitar el frío. También debe llevarse una prenda impermeable, que se debe tener siempre a la mano, pues llueve con mucha frecuencia en el Paso de La Quebra. Una vez que se pasa Cisneros, el clima es más tropical a medida que se está más cerca del río, y mientras dura el viaje por el río sólo se debe utilizar lino o dril. Los colores caqui y verde parecen ser los mejores para el viaje. Un buen sombrero panamá también contribuirá al bienestar del viajero.

Además de la ropa tropical y más pesada, se debe llevar la ropa de cama acostumbrada -es decir, un tapete, dos sábanas, una almohada, un mosquitero, toallas para la cara y para el cuerpo, jabón y el surtido usual de artículos de aseo, etc.-. Los camarotes de los barcos no tienen más que un catre plegable de lona y una palangana. Siempre deben utilizarse toallas individuales, jabón, etc., y debe tenerse cuidado con su lavado y planchado.

## **DEL RÍO MAGDALENA A MANIZALES**

### ***Inicio del viaje desde Mariquita***

El viajero que desee llegar a Manizales, desde Barranquilla o desde Bogotá, sale de la Ampliación del Ferrocarril de La Dorada en la estación de Mariquita -a 51 kilómetros de La Dorada-, desde donde se abandona el barco si se viaja por el río, y a 60 kilómetros de Beltrán, el punto de desembarque, si el viaje se hace desde Bogotá.

El inicio del camino hasta Manizales está en Mariquita, y allí deben conseguirse las mulas para hacer el viaje por el famoso páramo del Ruiz, que es el nombre de la alta montaña cubierta de nieve que puede verse desde La Dorada en los días sin nubes. Mariquita es un pueblo pequeño, construido alrededor de los talleres de la Ampliación del Ferrocarril de La Dorada, que están localizados en este sitio, y también es el extremo del cable de este ferrocarril que va hacia Manizales y que está en proceso de construcción por parte de la compañía inglesa (ver página 355).

En Mariquita no hay un hotel que pueda considerarse tal, y el viajero prudente hará bien llevando un catre plegable, ropa de cama y todo lo demás que se necesita para el viaje. También es aconsejable enviar un telegrama con anticipación para conseguir las mulas, desde Barranquilla o desde Bogotá, pues de ordinario los animales se mantienen en los pastizales a cierta distancia y toma un día o dos llevarlos hasta Mariquita. También es buena idea tener la ayuda de un amigo colombiano que pueda asegurar los mejores animales para montar y no los que generalmente se alquilan.

Lo más indicado es empezar el viaje muy temprano en la mañana a causa del calor tan fuerte que hace en las faldas de las montañas al salir de Mariquita. El trayecto es más bien duro, aunque el camino es ancho y ha sido mantenido hasta cierto punto para conservarlo en buenas condiciones.

Las mulas deben revisarse con cuidado y las herraduras gastadas deben reemplazarse antes de salir, aunque puede perderse otro día en esta labor. Este es un trabajo necesario debido a que el piso está lleno de baches y de rocas en muchos lugares, y una mula renca puede significar tener que pasar la noche al aire libre y sin comida.

### *Equipo*

El equipo debe comprender baúles pequeños para el transporte a lomo de mula, ya que estos animales no pueden cargar los baúles usuales de gran tamaño. Por eso deben prepararse dos bultos, uno para cada lado. Además, no pueden empacarse más de 150 libras por animal si se quiere ganar tiempo en el camino. El contenido del equipaje debe empacarse y asegurarse para evitar movimiento o desplazamiento.

La silla de montar debe ser liviana (tales como las McClellan, Whitman o las del ejército inglés). El mejor estribo es aquel totalmente recubierto, amplio y de madera. Esto evita que el sol quemee el pie mientras se monta y también mantiene la bota seca cuando hay lluvia en las montañas. Además, este tipo de estribo es el más seguro, pues el pie no se atora en caso de una caída.

Otro elemento indispensable del equipo es un poncho grande impermeable, de un tamaño tal que cubra el cuerpo y la silla cuando se está montando, ya que hay lluvias frías en el páramo. Se debe usar la ropa más liviana posible hasta llegar a Frutillar, en la mitad del camino a Manizales. Aquí debe hacerse un cambio de ropa por ropa tejida. El equipo de cama debe incluir, por lo menos, dos cobijas pesadas de lana.

También deben llevarse algunos productos alimenticios en caso de una parada de emergencia en la montaña.

Se evitarán muchos problemas si el hombre que se contrata como peón (guía, mulero) conoce bien el camino, sabe dónde parar y cómo dividir la jornada de viaje de modo que se pueda sacar provecho de los mejores sitios para hacer esas paradas.

***El camino***

El camino es ancho, bien hecho y con bastante viajeros, sobre todo más allá de la estación del cable en Frutillo. El viaje completo va desde una altura de menos de 3.000 pies, en Mariquita, a más de 14.000 pies en el páramo, donde el descenso se hace en dirección a Manizales, bajando a casi 7.000 pies sobre el nivel del mar. Entre Fresno y Frutillo se cruza el río Gualí, y se requiere de una hora y media para subir, sobre el costado occidental, hacia Frutillo. El río Gualí es una corriente montañosa angosta y rápida, pasa por un cañón enorme sobre el que se desplaza el cable a una altura de más de 3.000 pies sobre el río. El paisaje es muy bello aquí y bien valen la pena las incomodidades del viaje para admirarlo. El río cae luego en un gran hoyo, casi una caverna, justo debajo del puente que se cruza. Las montañas tienen muchos árboles y son verdes, hay grandes palmas y ranchos pequeños. Se cultiva algo de café en todo el distrito, pero sin mucho empeño.

Es mejor pernoctar en Fresno. El viaje no puede hacerse por Frutillo a menos que se tengan los mejores animales, así como bultos livianos de equipaje. Una sola jornada sería muy difícil y no quedaría mucha fortaleza a las mulas para la fuerte subida al páramo, luego de salir de Frutillo. Para llegar a Frutillo el viaje que se hace desde Fresno es corto, cerca de cinco horas, y puede detenerse en la estación del cable. El día siguiente es el difícil en el paso. Este trayecto dura por lo menos 10 horas con mulas cargadas, y haciendo una jornada de todo el día se puede llegar a Manizales en la noche si las mulas son buenas y se hace el descenso antes del anochecer. Luego de llegar a Sancudo [sic], abajo del páramo, el camino es muy bueno hasta Manizales. Se puede hacer una parada por la noche; en el lugar hay una buena casa -de hecho, la mejor del camino-. Desde allí se llega a Manizales, a buen paso, en dos horas.

Los habitantes del lugar no están familiarizados con las medidas higiénicas modernas, así que deben tomarse todas las precauciones posibles. El viajero exigente llevará su propia ropa de cama, sus cuchillos, sus tenedores, etc.

Debe tenerse cuidado, luego de salir de Frutillo, de no tratar de adelantar las recuas lentas de bueyes cargados cuando se está en un sector del camino en malas condiciones. El tráfico entre Manizales y Frutillo es muy pesado (la mercancía que va con destino a Manizales y el café que proviene de allí y de lugares en la ruta, y que se transporta en el cable) y los bueyes torpes son muy peligrosos para el viajero y para las mulas cargadas cuando se encuentran en puntos altos del camino donde el terreno está empinado en uno o en ambos lados.

Muchos trayectos de este camino se han recubierto con troncos de madera burda, con el propósito de que las mulas y los bueyes cuenten con una superficie firme durante las temporadas de lluvia, en las que el camino se convierte en una serie de huecos de lodo en los cuales los animales se entierran hasta el vientre.

Toda la región es de naturaleza volcánica, y la capa superficial del suelo es una mezcla de arcilla suelta mezclada con ceniza y piedra pómez que, cuando llueve, se convierte en un líquido pegajoso.

## APÉNDICES

La distancia aérea entre Mariquita y Manizales es de apenas 75 kilómetros (mientras que la distancia hasta Frutillo en el cable es de sólo 37 kilómetros), pero la distancia por el camino se ha calculado en 25½ leguas, cerca de 102 millas. Una mula debe gastar en la montaña un promedio de 1 legua, 4 millas, por hora.

### *Costo del viaje*

Una buena mula puede conseguirse por 15 dólares colombianos para el viaje de ida y vuelta y las mulas de carga -con las sillas de carga- pueden conseguirse por 12 dólares cada una. El peón gana 1 dólar diario, y se paga por el viaje de regreso la tarifa de tres días si el viajero no se devuelve por Mariquita. Cuando se utilizan más de tres mulas, se acostumbra llevar un muchacho que ayude al peón. Este muchacho recibe de 3 a 4 dólares por el viaje de ida y vuelta. Toda la alimentación de las mulas y de los hombres, así como el alojamiento, corren por cuenta del viajero. Con cuatro mulas y dos personas, sin incluir el viajero, este costo asciende aproximadamente a 5 dólares por trayecto pagando, además, el costo de los hombres y de los animales en el viaje de regreso a Mariquita.

Un buen hombre en Mariquita es el señor Elías Rosas, quien puede contactarse por telegrama. Este hombre tiene seis animales buenos y acompaña a los viajeros que se dirigen a Manizales. Ha trabajado en esta ruta por 10 años y es bien conocido por las mejores personas que han hecho este viaje -principalmente extranjeros de origen inglés y norteamericano-.

Los animales de buena calidad también pueden conseguirse mediante telegrama enviado a Manizales para que se despachen las mulas desde allí. Los agentes de las casas comerciales de la costa atienden este tipo de trabajo para sus clientes.

## DE MANIZALES A CALI

### *Distancias cubiertas y tiempo empleado*

La Tabla que aparece a continuación contiene las distancias y el tiempo empleado en los desplazamientos desde Manizales, la capital del Departamento de Caldas, hasta Cali, la capital del Valle:

SECCIÓN DEL TRAYECTO	DISTANCIA		MEDIO DE TRANSPORTE	TIEMPO REAL
	LEGUAS	MILLAS		
				HORAS
MANIZALES A PEREIRA .....	9	36	MULA	7
PEREIRA A CARTAGO.....	6	24	MULA	4 1/10
CARTAGO A ZARZAL.....	9	36	MULA	7 ½
ZARZAL A BUGA LA GRANDE.....	4,5	18	MULA	3 ¼
BUGA A PALMIRA.....	19	76	AUTOMÓVIL	5
PALMIRA A CALL.....	.....	16	TREN	1

### *De Manizales a Pereira*

Manizales está localizada en las montañas al occidente de la cordillera Central de los Andes, a una altura de 7.000 pies sobre el nivel del mar. El clima es frío y agradable todo el año.

El concurrido camino desde Manizales hasta Pereira, con una distancia de 36 millas, es un camino en la montaña que está bien hecho y bien mantenido, no tiene colinas empinadas o pendientes, y desciende de manera gradual hasta el valle en Pereira. El trayecto en mula se puede hacer en muy buen tiempo si no se lleva equipaje muy pesado en las mulas de carga.

El terreno cambia bastante a mitad de camino, cuando se baja de la montaña. Toda la formación es evidentemente volcánica, y se pueden apreciar algunos pequeños valles dispersos que contienen varios acres de tierra buena en la que se cultiva caña de azúcar. El clima es semi-tropical y se mantiene más caliente a medida que se avanza en el descenso.

Se ven algunos cultivos mayores de banano y hay grandes áreas de bambú gigante, que es el material que más utilizan los habitantes del lugar para la construcción de casas y cercas; incluso los techos de las casas se hacen con esta madera, mientras que las edificaciones grandes se hacen con una estructura de bambú y luego se recubren con lodo que se pinta de color blanco en su parte exterior.

La misma descripción se usará para toda la ruta hasta llegar a Buga La Grande. En los terrenos aledaños hay grandes y buenos pastizales de pasto para. También hay un área considerable de tierra buena para la agricultura, aunque la industria principal es la ganadería. El pueblo tiene una apariencia poco atractiva, pues todas las casas de bambú o con estructura de bambú están embaldurnadas con estuco a base de lodo y se ven como las casas de adobe del resto del país. No hay buenos almacenes; el comercio se hace con Manizales que es el centro mayorista, y el transporte de mercancía se realiza con mulas y bueyes de carga.

La región principal del Departamento de Caldas, dedicada al cultivo del café, está entre las colinas de Manizales y Pereira. Se ven pequeños cultivos de plantas de café, con los árboles grandes que proporcionan sombra. Sin embargo, no parece haber grandes plantaciones, ya que las propiedades están divididas en pequeños lotes en esta región montañosa y raramente hay más de mil árboles en cada una de ellas.

La región alrededor de Pereira puede describirse, en términos generales, como tierra ondulada, con algunas cadenas de colinas altas -que se desprenden de la cordillera Central de los Andes-. Hay dos ríos pequeños: el más largo es La Vieja, arriba del cual el gobierno departamental está construyendo la nueva vía férrea desde Puerto Caldas, sobre el río Cauca, hacia Manizales.

Cuando se está cerca de la mitad del camino, bajando por las montañas desde Manizales, el viajero queda sorprendido con el tipo racial de los habitantes del lugar que encuentra. Se ven negros en grandes números, mientras que los demás tienen la piel oscura y muestran evidencia del clima sub-tropical, incluidos los síntomas de malaria aguda. Las regiones cafeteras por debajo de 6.000 pies son consideradas malsanas por los pobladores, y los habitantes muestran los efectos de ello con notoriedad.

Como sucede en Guatemala, la gran impregnación de ceniza volcánica del suelo contribuye enormemente a la producción del café.

Entre Manizales y Pereira se cruzan dos corrientes de agua de la montaña llamadas Campo Alegre y Chinchiná. Ambas tienen caudal veloz y proveen abundante fuerza hidráulica para la generación de electricidad.

### DE PEREIRA A CARTAGO

Al salir de Pereira, las características del territorio cambian. El suelo tiene una superficie más plana, pero la capa vegetal es muy delgada y hay muchos afloramientos de una sustancia calcárea blanca que se aprecia en varias capas y que, sin duda, es de origen volcánico. También hay bancos de esquisto y muchos depósitos de gravilla, que indican una antigua erosión fluvial. Justo antes de llegar a Cartago se pasa por unas colinas rocosas por la orilla norte del río La Vieja, que pasa por Cartago y fluye hasta el río Cauca, a unas millas de la ciudad.

Se ven pocas personas en esta región y hay pocos cultivos, con excepción de las áreas a lo largo de los ríos pequeños, siempre en pequeños lotes de terreno.

El pueblo de Cartago se encuentra localizado en medio de este territorio. Hay poca agricultura en las cercanías y no se puede considerar un lugar próspero. Lo único que le da vida económica es el tráfico del río Cauca, pues antes este pueblo era una especie de puerto fluvial para la distribución de mercancías importadas por Buenaventura y con destino hacia el interior del país. Sin embargo, Cartago no está situada sobre el río, sino a unas 2 millas de éste. El puerto fluvial estará en Puerto Caldas, donde el ferrocarril de Caldas se aleja del río Cauca en dirección a Pereira y a Manizales. Debido a que este tren no llega a Cartago, sino que pasa a algunas millas al noroccidente del pueblo, Cartago no tendrá como sostenerse en el futuro. Por supuesto, el viaje en tren entre Manizales y Buga La Grande seguirá haciéndose en las temporadas del año en las que el río está muy seco para el tráfico de barcos. Sin embargo, este tráfico no es muy pesado debido a que las épocas en que los niveles del agua son bajos se dan después de la cosecha cafetera cuando hay poco movimiento.

Cartago es un pueblo español antiguo. Tiene pocas edificaciones buenas y la vida comercial se encuentra en un punto bajo. Ni siquiera hay una agencia de algún banco nacional o extranjero. En términos comerciales, Cartago está relacionada con Manizales y, hasta cierto punto, con Cali, desde donde se envía mercancía por el río Cauca.

### DE CARTAGO A BUGA LA GRANDE

Desde Cartago hasta Buga la Grande (que es en la actualidad el extremo de la nueva carretera desde Palmira) hay una distancia de 14 leguas, 56 millas, y el terreno es muy pobre. Hay una serie de colinas bajas, hacia el oriente, que continúan en línea quebrada sobre el costado oriental de la

vía hasta Buga. La formación es de roca caliza con una capa vegetal muy delgada, la densa capa de arcilla de adobe que, durante las dos temporadas de lluvia, se convierte en una capa pegajosa de lodo, haciendo casi imposible el paso de las mulas. Se cruzan varias corrientes pequeñas, pero durante los meses de julio, agosto y septiembre, y desde diciembre a marzo, se secan y los animales deben llevarse cerca del río Cauca debido a la falta de agua. Se han hecho pocos esfuerzos para perforar pozos de agua. Hay algunas pocas granjas que son muy pobres y poco atractivas. El ganado, las mulas y los demás animales son pequeños y de razas de baja calidad.

A principios del mes de septiembre el viaje en mula debe hacerse entre Cartago y Buga La Grande sin paradas, a una distancia de 9 leguas, en por lo menos 7½ horas, debido a que no hay agua entre estos dos puntos, ni para las personas ni para las bestias.

## VIAJE HASTA PALMIRA EN AUTOMÓVIL

En toda la región entre Cartago y Buga, el Valle del Cauca da la impresión de ser angosto debido a que las altas colinas del costado occidental se ven y la tierra plana fértil del río debe limitar su extensión al analizar el tipo de suelo que hay en el costado oriental, sobre el que pasa la vía férrea. Sin embargo, al salir de Buga y al transitar por la carretera hacia Palmira, el valle se abre y se ven grandes extensiones de tierra plana que, en apariencia, son buenas. Las mejores tierras, sin duda, están cerca de Palmira y en las tierras azucareras de Manuelita.

Al dejar el pequeño pueblo de Zarzal se cruza el río La Paila. Esta es una corriente de agua de buen tamaño que no se seca en septiembre (cuando el autor pasó por allí), tiene suficiente agua aunque no se ven muy buenas tierras en sus orillas, a excepción de pequeños lotes de terreno. La distancia entre Zarzal y el río La Paila es de 3 leguas, o 12 millas. Todos los pastos (el pasto *pará* y los pastos naturales) estaban muy secos debido el calor intenso y a la falta de lluvia por lo que el ganado se llevó a los pastizales del Valle del Cauca propiamente dicho.

La carretera nueva empieza en Palmira y se planea que llegue hasta Cartago. Se están ejecutando nuevas obras en el área del río La Paila, después de Buga La Grande. Los automóviles salen de Buga hasta la granja llamada "Ovedo" [sic] para recoger los pasajeros que vienen en tren o a caballo. Como el terreno es plano, esta carretera es un relleno ordinario que se ha transportado en carretillas y que luego se aplanó con una aplanadora de vapor. Posteriormente se añadió una capa de gravilla delgada que también se aplanó.

Se están construyendo alcantarillas de ladrillo y cemento (concreto) para drenaje y se están construyendo numerosos puentes pequeños con contrafuertes de concreto y arcos con ladrillos de buena calidad que se producen a lo largo de la carretera utilizando la arcilla local. Esta superficie coronada sólo tiene 20 pies de ancho. Esta carretera no soportaría lluvias fuertes o aguaceros, ni tráfico pesado de camiones por un período largo de tiempo. Requiere atención permanente y reparaciones para mantenerla en buenas condiciones, incluso para el tráfico liviano de la región. La distancia entre Buga y Palmira es de 76 millas, y el viaje en automóvil toma 5 horas.



Además de los servicios de la Empresa de Automóviles de Palmira, hay varios conductores independientes que trabajan en esta vía y se calcula que hay entre 35 y 40 automóviles que prestan este servicio entre Palmira y Buga La Grande. Entre esta última ciudad, que es un lugar pequeño, y Palmira hay varios pueblos grandes, siendo los principales Buga, Tuluá y Concordia, todos conectados con Cali (y en alguna medida con Manizales). En la actualidad hay dos tractores norteamericanos en servicio en Buga, que han dado muy buenos resultados en la preparación de la tierra para el cultivo de arroz. La gasolina cuesta \$11 por caja de 10 galones, que se envía a Buga al por mayor.

### ***Ferrocarril del Pacífico: de Palmira a Cali***

Hay dos trenes del Ferrocarril del Pacífico que van de Palmira a Cali, uno sale a las 7 de la mañana y el otro a las 4 de la tarde, en un viaje que dura sólo una hora, o a lo sumo una hora y cuarto.

### ***Equipo para el viaje***

El equipo para el viaje desde Manizales hasta Cali debe contener los artículos acostumbrados para la travesía a lomo de mula: silla de montar, poncho (impermeable), catre plegable, colchón de aire, mosquitero, artículos de aseo, toallas, ropa de cama, incluidas sábanas y una almohada, etc., pues las sábanas y las toallas en los hoteles locales no deben utilizarse en ningún caso. Todo el equipaje, tal como los baúles, etc., debe cubrirse con una buena lona impermeable que lo proteja de daños en el camino y de la lluvia (en caso de una caída durante el viaje). Una buena manera de llevar el catre es entre un costal grande de lona que pueda cerrarse con facilidad. Todo el equipaje debe mantenerse cerrado y no debe permitirse que el contenido del mismo esté por fuera y a la mano. El agua debe utilizarse únicamente en los vasos propios y luego debe añadirse jugo de limón. Los pollos y los huevos son abundantes y no se sufre por falta de comida.

Poco tiempo después de salir de Manizales, y mientras se baja la montaña, mucho antes de llegar a Pereira, el sol es muy caliente y sólo debe utilizarse la ropa más liviana de que disponga el viajero. La mejor vestimenta está compuesta por pantalones caqui de montar con una casaca blanca, con un casco de corcho para protegerse del sol o un sombrero panamá grande para cubrirse la cabeza, además de un pañuelo de lino alrededor del cuello para evitar quemaduras de sol. El calor es muy fuerte durante el viaje, y en el caso de que el viajero no esté acostumbrado al sol, debe hacer el trayecto en horas de la mañana (lo más temprano posible) y en la noche.

Los caballos, si se consiguen buenos, son mejores que las mulas como animales para montar después de salir de Pereira, ya que tienen mejor paso y el tiempo les rinde en el terreno plano más que a las mulas. Una buena estrategia es llevar dos animales -una buena mula para las montañas, y un caballo para el viaje desde Pereira hasta Cartago y Cali-. El hecho de cambiar de animales es un descanso y mantiene a los animales frescos y en buena forma para el trabajo duro más adelante. Esto es lo que hacen las personas de las mejores clases del país.

Con el objeto de obtener buenos animales en la actualidad, es indispensable hacer los arreglos necesarios para alquilar las mulas con suficiente anticipación. Las mulas y los caballos son escasos, valen mucho dinero y las tarifas de alquiler son proporcionales. Además, hay pocos animales buenos para montar, la mayoría de ellos son propiedad de las personas pudientes, quienes no se desharán de ellos y, mucho menos, los alquilarán a extraños para destinarlos al trabajo pesado en los caminos. Una buena opción es contratar un peón bueno y confiable (conocedor de caminos, guía, empacador, etc.) con varios días de anticipación para que busque los mejores animales. Estos peones son expertos conocedores de los caminos y saben dónde encontrar los mejores animales. Un muy buen hombre es Aparicio Vásquez, en Manizales (dirección telegráfica: "Riovasquez", en Manizales). Este hombre ha estado en los caminos por 19 años, es un guía y un empacador experimentado, y ha servido a muchos extranjeros -haciendo viajes desde Bogotá hasta Caracas en mula, etc., yendo por el sur hasta Pasto, e incluso hasta Quito-. Hombres como él ganan \$1.50 diarios por el viaje de ida y vuelta, con todos los demás gastos pagados.

### ***Servicio de barcos en el río cauca***

Durante las temporadas de niveles altos de agua en el río Cauca, el viaje se hace desde Manizales hasta Cartago en mula, y desde allí hasta el río Cauca -un trayecto que toma 20 minutos-, y luego río arriba por el Cauca, en un barco de vapor de 80 toneladas, de rueda fija, similar a los que se utilizan en el Alto Magdalena, entre Beltrán y Girardot. El viaje dura entre cuatro y seis días, según las aguas del río y de la suerte que se tenga con las rocas, los bancos de arena y de lodo, etc.

La compañía principal es la Compañía Fluvial de Transporte de Manizales, que tiene sus oficinas centrales en Manizales, bajo la administración de Alejandro Ángel y Cía. Tiene agencias en Cali y en los diferentes puertos fluviales a través de la Unión Comercial del Pacífico, así como a través de Alejandro Ángel y Cía. Los barcos de vapor atracan en la cabecera de la navegación, a unos 7 kilómetros (5 millas) desde Cali, y desde allí hay un servicio de tranvía de vapor que va hasta Cali.

### ***Condiciones en Cali***

Cali está localizada en la cabecera del río Cauca, entre dos cadenas de colinas altas. El calor es intenso durante el día, pero las noches son más bien frías durante el año, por lo que debe utilizarse una cobija liviana en la noche. Hay pocos zancudos y se utiliza ropa liviana.

La peor característica es el alojamiento poco satisfactorio. El viajero que pretenda quedarse en Cali por cierto tiempo, hará bien en cultivar la amistad de algún extranjero que tenga una casa de su propiedad, que cuente con un nivel de servicios sanitarios y comodidad.

APÉNDICE E.

- MONOGRAFÍAS Y LISTAS COMERCIALES RELACIONADAS CON COLOMBIA

MONOGRAFÍAS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO

Además de la información que contiene este manual, debe anotarse que hay un número de monografías que ha publicado el Bureau of Foreign and Domestic Commerce, incluidos informes sobre fases específicas del comercio, de las finanzas o de la industria en Colombia que se mencionan a continuación. Las publicaciones están a la venta, a los precios indicados, por parte del Superintendent of Documents, Government Printing Office, Washington, D.C., y por parte del distrito y de las oficinas cooperativas del Bureau of Foreign and Domestic Commerce.

*Banking Opportunities in South America (Oportunidades bancarias en América del Sur)*, por William H. Lough. Special agents series No. 106, 1915; 156 páginas. Precio: 20 centavos.

*Colombian Markets for American Furniture (Mercados colombianos para los muebles norteamericanos)*, por Harold E. Everly. Special agents series No. 162; 1918; 34 páginas. Precio: 5 centavos.

*Construction Materials and Machinery in Colombia (Materiales de construcción y maquinaria en Colombia)*, por W. W. Ewing. Special agents series No. 160; 1918; 74 páginas. Precio: 15 centavos.

*Investments in Latin America and the British West Indies (Inversiones en América Latina y en las Antillas inglesas)*, por Frederic M. Halsey. Special agents series No. 169; 1918; 544 páginas. Precio: 50 centavos.

*Lumber Markets in the West and North Coasts of South America (Mercados madereros en las costas norte y occidental de América Latina)*, por R. E. Simmons. Special agents series No. 117; 1916; 149 páginas. Precio: 25 centavos.

*Trade of the United States with the World, 1914 and 1915 (fiscal years) - (El comercio de los Estados Unidos con el mundo, 1914 y 1915) - años fiscales-*. Miscellaneous series No. 38; 1916; 247 páginas. Precio: 20 centavos.

*Trade of the United States with the World, 1916 and 1917* (fiscal years) - (*El comercio de los Estados Unidos con el mundo, 1916 y 1917*) –años fiscales-. Miscellaneous series No. 63. Parte 1, Importaciones; 1918; 112 páginas; precio: 10 centavos. Parte 2, Exportaciones; 1918; 317 páginas; precio: 20 centavos.

*Trade of the United States with the World, 1917 and 1918* (fiscal years) - (*El comercio de los Estados Unidos con el mundo, 1917 y 1918*) –años fiscales-. Miscellaneous series No. 78. Parte 1, Importaciones; 1919; 112 páginas; precio: 10 centavos. Parte 2, Exportaciones; 1919; 346 páginas; precio: 25 centavos.

*Trade of the United States with the World, 1918 and 1919* (calendar years) - (*El comercio de los Estados Unidos con el mundo, 1918 y 1919*) –años calendario-. Miscellaneous series No. 106. Parte 1, Importaciones; 1920; 103 páginas; precio: 10 centavos. Parte 2, Exportaciones; 1921; 456 páginas; precio: 50 centavos.

También debe mencionarse la publicación anual *Commerce and Navigation of the United States* (*Comercio y navegación de los Estados Unidos*) que proporciona información sobre el comercio de los Estados Unidos con todos los países del mundo, así como los suplementos del diario *Commerce Reports* (*Reportes del Comercio*) que contienen los reportes anuales de los cónsules norteamericanos. (A partir de 1921, los reportes anuales de los cónsules se publicarán, no en los Suplementos sino en el diario *Commerce Reports*.)

## LISTAS COMERCIALES DISPONIBLES

En el transcurso de su investigación en la República, el autor preparó una lista con muchos nombres de importadores, exportadores, distribuidores, agentes, así como con los nombres de otras personas o firmas relacionadas con la actividad comercial de Colombia. Estos nombres, además de los remitidos por las oficinas consulares norteamericanas, están registrados ahora en la *Commercial Intelligence Section* del Bureau of Foreign and Domestic Commerce. Se han preparado muchas listas comerciales para su distribución y se han organizado según los productos que se manejan. Estas listas muestran el carácter de los negocios que tiene a cargo cada firma -es decir, si es comercio mayorista o minorista, comisionista o agente-, y están clasificadas para indicar el tamaño relativo de cada firma en su comunidad, con una, dos o tres estrellas. También hay información disponible sobre el capital, su organización y la actividad comercial de cada una de estas casas colombianas. Las listas se entregan a los hombres de negocios norteamericanos que las soliciten al Bureau of Foreign and Domestic Commerce, a cualquiera de sus distritos o a las oficinas cooperativas. El solicitante debe especificar con claridad el tipo de lista que desea obtener, si está interesado en el mercado de un producto en particular, o en el mercado de una clase de productos.



