

UNA EMPRESA TRADICIONAL
DEL SECTOR DE MEDICAMENTOS
EN COLOMBIA:
EL CASO DE FARMACIA
Y DROGUERÍA GARCÉS,
1876-1930

María Fernanda Erazo Obando
Universidad Veracruzana - IIHS - Conacyt
México

María Fernanda Erazo Obando

Una empresa tradicional del sector de medicamentos en Colombia: el caso de farmacia y droguería garcés, 1876-1930

Resumen

Este artículo tiene como objetivo presentar el desarrollo empresarial generado por una firma dedicada al mercado de medicamentos en Colombia a finales del siglo XIX y durante los tres primeros decenios del XX. Frente a ello, se indaga cómo, cuándo y dónde se constituyó este establecimiento y su posterior desenvolvimiento bajo la influencia de una economía regional, nacional y mundial. Cabe destacar que, este análisis será tenido en cuenta bajo los planteamientos de autores como Alfred Chandler (1977), y en especial, lo relacionado con el término de empresa tradicional familiar, la cual, en primer lugar, se caracterizó por tener una sola unidad operativa, en ella, una persona o grupo reducido de propietarios dirigía un taller, una fábrica, un banco o una compañía de transportes desde una sola oficina; y en segunda instancia, debido a que este tipo de establecimientos se ocuparon de una única función económica, comerciaban en una sola línea de productos y operaban en un área geográfica. En este sentido, se identifica en la firma bajo estudio, las particularidades que en esta se generaron, desde su constitución, desarrollo, consolidación y posterior transformación en una empresa de otro tipo, la cual se vincula con el concepto de empresa moderna propuesto por el mismo autor anteriormente referenciado.

Palabras clave: Industria farmacéutica, emprendimiento, comercio.

Une entreprise traditionnelle dédiée au marché des médicaments à Colombie: le cas de la pharmacie et des drogues garcés, 1876-1930

Résumé:

Cet article vise à présenter le développement commercial généré par une entreprise dédiée au marché de la médecine à Cali (Colombie) à la fin du XIXe siècle et au cours des trois premières décennies du XXe siècle. Contre cela, on étudie comment, quand et où cet établissement a été créé et son développement ultérieur sous l'influence d'une économie régionale, nationale et mondiale. Il est à noter que cette analyse sera prise en compte sous les approches d'auteurs comme Alfred Chandler (1977), en particulier, ce qui est lié à la durée de l'entreprise familiale traditionnelle. Elle était considérée comme une seule unité d'exploitation, une personne ou un petit groupe de propriétaires dirigeait un atelier, une usine, une banque ou une entreprise de transport à partir d'un seul bureau. En second lieu, ces différents types d'établissements avaient une seule fonction économique, ils faisaient du commerce dans une seule gamme de produits et opéraient dans une zone géographique. Cherchant l'identification dans l'entreprise des particularités qui ont été générées, surtout, la raison de sa constitution, son développement, sa consolidation et sa transformation ultérieure en une entreprise d'un autre type. Finalement faire le lien avec le concept d'entreprise moderne proposé par le même auteur précédemment référencé.

Mots clés: Industrie pharmaceutique, entrepreneuriat, commerce.

A traditional pharmaceutical firm in Colombia: the case of garces pharmacy, 1876-1930

Abstract:

This article aims to present the commercial development generated by a company dedicated to the medical market in Cali (Colombia) at the end of the 19th century and during the first three decades of the 20th century. Against this, we study how, when and where this establishment was created and its subsequent development under the influence of a regional, national and global economy. It should be noted that this analysis will be taken into account under the approaches of authors like Alfred Chandler (1977), in particular, which is linked to the duration of the traditional family business. It was seen as a single business unit, a person or a small group of owners running a workshop, factory, factory, bank or transport business from a single office. Second, these different types of establishments had a single economic function, they traded in a single range of products and in a geographic area. Seeking the identification in the company of the particularities which were generated, especially, the reason for its constitution, its development, its consolidation and its subsequent transformation into a company of another type. Finally make the link with the concept of modern business proposed by the same author previously referenced.

Keywords: Pharmaceutical industry, entrepreneurship, trade.

Artículo de Investigación

Una empresa tradicional del sector de medicamentos en Colombia: El caso de Farmacia y Droguería Garcés, 1875 - 1930¹

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Recepción del artículo: 09/12/2018
Concepto de evaluación: 08/03/2019
Aceptación del artículo: 03/07/2019

María Fernanda Erazo Obando
Universidad Veracruzana – IIHS - Conacyt, México

INTRODUCCIÓN

Durante el siglo XIX en Europa se presenció un importante desarrollo de la química orgánica con énfasis en el campo medicinal. En este transcurso se presentó una transición, identificándose en ella un cambio en las técnicas de elaboración de medicamentos, así entonces, se pasó de utilizar la extracción de componentes de plantas medicinales a la producción de fórmulas químicas con fines curativos. Con lo anterior se observó el inicio de la producción de medicinas cuyas particularidades se enfocaron en la prevención y cura de diferentes enfermedades, las cuales fueron hechas en laboratorios especializados en este tipo de preparaciones. Fue precisamente debido a dicho acontecimiento que actividades realizadas por boticarios y farmaceutas en relación con la elaboración de medicamentos fue desapareciendo con el tiempo, siendo reemplazadas por las acciones ejecutadas por empresas con características industriales, las cuales presentaron la tecnología necesaria para la producción en masa de este tipo de mercancías.

De esta manera, países como Alemania, Suiza, Inglaterra y Estados Unidos lideraron la industria farmacéutica a nivel mundial, centrándose en la investigación y desarrollo de nuevas combinaciones en las fórmulas con el fin de cubrir la prevención y cura

1. Este artículo presenta los resultados del proyecto de grado realizado para obtener el título de Magister en Historia Económica y de las Políticas Económicas denominado "De empresa tradicional a empresa moderna: el caso de Laboratorio J.G.B. en Cali (Colombia), 1876-1944", Universidad de Buenos Aires, 2018.

Correo Electrónico: mariafererazo@gmail.com

de enfermedades. No obstante, se debe resaltar que cada país aplicó un método diferente en el fortalecimiento de su industria farmacéutica. Por su parte, en territorio latinoamericano el proceso de formación de los primeros laboratorios farmacéuticos podemos identificarlo desde finales del siglo XIX y principios del XX, a partir de dos actividades básicas: la primera, tuvo que ver con las casas comerciales tanto nacionales como extranjeras constituidas con el fin de importar productos medicinales y mercancía de diferente tipo, de esta manera, dicha actividad comercial hizo referencia a lo denominado como droguería; la segunda, se enfocó con el saber-hacer de algunos boticarios y posteriormente farmaceutas que producían mercancía de tipo medicinal, dando de esta manera, características de farmacia a estas casas comerciales.

Estas dos actividades comunes en la mayoría de los nacientes negocios de medicamentos a nivel latinoamericano fueron implementadas por comerciantes de la época. Así entonces, al desarrollarse la primera de éstas, dichos actores sortearon algunas dificultades que trajo consigo este período, no obstante, lograron realizar importantes conexiones con el fin de importar medicamentos y otras clases de productos a través de países como Estados Unidos con laboratorios como Johnson & Johnson, Pfizer y Procter & Gamble; Alemania con Merck & Co., Inc (conocido también como Merck Sharp & MSD) y Bayer; Suiza con Roche; Inglaterra con Glaxo SmithKline; entre otros. Estos últimos laboratorios fueron empresas que se constituyeron en diferentes períodos del siglo XIX y que debido a su sobresaliente gestión comercial alcanzaron la conquista del mercado internacional, en especial el de Latinoamérica.

Dentro del contexto latinoamericano, se evidenció que la mayoría de los negocios farmacéuticos se iniciaron con la combinación de las dos actividades señaladas anteriormente, sin embargo, se identificó que éstos empezaron como casas comerciales importadoras (droguerías), pasaron a la elaboración de sus propios productos medicinales en sus laboratorios de tipo artesanal (farmacias), y finalmente se constituyeron como industrias farmacéuticas nacionales. Por otra parte, es importante señalar que la mayoría de estos establecimientos iniciaron sus actividades de producción y elaboración de medicamentos en los locales comerciales destinados a la venta de productos de todo tipo, es decir, que a pesar de ser éstas las primeras empresas en producir medicamentos en toda Latinoamérica tanto el lugar, los instrumentos, las técnicas y en algunas ocasiones los conocimientos con los que se producían eran aún de tipo artesanal.

Ahora bien, dentro de esta lógica, la investigación presentada a continuación se suscribe dentro de los postulados de la Historia Económica y más exactamente la línea de la Historia Empresarial. En este sentido, es importante señalar que no hay una única forma de abordar estudios de este tipo, pues todos los enfoques resultan provechosos para la indagación sobre las empresas y empresarios, siempre y cuando dicha búsqueda esté vinculada a la interpretación de un proceso económico más general. Frente a ello, son necesarios algunos estudios de casos particulares, los cuales requieren de investigaciones detalladas con base en las fuentes primarias, tales como, libros contables, inventarios, diarios de trabajo, periódicos, revistas, balances, contratos, escrituras, entre otras; y secundarias, como por ejemplo, bibliografía en relación con la teoría de la empresa y el empresario, e investigaciones relacionadas con el tema de abordaje a nivel regional, nacional e internacional. Es a partir de ello que se enmarca el objetivo del presente artículo, pues este busca examinar la evolución generada por una empresa dedicada al mercado de medicamentos en Cali (Valle del Cauca) a finales del siglo XIX y durante los tres primeros decenios del XX, se indagará cómo, cuándo y dónde se constituyó este establecimiento y su posterior desenvolvimiento bajo la influencia de una economía regional, nacional y mundial.

1. PRIMEROS PASOS DE LA FARMACIA ENRIQUE GARCÉS, 1876-1889

Como era común en diferentes ciudades latinoamericanas algunos médicos tanto nacionales como extranjeros constituyeron su negocio de medicamentos en diferentes lugares de la región, tal fue el caso de Enrique Garcés Velasco (1848-1889), quien después de haber estudiado medicina en la Universidad Nacional de Colombia decidió constituir en 1876 su establecimiento denominado Farmacia Enrique Garcés en Cali (Valle del Cauca).²

Cabe destacar que este tipo de establecimientos fueron conocidos también con el nombre de boticas. Así, según Maryelis Rivero (2005), estos fueron característicos y parte esencial del sistema médico español durante la colonia, los cuales cumplieron con la función de expender las medicinas de Castilla hasta América. Sin embargo, en aquella época, los precios de los medicamentos eran tan elevados que se hicieron inaccesibles para quienes los requerían, esta particularidad hizo que con el tiempo la idea de las boticas se trasladara a algunas ciudades de América, combinándose así con las tradiciones indígenas de las hierbas y mixturas medicinales. Frente a ello, no es extraño encontrar en la prensa de finales del siglo XIX e inicios del XX, publicidad de medicamentos o productos ofrecidos con el rótulo de “botica”, en lugar de “farmacia” o “droguería” que es como comúnmente la conocemos.

Lo anterior quizás puede generar confusiones en torno a la denominación de estos negocios especializados en medicamentos, sin embargo, cada uno de ellos presenta una definición propia. En primera instancia, la botica era el lugar donde se preparaban y expendían medicamentos por parte de un experto; por otro lado, la farmacia era considerada tanto ciencia como profesión, cuyo fin era prevenir, aliviar y vencer la enfermedad (Alegre y Gil, 1922, p. 7); y finalmente, para Víctor García (2008), la droguería se diferenciaba del resto de establecimientos de venta de medicamentos porque sus dueños eran ante todo comerciantes importadores de todo tipo de productos, desde la materia prima para la confección de medicamentos hasta cosméticos, maquinarias, alimentos, bebidas, sombreros, porcelanas, pólvora, es decir, todo lo que pudiera importarse o producirse al por mayor.

Ahora bien, la Farmacia Enrique Garcés a pesar de que solo presentaba el nombre de farmacia, según las definiciones anteriores, en esta se identificó particularidades tanto de botica, farmacia y droguería. Dentro de esta lógica, se puede indicar que, en primer lugar, era botica pues según lo indicado por Álvaro Calero (1972) este establecimiento utilizaba, como era rutinario por aquellas épocas, drogas blancas y extractos vegetales como materia prima o ingredientes de las recetas que el mismo dueño prescribía a los enfermos que acudían en solicitud, esto quiere decir que en este mismo lugar se elaboraban de manera artesanal algunas medicinas ofrecidas a la clientela; en segunda instancia, fue farmacia pues cumplió con los requerimientos en la aplicación de la ciencia farmacéutica a la hora de elaborar medicamentos, siendo el principal farmacéuta su propio dueño; finalmente, también presentó características de droguería puesto que fue un establecimiento con

2. Hijo de Manuel María Garcés y Primitiva Velasco, los cuales provenían de descendencia comerciante. Por otro lado, cabe señalar que Enrique Garcés Velasco se graduó de medicina en 1871 en la Universidad Nacional de Colombia. Véase: Archivo Histórico Municipal de Cali (en adelante AHMC), Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura N° 216 del 21 de noviembre de 1900, t. 105, f. 173.

rasgos comerciales, en el cual no solo ofrecían medicamentos sino también todo tipo de mercancías como telas, sombreros, machetes, gasolina enlatada, abarrotos en general, entre otros.

Por otro lado, cabe mencionar que como era normal en la época, los comerciantes que crearon diferentes tipos de establecimientos intentaron ubicarlos en su mismo lugar de residencia, ello con diferentes objetivos, no obstante, el que más sobresalió fue el de involucrar a sus familiares en el negocio. Añadido a esto, algunas costumbres antiguas seguían teniendo vigencia a finales del siglo XIX, por ello no era raro que las profesiones u oficios que los padres desempeñaban fueran transmitidas en forma de conocimientos y nociones a sus hijos, de esta manera, se le heredaba un importante capital cultural, el cual sería aprovechado por ellos a lo largo de su vida.

Dichas características se identificaron en la familia Garcés Borrero,³ pues por un lado, la farmacia se encontraba en el mismo domicilio de su dueño, así, esta se ubicaba en la esquina occidental la cual convergían la carrera cuarta y la calle once, hoy ocupada por el Banco de la República, funcionando no sólo como un local de comercio, sino también como la casa de habitación del propietario y su familia (Calero, 1972, p. 65). Y, por el otro, debido a que Enrique Garcés enseñó a sus hijos todo lo relacionado con el negocio de los medicamentos y en especial a su cuarto hijo Jorge Enrique. No obstante, este último tras haber aprendido algunos conocimientos por parte de su padre, no tuvo la oportunidad de seguir compartiendo con este todas las actividades comerciales que se realizaban en la farmacia, pues según Álvaro Calero (1972), a muy temprana edad fue enviado a estudiar al Seminario de Santa Rosa de Cabal (municipio ubicado en el departamento de Risaralda, perteneciente a lo que antiguamente se denominó como el Viejo Caldas). Sin embargo, el pronto fallecimiento de su padre cortó sus estudios y se vio precisado a regresar a su ciudad natal (Cali) en ayuda de su madre y hermano mayor en la administración del establecimiento de medicamentos.

Así entonces, tras la muerte del médico Garcés el 8 de abril de 1899, tanto su esposa como sus hijos heredaron algunas casas de habitación, créditos y negocios como la farmacia, veamos algunos datos sobre dicha sucesión como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 1.
Provisión de alimentos para la goleta de guerra San Miguel.
Portovelo, enero de 1816

Objeto	Valor (pesos colombianos)
Farmacia Enrique Garcés.	\$7.588
Casa de dos pisos ubicada a una cuadra de la plaza central.	\$48.740

3. El médico Garcés Velasco contrajo matrimonio con Joaquina Borrero el 12 de septiembre de 1877, de cuya unión nacieron siete hijos (ver genealogía en Anexo 2). Para mayor información sobre dicha unión matrimonial, véase acta de defunción de Enrique Garcés Velasco en: AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura N° 216 del 21 de noviembre de 1900.

Tabla 1.
Provisión de alimentos para la goleta de guerra San Miguel.
Portovelo, enero de 1816

Objeto	Valor (pesos colombianos)
Casa ubicada en la esquina de la plaza principal.	\$15.000
Manga ubicada al lado del río Cali.	\$500
TOTAL	\$71.828

Fuente: Elaboración propia a partir de AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura N° 216 del 21 de noviembre de 1900.

Como se logró identificar en la Tabla 1, los bienes inventariados por peritos autorizados constituyeron un importante capital económico sobre todo en lo relacionado con las casas de habitación, sin embargo, a pesar que la botica no presentó un capital tan elevado a comparación con los demás bienes, resultó ser el más importante y representativo para esta familia, pues constituyó el inicio de una importante empresa colombiana que con el tiempo se convertiría en un establecimiento de tipo industrial. Cabe señalar que a dicha cuenta se le debe sustraer los pasivos generados por el fallecido, los cuales sumaron un total de \$22.182, además del haber hereditario de su conyugue Joaquina Borrero asegurado en una casa por el valor de \$19.836.⁴

Como resultado a esta operación obtenemos que los herederos adquirieron de la sucesión la cantidad de \$29.810. Según nos aclara este documento, el 50% correspondió a su esposa Joaquina Borrero y el otro 50% a sus siete hijos, es decir, a cada parte le perteneció la cantidad de \$14.905 que fueron cancelados por medio de bienes como la botica y las casas de habitación. Frente a lo anterior la escritura señalaba que: "(...) a la señora Joaquina Borrero se le adjudica una casa ubicada a una cuadra de la plaza central y el negocio de la botica (...) y a los siete hijos herederos se les adjudica una casa ubicada en la esquina de la plaza principal (...)”⁵

Tras la distribución de dichos bienes, los nuevos herederos aprovecharon los capitales tanto económicos como sociales que estos representaban, siguiendo con el legado que Enrique Garcés había dejado, muestra de ello fue el esfuerzo por continuar con la botica que se había constituido a finales del siglo XIX, logrando administrarla y manejarla de manera coordinada y estratégica por Joaquina Borrero y dos de sus hijos Manuel María y Jorge Enrique.

4. AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura N° 216 del 21 de noviembre de 1900, t. 105, f. 173.

5. AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura N° 216 del 21 de noviembre de 1900, t. 105, f. 173.

Cabe destacar que, poco tiempo después de fallecido su creador, la nueva dueña del establecimiento tuvo que sortear grandes desafíos en su nuevo rol como comerciante, uno de los más importantes fue preparar fórmulas recetadas por médicos durante la Guerra de los Mil Días, en relación con ello, así informaron algunos órganos de publicidad dicho acontecimiento: "(...) en la última guerra civil de Colombia (1899-1902) conocida con el nombre de Guerra de los Mil Días, la señora Joaquina Borrero de Garcés preparaba ella misma, asesorada por un buen boticario llamado Guillermo Vallejo, todas las fórmulas que extendían los médicos de esa época, en esta ciudad, por razón de la misma guerra civil (...)" (La Droguería Jorge Garcés B. y su radio de acción en Colombia, 1929, p. 20).⁶ En este punto se debe mencionar que, según autores como Edgar Vásquez (2001), la Guerra de los Mil Días en ciudades como Cali, en lugar de perturbar la actividad comercial, la constituyó en un impulsor importante. Así entonces, el país se encontraba bajo el sistema monetario de papel moneda de curso forzoso, la Ley 33 de 1903 determinó una relación de un peso en papel moneda como equivalente de un centavo-oro; con esta relación debían pagarse los tributos a los gobiernos locales, provinciales y nacionales, las transacciones privadas y establecer las partidas de presupuestos públicos (Vásquez, 2001, p. 56). Frente a ello, en este proceso inflacionario muchos capitales en Cali se centraron en la compra de tierras urbanas y rurales con el fin de conservar la capacidad adquisitiva de las ganancias adquiridas en el comercio. No obstante, fue en 1903 que el gobierno nacional tomó medidas monetarias restrictivas para controlar la inflación, pero en Cali solo en 1905 se presentaron sus impactos en los precios.

Ahora bien, pasados algunos años tras el fallecimiento de Enrique Garcés, su dueña decidió hacer socio de la farmacia a uno de sus hijos, el señor Jorge Enrique, el cual era conocedor de la administración y comercialización de los productos ofrecidos por este negocio. En este sentido, bajo los datos suministrados anteriormente y teniendo en cuenta algunas ideas planteadas por Alfred Chandler (1977), hasta dicho momento en esta firma se pueden identificar dos aspectos importantes. En primer lugar, fueron sus propietarios los que gestionaron las actividades realizadas en la farmacia, por lo tanto, fueron ellos mismos quienes estuvieron vinculados a los resultados que de ella pudieron generarse. En segunda instancia, tras la muerte de su fundador las generaciones posteriores se encargaron de la farmacia, en este caso, inicialmente fueron dos de sus hijos, Manuel María y Jorge Enrique, y posteriormente, solo el último de ellos. Dentro de esta lógica, estos dos rasgos identificados con la información obtenida son los que corroboran a ésta como una firma tradicional con particularidades de empresa familiar.

No obstante, veamos a continuación como fue la evolución que esta firma presentó con el cambio de dueño y a través de diferentes factores económicos de la época.

Para David Johnson (1995), la Guerra de los Mil Días fue la guerra más larga y brutal de la historia colombiana posterior a la Independencia, comenzó el 17 de octubre de 1899 en el nororiental departamento de Santander y se expandió a otros lugares del país, durando tres años en total. Para este mismo autor, el hecho de que Santander hubiese sido el foco de esta guerra no debe extrañarnos, dado que al haber tenido dicha región la mayor importancia nacional en la producción de café a gran escala debió soportar con mayor intensidad los efectos de la caída de los precios mundiales del grano que, unidos a los producidos por la excesiva emisión de papel moneda, la inflación, el regionalismo, las políticas partidistas y los drásticos cambios sociales, jugaron un papel en el advenimiento de la guerra.

2. CAMBIO DE PROPIETARIO Y LOS VAIVENES EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA

Así entonces, al mando de estos dos socios y con el pasar del tiempo se identificó una buena administración y manejo del negocio, haciendo que la farmacia creciera en reputación logrando ser una de las más importantes de la región. Al analizar todos estos resultados Jorge Garcés vio en la venta de medicamentos un futuro brillante, por ello, según autores como Luis Ordoñez (1998) este comerciante alrededor de 1904 decidió comprarle a su madre la parte de la farmacia que por herencia le correspondía. En relación con ello, así mostraban las publicaciones de la época dicha compra:

“(…) muerto el doctor Garcés, don Jorge Enrique se hizo cargo de los negocios de drogas que el primero había establecido en Cali. Poco después amplió el negocio comprándoles a su madre y hermanos las partes que en él le correspondían y organizó la introducción en grande escala de drogas y medicinas patentadas. Al correr de los años la Droguería Jorge Garcés B. llegó a ser las primeras del país.” (La Droguería Jorge Garcés B. y su radio de acción en Colombia, 1929, p. 29).

No obstante, a pesar de que se realizó esta compra, hasta el momento no se ha encontrado un documento legal que avale dicho negocio y por ende no se tiene una fecha exacta que certifique el traspaso de propietario, sin embargo, la prensa de la época confirmó en un anuncio publicitario que para el año de 1918 la farmacia ya era propiedad de Jorge Garcés Borrero, indicando que: “A la acreditada droguería de Jorge Garcés B. ha llegado: El tan solicitado Almidón Remy para las aplanchadoras (...)” (Correo del Cauca, 27 de junio de 1918, p. 5).

La fecha del anuncio publicitario está muy alejada de la fecha de compra, pues al parecer el traspaso de propietario de la farmacia se realizó entre 1903 y 1905, no obstante, por motivos de certificar el cambio de dueño se citó la anterior publicidad.

Así, dueño de dicha farmacia Jorge Garcés viajó en 1905 a Inglaterra, con el fin de conocer los mercados mayoristas, fábricas de medicamentos y nuevos productos que salían al mercado con el objetivo de importarlos desde Colombia (Erazo, 2013, p. 28). Mientras él realizaba este viaje tanto su madre como su hermano Manuel María se encargaron de la administración del negocio, y a pesar de que no fue mucho el tiempo que permaneció en Londres (un año), este sí fue suficiente para realizar importantes vinculaciones. Por ejemplo, desde ese momento estableció relaciones con Estados Unidos y Europa, y para ese año sus contactos en el exterior eran en Nueva York con Lanman y Kamp, Mokesson & Robbins; en Londres con Burgoyne, Burbidges & Co., Milred, Goyeneche & Ca.; y en París con Comar & Fils & Cie (Erazo, 2013, p. 29).

Por lo tanto, tras su regreso a Cali en 1906 trajo nuevas ideas sobre el negocio de los medicamentos, vínculos y relaciones con empresas extranjeras, inyectándole así dinamismo al renglón de los medicamentos no solo a nivel local sino también regional. No obstante, cabe mencionar que para muchos empresarios no fue nada fácil ingresar al complicado mercado de la época, pues a pesar de que en Colombia se había presentado cierto crecimiento económico a finales del siglo XIX y principios del XX, fue tan solo para la década de 1920 que se observó en ciudades como Cali una aceleración económica importante, ello debido a la caracterización de varios factores, como por ejemplo, las

exportaciones de café y banano, la explotación de petróleo, el pago de la indemnización por la pérdida de Panamá.⁷ En este sentido, dichas circunstancias complicaron en cierta medida los vínculos de intercambio comercial Cali-Europa y Cali-Estados Unidos que este empresario había entablado durante su viaje a Londres en 1905.

Ahora bien, dentro de las circunstancias que tuvieron que sortear los empresarios colombianos durante las últimas décadas del siglo XIX y principios del siglo XX, encontramos la falta de vías de comunicación óptimas hacia la salida al mar con el fin de lograr una conexión tanto con el exterior como con el interior colombiano. Son innumerables los testimonios sobre el retraso en el desarrollo económico de Cali y del Valle del Cauca generado por la ausencia de una buena salida al mar durante las últimas décadas del siglo XIX. De esta manera, en 1870 el viajero francés Charles Saffray escribía: "(...) su posición ventajosa en medio del valle del Cauca le prometen un futuro brillante cuando una buena vía la ponga en comunicación con el Pacífico. Entonces Cali se convertirá en una de las plazas comerciales más importantes de la República, y en el Valle se desarrollarán todos los cultivos a los que conviene el sol y el clima." (Vásquez, 2001, p. 74).

Del mismo modo, la navegación por ríos cercanos a ciudades como Cali fue compleja; además de ello, la salida al Pacífico colombiano por Buenaventura carecía de las mínimas facilidades portuarias, a tal punto que las mercancías debían de ser descargadas por planchones o canoas hasta aproximadamente los primeros años de 1920. Según lo anterior, para autores como José Ocampo (2007), la mercancía que era despachada de Buenaventura hacia el este de los Estados Unidos solo podía llegar a través del Ferrocarril de Panamá, el cual era conocido por cobrar los fletes más altos del mundo, o haciendo un largo recorrido a través del estrecho de Magallanes.

Sin embargo, poco a poco esta circunstancia fue mejorando, pues las vías de comunicación a pesar de que no eran las mejores, iban teniendo un avance lento pero seguro. Frente a ello, se empezaron a evidenciar algunos resultados, por ejemplo, para 1914 una serie de desarrollos en las vías de comunicación comenzaron a desplazar lentamente el comercio exterior colombiano hacia Buenaventura. En primer lugar, en agosto de 1914 se abrió el Canal de Panamá, en enero de 1915 el Ferrocarril del Pacífico llegó a la ciudad de Cali y en mayo de 1917 llegó a Palmira (Ocampo, 2007, p. 246). Desde luego, fue a partir de la conexión de factores como el Ferrocarril del Pacífico, el cual se conectó con el Río Cauca y a la red de vías; la construcción del puerto de Buenaventura y el Canal de Panamá, lo que dinamizó el mercado interno regional y contribuyó a la modernización de varias ciudades. Cabe señalar que este pequeño avance resultó ser para los comerciantes de la época un aliciente para su ascenso económico y gran aporte para el desarrollo de la economía vallecaucana. Por lo tanto, esta leve mejora en las vías de comunicación hizo que actividades como la importación y exportación realizadas por el puerto de Buenaventura crecieran ascendentemente con el pasar de los años, veamos algunos datos en relación con ello:

7. Para mayor información en relación con ello, véase: Jesús Bejarano (1979) y Álvaro Pachón y María Ramírez (2006).

Tabla 2.
Comercio del puerto de Buenaventura, 1895 a 1919.

Año	Importaciones (miles de dólares)	% del total nacional	Exportaciones totales (miles de dólares)	% del total nacional
1895-8	926	6.5%	898	5.3%
1905	993	8.4%	822	7.0%
1910-4	2.505	12.2%	1.699	6.7%
1918-9	2.674	6.3%	7.753	12.2%

Fuente: (Ocampo, 2007, p. 250).

La Tabla 2 dio cuenta de dos aspectos importantes, por un lado, la actividad comercial desarrollada por el puerto de Buenaventura durante el periodo referenciado; y en segundo lugar, el movimiento de la balanza comercial evidenciándose en este un déficit desde 1895 a 1914, sin embargo, en el rango de tiempo que comprende 1918-1919 se identificó un superávit dentro de las actividades generadas por este puerto del Pacífico colombiano, vinculadas especialmente a la exportación de café y en menor medida a otros productos agrícolas como el tabaco. Dentro de esta lógica, cabe señalar que el ejercicio importador durante la época fue ejecutado por gran parte de empresarios del país, dentro de los cuales se encontraba Jorge Garcés, el cual, como lo habíamos mencionado anteriormente, realizó algunos contactos con empresas europeas y estadounidenses con el fin de vender dichos productos extranjeros en su negocio y abastecer las necesidades que el mercado requería.

Otra circunstancia compleja que afrontaron estos agentes económicos durante aquella época fueron las consecuencias que trajo consigo la Primera Guerra Mundial (1914-1918). Durante este conflicto se produjeron resultados ambiguos para la economía colombiana, por sus repercusiones en el comercio internacional, por ejemplo, disminuyeron las exportaciones y bajó la capacidad para importar, pero el mercado interno resultó protegido para las industrias locales frente a la competencia del exterior (Ordoñez, 1998, p. 144). Lo anterior lo podemos corroborar claramente en la Tabla 2, ya que a pesar de que durante los años de este conflicto crecieron ascendentemente las importaciones ingresadas por el puerto de Buenaventura, vemos que dicho desarrollo fue mínimo a comparación con otros años. Fue precisamente este inconveniente el que logró incentivar el mercado interno para Cali y otras regiones del país, muestra de ello se evidenció en el desarrollo comercial y las nacientes industrias.

Durante los años de bajas importaciones que abastecían a la región del suroccidente colombiano, muchos empresarios concibieron nuevas formas para poder responder fielmente al mercado interno, Jorge Garcés por su parte, siendo propietario de una de las

pocas farmacias de la ciudad de Cali al analizar que la demanda de medicamentos era bastante alta y que la actividad importadora era baja, ideó estrategias para responder satisfactoriamente las necesidades del mercado. En tal virtud, aumentó la elaboración de medicamentos fundamentándose en las fórmulas heredadas de su padre, el médico Enrique Garcés y en las que había recolectado durante su estadía en Europa.

Estas medicinas denominadas también como remedios secretos eran medicamentos de fórmula oficialmente desconocida y a pesar de que hasta comienzos del siglo XX su venta no estaba prohibida de modo absoluto, no se podían vender sin prescripción médica (García, 2008, p. 2008). Fueron entonces este tipo de medicamentos elaborados de manera artesanal con extractos vegetales, animales y/o con materias primas importadas los que aumentaron su nivel de producción durante el período señalado anteriormente debido a la demanda de los consumidores. Frente a ello, la Droguería Jorge Garcés tuvo que aumentar la elaboración de este tipo de medicamentos, cuya producción y coordinación estuvo encabezada por su propietario, el cual a pesar de que nunca recibió estudios profesionales relacionados con este medio, consiguió suplir la necesidad de varios consumidores que utilizaban medicamentos importados y que debido a las dificultades con el comercio extranjero durante el periodo de 1914-1918 no podían obtenerse fácilmente.

En relación con lo anterior, puede destacarse que a pesar del cambio de propietario y el aumento en la elaboración de medicamentos por parte de la farmacia, este establecimiento continuaba presentando particularidades de una *empresa tradicional*, ello se pudo evidenciar bajo rasgos como: por un lado, la continuidad en la dirección por parte de su nuevo propietario; por el otro, y basándonos en términos de Alfred Chandler (1977), no se identificó una constitución de una cadena de mando profesionalizada, es decir, no existían hasta el momento unidades operacionales para ser administradas por profesionales idóneos, por lo cual fue su propietario el encargado de organizar, administrar y en ocasiones elaborar lo producido por la farmacia.

Por otro lado, cabe señalar que la elaboración de ciertos medicamentos en este establecimiento hizo que la droguería de Garcés continuara con la característica de farmacia, actividad que con su dueño inmediatamente anterior se realizaba con mayor frecuencia, debido a su experiencia en el campo de la creación de fórmulas. Es importante destacar que esta actividad se realizaba en el mismo local comercial donde funcionaba la droguería, elaborando de esta manera algunas medicinas en las cuales se aplicaba lo concerniente a lo propuesto por la ciencia farmacéutica. Frente a ello, algunos textos publicitarios de la época presentaban a este establecimiento comercial bajo el rótulo de farmacia y droguería de la siguiente manera:

“Naftopeptina, el nuevo triunfo de la ciencia (...) de venta en la farmacia y droguería de Jorge Garcés” (El Relator, 6 de diciembre de 1919, p. 6).

Ahora bien, este empresario durante el período del que venimos hablando llevó su negocio bajo una base empírica, pues como se dijo anteriormente Jorge Garcés no había realizado ningún estudio profesional enfocado en carreras como la medicina, la cual fue la profesión que comúnmente estudiaban la mayoría de comerciantes de este tipo. De esta manera, se identificó que probablemente Garcés se haya basado fielmente en libros como el *Codex Francés*, pues para 1908 fue el libro de farmacia más usado y sus preparaciones adoptadas como norma por la mayoría de los boticarios (García, 2008, p. 129) o farmacéutas. En este sentido, se debe destacar que para autores como Ana Huerta

(1994), en la mayoría de casos estos eran textos donde se recopilaban las propiedades físicas de los elementos procedentes de los tres reinos de la naturaleza: animal, vegetal y mineral.

A pesar que a finales de la década de 1910 la droguería y farmacia aumentó la elaboración artesanal de medicamentos con fórmulas secretas o fórmulas basadas en el Codex Francés, la publicidad de la época no detallaba en forma específica cuales eran los productos de este tipo que se comercializaban en el negocio, no obstante, y aunque eran bajas las importaciones durante dicho periodo, los avisos publicitarios sí informaban cuales fueron los medicamentos o productos importados de venta en el establecimiento, como se ve en la tabla No.3:

Tabla 3.
Medicamentos importados a finales de la década de 1910
en la Droguería y Farmacia Jorge Garcés.

Producto	Características del producto.
Píldoras negras A.S.	Combate el paludismo y anemia.
Analgesil	Curar todos los dolores.
Antifebriles	Cura fiebres, fríos y paludismo.
Fegatina	Cura indigestión, hígado y riñones.
Curagripa	Cura la gripa, catarro, tos y resfriados.
Ferrovigor	Cura la anemia, dar color y fuerzas.
Confites purgantes	Purgante para la bilis, el hígado, estreñimiento.
Pomada Pictoris	Curar el carate, manchas y embellece.
Pomada Artritol	Curar dolores reumáticos e hinchazones.
Naftopeptina.	Tónico digestivo para curar enfermedades estomacales.

Fuente: Elaboración propia a partir de El Relator, 6 de diciembre de 1919.

Así entonces, como se pudo identificar en la Tabla 3 a pesar de las dificultades tanto internas como externas que atravesaba el país y específicamente ciudades como Cali, eran varios los medicamentos que a finales de la década de 1910 fueron traídos del extranjero y comercializados en la droguería y farmacia de Garcés.

Dichos productos servían para curar o prevenir diferentes enfermedades, no obstante, se debe recordar que en este establecimiento también se ofrecieron medicinas tradicionales elaboradas con fórmulas a base de diferentes materias primas, las cuales resultaban ser, por un lado, más fáciles de adquirir, y en segunda instancia, más accesibles en términos económicos. Sin embargo, estos últimos tipos de medicamentos no son presentados en anuncios publicitarios de la época debido a dos razones: en primera instancia, eran productos medicinales con fórmula secreta y al promocionarlos muy seguramente algunos comerciantes iniciarían con la producción de este mismo medicamento pero alterarían algunos componentes de las fórmulas, presentándose de esta manera una fuerte competencia; y en segundo lugar, debido a que durante este período se hizo una reorganización de la higiene pública impulsada por la Ley 33 de 1913, la cual dio pie a la creación del Consejo Superior de Sanidad (el cual reemplazaba a la Junta Central de Higiene, creada en 1887), de las Juntas Departamentales de Higiene y Comisiones Sanitarias Municipales, y fue una de las condiciones para el surgimiento del control de la circulación de los medicamentos a comienzos del siglo XX (García, 2008, p. 29).

Así, dicha ley hizo que se llevara un control estricto sobre los medicamentos ofrecidos en las droguerías y farmacias de todo el país, en especial de los producidos con fórmulas secretas, ya que la información sobre la elaboración de éstos era oficialmente restringida, es por ello, que al realizar publicidad sobre este tipo de medicamentos, a pesar de que no estaban prohibidos hasta finales de 1920, las autoridades como Juntas Departamentales de Higiene o Comisiones Sanitarias Municipales tras el rigor con el que fueron constituidas, centrarían su atención en establecimientos de este tipo, pues eran lugares en los cuales higiénicamente por las condiciones de la época no cumplían con las reglas de saneamiento necesarias.

3. CONSOLIDACIÓN DE LA DROGUERÍA Y FARMACIA JORGE GARCÉS Y EL AUGE COMERCIAL EN CALI

El emprendimiento por parte de Jorge Garcés lo llevó a seguir buscando nuevas conexiones y proyectos, esto lo impulsó a volver a Londres en 1921 y radicarse en esta ciudad por quince años. Se puede identificar que este nuevo viaje se dio principalmente por dos razones, la primera, tiene que ver con afianzar los vínculos con casas comerciales que lo proveían de mercancía; y la segunda, se basó en el interés por la educación de sus cinco hijos, ya que este quería que se formaran de una manera integral en los mejores colegios y universidades.⁸ Dentro de esta lógica, autores como Frank Safford (1989) señalaban que el motivo principal que los impulsaba a enviar a estudiar a los jóvenes al exterior era el de matricularlos en estudios técnicos o prácticos capaces de convertirlos en empresarios, ingenieros o, de todos modos, en hombres de provecho económico.

8. En su vida personal, Jorge Garcés contrajo nupcias en 1910 con Ema Giraldo, hija de un reconocido comerciante de la época, el cual presentó actividades en casas importadoras y en el sector financiero. De la unión Garcés Giraldo nacieron cinco hijos. Véase genealogía en el Anexo N°2.

Por otro lado, como hemos venido analizando, la droguería y farmacia de Jorge Garcés se había posicionado en la región como uno de los establecimientos más importantes en lo concerniente a la venta y comercialización de productos y artículos relacionados con la salud, todo este dinamismo comercial que Garcés había aplicado no sólo a su negocio, sino también a la economía local en general, no se podía desvanecer con la idea de su partida hacia Londres. Debido a ello, antes de radicarse en esta ciudad, éste decidió el 12 de agosto de 1921, delegar bajo poder general como administrador de sus negocios a su hermano mayor Manuel María, el cual sabía todos los manejos necesarios para la óptima administración de la droguería y farmacia, veamos algunos fragmentos de dicho poder:

“(...) compareció el señor Jorge Garcés Borrero (...) y dijo: que para el caso de que llegue a ausentarse del país y mientras dure esa ausencia, confiere poder general con amplia facultad al señor Manuel María Garcés B (...) para que en representación de su persona, derechos y acciones, ejecute los actos siguientes: Primero: para que lo represente en toda clase de negocios judiciales en que tenga o pueda tener interés el otorgante (...) En fin para que haga la representación de este en todos los actos o negocios en que éste tenga interés, a fin de que en ningún caso quede sin representación (...)”⁹

Según lo anterior, dado su asentamiento en Londres, Jorge Garcés continuó afianzando vínculos con empresas extranjeras que le surtían de medicamentos en su droguería y farmacia, e intentaba hacer relaciones con nuevas empresas de medicamentos para ampliar su rango de acción.

A la par de ello y dentro de un contexto nacional, Colombia tras haber tenido un breve auge de un mercado interno dado por las consecuencias de la Primera Guerra Mundial, le sobrevino una crisis internacional durante los años 1920 y 1921 y luego una gran reanimación durante casi toda la década hasta 1928 (Ordóñez, 1998, p. 144). Dicha recuperación se dio gracias a que el país consolidó su posición en el mercado mundial del café durante esos años, siendo Estados Unidos su principal comprador y otorgante de empréstitos.¹⁰ Fue así como se generó un extraordinario flujo de divisas que llegó al país por la vía del endeudamiento externo, se pasó de 24.1 millones de dólares en 1923 a 203.1 en 1928 (Ordóñez, 1998, p. 144), hecho que se denominó la “Danza de los millones”, dicho fenómeno hizo que los ingresos departamentales y municipales se elevaran en gran manera.¹¹

Acontecimientos como la bonanza cafetera y la entrada masiva de divisas, sumados a la expansión y modernización de la economía azucarera, tuvieron una particular relevancia para el departamento del Valle del Cauca, y en especial para ciudades como Cali.¹² Como resultado a ello, se observó que el presupuesto departamental ascendió de \$349.000 en 1916, a \$6.375.000 en la vigencia de 1927-28 (Ordóñez, 1998, p. 44). Fue precisamente este aumento en el presupuesto, lo que llevó al departamento a impulsar

9. AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Segunda, Escritura N° 532 del 12 de agosto de 1921, t.16, f.95).5.

10. Para un acercamiento sobre el tema del café en Colombia, véase: Jesús Bejarano (1987).

11. Sobre el tema de capital norteamericano inyectado en Colombia durante este período ver James Rippey (1981).

12. En relación con el desarrollo agrícola en el Valle del Cauca véase: Hugues Sánchez y Adriana Santos (2010).

la realización de obras de infraestructura, con el fin de desarrollarse y desplegar a su capital Cali como epicentro del comercio en el suroccidente colombiano. Por ejemplo, las inversiones más relevantes que se realizaron con este presupuesto consistieron en la ampliación del Ferrocarril del Pacífico, la modernización del muelle del puerto de Buenaventura y la construcción y tramos de carreteras, proyectos fundamentales para el avance comercial de la región.

Dichas inversiones dieron un buen resultado en cuanto al aumento de importaciones y exportaciones por el Puerto de Buenaventura, pues si observamos los datos de la tabla N°3, los cuales correspondieron al período de finales del siglo XIX y la primera década del siglo XX y los comparamos con los datos de la Tabla 4, se identificará que se presentó un crecimiento en estas actividades comerciales realizadas con el extranjero.

Tabla 4.
Comercio del puerto de Buenaventura, 1922 - 1929.

Año	Importaciones (miles de dólares)	% del total nacional	Exportaciones totales (miles de dólares)	% del total nacional
1922-4	6.821	12.1%	14.627	22.9%
1925-9	22.720	17.5%	27.698	25.0%

Fuente: (Ocampo, 2007, p. 250).

En comparación con las Tablas 3 y 4 se evidenció un importante crecimiento en el comercio por el puerto de Buenaventura, no obstante, a diferencia del anterior periodo analizado en la Tabla 3, este nuevo rango de tiempo de 1922 a 1929 presentó un volumen elevado en el precio de las exportaciones generando con ello un superávit. Lo anterior, demostró que durante la década de 1920 se generó un gran auge comercial en el departamento del Valle del Cauca y especialmente en ciudades como Cali, corroborando así, varios de los postulados de autores como Luis Ordóñez (1998) y José Ocampo (2007), los cuales señalaban que el despegue económico moderno de Cali solo se percibió con claridad en esta década.

Dicho auge, se vio reflejado también en la droguería y farmacia de Garcés, pues a comparación de la primera década del siglo XX, en este nuevo periodo este establecimiento aumentó en diversidad y cantidad en lo concerniente a productos medicinales importados. Todo ello fue posible observarlo a través de diferentes anuncios publicitarios presentados durante la segunda década del siglo XX en periódicos o revistas locales de Cali, así entonces se identificaron los siguientes:

Tabla 5.
Medicamentos importados durante la segunda década del siglo XX por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés.

Producto	Características	Producto	Características
Silberslvarsan	Sífilis y enfermedades debidas a los espiroquetos	Algodón	Para aseo personal
Dentífrico Kolinós	Para higiene oral	Polvos perfumados	Sudor de pies
Estuches para cirugía	Elementos clínicos	Bicarbonato de sodio	Uso variado
Vapo-rub	Catarro	Remedios Homeopáticos	Diferentes enfermedades
Elixir Bravais	Reconstituyente	Píldoras de Quina	Diferentes enfermedades
Adorina	Sudor de los pies	Aceite de hígado de bacalao	Aporta vitaminas y minerales
Amolin	Desodorante	Pastillas de clorato de potasio	Diferentes enfermedades
Píldoras Andinas	Paludismo	Preservativos de caucho	Anticoncepción
Bax Colombiam	Carate y la ulcera	Hormotone	Debilidad en general, anemia o neurastenia
Jarabe Famel	Bronquitis, gripe y tuberculosis	Píldoras Negras A.S.	Paludismo y la anemia
Píldoras Cajiao	Purgante	Vacunas Lederle	Vacunas para uso humano
Bleno Blenol	Antiblenorrágico	Antalgol granulado Dallos	Cura dolores en general
Laxol	Purgante suave	Cinchonal	Paludismo

Fuente: Elaboración propia a partir de: El Relator, 23 de enero y 2 de diciembre de 1920; 1 de marzo de 1921; 2 de junio y 1 de noviembre de 1922; 3 de marzo y 1 de julio de 1924; 2 de abril y 3 de noviembre de 1925; y 4 de mayo de 1926; y La Batalla, Cali 15 de noviembre de 1923.

En este punto cabe remarcar que, como ya se había indicado anteriormente, el negocio de Jorge Garcés presentó características de droguería y farmacia, precisamente este negocio se había constituido no solo como un establecimiento comercial para la venta de medicamentos, sino también para todo tipo de productos importados, veamos algunos de estos productos promocionados en la prensa de la época:

Tabla 6.
Productos importados durante la segunda década del siglo XX
por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés.

Producto (s)	Características del producto
Vacunas de la casa Lederle	Vacuna líquida para animales, en especial para ganado vacuno
Lustre Champion	Lustrador de calzado
Fluido Sanitario Macdougall	Desinfectante y purificador
Termotocid	Insecticida
Larkin	Colorante de telas
Vino San Rafael	Licor francés
Cuajo danés	Preparado enzimático coagulante de la leche
Bickmorine	Cura mataduras en animales

Fuente: Elaboración propia a partir de: El Relator, 1 de diciembre de 1921; 22 de enero y 1 de junio de 1922; 1 de agosto de 1923; 1 de diciembre de 1924; 1 de abril d 1925; 1 de marzo y 1 de mayo de 1926.

Como dio cuenta la Tabla 6, los productos importados durante este periodo por el establecimiento de Garcés se basaron especialmente en medicamentos para animales, pasando por productos para el aseo en prendas de vestir o desinfectantes e insecticidas, mercancías de gran variedad que resultaban difíciles de conseguir en la ciudad.

Ahora bien, a diferencia de la primera década del siglo XX, para la siguiente, la publicidad en los periódicos locales nos confirmó que aquel rótulo de *farmacia* funcionaba con total cabalidad, pues en este establecimiento utilizaban la ciencia farmacéutica con el fin de elaborar medicamentos. Si recordamos en líneas anteriores, se indicaba que para la década de 1910 la prensa no promocionaba aquellos medicamentos con fórmulas secretas, los cuales eran realizados en este tipo de farmacias, sin embargo, para la década siguiente, a pesar de que sigue existiendo escasa información en relación con ello, se encontró para 1925 un producto denominado “Vermífugo Tropical”, el cual era

elaborado por este establecimiento y presentaba características como: "(...) compuesto por sustancias medicinales rigurosamente losadas y en proporciones terapéuticas. Conceptuamos también que (...) constituye el tratamiento ideal para curar la uncinariasis o anemia tropical, y para expulsar del organismo toda clase de parásitos (...)” (El Relator, 2 de febrero de 1925, p. 2).

Pero ¿por qué a diferencia de la década de 1910 para 1920 la publicidad presentada por los periódicos caleños se hacía más flexible a la hora de promocionar este tipo de medicamentos? La respuesta se basa a partir de la constitución de la Comisión de Especialidades Farmacéuticas bajo la Ley 11 de 1920 sobre *importación y venta de drogas que forman hábito pernicioso*, dicha comisión tuvo el objetivo de verificar el cumplimiento de las exigencias para la obtención de licencias sobre especialidades farmacéuticas. La ley denominaba a estas como medicamentos compuestos cuyas fórmulas no se encuentran en las farmacopeas usuales, o aquellos que estando inscritos en ellas tienen modificaciones que cambian de modo esencial la preparación oficial (Orozco, 1940, p. 115), es por ello, que al obtener legalmente una licencia para la venta de este tipo de medicamentos, los comerciantes dueños de estas farmacias tenían más libertad para hacer públicas sus fórmulas médicas y de esta manera promocionarlas ante la sociedad.

Fue así como la droguería y farmacia de Jorge Garcés ofreció para la década de 1920 una gran variedad de productos tanto nacionales como importados. En este sentido, si nos detenemos a comparar este establecimiento con otros de su mismo tipo, observamos que a través de la publicidad el negocio de Garcés era el que ofrecía mayor cantidad de productos y gran variedad en ellos. Lo anterior nos hace pensar que este empresario en lo que se refiere al control del mercado, jugó un papel importante a nivel local por sus capacidades de líder empresarial para innovar y llevar a cabo nuevas combinaciones en el campo de la producción y comercialización de nuevos productos, acción que sería determinante para obtener mayores ganancias (Weber, 1985, p. 10). Recordemos que toda esta labor la estaba realizando fuera del país, pues como se dijo, se había establecido en Londres y era su hermano mayor Manuel María quien estaba a la cabeza de sus negocios. Sin embargo, a pesar de su ausencia sus negocios siguieron creciendo, en especial el de la droguería y farmacia, esto se debió principalmente gracias a las conexiones comerciales que realizó con casas productoras de medicamentos, de ahí la gran variedad en productos y servicios que el negocio ofrecía (ver fachada del establecimiento en Imagen 1).

Según lo anterior, fue de la siguiente manera como la prensa de la época, a través de anuncios publicitarios presentaba a dicho establecimiento comercial: "Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. importación directa, permanente y en general, de todo lo relacionado con drogas, específicos de patente, sueros y vacunas. En polvos para la cara y jabones para tocador y baño, surtido que es digno de conocerse. Esmerado despacho de fórmulas" (El Relator, 1 de abril de 1925, p. 5).

Los anuncios publicitarios demostraron que diferente a lo ofrecido durante los primeros años de la década de 1910 para la década de 1920, la droguería y farmacia logró innovar con su gran variedad de productos, pues para 1925 en este establecimiento se ofrecieron vacunas, específicos con patentes y despacho de fórmulas. Por otro lado, cabe destacar que la Imagen 2 muestra que en este establecimiento ya hacían parte profesionales farmacéutas, los cuales estaban encargados de la elaboración de medicamentos, dicha labor pudo ser desempeñada por Jorge o su hermano Manuel María quienes tenían conocimiento en la elaboración de fórmulas medicinales, sin embargo, la legislación desde 1914 fue bastante rigurosa con el ejercicio de profesiones como la medicina y la farmacia, las cuales eran

encargadas de desarrollar y producir diferentes tipos de medicamentos. Según esto, la Ley 83 de 1914 “por la cual se reglamenta el ejercicio de las profesiones médicas”, señalaba en su artículo 12 que para ejercer la profesión de farmacéuta: “(...) se requiere un título de idoneidad, expedido por dos médicos graduados, y además la constancia de que el individuo ha practicado la farmacia en un establecimiento de notoria seriedad, por lo menos durante dos años” (Congreso de la República, Diario Oficial, núm. 5350, 23 de noviembre de 1914, ley 83 “por la cual se reglamenta el ejercicio de las profesiones médicas”).

Dentro de esta lógica y a través de lo presentado anteriormente, podemos indicar que Jorge Garcés con ayuda de su hermano lograron llevar al negocio de la droguería y farmacia a un punto de competencia difícil de alcanzar, tomando como base principal características como la innovación en productos (gran variedad en ellos) y servicios (logrando tener el único despacho de fórmulas en la ciudad). Además de ello, lo anterior se vinculó también al proceso de modernización que se estaba llevando a cabo no solo en el país sino también en Cali, el cual respondió a limitaciones y lineamientos de la legislación.

Imagen 1
Fachada de Farmacia y Droguería
Jorge Garcés B. en Cali 1925



Fuente: El Relator, 5 de mayo de 1925, p. 6.

Imagen 2
Publicidad Droguería y Farmacia
Jorge Garcés B. en 1924

PROTEJA
la salud de su familia
y **ECONOMICÉ** su dinero,

LLEVANDO SUS RECEPTAS A LA FARMACIA DE

Jorge Garcés B.

La única en Cali que tiene un departamento especial para el despacho de fórmulas, bajo la vigilancia inmediata de un farmacéutico titulado, doctor ENRIQUE ROHDEN (de Alemania), donde sólo emplean drogas de absoluta pureza, aunque sus precios son racionales.

FARMACIA DE

Jorge Garcés B.

Fuente: El Relator, 2 de julio de 1924, p. 7.

4. DÉCADA DE LOS TREINTA Y LA EXPANSIÓN EN EL NEGOCIO DE MEDICAMENTOS

Durante la década de los treinta Colombia experimentó las consecuencias que trajo consigo una crisis económica mundial, pues la gran depresión de 1929 tuvo un efecto duradero no sólo sobre las instituciones económicas de los países desarrollados, sino también sobre las economías latinoamericanas. Los primeros años de esta gran depresión estuvieron dominados en Colombia por el colapso del mercado del café y por la brusca interrupción de los flujos de capital. La reducción de estos dos factores tuvo efectos que se hicieron más drásticos, en la medida que se fueron articulando a los efectos de la crisis económica mundial (Ordóñez, 1998, p. 66). En el conjunto de la economía colombiana, la crisis mundial tuvo sus consecuencias agudas en la región del Valle del Cauca, ejemplo de ello fue el comercio por el Puerto de Buenaventura, pues se presentó una caída en las exportaciones lo cual hizo también que se produzca un efecto en la disminución de la capacidad importadora en la región, veamos a partir de la siguiente tabla lo señalado:

Tabla 7.
 Comercio por el puerto de Buenaventura, 1925 - 1934

Año	Importaciones (miles de dólares)	% del total nacional	Exportaciones totales (miles de dólares)	% del total nacional
1925-9	22.720	17.5%	27.698	25.0%
1930-4	9.162	18.2%	19.748	23.3%

Fuente: (Ocampo, 2007, p. 250).

Fue evidente la caída tanto de la actividad importadora como de la exportadora posterior al período de la gran depresión presentada en la Tabla 7, no obstante, a pesar de los inconvenientes que esta trajo al comercio no sólo regional sino también nacional, los empresarios encontraron la manera de continuar sus actividades tras la adversidad y actuaron asociadamente por una defensa de sus intereses. Muestra de ello, fue el abecedario económico publicado en diferentes periódicos de Cali en el año de 1930, con el fin de llamar la atención a los clientes a preferir los productos nacionales, algunos puntos de los diez presentados en este abecedario se muestran a continuación:

“Cuando compras un producto extranjero, haces disminuir la riqueza nacional (...) Tu dinero debe aprovechar solo a los productores, comerciantes y obreros colombianos (...) Si te vieras obligado a comprar algo que no fuera colombiano, cómpralo al menos en casa de comerciantes colombianos (...) Lo único que un colombiano debe consumir son productos colombianos” (Correo del Cauca, 15 de marzo de 1930, p. 10).

Estos puntos señalados en el abecedario económico demostraron que, tras las consecuencias de la crisis mundial de 1929, los empresarios buscaron idear planes para salir lo menos perjudicados posibles, no sólo por beneficio propio, sino también por beneficio a sus consumidores, por lo cual incentivaron y contribuyeron con el desarrollo de un mercado interno en toda la región del Valle del Cauca. Este resultado fue en parte, un producto del mayor efecto protector de los aranceles específicos en un contexto deflacionario, el gobierno contribuyó además a dicho resultado a través de las reformas arancelarias de 1931 y del control de cambios (Ocampo, 2007, p. 49). Sin embargo, la actividad económica comenzó a recuperarse muy pronto y en 1933 a pesar de que seguía la crisis se inició la manifestación de los primeros indicios de recuperación, por ejemplo, subieron los precios del café, aumentaron las exportaciones, hubo saneamiento en el nivel de precios y se reiniciaron obras públicas (Ordóñez, 1998, p. 72).

Lo anterior, se vio reflejado tanto en periódicos como en revistas de la época, tal fue el caso de la publicación editada por la Droguería y Farmacia Jorge Garcés, la cual cumplió con el objetivo de impulsar el comercio e industria colombiana, además de promocionar sus productos. En este sentido, veamos lo que la revista advirtió en relación con la situación que el país atravesaba:

“Es innegable que en Colombia, y con particularidad en los últimos tiempos, se ha registrado un progreso en el orden industrial, seguramente porque el colombiano ha advertido a tiempo que el único, o por lo menos el más seguro camino para su liberación económica, no es otro que el de producir lo que se consume. A este progreso, nosotros podemos afirmar con orgullo, que no hemos sido ajenos (...)” (Revista Cotizaciones Droguería y Farmacia Jorge Garcés, julio 1932, 5 (44), p.3).

Como vemos, esta publicación nos hace pensar que aquella actividad que se venía realizando en este establecimiento comercial durante toda la década de 1920, para los años posteriores a la crisis del 29, se continuó con la elaboración de productos de origen nacional. Todo lo anterior se centró en las ideas promulgadas en la época, pues buscaron un impulso dentro del comercio e industria nacional. En este sentido, la droguería y farmacia de Garcés retomó dichas ideas e inició con mayor auge la elaboración de medicamentos con marca nacional, no obstante, estos no eran elaborados con dimensiones industriales, ello se puede corroborar en los anuncios de las revistas o periódicos de la época, demostrándonos que dicha producción se realizaba a través de un laboratorio artesanal, el cual se encontraba anexo a la farmacia y droguería. Así entonces, además de los productos importados, los cuales fueron presentados en las Tablas 5 y 6, se añadieron a la venta nuevos productos elaborados en este laboratorio, veamos algunos de ellos:

Tabla 8.
Productos elaborados en el laboratorio artesanal de la
Farmacia y droguería Jorge Garcés B. antes de 1931.

Producto	Características	Producto	Características
Citromel	Purgante	Lactofosfato de Cal	Calcio
Clorhidrofosfato de Cal creosotada	Inalterable	Hipofosfitos de Cal	Pérdidas de fosforo y calcio
Rábano Yodado	Antiescorbútico	Jarabe Yodotánico	Yodo
Yoduro Ferroso	Hierro	Fosfato de Hierro compuesto	Tonificante, antianémico
Biyoduro de Mercurio	Depurativo	Elixir de 5 Bromuros	Calmante

Fuente: Elaboración propia a partir de: Revista Cotizaciones Farmacia y Droguería Jorge Garcés, julio 1932, 5 (44), p. 3.

La Tabla 8 dio cuenta entonces de algunos productos locales elaborados en este establecimiento, los cuales, a pesar de no ser en gran cantidad, cumplieron con el objetivo principal de reemplazar algunos medicamentos traídos del extranjero. Esta transición de pasar a elaborar mercancía por productores nacionales se vio enmarcada en el nacimiento del proteccionismo del país y en el nacionalismo asociado con los actos empresariales.¹³ Del mismo modo, cabe resaltar que si bien se seguían importando productos de todo tipo y medicinas de laboratorios extranjeros, en la Droguería y Farmacia Jorge Garcés también se implementó la venta de productos medicinales de laboratorios nacionales, tales como, Agresina del Instituto Samper Martínez, Jarabe de Hipofosfitos del laboratorio Uribe Ángel, Vermífugo Caldas, entre otros.

Dado entonces ese gran avance no solo para un mercado interno local sino también nacional, la idea de Garcés fue continuar con el desarrollo de sus productos y promocionarlos en toda la región del Valle del Cauca, para ello tuvo que expandirse logrando hacer la apertura de diferentes locales comerciales donde funcionaban sus droguerías y farmacias. Fue debido a ello, que se halla para el año de 1935 cinco sucursales de su negocio distribuidas de la siguiente manera:

13. Para un análisis sobre el proteccionismo en Colombia, véase: Luis Ospina (1979) y Eduardo Sáenz (1989).

Tabla 9.

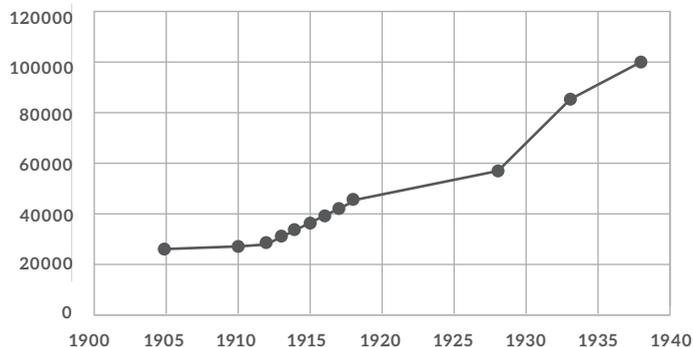
Sucursales de la Droguería y Farmacia Jorge Garcés en el Valle del Cauca para 1935.

Ciudad	Nombre del establecimiento	Farmacéuta a cargo
Cali	Farmacia y Droguería Jorge Garcés B. (principal).	Saúl Arboleda
Cali	Sucursal N°1	Carlos Arce
Cali	Sucursal N°2	Carlos Suárez
Cali	Sucursal N°5	Marco Velasco
Palmira	Sucursal N°4	Cayetano Caicedo

Fuente: Elaboración propia a partir de AHMC, Miscelánea, Gaceta Departamental del Valle del Cauca, marzo 8 de 1935, 25 (30), p. 69.

Cabe señalar que la Tabla 9 da cuenta de dos aspectos importantes, por un lado, se identificó la expansión que presentó el negocio de medicamentos por parte de Jorge Garcés, no obstante, cabe señalar que este no fue el único propietario de establecimientos de este tipo constituidos en Cali, pues para el año de 1935 ya existían 49, incluidas las sucursales mencionadas en la Tabla 9.¹⁴ El incremento de establecimientos de este tipo se entendió bajo la lógica de la demanda que presentaba ciudades como Cali, dentro de esta lógica, veamos a través de una gráfica el incremento poblacional durante las primeras décadas del siglo XX en Cali.

Gráfico 1. Población en Cali desde 1905 a 1938



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de (Vásquez, 2001, p. 161); (Ordóñez, 1998, p. 41); (AHMC, Miscelánea, Boletín de Estadística Municipal, 1 (1), julio de 1923).

14. Para identificar este tipo de establecimientos en Cali, véase Erazo (2018).

Finalmente, cabe indicar que para el año de 1936 Jorge Garcés regresó definitivamente a Cali proveniente de Londres, donde hacía varios años había establecido su residencia, así lo relata su principal órgano propagandístico: “Ha vuelto del exterior don Jorge Garcés, jefe de esta casa, paladín del progreso nacional y hombre de grandes iniciativas y negocios” (Revista *Lamparilla del Hogar*, enero 1936, 1 (7), p. 5).

Su regreso no fue de azar, pues como hemos visto a través del presente texto, aquel dinamismo con el cual este comerciante había iniciado su actividad en relación con el negocio de los medicamentos a principios del siglo XX, empezó a generar importantes resultados para la década de 1930, pues como se evidenció, ya se habían constituido algunas sucursales de su negocio y se iniciaba la elaboración en grandes cantidades de productos que sustituían a los importados. En este desarrollo exitoso de las farmacias y droguerías fueron incluidos los hijos de este comerciante, pues se encontró que para el año de 1937 se creó la sociedad comercial denominada “Jorge Garcés B. e hijos”, que resultó ser la misma sociedad comercial responsable de todas las droguerías y farmacias propiedad del señor Jorge Garcés Borrero, no obstante, para esta oportunidad hizo parte de la firma a sus cuatro hijos varones, con el fin de convertirlos en socios de su negocio y para que fueran administradores y gerentes de las sucursales. Así entonces la sociedad comercial tuvo un capital de \$100.000 donde cada socio aportó la cantidad de \$20.000, teniendo como objeto: “(...) comprar y vender drogas nacionales y extranjeras, especialidades farmacéuticas y transformarlas, y en general todos los negocios del ramo de la farmacia sin limitación alguna (...)”¹⁵

Finalmente, se puede señalar que debido a la necesidad de hacer realidad nuevas ideas para emprender, administrar sus negocios, supervisar la producción de medicamentos, lograr expandirse en el mercado interno y tratar de incluir a su familia en sus diferentes negocios hizo que Jorge Garcés decidiera volver a su ciudad de origen y radicarse en ella, pues varios habían sido los años en los cuales a través de visitas periódicas y comunicaciones por medio de telegramas su hermano Manuel María y él manejaban todos los negocios.

Como vemos, todo este éxito que este empresario había adquirido dependía de su disposición personal, de su búsqueda por nuevos mercados, de las acciones racionales que hacían parte de sus actividades y éxitos en los negocios y finalmente de sus saberes empíricos que se traducían en una correcta elección de estrategias.

CONSIDERACIONES FINALES

Todas las características anteriormente mencionadas, las cuales Jorge Garcés como empresario presentó, lograron hacer que se desarrollara un negocio con particularidades tradicionales que prometía grandes oportunidades no sólo para su dueño, sino también para los que se favorecían con un desenvolvimiento económico que el comercio de medicamentos generaba.

Pero ¿cuáles fueron aquellas particularidades que la catalogaron como una *empresa*

15. AHMC, Escribanos-notarial, Notaria Primera, Escritura N° 536 del 28 de junio de 1937, t. 8, f. 1.15.

tradicional? En primer lugar, se podría indicar que la farmacia y droguería fue una firma que pasó por tres generaciones, dos de las cuales presentaron bajo dirección a sus mismos propietarios o delegaron con poder notarial el mando a alguno de sus familiares ante la ausencia de estos, es decir, en esta firma no se evidenció un administrador o gerente ajeno al círculo familiar, en palabras de Alfred Chandler (1977), este tipo de empresas fueron gestionadas normalmente por la primera, segunda o tercera generación de empresarios, de propiedad restringida a unas pocas familias, con serios problemas de constitución de una cadena de mando profesionalizada. Además de ello, casi siempre eran sociedades colectivas que se reconstituían o disolvían tras la muerte de alguno de sus socios, en el caso de esta empresa, dicha sociedad se modificó con el cambio de propietaria y posterior compra de toda la firma por parte de Jorge Garcés.

En segunda instancia, si bien, este tipo de empresa fue administrada por su dueño, el desarrollo económico de la época jugó un papel fundamental en su evolución y consolidación. Dentro de esta lógica, podría indicarse que a pesar de que fue fundamental la dirección de la empresa por parte de Jorge Garcés o su apoderado, en esta empresa tradicional primaron diferentes factores de la economía como coordinadores de los establecimientos de este tipo.

En tercer lugar, se pudo identificar que la farmacia y droguería presentó una sola unidad operativa, esto quiere decir que todo su desenvolvimiento en relación con el comercio y elaboración de medicamentos y productos importados se realizó a través de su local comercial. En este tipo de firmas una persona o grupo reducido de propietarios dirigía un taller desde una sola oficina, tal fue el caso de la empresa que se analizó a través del presente artículo. En relación con lo anterior, los mecanismos del mercado y los precios coordinaban y controlaban las actividades de cada una de estas pequeñas compañías dirigidas personalmente por sus propietarios (Chandler, 1977, p. 18). Cabe señalar que, a pesar que la farmacia y droguería mostró cierto grado de especialización en relación con el crecimiento en la elaboración de medicamentos, sus prácticas comerciales seguían siendo antiguas y tradicionales.

En cuarto lugar, a pesar de haberse desarrollado dentro de un contexto regional algunos factores indispensables para el comercio y la industria, como por ejemplo, la construcción del Ferrocarril del Pacífico, el desarrollo de vías de comunicación con conexiones fluviales, la puesta en marcha de tranvías en diferentes ciudades, entre otros; la firma de Jorge Garcés hasta el periodo analizado no presentó un importante auge en la producción y posterior distribución de sus productos. No obstante, se debe destacar el impulso por constituir algunas sucursales y aumentar su radio de acción, sin embargo, éstas no lograron una producción a gran escala.

Ahora bien, esta empresa con las características tradicionales presentadas anteriormente en la década de 1930 mostró una importante transformación, pues pasó de ser un laboratorio artesanal adquiriendo un carácter intermedio, a convertirse en un establecimiento farmacéutico de tipo industrial (2018).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Alegre, M.; y Gil, M. (1922), Historia de la ciencia y de la farmacia. La farmacia del siglo XIX. Barcelona: Ediciones Akal S.A.

- Bejarano, J. (1979). El régimen agrario de la economía exportadora a la economía industrial. Bogotá, Colombia: La Carreta.
- Bejarano, J. (1987). Ensayos de historia agraria colombiana. Bogotá: Cerec.
- Boletín de Estadística Municipal, Cali, 1 (1), julio de 1923.
- Calero, Á. (1972). Grandes y pequeños vallecaucanos. Cali: Imprenta Departamental.
- Chandler, A. (1977). The visible hand. The managerial revolution in American Business. Cambridge: Harvard University Press.
- Diario Oficial de Colombia, Bogotá, núm. 5350, noviembre 23 de 1914.
- Erazo, M. (2013). Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero. (Tesis de Pregrado Universidad del Valle, Cali, Colombia).
- Erazo, M. (2018). De empresa tradicional a empresa moderna: el caso de Laboratorio J.G.B. en Cali (Colombia), 1876-1944. (Tesis de Maestría Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina).
- García, V. (2008). Remedios secretos y drogas heroicas. Historia de los medicamentos en Antioquia 1900-1940. Medellín: La Carreta Editores
- Huerta, A. (1994). Los boticarios poblanos: 1536-1825. México: Secretaría de Cultura del Gobierno del Estado de Puebla.
- Johnson, D. (1995). Impacto social de la Guerra de los Mil Días: Criminalidad. Revista UIS Humanidades, 24 (2), pp. 13-23.
- Ocampo, J. (2007). El surgimiento de Cali como centro industrial. En: Ocampo, J.; y Montenegro, S. Crisis mundial, protección e industrialización. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Orozco, J. (1940). Legislación Farmacéutica en Colombia. Bogotá: Mundo al Día.
- Ospina, L. (1979). Industria y protección en Colombia 1810-1930. 4ed. Medellín, Colombia: FAES.
- Pachón, Á. y Ramírez, M. (2006). La infraestructura de transporte en Colombia durante el siglo XX. Bogotá, Colombia: Fondo de Cultura Económica.
- Rippy, J. (1981). El capital norteamericano y la penetración imperialista en Colombia. Bogotá: Ancora Editores.
- Rivero, M. (2005). Laboratorio Román: origen de la industria farmacéutica en Colombia 1835-1900. Cartagena: Ediciones Tecnológicas de Bolívar.
- Sáenz, E. (1989). Industriales, proteccionismo y política en Colombia: intereses, conflicto y violencia. Bogotá, Universidad de los Andes, Facultad de Administración.
- Safford, F. (1989). El ideal de lo práctico: el desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia. Bogotá: Universidad Nacional y Ancora Editores.
- Sánchez, H. y Santos, A. (2010). Irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca: políticas estatales, trabajo y tecnología, 1880-1950. Cali: Universidad del Valle.
- Vásquez, E. (2001). Historia de Cali en el siglo XX: sociedad, economía, cultura y espacio. Cali: Universidad del Valle.
- Weber, M. (1985). La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Barcelona: Ediciones Orbis S.A.