

La tierra urbana en el portafolio de las fortunas antioqueñas en la primera mitad del siglo XX

Fernando Botero

Lecturas de Economía. No. 36.

-I. Introducción, 133 -II. La tesis en cuestión, 134 -III Ricardo Olano (1874-1947): un empresario urbano de comienzos de siglo, 142. -IV La quiebra Olano, 152. -V La recuperación: de nuevo el comercio, 158. -VI La crisis del decenio de 1930, 162.

I. Introducción

Recientemente en nuestro País han surgido algunos trabajos de historia urbana y en esta nueva perspectiva se inscribe el presente ensayo.

Al estudiar las actividades de Don Ricardo Olano, un activo hombre de negocios y empresario de la Ciudad, en la primera mitad del siglo XX y posteriormente leer un ensayo (reciente 1989) acerca del aporte de los antioqueños en el proceso de industrialización colombiano, observé que había serias discrepancias entre las tesis de un economista que incursionaba en el campo de la historiografía antioqueña y la lógica de los negocios, tal como se puede entrever a partir del minucioso diario llevado por Olano y de otras informaciones complementarias que permiten reconstruir otra racionalidad.

La tesis principal, motivo del debate abierto que se plantea con este ensayo, tiene que ver con el papel que la tierra urbana tuvo en el conjunto de las fortunas antioqueñas. A su vez, esta temática sirve como puente para conectar los negocios a la historia urbana y ayuda a iluminar el debate en torno a la acumulación de capital en Antioquia. De esta forma la polémica sirve como pretexto y telón de fondo para exponer algunas tesis alternativas y proponer una nueva ventana para interrogar nuestro pasado y recuperar la memoria perdida, que constituye el gran potencial y la esperanza para construir nuestro futuro.

II. Las tesis en cuestión

Para la última década del siglo XIX y las tres primeras del presente, la fórmula para conseguir dinero y hacerse rico fue expresada en forma lapidaria por "Marañas", un pintoresco personaje que tuvo la calle como su habitat natural y divirtió a los medellinenses con sus dichos y sus apuntes llenos de humor y de ingenio, que sin duda expresaban el ambiente local y el espíritu de la época. La fórmula era muy sencilla: **"comprar mangas y sentarse a aguantar hambre"**¹. Nos interesa destacar cómo en todo este período la especulación con bienes raíces urbanos y todas las actividades ligadas a ésta y a las oportunidades que brindaba un proceso de modernización y adecuación del casco urbano a las necesidades que imponía el ritmo fabril y el crecimiento demográfico, fueron actividades económicas de gran importancia en la ciudad de Medellín y jugaron un papel relevante en la dinámica de la acumulación de las grandes fortunas en Antioquia. Estas actividades se centraron en:

1. La compra de fincas o "mangas" (lotes) alejadas de los centros poblados pero con perspectivas de una relativa integración al casco urbano a medida que la población y la Ciudad se dilataban.

1 Véase Ospina, Livardo E. *Una vida, una lucha, una victoria. Monografía de las empresas y servicios públicos de Medellín*. Empresas Públicas de Medellín, 1966. p. 400.

2. El trazado y apertura de calles en porciones de estos predios y la posterior venta de terrenos. En esta época de comienzos de siglo, este proceso de abrir calles y "lotear" se convirtió en sinónimo de urbanizar, aunque se careciera al principio de servicios públicos.

3. La modernización de edificios que seguía diferentes caminos, por ejemplo la demolición de viejas construcciones o la oportunidad renovadora que brindaron los frecuentes incendios del Parque Berrío.

Algunos primeros ejercicios realizados por Juan José Echavarría² tendientes a cuantificar el peso relativo de los bienes raíces urbanos de algunas grandes fortunas (40 en total) antioqueñas y bogotanas, confirma la gran importancia de este rubro, que supera en valor a los bienes rurales e inclusive a las acciones industriales, cuando las familias estuvieron ligadas a la industria manufacturera.

Este autor con base en una muestra de 49 "hijuelas"³ de la sucesión de ricas familias de Bogotá y de Medellín en el período que va de 1931 a 1944⁴.

2 Echavarría, Juan José. "En la industrialización: se ha sobreestimado el aporte antioqueño". *Revista Antioqueña de Economía y Desarrollo*. No. 30. Medellín, septiembre-diciembre de 1989.

3 Cuando una persona rica muere su riqueza es dividida y evaluada por "expertos" en una "hijuela", para distribuir entre sus herederos. La información es relativamente confiable, al menos para los años anteriores a 1936, año en que se crea el impuesto de herencia en todo el País. Véase Echavarría, Juan José. *Art. cit.* p. 95.

4 Que corresponde a los años de corte para Medellín y Bogotá respectivamente. Nos interesa por el momento cuestionar las tesis centrales de este ensayo. Su metodología infortunadamente no se explica en el texto publicado. Sin embargo, parece un tanto discutible o adolece de cierto anacronismo, el hecho de comparar "hijuelas" de fortunas antioqueñas con otras bogotanas del siguiente decenio, cuando la economía se transforma significativamente durante este período.

Sostiene que: 1. la tierra urbana fue “el principal constituyente de su portafolio”.

Esta hipótesis que afirma la importancia del rubro “tierra urbana” la hemos podido confirmar parcialmente en otros casos de familias de

Cuadro 1 **Análisis de hijuelas**
Participación porcentual %

	Medellín	Bogotá	Total
	(1)	(2)	(3)
Industria	23.0	14.2	17.9
Banca	4.5	2.8	3.5
Activo líquido	18.8	12.0	14.9
Minería	0.3	0.0	0.2
Transporte	1.1	1.2	1.1
Tierra urbana	34.7	36.8	35.9
Tierra rural	12.9	11.7	12.2
Ganadería	1.6	1.1	1.3
Otros	4.6	14.8	10.5
Año de corte	1931	1944	1939

Fuente: Diferentes Notarías en Bogotá y Medellín; Archivo Histórico de Antioquia. Tomado de Echavarría, Juan José. *En la industrialización: se ha sobreestimado el aporte antioqueño. Revista antioqueña de Economía y Desarrollo.* No. 30. Medellín, septiembre-diciembre de 1989.

Metodología: 49 Hijuelas: 29 en Bogotá y 20 en Medellín

Medellín que hemos estudiado (Carolina Vásquez de Ospina y Ricardo Olano). Pero no siempre se cumple como analizaremos posteriormente.

Sin embargo parece muy atrevida la tesis adicional de Echavarría al afirmar, refiriéndose al empresario antioqueño:

2. "Pero su dinamismo ha sido sobre-enfatizado. Presentó un comportamiento "rentista" no reconocido anteriormente, y la fuente central de acumulación fue la tierra urbana más que otras actividades como la minería, el café, o el comercio [...]"⁶.

3. [...] buena parte del portafolio se mantuvo en una actividad muy segura -tierra urbana- y sólo marginalmente en otras actividades, como la industria. El capital fue relativamente inmóvil y específico durante el período de análisis"⁶.

Por el contrario, la actividad especulativa centrada en los bienes raíces urbanos en el caso de Medellín, nunca estuvo desligada de otras actividades que la permitieron, e inclusive, por lo regular, fue subsidiaria del comercio en las primeras décadas del siglo y este oscilaba de acuerdo con los ciclos de precios del café en el exterior como lo ilustraremos con casos típicos de urbanizadores destacados⁷.

Si bien en el caso de la inversión en tierra urbana los riesgos podían ser más bajos en términos relativos a las otras actividades,

5 Echavarría, Juan José. *Art. cit.* p. 91.

6 *Ibid.* p. 86.

7 En otro lugar he desarrollado como el núcleo duro de los industriales antioqueños fueron antes comerciantes y la mayoría conservarían su red comercial (almacenes, etc), una vez montadas las industrias. Además, la mayoría tratará de especializarse en el ramo que más experiencia tenía, el caso típico fue el de los importadores de telas que se transforman en pioneros de la industria textil, pero existen otros ejemplos. Véase Botero, Fernando. *La Industrialización en Antioquia. Génesis y consolidación 1900-1930*. Medellín, Centro de Investigaciones Económicas, Universidad de Antioquia, 1984.

esto no significa que fuera una actividad "muy segura" en una economía inestable como la colombiana de finales del siglo XIX y primera mitad del siglo XX: sobre todo porque estaba íntimamente ligada y a menudo respaldando y reflejando el ritmo de los otros negocios. Algunos ejemplos señalan que no siempre el rubro tierra urbana era el más importante. La "hijuela" de Don Vicente B. Villa, un comerciante, banquero e industrial ligado por vínculo matrimonial con la familia Echavarría y la fundación de Coltejer, al momento de su muerte, ocurrida en el año de 1925, deja ver claramente que su portafolio industrial constituía el corazón de su fortuna tipificada en "el pelotón" que comandaba el proceso industrial. En efecto, el 80.6% del total de su capital estaba invertido en acciones, el resto de su fortuna (20.4%) estaba compuesto principalmente por bienes raíces urbanos (10.2%); el resto estaba diseminado entre bienes rurales y derechos de minas que son realmente marginales dentro de su patrimonio (1.7%) y otros bienes de difícil clasificación.

Los bienes urbanos estaban compuestos en muy poca medida por terrenos y más bien por: casa de habitación (valor más alto), un edificio con su correspondiente terreno, mejoras y anexidades, acciones y derechos en otros dos edificios, una casa y algunos derechos en algunos lotes, cuyo valor en el conjunto de su portafolio es de poca consideración (menos del 2%)⁸.

El grueso de sus acciones (en términos de valor) estaba invertido en empresas industriales, pero también había de otro tipo como bancos, compañías de seguros e inclusive empresas de otras ciudades tales como la Compañía de Energía Eléctrica de Bogotá, la Sociedad Colombiana de Fomento de Bogotá, la Compañía Colombiana de Seguros y la Compañía Manufacturera de Barranquilla.

8 Botero, Fernando. *Op. cit.* Págs. 63 a 67 y también Avalúo del 21 de febrero de 1925. Archivo Histórico de Antioquia -AHA-. Escritura No. 1679. Protocolización de la sucesión del Señor Vicente B. Villa. 1925 y juzgado 4 del circuito en lo civil. Medellín, 1925.

La inversión en tierras jamás estuvo desligada o débilmente interrelacionada con las otras actividades productivas, de las cuales dependía inclusive el precio de la tierra urbana. Al pretender Echavarría negar o subestimar la relación e interdependencia con otras actividades (comercio, café e industria), no comprende la dinámica de la economía, tomando el resultado final o balance del portafolio en términos de valor, como compartimentos estancos sin comunicación entre ellos. De esta manera convierte la inversión en tierra en “la fuente central de acumulación”, en un “banco” siempre disponible para transferir ingresos a la “industria” principalmente, olvidando la actividad comercial que alimentó la acumulación originaria de las grandes fortunas de la región antioqueña y la transferencia de excedentes hacia los bienes raíces, la industria y el café. Ahora bien, si en el balance final al momento de morir los ricos antioqueños o bogotanos, las tierras urbanas representaron -y hemos visto que no siempre fue así aún antes de 1930- el más alto valor en la canasta de sus bienes, no significa que esta actividad haya sido “la fuente central de acumulación”, sino más bien el resultado final de su diversificado portafolio y de su ciclo de vida, cuando se busca más la seguridad y la administración de los bienes, dejando las operaciones de riesgo y retirándose de la vida económicamente activa. Echavarría, en contravía con los principales trabajos acerca de la región, afirma:

“El capital fue relativamente inmóvil y específico durante el período de análisis. El capital estaba altamente concentrado en actividades urbanas, primordialmente tierra, y la inversión industrial fue financiada por fondos internos de las firmas [...]”⁹.

A pesar de que en otro lugar sugiere otra posibilidad:

“[...] la inversión en tierra es altamente líquida. Ello podría haber permitido la transmisión de fondos desde el “banco” hacia la “industria”, una vez esta actividad se hizo rentable [...]”¹⁰.

9 Echavarría, Juan José. *Art. cit.* p. 86. Para una crítica de la tesis del crecimiento industrial vía reinversión de utilidades en la etapa de consolidación de las empresas textiles, véase Botero, Fernando. *Op. cit.* p. 120 y siguientes.

10 Echavarría, Juan José. *Art. cit.* p. 86.

Si bien es cierto que la inversión en tierra urbana era menos vulnerable que otras más aleatorias, su relación con las otras actividades (comercio a comienzos de siglo, café e industria luego entre los más ricos, como en el caso de Vicente B. Villa o la familia Echavarría) podía llevar a la quiebra en cualquier momento a aquellos que se veían afectados por una mala coyuntura y a la venta obligada de sus propiedades urbanas que a menudo servían de respaldo a las deudas contraídas. El ciclo depresivo de los negocios hacía descender considerablemente el valor contable de los bienes raíces. Sin duda, la inversión en finca raíz fue atractiva como lo insinúa su preferencia en el conjunto del portafolio de familias afortunadas, pero a condición de que los otros negocios marcharan bien y su escala permitiera un excedente suficiente para “engordar las mangas”, sin que se llegara a tener que “aguantar hambre” como en el prototipo económico al que aludía “Marañas”. Adicionalmente, la historiografía ya considerable acerca de la economía de la región y el comportamiento dinámico y muy diversificado de sus fortunas, desmiente de manera flagrante la tesis del comportamiento rentista de los antioqueños que si bien esperaban la valorización de sus tierras urbanas, no se sentaron más del tiempo razonable a “aguantar hambre”, sino que, entre tanto, impulsaron sus diversificadas actividades económicas, incluyendo las urbanizaciones como analizaremos más adelante. Quizás, se pudiera decir, a lo sumo, que su actividad frente a los bienes raíces urbanos tuvo un alto ingrediente especulativo, lo que resulta muy diferente a afirmar que se trata de un comportamiento rentista. Además, el capitalismo y la especulación siempre han sido hermanos inseparables, difíciles de diferenciar.

Resulta muy ligera también la tesis del autor al que nos venimos refiriendo cuando afirma:

4. "Finalmente, había una débil interrelación entre los sectores urbanos de bienes no comercializables (servicios públicos, primordialmente) y el sector privado"¹¹.

Ibid p. 85.

Tal vez, el período sobre el cual se concentra Echavarría posterior a los años treinta, cuando ya muchas de estas empresas se habían municipalizado, no le permite detectar la gran influencia e interrelación del capital privado en la formación de las principales empresas de servicios públicos en Medellín en las dos primeras décadas del siglo XX, pero también de Bogotá¹².

En el caso de Medellín, Vicente B. Villa al cual ya nos referimos anteriormente, estuvo junto con sus parientes políticos y socios comerciales los Echavarría de Coltejer, estrechamente ligado a la fundación y gestión de empresas de servicios públicos. Empresas como las de teléfonos y la de energía de Medellín de las cuales fue su gerente a comienzos de siglo. El poder de control sobre esta última estaba en manos de la familia Echavarría y Vicente B. Villa, al punto que logra la Gerencia de la Compañía en oposición a alguien tan poderoso desde el punto de vista económico y político como Eduardo Vásquez J.¹³ La sociedad de Ospina Hermanos constituye otro ejemplo de vinculación a la fundación de las empresas de energía de Bogotá (Bogotá *Electric Light Co.*) y Medellín (Compañía Antioqueña de Instalaciones Eléctricas). En la primera ciudad precedieron a la familia Samper que luego los sustituirá en la generación de energía gracias a que logran una producción más económica y en mayor escala a partir de la caída de agua "del charquito" en cercanías del "Salto de Tequendama".

Pero además la familia Ospina estuvo ligada a las empresas ferroviarias de Antioquia y fue administradora del tranvía de oriente. Tuvieron concesiones carboníferas en Zipaquirá (seguramente para

12 Véase Toro, Constanza. "Inversión privada en servicios públicos: el caso de Bogotá y Medellín: 1889-1918". *Lecturas de Economía*. No.15. Medellín, septiembre-diciembre de 1984. Para una descripción de la gran diversificación de la sociedad de Ospina Hermanos véase Marco Palacios. *El café en Colombia 1850-1970*. Bogotá, Editorial Presencia-Fedesarrollo, 1979. p.p. 47-52.

13 Véase Botero, Fernando. *Op.cit.* p. 63.

abastecer a la empresa de energía que tenía el carbón como insumo principal), controlaron el matadero de Medellín y obtuvieron en varias ocasiones las rentas de licores en el Cauca y Cundinamarca¹⁴.

Estos casos y otros de la élite antioqueña como Manuel J. Alvarez, ligado al primer acueducto de la ciudad, principal accionista de la empresa de energía de Medellín en 1900, vinculado a los contratos para prestar el servicio de aseo y a las plazas de ferias de ganado y matadero y sin duda, el mayor urbanizador que tuvo Medellín a comienzos de siglo, contradicen o al menos siembran serias dudas sobre las tesis de Juan José Echavarría, si pensamos que no se trata de casos aislados sino de prototipos de capitalistas de comienzos de siglo, sobre los cuales se cuenta con importantes huellas y testimonios para el historiador.

A continuación, nos referiremos con cierto detalle a uno de estos empresarios urbanos de comienzos de siglo, quién legó un diario o memorias de toda esta época a la Academia Antioqueña de Historia, de gran valor para la historia urbana y para confirmar o rechazar algunas de las hipótesis a las cuales nos hemos referido anteriormente.

III. Ricardo Olano (1874-1947): un empresario urbano de comienzos de siglo.

Visitamos en Frankfort la Casa de Goethe [...] y la del fundador de la dinastía de los Rothschild, nido de donde volaron a toda Europa esas aguilas victoriosas. Confieso ingenuamente que yo tocaba los hierros de los viejos balcones, la madera de los muebles imaginando que algo del espíritu que difundió en esa casa el genio de los negocios y de las riquezas, entrara en mis venas. Y para completar mi ingenua

14 Véase Toro, Constanza. *Art. cit.*

manía compré ese día un par de baúles y les hice marcar con una estrella roja que era el emblema de los Rothschild.

Ricardo Olano¹⁵

La historia de Ricardo Olano, prototipo del hombre de negocios medellinense, ligado estrechamente a la finca raíz y a lo urbano en un sentido amplio durante la primera mitad del siglo XX, líder cívico (Presidente y dirigente de la Sociedad de Mejoras Públicas), político liberal activo (sobre todo en el Concejo de Medellín), comerciante, industrial, urbanizador, empresario pionero del transporte urbano, puede ser ejemplar para disconfirmar esta aparente seguridad de la inversión en finca raíz y sobre todo para ilustrar el dinamismo de estas actividades que no tienen nada que ver con el modelo del rentista pasivo que se sienta a esperar simplemente la valorización de sus tierras. Las vicisitudes de la quiebra de este activo hombre de negocios (a la cual nos referiremos más adelante), como consecuencia de la crisis de la década de 1920, pero también de otras empresas ligadas a la actividad de finca raíz como la de la "Sociedad de Urbanización Mutuaria", fundada en 1919, que agrupaba un buen número de hombres de negocios de Medellín, resultan de gran utilidad para entender la anatomía de estas crisis y para constatar históricamente el hecho de que la tierra en sí no es fuente de riqueza y más bien la valorización o plusvalía obtenida de la misma depende de otras condiciones y sectores que transfieren riqueza al propietario de una "porción del planeta", que se lucra en ciertas condiciones del trabajo colectivo y de la dinámica urbana.

El diario minucioso llevado por este destacado hombre de negocios con una conciencia de su importancia para las generaciones venideras, nos permite reconstruir desde un lugar privilegiado, la dinámica de los negocios de finca raíz de la época, su articulación con otras

15 Olano, Ricardo. *Memorias*. Archivo Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales (FAES). Tomo I. p. 99.

actividades y, en última instancia, su fragilidad en el contexto económico.

Durante casi cuatro décadas Olano se ocuparía de sus negocios de comercio a través de la casa comercial Juan E. Olano e hijos, que tenía con su padre y hermanas desde comienzos de siglo, del montaje de su fábrica de fósforos (1909) establecida de acuerdo con la tecnología italiana para fabricar “cerillas” y velas, del intento fallido por establecer una empresa moderna de transporte (1913) en Medellín y siempre a lo largo de toda su vida de compras y ventas de terrenos y negocios de urbanizaciones, a las que dedicó su mayor tiempo y energía. Analizaremos estas actividades con algún detalle, pasaremos revista a algunas de ellas pues ilustran de manera ejemplar el *modus operandi* de los empresarios urbanizadores de la época y permiten matizar la importancia de la actividad de finca raíz como forma de inversión y de acumulación de fortunas, tema que hasta ahora comienza a abordarse en nuestra historia económica:

1898. [...]en ese año compré a Eduardo de Greiff una casa que acababa de construir en Caracas unos 40 metros abajo del palo y un amigo me criticó esa compra porque era la última de la ciudad por ese lado”¹⁶.

1902 y 1916 Olano Viaja a Cuba. En estos viajes conoció y observó por primera vez los “modernos sistemas de urbanización”, despuntando apenas el siglo XX:

Estudié en la Habana los modernos sistemas de urbanización los ‘repartos de Almendaris, la vibora, etc.’ [...] Los dueños de las tierras abren calles y avenidas amplias, las siembran de árboles, establecen los servicios de alcantarillado, agua y luz, las asfaltan, hacen amplias aceras de cemento, y después venden lotes [...]”¹⁷.

16 *Ibid.* 1934-1935. Tomo III. p. 25.

17 *Ibid.* 1918-1923. Tomo I. p. 112.

1913. Inicia la primera empresa de buses de transporte colectivo en la ciudad de Medellín, llamada "Compañía Antioqueña de Autobuses", en sociedad con Vicente B. Villa. Este último poseía una quinta parte y el resto pertenecía a la Casa Juan E. Olano y Cía. Para tal fin visita diferentes fábricas en Francia y Alemania y decide importar tres autobuses de este último país adquiridos a la Fábrica *Mulag Manesmann*¹⁸. Se alcanzaron a establecer tres líneas: una a La América, otra a Buenos Aires y otra a Villa Nueva y el servicio comenzó a hacerse regularmente. Esta empresa fracasa por el precario estado de las vías y porque las alcantarillas (por entonces en tubería de barro) no soportaban el peso de los carros, traídos de Alemania:

En plena luna de miel de la empresa comenzamos con los inconvenientes: conductores que se robaban fondos, choferes que faltaban al trabajo algunos días interrumpiendo el servicio, etc. Pero lo más grave fue el asunto de las cañerías del acueducto. Todas eran entonces en Medellín de barro y algunas muy superficiales. Los aparatos rompieron algunas que tuvimos que arreglar y entonces toda cañería que se dañaba se la atribuían a los autobuses [...] ¹⁹.

El precario y primitivo sistema de puentes para cruzar el río Medellín fue también causa de que en una ocasión tanto el carro como los pasajeros fueran a parar al Río:

Un domingo que iba un carro completamente lleno de gente para la América, se rompió el puente de San Juan y el carro se fue al Río, milagrosamente no hubo desgracias personales, ni le pasó nada al aparato²⁰.

18 *Ibid.* p. 96 y ss.

19 *Ibid.* p. 101.

20 *Ibid.*

Al parecer, también el Concejo de Medellín ya estaba pensando en establecer el servicio de tranvías y en consecuencia, según Olano, no prestó mucha atención para otorgarle ciertas concesiones²¹.

1913. Olano viaja a Europa con el ánimo de conseguir un gran empréstito y poder convertirse en un empresario urbano en gran escala, pero el contexto internacional de esta primera mitad de siglo, marcado por dos grandes guerras originadas por las rivalidades entre los países europeos y la lucha por la hegemonía mundial, tampoco era el ideal de los mundos para la actividad económica. Además, demuestra que para comprar tierras urbanas y urbanizarlas, en proporciones significativas, se requería un capital líquido que salvo contadas excepciones, los comerciantes de esta época no disponían o no estaban dispuestos a arriesgar:.

[...] Llevé a Europa un gran proyecto que me hubiera hecho rico si hubiera podido realizarlo. Era la consecución de un grande empréstito o la formación de una compañía para la compra y urbanización de las tierras situadas al Norte de la ciudad de Medellín. Como base hice levantar croquis de esas tierras y del proyecto de urbanización. Compré además para mi padre algunos lotes de terreno a precios muy bajos. Nosotros teníamos también por ese lado la gran propiedad de la Polka [parte de ella será luego el barrio El Prado] con más de 120.000 varas. Por conducto del señor Heliodoro Mejía inicié varios contratos de tierras a opción. Desgraciadamente la guerra de los Balkanes (preludio de la gran guerra de 1914) tenía completamente abatido el mercado financiero en Francia y Alemania y no pude hacer nada en esos países²².

Como puede concluirse Olano pensaba en grande y el empréstito que buscaba ascendía a un millón de pesos, suma respetable para la época, con el cual pensaba realizar su sueño dorado:

21 *Ibid.*

22 *Ibid.* 1918-1923. Tomo I. p. 102 y 103.

[...] El negocio que yo planí fue la compra de todos los terrenos, entonces despoblados, olvidados y despreciados, desde la calle Bolivia, parte occidental del parque Bolívar hasta donde 'Cipriano', al pie del manicomio [...] Volví de Europa con una gran decepción y ahora veo que todos mis cálculos están resultando para provecho de otros. Como a mi vuelta de Europa, pensamos en la liquidación de la Casa [se refiere a la Casa comercial que tenía con su padre y hermanas] y a fines de 1914 me retiré de ella y necesité todos mis recursos para instalarme en el comercio, no pude comprar tierras, como era mi deseo. Apenas pude comenzar el año pasado, comprando la quinta parte de la manga del Edén de que ya he hablado, una manga en Guayaquil en 1917 y unos lotes en Majalc y la Polca²³.

Con la liquidación de la Casa comercial de su padre es claro que Olano en busca de excedentes para proseguir su actividad especulativa urbana, necesitaba fortalecer la actividad generadora de éstos y en consecuencia

“[...] necesité todos mis recursos para instalarme en el comercio”.

En 1918 este dinámico empresario, era Presidente de la Sociedad de Mejoras Públicas a la que estuvo ligado mucho tiempo y Vicepresidente del Concejo Municipal. La información que manejaba respaldada por su capital acumulado sobre todo en el comercio y en la especulación con bienes raíces, principalmente urbanos, le permitían hacer buenos negocios. Para 1919 después de la guerra, consignaba en su diario:

Todo ha sucedido²⁴ como yo lo afirmé y no quiero hacer alarde de previsión ni de inteligencia, sino simplemente de cuidado en el

23 *Ibid.* p. 153.

24 Se refiere a la efímera prosperidad que vino después de la guerra europea, contraria a las previsiones de la mayor parte de los comerciantes que creían que los precios caerían por el aumento de su oferta.

estudio de los fenómenos comerciales. Yo tenía frecuente información cablegráfica de Europa y de los Estados Unidos y así mis ideas eran el resultado de esas diversas informaciones coordinadas por mí²⁵.

Pero la avidez por la tierra y los negocios de finca raíz de este empresario urbano no daban tregua: en julio 27 de 1919 de nuevo reporta en sus memorias:

En el curso de este mes he hecho varias opciones de terrenos. Con J. Cano y Cia compré un bonito lote de tierra junto al puente de San Juan. Paseo de los libertadores. Nos salió un poco menos de 1.00 peso la vara. Con otros compañeros, llevando yo un 15% compramos los terrenos de Carlos C. Amador contiguos al anterior a 1.00 peso la vara. Tomé cinco centésimas partes en una sociedad que compró las tierras de Cipriano Rodríguez en La Ladera.

Tomé para mis hijos y para mí cuatro mil acciones en la Sociedad de Urbanización Mutuaria fundada por Antonio J. Alvarez C. y le vendí a la misma sociedad cuatro lotes de tierra que tenía en Majalc y en la Polca, ganando cerca de 8.000 pesos sobre los precios que les puse en el balance de diciembre [o sea siete meses antes]²⁶.

Resulta interesante constatar cómo Olano invierte también en compañías urbanizadoras como "La Sociedad de Urbanización Mutuaria (luego de Seguros y Urbanización)" con la cual también realiza intercambios y transacciones de predios urbanos. Esta sociedad fue un intento serio de asociación de un selecto grupo de capitalistas, fundada en 1919 contaba, en abril de ese año, con 1.000.0000 de pesos de capital el cual ascenderá en agosto de 1920 a 2.500.000 pesos y desde sus inicios los socios fundadores Antonio J. Alvarez y Timoteo

25 *Ibid.* p. 154.

26 *Ibid.* 1918-1923. Tomo I. p. 153.

Jaramillo habían aportado sus propiedades en los futuros barrios "Manrique" (al Oriente de Medellín) y "Andalucía" en Bello²⁷.

Sin embargo, esta empresa -que constituye otro caso significativo a favor de las tesis que intentamos fundamentar- quebrará después de haber realizado algunos barrios, a pesar de contar con un capital considerable y el respaldo de un solvente grupo de accionistas. El motivo de la quiebra fue que al negocio de urbanización le añadieron el de seguros (amparos contra incendio, transporte y vida) y diversificaron sus actividades a otras ciudades como Barranquilla, Manizales y Bucaramanga. El incendio de casi todo el centro de esta última, "lesionaron gravemente su capital" y la conducirán poco a poco a su liquidación. De manera inmediata tuvo que dejar el negocio de seguros, luego de indemnizar a todos los perjudicados por el incendio, enseguida "negociar" los seguros de vida para lograr su traspaso a la Compañía Colombiana de Seguros de Vida, desembarazarse de sus oficinas en otras ciudades y liquidar otras. Si bien no desaparece, sus acciones descendieron de 15 a 2 pesos a raíz del incendio. Aparte de los barrios iniciales que urbanizó (Manrique, Restrepo Isaza, porciones de la Polka, La ladera, Balboa, Colón, la Florida y Andalucía en Bello) su actividad se vería muy menguada con este siniestro²⁸.

Desde el Primer Congreso de Mejoras Públicas, realizado en la ciudad de Bogotá en 1917, Olano venía propugnando, según nos recuerda el trabajo de Alberto Mayor, por aplicar las leyes de la economía industrial y el taylorismo "[...] a la construcción de edificios, a través de la educación de los contra maestros y maestros de obra"²⁹.

27 Ochoa, Lisandro. "Otras Urbanizaciones". En: *Cosas viejas de la Villa de la Candelaria*. Medellín, 1948.

28 *Ibid.* Cfr. E. Livardo Ospina. *Op. cit.*

29 Mayor Mora, Alberto. *Ética y productividad en Antioquia*. Bogotá, Tercer Mundo Editores, 1985. p. 125. Segunda Edición.

En este y en otros aspectos su pensamiento coincidía con el espíritu y los ideales educativos de la Escuela de Minas.

Prosigue el Diario de Olano:

Julio de 1919. Hoy compré en compañía con Vélez V. Hermanos la casa y solar de los herederos de Don Macario Restrepo, situados entre las calles de Bolívar y Palacé, cerca de la estación de Amagá, al precio de cinco pesos oro la vara de 80 centímetros. El 10 de junio compré a Francisco Luis Moreno, una quinta parte de la “manga del bosque”, en la cual tengo una quinta parte desde el año pasado, en 3.200 oro. Como la manga tiene cerca de 70.000 varas, sale la vara a 0.23, precio baratísimo, que se aumentará muy pronto, **porque ya se piensa en construir un tranvía que pasará por allí.** También compré el 10 de junio a Enrique Mejía once lotes para casas, cerca de la capilla de Jesús Nazareno, en la grande avenida y en el Camellón Carabobo. Salen uno con otro a 2.50 pesos la vara, precio alto hoy, pero el lugar es de mucho porvenir y será este un buen negocio [...]”³⁰.

El poder que le otorgaba a Olano la información acerca de las obras públicas de la Ciudad, los lugares por donde cruzaría el tranvía o cercana a la futura localización de las estaciones del ferrocarril, los sitios de “mucho porvenir” por donde pasarían las avenidas importantes, los planes de apertura y ensanche de calles que era prácticamente una de sus especialidades, le permitirá proyectar sus compras en función de la urbanización posterior (“once lotes para casas”), o de la rápida valorización (“precio baratísimo, que se aumentará muy pronto”).

Para julio de 1919 anota Olano en su diario:

Ha habido en este mes de julio una alza extraordinaria de la propiedad urbana en Medellín, es una verdadera fiebre y una gran cantidad de transacciones. También ha habido alza considerable en el

30 Olano, Ricardo. *Op. cit.* 1918-1923. Tomo I. p. 153. Subrayado nuestro.

precio de las acciones de las compañías anónimas. Además, el comercio ha tenido un movimiento extraordinario. Se debe todo esto a la prosperidad que ha traído para Antioquia el alza del café y también el alza del cambio que ya esta cercano a la par³¹.

En este resumen se puede detectar fácilmente, y así lo hacían los comerciantes de la época, de una parte la relación y conexión entre las actividades: 'alza' del precio del café, 'alza' del tipo de cambio, 'movimiento extraordinario' del comercio y fiebre y 'alza' extraordinaria de la propiedad urbana y de la velocidad de las transacciones. De otra parte, es clarísimo cómo el precio de la tierra urbana estaba en función de la salud de las otras actividades que se manifestaba a través de los precios. El compás del ritmo lo daba el café y no es difícil imaginar que el círculo virtuoso podía deteriorarse y convertirse en vicioso, jalonando todas las actividades a la baja.

Fue Olano, a su vez, el propietario e impulsor del famoso "edificio Olano" (iniciado en 1920 y terminado en 1922) de cuatro plantas, con tres grandes locales en la parte inferior y treinta oficinas en los pisos superiores, situado en el costado Norte del Parque de Berrío, la principal zona comercial del Medellín de entonces y el primero con ascensor que tuvo la Ciudad:

"El 25 de octubre de 1919 compré por 80.000 el edificio del costado N.O. del Parque de Berrío, ocupado por la telegrafía [...] Me hicieron escritura el 10 de noviembre y contraté la construcción del Edificio con Olarte y Vélez. Principiaron los trabajos el 4 de marzo de 1920 [...]"³².

Mayo de 1920. "Compré en Nueva York un elevador OTIS para mi edificio de Medellín, por 4.000 pesos oro"³³.

31 *Ibid.* p. 154.

32 Botero, Fernando. *Op. cit.* p. 97

33 *Ibid.* p. 165.

IV. La quiebra de Olano

Por esta experiencia y otras que hice después, he comprendido que la mejor época para hacer pedidos es cuando hay pánico en Medellín y las ventas están malas. Entonces todos los comerciantes se abstienen de pedir y viene naturalmente una escasez más tarde. Al contrario, cuando hay buenas ventas, todo el mundo pide y viene la plétora del mercado. En veinte años de observaciones esto ha sucedido con la regularidad de una ley física.

Ricardo Olano³⁴

Para mayo de 1920 en la víspera de la crisis, Olano se encontraba en New York y allí recibe las primeras noticias de la crisis. En esta ocasión sin embargo, sus cálculos no fueron acertados y la crisis era más pronunciada de lo que él y otras personas creyeron en un principio, tal como quedó registrado en su diario:

Se iniciaba durante mi permanencia en New York, una baja de 20 a 50% en las ventas por menor. No se sabe si esto afectará los precios de por mayor. La opinión está dividida pero hay más a favor de la estabilidad de los precios. Yo creo que puede haber en los dos meses próximos una baja transitoria de 10 a 15%. Sin embargo compré un buen lote de mercancías (\$200.000 más o menos) porque creo que compré artículos de fácil venta en Medellín a los cuales afectará muy poco la baja si la hubiere y también para cumplir con los deseos de mis hijos³⁵.

Resulta pertinente realizar un paréntesis para detenernos en las transacciones realizadas por Olano en Nueva York, porque nos permiten recrear otras actividades de antioqueños en esta Ciudad y el comportamiento económico de los que viajaban. Los antioqueños

34 Olano, Ricardo. *Memorias*. 1918-1923. Tomo I. p. 19.

35 *Ibid.* p. 165.

compraban en el exterior a sus paisanos y algunas de las casas comerciales radicadas en esa Ciudad eran propiedad y estaban a cargo de conocidos industriales de Medellín, algunas de ellas íntimamente ligados al sector textil como R. Echavarría y Cía. (Coltejer) y Roberto Medina (Rosellón). Una prueba más de la importancia que seguía teniendo para los textileros de comienzos de siglo, la actividad comercial y el control de la intermediación con Medellín a través de sus casas comerciales en Nueva York y París. Sorprende también su temprana internacionalización en términos de la movilidad de capitales, mercancías e información que este hecho implicaba³⁶.

¿Porqué esta solidaridad? La respuesta nos la facilita el diario aludido:

Aunque tengo muchas casas comerciales amigas en New York, compré sólo a R. Echavarría y a Roberto Medina, con la intención de visitar las otras a mi vuelta. Yo en todo caso prefiero las casas antioqueñas, porque sus socios son viejos amigos míos y porque su dinero puede servir más tarde a mi país³⁷.

Enseguida se dirige a Europa en donde continuará su periplo que combinaba las actividades comerciales, las vacaciones y el descanso, con sus observaciones directas y entrevistas a funcionarios a cerca de los problemas urbanos y la manera de resolverlos, tema del que fue siempre un apasionado, así como la visita a museos y sitios de interés.

36 Todo parece indicar que en algunos casos como el de Roberto Medina se trata de actividades comerciales diferentes al comercio de café, de las que se ocupaban otras casas comerciales antioqueñas tales como Angel Lopez y Cía, Vásquez Correa, Echavarrías, entre otras. Olano nos da la clave en su diario, puesto que se endeuda principalmente con ellas al adquirir mercancías para vender en Medellín. El negocio que alguna vez tuvo en mente su hijo Germán de radicarse en Inglaterra para comprar "saldos y ocasiones baratas para despachar a clientes de Colombia" nos da otra pista de la naturaleza de estas actividades. *Ibid.* T.I. p. 205.

37 *Ibid.* T.I. p. 161.

En París visita otra casa comercial antioqueña (E. Moreno e Hijos) que constituía, al decir de Olano, el *rendez vous* de los antioqueños allí. En esta Ciudad, y según las informaciones que le suministran sus contactos comerciales con Inglaterra y Alemania, decide por el momento que es más prudente suspender las compras de mercancías por unos meses. En consecuencia decide tomarse unas vacaciones y 'apresurar' su viaje a Vichy "[...]en donde tomaré las aguas y tendré 20 días de verdadero descanso"³⁸.

Al final de sus vacaciones regresa a París y recibe "malas noticias de los negocios de Colombia. Por eso apresuré mi regreso y me abstuve en absoluto de comprar mercancías. Por eso no fui a Inglaterra, ni a Alemania, ni a España, ni a Italia, en donde me llamaban mis amigos"³⁹. No es difícil constatar que la élite económica de Medellín fue ampliando su cosmovisión y completando su educación gracias a su permanencia en el exterior en el caso de las casas comerciales más grandes y de los frecuentes viajes y estadías prolongadas, en los casos de ricos comerciantes como Olano.

Olano regresa de nuevo a Nueva York con la idea de llegar cuanto antes a Medellín.

Agosto 20 de 1920: "Visita a R. Echavarría y Cía, R. Medina y Cía, *Antioquia Commercial Corporation*, Vásquez Correa, todas casas antioqueñas. Encuentro a todos mis amigos alarmadísimos con las noticias de Colombia (baja del café, alza del cambio, malas ventas, etc, etc.) Casi todas las casas están suspendiendo los despachos, limitando sus negocios, y temen perder mucho en las deudas. Yo estoy también alarmado; pero confío en que para el fin de año, la balanza comercial de Colombia se restablecerá porque se anuncia una enorme cosecha de café y las importaciones serán muy pequeñas"⁴⁰.

38 *Ibid.* p. 168.

39 *Ibid.* p. 178.

40 *Ibid.* p. 181.

No obstante, una vez llega a Medellín, rápidamente sufrirá una gran decepción y se iniciará su quiebra o bancarrota:

Septiembre 28 de 1920. Hoy fui al almacén por primera vez y comencé a enterarme de la verdadera situación de la plaza. La crisis comercial es horrorosa. Yo desde París o desde New York no pude darme cuenta exacta de ello, porque me faltaban datos importantes. No sabía que las casas de Vásquez Correas y Cía, Alejandro Angel y Cía, y otras compañías antioqueñas establecidas en New York, habían sacado de la plaza de Medellín más de dos millones de dollars. El café no había bajado cuando salí de New York, de 18 centavos. No sabía que las ventas de mercancías y los pagos de los clientes se habían reducido casi a nada.

En esta situación teniendo mis cuentas corrientes colmadas en los bancos, ¿cómo haré frente a los grandes vencimientos de letras de los tres primeros meses? Esta idea me atormenta sin descanso⁴¹.

Octubre 3 de 1920. "Cada día veo más pavorosa la situación del mercado. La baja del café es la causa primera de la mala situación. Los negociantes de este artículo y los de acciones de compañías anónimas pierden sumas fabulosas. Afortunadamente yo no he tenido café y compré muy pocas acciones, pero ninguna de ellas con prima, es decir, que no especulé [...]"⁴².

No obstante, este consuelo no le serviría de mucho puesto que la actividad comercial se vería afectada precisamente a causa de la baja del café y de igual manera las malas perspectivas de la industria, por la misma razón, llevaban las acciones a la baja. Así pues, Olano tiene que dedicar durante este tiempo todas sus energías a hacer frente a su quiebra, al punto que no vuelve a escribir en su diario desde octubre de 1920 hasta mayo del año siguiente, cuando anota:

41 *Ibid.*

42 *Ibid.* p. 184.

Mayo 24 de 1.921. Desde octubre no escribo en este diario porque no he tenido tranquilidad para ello. Estos siete meses han sido los más terribles de mi vida porque la crisis afectó de tal manera mis negocios, que tuve que suspender pagos desde fines de octubre y entenderme con mis acreedores para pagarles en efectos. Hice en el mes de diciembre un balance en el cual se rebajó mi capital a 250.000, de casi medio millón que tenía hace un año. Con la baja de todos los valores de mi activo y los intereses del pasivo, ese capital se ha ido disminuyendo y hoy quedaría contentísimo con tener siquiera 125.000 libras⁴³.

De esta manera, una fortuna importante para la época, si se tiene presente que en 1920 Fabricato era una de las empresas más grandes del País y tenía un capital de ochocientos mil pesos y que para 1925 solamente tres empresas en Antioquia tenían capitales superiores a un millón de pesos⁴⁴, rápidamente se resbalaba de las manos y el valor contable de los bienes raíces urbanos se iba desinflando como un globo a medida que los acreedores en dificultades también trataban de salir lo mejor librados posible.

Es interesante constatar la ética de los empresarios de entonces, que afrontaban la quiebra tratando de pagar todas sus deudas y la manera civilizada como se entendían entre ellos para dirimir sus intereses respectivos, nombrando una comisión negociadora denominada "Comité Consultivo", árbitro entre las partes, a menudo a través de la Cámara de Comercio de Medellín.

Olano nos narra que solicitó el consejo de un grupo de prestigiosos amigos y hombres de negocios quienes le recomiendan:

"[...] que tratara de pagar [...] [sus] deudas con efectos de mi activo porque consideraban imposible que lo pagara en dinero por la es-

43 *Ibid.*

44 Cfr. Botero, Fernando. *Op. cit.*

pantosa crisis del mercado. Así lo comunicué a todos mis acreedores⁴⁵.

A principios de enero reuní a mis acreedores presentes en Medellín y los enteré del estado de mis negocios. Ellos nombraron a los señores Harold B. Maynham y Gabriel Posada para entenderse conmigo y hacer algún arreglo. Tuvimos varias reuniones pero no llegamos a ningún acuerdo.

Se verificó otra reunión de acreedores el día 2 de febrero en la oficina de José Miguel Alvarez y se hizo allí un convenio según el cual me dan mis acreedores a contar del primero de enero de 1921, 6 meses de plazo sin interés, 6 meses más al 6% y 6 meses más al 12%. Un comité compuesto por Maximiliano Correa U., Harold B. Maynham y Enrique Echavarría, servirá de cuerpo consultivo y tengo el derecho de pagar a los acreedores que lo deseen con valores de mi activo antes del vencimiento de los plazos, todo de acuerdo con el comité [...]⁴⁶.

La lista de acreedores era considerable y Olano poco a poco con método y paciencia va saldando sus cuentas de diversas maneras: una de ellas "con dos casitas en la calle de Caracas y mercancías", otras con mercancías, con dinero, con acciones, con "tres casas en Barranquilla", con "la tercera parte en la manga de la Polka", con "mi mitad en el local de la esquina San Juan y Avenida de los Libertadores, cuatro centésimas en la comunidad de Guayaquil", "once locales cerca a la capilla de Jesús de Nazareno" entre otras.

Para fijar el precio de las mercancías se nombraba de común acuerdo unos "peritos" que en este caso estimaron que se perdía entre un 35 y 37% sobre el precio de costo, fallo que Olano encontraba "[...] bastante justo, desde el punto de vista de los precios actuales, porque los precios aquí y en el exterior, han rebajado mucho"⁴⁷.

45 Olano, Ricardo *Op.cit* p. 185.

46 *Ibid.*

47 *Ibid.* p.p. 185-188.

En junio de 1921 el balance de lo que fuera antes una fortuna respetable, era bastante deprimente:

[...] Hice un balance de mis negocios y ví en él cómo va disminuyendo mi fortuna. Por los cálculos que acabo de hacer sobre el balance de prueba de 1 de septiembre, veo que tengo con qué pagar el saldo que debo y me queda muy poco, quizá sólo unos 25 o 30.000 pesos. Estoy ya sin cuidado por la pérdida de mi capital y sólo anhelo acabar de pagar para quedar tranquilo⁴⁸.

V. La recuperación: de nuevo el comercio

Resulta sintomático, que una vez arruinado y ya desembarazado de las principales deudas, Olano reinicie su actividad comercial y como ya no disponía de capital propio para invertir, aprovechará sus buenas conexiones y su buena reputación -en esto radicaba el "puritanismo de estirpe calvinista"- para realizar ventas por el sistema de consignación:

Desde mediados de julio comencé el negocio de ventas en consignación, ya que no me quedó con que surtir el almacén por cuenta propia. Tengo consignaciones de la Compañía Mercantil de Ultramar, de Pablo Lalinde y Cía, y de *Tracey Brothers*. Del País tengo mercancías de las fábricas colombiana de tejidos, Rosellón y Antioqueña de Tejidos de Medellín y de la Colombiana de Tejidos del Atlántico y Obregón de Barranquilla. En el mes pasado gané en estas comisiones 660 pesos más o menos, lo que no alcanzó para gastos generales y particulares. En este mes calculo que ganaré más de mil pesos lo que ya me deja una utilidad líquida. Con estas consignaciones voy sosteniendo mi clientela y ganando la vida hasta que termine la liquidación de mis negocios y veo como quedo al fin y puedo reorganizar mis negocios propios⁴⁹.

48 *Ibid.* p. 188.

49 *Ibid.*

Entre tanto, la iniciación de la construcción de su edificio en el Parque de Berrío, coincidió con la crisis y en consecuencia para respaldar sus deudas tuvo que hipotecarlo al *National City Bank* (\$48.500 U.S.) y a R. Echavarría (\$17.000 U.S.) e inicia un negocio de venta con la Compañía Colombiana de Seguros de Bogotá, que al fin de cuentas no resultó. Luego trata de cambiarlo por otro que poseía el Banco Republicano más la suma de 85.000 pesos, negocio que tampoco cuajó⁵⁰.

Quizás el hecho de no haber podido venderlo o cambiarlo, sumado a otras circunstancias y oportunidades que se presentaron luego, fueron benéficas para Olano en el mediano plazo, pues a medida que se iba dejando la crisis atrás, los negocios comenzarían a activarse y podrá entonces arrendar sus locales en buenas condiciones y realizar préstamos en mejores condiciones hipotecando el Edificio. Así por ejemplo en julio de 1922 realiza un crédito por valor de 50.000 pesos a interés del 1% con un plazo de dos años que le permite cancelar la deuda hipotecaria del *National City Bank*. De esta forma, continuando con "relativo éxito los negocios de comercio", salvando completamente su edificio y "saliendo así de acreedores poco simpáticos", logra en 1922, y después de muchas dificultades, terminar la construcción de su edificio a donde trasladará en 1934 sus oficinas⁵¹.

Para finales de 1921 el balance de Olano era más favorable que aquellos realizados en junio y septiembre, de manera que al comenzar el año siguiente se mostraba cauteloso y desprendido de los bienes terrenales, sentimiento que no le duraría mucho tiempo:

Enero 1 de 1922. Principia este año para mí, bajo mejores auspicios que el pasado. Trabajaré sin descanso, con la ilusión de pagar el resto de lo que debo y comenzar una era nueva de tranquilidad, de

50 *Ibid.* p. 186.

51 Olano, Ricardo. *Op. cit.* Tomo I. p. 210 y Tomo III. p. 40.

actividad prudente, de negocios seguros, sin ambiciones. Pero en verdad, yo nunca he tenido ambiciones de dinero”⁵².

Con la muerte de su padre acaecida en 1924, Olano hereda algunas propiedades: una hacienda ganadera, una tercera parte de la manga de la Polka (parte de la cual también había tenido que entregar Olano a Steinthal y Cía, como pago de las deudas contraídas) otros terrenos en la Ciudad, algunos locales y un automóvil que permitirán sanear de una vez por todas sus deudas y emprender la urbanización del barrio El Prado, que fue dentro de sus obras la que dejaría huella en la ciudad de Medellín.

Así pues, para finales de 1924 Olano comienza una nueva etapa:

El balance de mis negocios, terminado hoy, me ha dejado muy satisfecho pues he llegado a la situación que ambicionaba desde hace varios años: no deber ni un centavo. En efecto no tengo pasivo y mi activo es de cerca de 280.000 pesos, calculando muy bajos los precios de las mercancías y de las fincas raíces y sacando de los libros todas las cuentas dudosas. En esta situación espero un año de buenos negocios y de tranquilidad para mí⁵³.

Para el año de 1926 reporta Olano unas utilidades “de más de 140.000 [pesos] obtenidas en su mayor parte en el negocio de fincas raíces. De esta manera: “quedo con un capital de 448.323,32 [pesos] [...]”⁵⁴, de los cuales correspondía el 67% a Don Ricardo y el resto a su esposa e hijos distribuidos en valor así: 69.5% en fincas raíces y semovientes, el 14.5% en mercancías y el 12.4% diversos deudores y en acciones solamente el 3.1%.

52 *Ibid.* Tomo I. p. 196.

53 *Ibid.* Tomo II. p. 38.

54 *Ibid.* p. 65.

A manos de Olano pasan -como vimos anteriormente- los derechos de su padre en la Polka y a su vez él negocia con sus antiguos acreedores de *Steinthal y Cía* (primera Casa importadora de Manchester que tuvo agentes en Medellín) que le ofrecen en buenas condiciones la recompra de los terrenos que él les había cedido en forma de pago y otras propiedades y locales, gracias a sus buenas relaciones con esa firma que se remontaban a 1898 cuando había pedido a Mr. Gordon (agente de la Compañía en Medellín) "el primer bulto de mercancía"⁵⁵. Olano trata de convencer, sin lograrlo, a algunas personas y entidades en este negocio, entonces decide hacerlo él mismo:

[...] Y logré que *Steinthal* aceptara mi propuesta de darle 10.000 [por el signo que aparece en el diario, se trata de libras esterlinas] al contado y 4.000 con diez meses de plazo, en cuenta corriente al 6%. Para pagar [...], tomé \$50.000 a interés en el Banco Republicano [...] En este negocio creo que ganaré más de 50.000"⁵⁶.

Todo parece indicar, que buena parte las utilidades reportadas por Olano corresponden al éxito obtenido con la construcción del barrio El Prado, en ese momento el más elegante de Medellín, cuya venta de terrenos debió reportar una magnífica utilidad⁵⁷. En efecto, Lisandro Ochoa confirma esta apreciación, pues recuerda en sus crónicas sobre Medellín que a raíz de la quiebra de Olano, la firma *Steinthal* de Manchester puso en venta los terrenos cedidos por Olano en el barrio la Polka (futuro barrio El Prado) y el comisionado se los ofreció a él a 25 centavos la vara, a lo cual él propuso a 20, pero luego se recibió "[...] la orden de poner al señor Olano de nuevo en posesión de los terrenos. No está por demás decir el precio a como se hizo esta nueva negociación, que fue de quince centavos vara [...]"⁵⁸.

55 *Ibid.* p. 206.

56 *Ibid.* p. 61.

57 *Ibid.*

58 Ochoa, Lisandro. *Op. cit.*

El 30 de abril de 1926 Olano y E. Moreno contratan la urbanización del barrio El Prado con Joaquín Cano y se inicia la apertura de calles, pavimentación, arborización y alcantarillado y “se emprendió la venta de lotes a 3.50 pesos la vara, precio que fue aumentando a medida que el Barrio progresaba”⁵⁹.

De su hacienda ganadera -heredada de su padre- Olano reporta en el mismo balance de 1926 una ganancia en el año de más de 10.000 pesos. La gestión de la misma se hacía siguiendo los métodos contables y modernos de un buen comerciante:

“[...] Creo que tengo esa finca muy bien organizada, cada mes hago un cuadro de distribución de los gastos, y juntando los doce cuadros del año sé exactamente la suma gastada en cada cosa”⁶⁰.

Para 1928 el valor contable de su capital había aumentado en un 40% y su capital en abril de ese año era de 627.318 pesos descontando los pasivos a su cargo. En esta situación, ya más holgada, Olano se merecía un buen descanso y es así que emprende un viaje a Europa con su familia⁶¹.

VI. La crisis del decenio de 1930

Sin embargo, la vida económica no era fácil en esta época. Cuando Olano ya estaba saliendo de la crisis de la década de 1920 vendrá la crisis de 1930, que lo pondrá de nuevo “a correr bases”.

Desde junio del año de 1929 y en vista de la mala situación que comenzaba a hacerse sentir a través de las disminuciones en las

59 *Ibid.* p. 267.

60 Olano, Ricardo. *Op. cit.* Tomo II. p. 79.

61 *Ibid.*

“entradas fijas mensuales”, porque los deudores comenzaban a suspender sus pagos, Olano se ve obligado, muy a su pesar, a ordenar el regreso de su familia que se encontraba en ese momento en París⁶².

Y de nuevo el ciclo de la depresión comienza con los mismos síntomas de otras veces:

Enero 1 de 1930. Otro año, un año que comienza con malos auspicios. la República está desorganizada en una terrible crisis fiscal y económica. Todos los negocios van mal, el comercio está completamente paralizado, las acciones han bajado enormemente, las propiedades no se venden a ningún precio, los arrendamientos tienen más del 50% de rebaja, los ganaderos están perdiendo, los deudores no pagan, los bancos están recogiendo cartera y no hacen nuevas operaciones. La política, con motivo de las elecciones presidenciales, ha contribuido al desastre nacional. El Congreso no dictó las leyes salvadoras que el País espera [...] ⁶³.

Para enero de 1932 el capital de Olano de nuevo se encontraba mermado y era en ese momento de 260.000 pesos. El 88.3% de su activo estaba en fincas raíces: “el inventario de fincas raíces consta de 60 distintas propiedades entre casas y lotes sin edificar”⁶⁴.

En esta ocasión el motivo de sus dificultades fue la liquidación de la firma de su hijo Germán Olano, que obliga a su padre a hacerse cargo de las deudas que la firma había adquirido en el exterior.

Para junio 30 de 1933 anota en sus memorias que su balance en relación con el de enero, se encontraba disminuído en 100.000 pesos: “[...] Esto tiene por razón los bajos precios que les puse a las fincas raíces que constituyen casi todo mi haber y el haber introducido a mis

62 *Ibid.* p. 93.

63 *Ibid.* p. 97.

64 Olano, Ricardo. Tomo II. p. 183

libros el activo y el pasivo de G. Olano y Cía. Inc. de Nueva York [...]”⁶⁵. Anota que las pérdidas resultantes de la liquidación de la firma de su hijo correrán por su cuenta y que dejará todo saldado:

[...] Obro así porque Germán trabajó intensamente por el éxito de los negocios y no tuvo la culpa de las pérdidas que vinieron por la depresión; y también porque con sus actividades en la Compañía adquirió él un nombre y una reputación que le han valido para ser Consul General de Colombia en Nueva York, puesto donde se ha acrecentado su nombre y su fama, dando honor a su nombre y al mío⁶⁶.

De otra parte, Olano aprovecha la crisis de esta década para terminar su residencia en el barrio El Prado:

[...] Es tiempo propicio porque los jornales y materiales están baratísimos. Un oficial que hace 3 años ganaba 3.50 gana hoy 1.20. El adobe que estuvo hasta 14 el ciento vale hoy 3 y así lo demás. Calculo que en dos meses más podremos habitar esta casa⁶⁷.

En 1937 a los 63 años de edad, termina Olano su vida comercial. Después de cerrar su oficina en el Edificio Olano, traslada su despacho a su casa de Prado:

[...] Efectivamente ya no tengo negocios y para administrar las casas y lotes no necesito oficina en el sector comercial. No tengo la intención de hacer más negocios en adelante, sólo los de administración de mis bienes. Termino pues, mi vida comercial”⁶⁸.

65 *Ibid.* p. 184.

66 *Ibid.*

67 *Ibid.* p. 119.

68 *Ibid.* Tomo IV. p. 25

El balance general de sus bienes en mayo de 1938 arroja un capital de 243.797 pesos, "sin pasivo de ninguna clase" representado el 92.36% en "fincas raíces"⁶⁹.

Anota Olano un tanto decepcionado, al final de su diario comercial:

"Este capital es pequeño, pero me asegura una vida tranquila en mis últimos años. Yo no tengo ambiciones de dinero. No haré negocios nuevos de ninguna clase. Me contentaré con administrar lo que tengo. Pero el significado más satisfactorio del balance es el hecho de no deber un centavo a nadie. Esto me da una satisfacción infinita"⁷⁰.

69 *Ibid.* p. 82.

70 *Ibid.*