

---

**El Marqués  
de San Jorge  
de Bogotá:  
Un gran empresario  
santaferense  
de la segunda mitad  
del Siglo XVIII**

**Por: Jairo Gutiérrez Ramos**

Profesor Universidad Industrial de Santander  
Bucaramanga, Colombia

**E**ste artículo tiene como propósito describir de una manera sucinta la estructura y el funcionamiento de la gran empresa que, con base en el mayorazgo de "El Novillero", constituyó y gestionó con notable éxito don Jorge Miguel Lozano Peralta, Marqués de San Jorge de Bogotá (1), en la segunda mitad del siglo XVIII. Para su desarrollo hemos dividido el tema de tres capítulos que se ocuparán respectivamente de : 1) Las premisas; 2) La estructura y, 3) el funcionamiento de la gran empresa agrícola, mercantil y financiera del Marqués de San Jorge.

Las limitaciones propias de un artículo como el presente nos obligan a omitir el grueso de la información tanto cualitativa como cuantitativa de la cual nos hemos servido (2), pero, por otra parte, nos permiten presentar una visión muy general y resumida, tanto de la configuración objetiva, como de las condiciones subjetivas implicadas en el funcionamiento de una gran empresa de la Colonia tardía con epicentro en la capital del Nuevo Reino de Granada.

**I. PREMISAS PARA LA EXISTENCIA  
DE UNA GRAN EMPRESA DE BASE  
AGRARIA EN EL SIGLO XVIII**

En la Colonia la viabilidad de toda empresa económica que tuviese por eje la producción agrícola y ganadera exigía requisitos tanto de índole material como espiritual. Los requisitos

materiales eran: abundancia de tierras, fuerza de trabajo suficiente y disponibilidad de recursos monetarios (3). Los requisitos espirituales eran: *ethos* empresarial y aptitud para los negocios.

En el caso que aquí nos ocupa no todas estas premisas se dieron en igual proporción, pero justamente la capacidad del Marqués de San Jorge para solventar con inteligencia las dificultades y carencias que le planteó la coyuntura económica bajo cuya incidencia le correspondió actuar, son el mejor testimonio de su vocación y aptitudes empresariales. Pero veamos con algún detalle cómo se mostraba el escenario en el cual debió el Marqués desempeñar su rol de empresario.

**1.1 La Tierra.** Como es obvio, el primer requisito para la existencia de una gran empresa agraria es la tierra. Pero en el siglo XVIII, dadas las modalidades y técnicas de explotación, se requerían grandes extensiones territoriales para lograr una producción significativa 4.

A decir verdad, no sería este precisamente un obstáculo para la vocación empresarial de don Jorge Lozano, quien como heredero del mayorazgo "El Novillero" tuvo bien pronto a su disposición la extensa, ubérrima e inmejorablemente situada Dehesa de Bogotá: unas 16.500 hectáreas ad portas de Santafé (5). Y como si ello fuera poco, a sus manos confluyeron además otros vínculos territoriales: el vínculo de Pastrana, fundado en tierras de Bosa por el capitán Francisco de Pastrana y Cabrera (6); y el mayorazgo de Tarazona, en España, fundado por su abuelo el oidor Jorge Lozano de Peralta (7). (Véase figura 1. Entre paréntesis el nombre del fundador y la fecha de fundación de cada vínculo). Con tan ingentes recursos, recibidos con anticipación de manos de su madre en 1758, (8), no es de extrañar que en corto tiempo Lozano adquiriese nuevas tierras, en este caso de su particular propiedad, como lo muestra la Tabla 1.

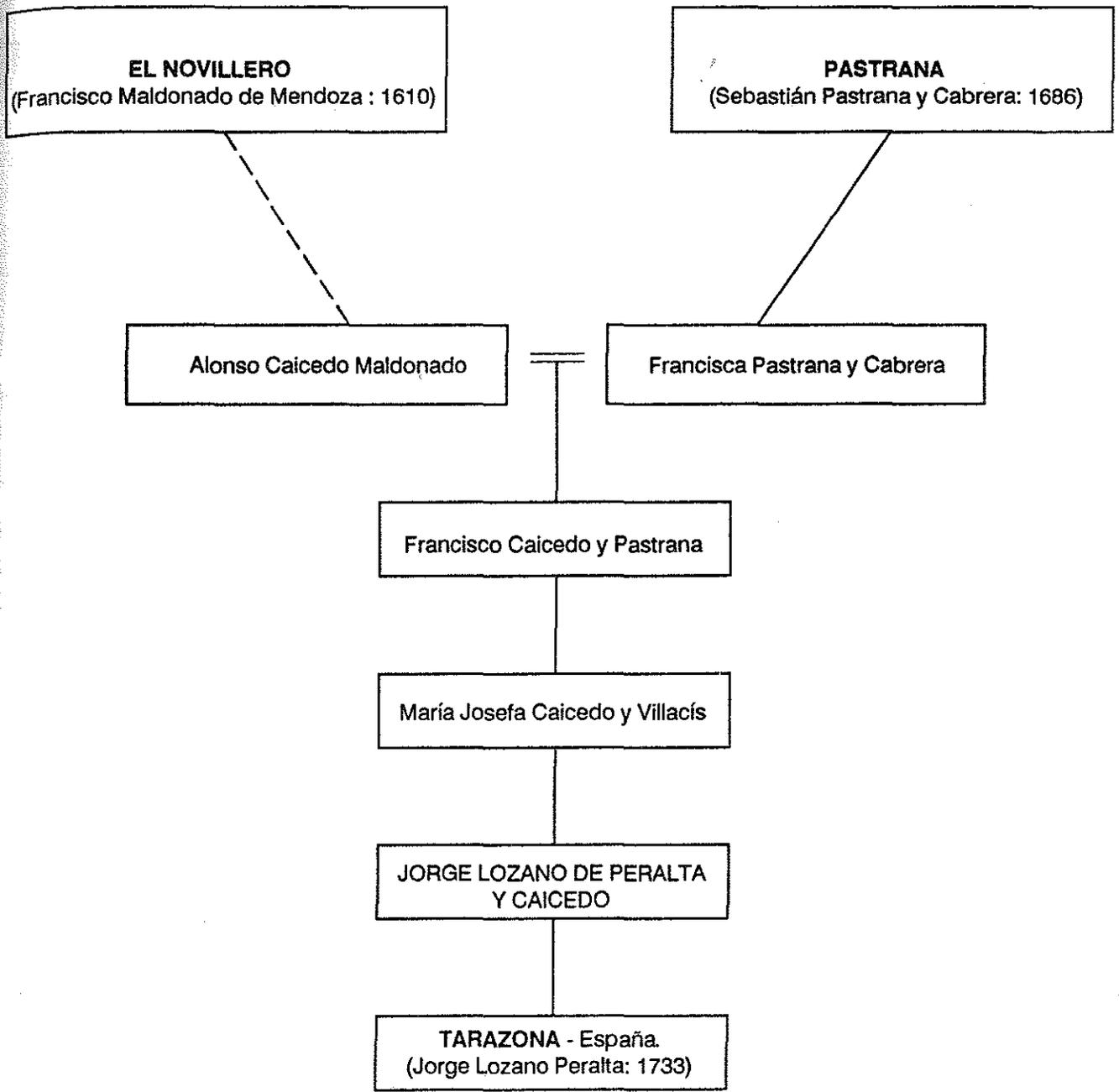
En su conjunto las tierras en poder de Lozano alcanzaron unas 20.000 hectáreas y se encontraban repartidas en la Sabana de Bogotá, Anolaima y España. Sobre estas posesiones, extensas y dispersas, se desarrollaron diversas formas de explotación: rentística, agrícola, o ganadera, según

las características del clima, fertilidad, vocación o simplemente de ubicación espacial (las fincas españolas, por ejemplo, no podían destinarse sino a generar rentas por arrendamiento).

**1.2 La Fuerza de Trabajo.** Durante cerca de dos siglos, de 1541 a 1729, los poseedores del mayorazgo de "El Novillero" lo fueron también de la encomienda de Bogotá, una de las más pobladas de la sabana (10). Este hecho significó una gran ventaja con respecto a otros hacendados, pues aún en medio de todos los avatares de la demografía indígena y de la legislación indiana, pudieron contar siempre con una mano de obra cautiva para desarrollar las labores propias de la agricultura y la ganadería. Nuestro Marqués, en cambio, no pudo contar con esta ventaja. La reversión de la encomienda a la corona y su posterior abolición lo privaron de ese privilegio que habían detentado sus antepasados, forzándolo a recurrir a la fuerza de trabajo asalariada (jornaleros y concertados), y aún a los esclavos negros, para la explotación adecuada de sus haciendas.

Sin embargo, durante todo el siglo XVIII "El Novillero" estuvo densamente poblado por pequeños arrendatarios. En 1793, por ejemplo, al hacer el inventario de la hacienda se contaron más de cuarenta ramadas y casas de bahareque y paja en las cuales vivían éstos, así como una ranchería destinada a los concertados (11). El hecho es que estos pequeños parceleros no solo constituían una fuente de ingresos rentísticos, sino que cuando las circunstancias lo requerían actuaban también como jornaleros ocasionales, según lo registran los testimonios de la época, según los cuales: "...El copioso número de arrendatarios de la Dehesa... a más de la utilidad de lo que le pagaban, ayudaban a las faenas de rodeos y recogidas y semanas y defendían las fugas de los ganados..." (12)

De este modo "El Novillero", salvo circunstancias muy excepcionales y difíciles, siempre contó con la mano obra necesaria, al menos durante la época que aquí nos interesa. En cuanto a los esclavos, al parecer éstos solo fueron utilizados en las haciendas de trapiche, donde se requería una fuerza de trabajo más estable y diestra para el desarrollo eficaz de las labores. Sobre su



FUENTES: RIVAS R. El Marqués de San Jorge. Op. cit  
 ANC. Notaria Segunda 1783-1784 (166) f.f 173-175.  
 ANC. Notaria Primera 1758 (189) f.f 586-598

FIGURA 1.- Vínculos territoriales que confluyeron a manos del Marqués de San Jorge, 1758.

**TABLA 1.- Tierras del Marqués de San Jorge. 1775**

Fecha de adquisición o posesión	TIPO DE PROPIEDAD				Ubicación	Forma de Adquisición
	Vínculo	Hacienda	Estancia			
			No.	Denominación		
1757	'El Novillero'		2	"Rincón del Zay"	Sabana de Bogotá	Compra
1758	'El Novillero'				Sabana de Bogotá	Herencia
	'Pastrana'				Valle de Bosa	Herencia
	'Tarazona'				España	Herencia
1765		"Santo Domingo"			Anolaima	Compra
1767			8	"Hernán Sánchez"*	Sabana de Bogotá	Compra
1774			1	'Hernán Sánchez	Sabana de Bogotá	Compra
		"Santa Bárbara" y "San Isidro"			Anolaima	Compra
1775			4	'El Tablón'	Sabana de Bogotá	Compra
			2	'Chauta'	Sabana de Bogotá	Compra
		"San Agustín" Mansilla" y "Botello"			Anolaima	Compra
					Facativá	Compra

(\*)Estas estancias habían sido vendidas por el Marqués en 1762. Véase ANC. Notaría Primera. 1762 (193) f.f. 122-123

FUENTES: ANC. Testamentarias. Cundinamarca.46. f.473 r-v; ANC. Temporalidades. 28. f. 574 v; ANC. Notaría Segunda. 1763-1764 (166) f.f.173-175; ANC. Notaría Segunda. 1774 (155) f.f. ANC. Notaría Segunda. 1765 (128) f.f. 396-400 v.; ANC. Notaría Tercera. 1775 (263) f. 249v; ANC. Notaría Primera. 1758 (189) f.f. 362v-364; ANC. Notaría Primera. 1757 (184) f.f. 105-106;

importancia en las empresas del Marqués bastará con decir que en el momento de su muerte, en 1793, se contaron 138 esclavos en sus haciendas de "tierra caliente". (13)

**1.3El Dinero.** Bien siempre escaso, si los hubo, durante la Colonia. Su escasez fue padecida aún por lo más ricos. Los poseedores de "El Novillero" no fueron la excepción, debiendo en más de una ocasión hipotecar el propio mayorazgo. De hecho, cuando don Jorge Lozano se hizo cargo de la hacienda, sobre ésta pesaban gravámenes por 37.000 pesos.(14) Aparte de lo cual, para sacar avante la maltrecha empresa que recibía o,para garantizar su posterior expansión, Lozano debió asumir nuevos créditos, tanto de las Cajas Reales como de conventos y de particulares. (15) Pero su habilidad en el manejo de estos recursos fue tal que en 1780 ya había saldado totalmente los censos que gravaban el mayorazgo y se dedicaba con notorio beneficio al préstamo de dineros, como veremos más adelante.

**1.4 El Ethos Empresarial.** Entendido a la manera weberiana como esa "mentalidad económica" más propensa a los negocios que al ocio (16) y en apariencia poco compatible con la "mentalidad señorial" que suele atribuirse a la "nobleza" santafereña de la época, tuvo en el Marqués de San Jorge a un digno representante, como quiera que muchos de los rasgos de su compleja personalidad encajan, sin mucho esfuerzo, en el perfil típico del empresario proto-burgués: laboriosidad y olfato para los negocios; austeridad en los gastos (confundida por sus contemporáneos y biógrafos como simple "tacañería"); racionalidad en las inversiones, las cuales, en la medida de lo posible, apuntaron siempre más hacia la consolidación del patrimonio familiar que al simple gasto ceremonial, conferidor del prestigio, pero económicamente estéril.

No escatimó recursos, en cambio, cuando se trató de liberar sus haciendas de censos y graváme-

nes, como ocurrió con "El Novillero" hacia 1780; (18) o de invertir con miras al incremento de la productividad de sus haciendas de trapiche, ya fuese en esclavos experimentados (19), o en la construcción de un moderno trapiche metálico. (20)

Pues bien, fue sobre estas bases, tanto materiales como espirituales, que se desarrolló con notable éxito la gran empresa del Marqués de San Jorge, como veremos enseguida.

## 2. ESTRUCTURA DE LA GRAN EMPRESA AGRARIA, MERCANTIL Y FINANCIERA DEL MARQUES DE SAN JORGE.

La actividad económica de la élite neogranadina del siglo XVIII tuvo como modelo típico en las diversas regiones del país la explotación de empresas que eran aún tiempo agrarias, mercantiles y mineras. (21) Sin embargo, aunque los antecesores del Marqués habían poseído minas en Antioquia y el Chocó a lo largo del siglo XVII y buena parte del XVIII, su madre, acaso compelerada por las dificultades que implicaba su administración, decidió deshacerse de la última mina en poder de la familia, la del Chocó, (22) razón por la cual la multiempresa de Lozano se inició como agraria y mercantil, adoptando finalmente el modelo agro-mercantil-financiero que entramos a considerar enseguida en sus diversos componentes.

### 2.1 Empresas Agrarias. El modelo multiempres-

sarial agro-mercantil-financiero tenía como base de sustentación las haciendas. Por ello, para analizarlo adecuadamente es preciso hablar en primera instancia de éstas. Ante todo debemos considerar que las haciendas de don Jorge Lozano sufrieron un proceso de diversificación, partiendo de la hacienda nuclear de su patrimonio, "El Novillero", e incorporando más tarde haciendas de trapiche en tierra caliente.

Mientras las propiedades territoriales de Lozano de Peralta se limitaron a la sabana de Bogotá, su explotación asumió dos formas fundamentales: la ganadería y la renta de la tierra.

La ganadería a su vez, revestía de dos formas: el hato de cría y el ganado de engorde. En el primer caso se trataba de obtener principalmente novillos para el abasto de Santafé y zonas aledañas a partir de las reses productoras que constituían el hato permanente de "El Novillero". En el segundo caso se trataba de traer temporalmente novillos de haciendas distantes para su engorde en la Dehesa de Bogotá y su posterior venta con destino al abasto. (23) Como es evidente, ambos procedimientos conducían a establecer un vínculo entre la hacienda y sus mercados. De este modo se garantizaba la obtención de recursos monetarios que servían para retroalimentar la hacienda ganadera, pero que facilitaban también la obtención de un excedente en metálico susceptible de ser invertido en otras actividades. Una idea del volumen del ganado destinado al abasto de Santafé nos la proporciona la Tabla 2.

TABLA 2.- Ganados de "El Novillero" destinados al abasto de Santafé 1763 -1782

Período	Novillos No.	Precio de Compra (5 ps)	Impuestos e Inversión adicional (1,5 ps)	Costo Total	Precio de Venta (9 ps)	Diferencia Costo-venta *	Ganancias %
1763-1770	6.786	33.930	10.179	44.109	61.074	16.965	27,77
1771-1782	3.167	15.835	4.750,5	20.585,5	28.503	7.917,5	27,77
TOTALES	9.953	49.765	14.929,5	64.694,5	89.577	24.882,5	27,77

FUENTE: ANC. Miscelánea. Abastos. 134. f.f. 615-677  
ANC. Abastos. 13. f. 328 r-v

En cuanto a la renta de la tierra, ésta procedía de el arrendamiento parcial de la hacienda.(24) Esta renta del suelo también revestía dos formas: en lo fundamental se trataba de renta en dinero, pero en algunos casos esta renta se pagaba en especie. Así por ejemplo, los arriendos del vínculo de Pastrana incluyeron como siempre como forma de pago un determinado número de cargas de harina.(25) Pero en términos generales, tanto los arrendatarios estables de "El Novillero" (quienes ocupaban por un tiempo fijo una estancia o parcela), como los usuarios de los pastos de la Dehesa, cancelaban en efectivo.(26) Vale la pena anotar que estos arriendos tenían un peso significativos en los ingresos generados por las haciendas sabaneras del Marqués de San Jorge.

Naturalmente, parte de la producción ganadera era absorbida por las propias haciendas en forma de raciones para los jornaleros, esclavos y concertados.(27) Otra parte se dedicaba a la manutención del propietario y su familia. En el primer caso el ganado consumido hacía parte de los costos de producción de las haciendas. En el segundo constituía parte del ingreso del hacendado, pues disminuía sustancialmente el costo de la "canasta familiar" alimentaria. (28)

Por otra parte, cuando las circunstancias fueron propicias, don Jorge Lozano procuró incrementar su patrimonio personal y diversificar la producción hacendaria adquiriendo fincas en "tierra caliente". Así, en 1765 compró la hacienda "Santo Domingo"(29), en el valle de Mátima, cerca de Anolaima. Nueve años después le anexó a esta las haciendas de "Santa Bárbara" y "San Isidro".(30) Estas adquisiciones implicaban diversificar la empresa agraria en un doble sentido: por una parte se trataba de la primera incursión de Lozano en el negocio de las plantaciones de caña de azúcar y los trapiches. Por la otra, implicaba el manejo de un tipo de fuerza de trabajo no utilizado hasta entonces en las actividades productivas bajo su control: los esclavos. (31)

En cuanto a la producción de estas haciendas, es claro que implicaba un proceso de transformación más sistemático que el requerido en la ganadería, ya que de las haciendas de Mátima debían salir productos finales elaborados como mieles y panela. Por consiguiente, la relación

tierra-trabajo-tecnología era sustancialmente distinta a la que prevalecía en las haciendas ganaderas, tal como no lo sugieren las tablas 3 y 4.

Es de suponer que entre las haciendas ganaderas y las cañeras se daba una relación complementaria. Así, las haciendas de la sabana debieron abastecer a las de tierra caliente de carne, papas, mulas, bueyes y cueros (para zurrones y aparejos de los trapiches) (32). Estas a su vez debieron proporcionar a las haciendas sabaneras: panela, miel, plátanos y, ocasionalmente, esclavos. Por otra parte, las mulas y bueyes de los trapiches reponían sus fuerzas en la sabana cuando era preciso. (33) Este sistema de vasos comunicantes permitía un aprovechamiento más eficiente de la energía tanto humana como animal, y gracias al intercambio de productos, una disminución en los costos de producción de unas y otras haciendas por concepto de alimentos.

**2.2 Empresas Urbanas y Actividad Mercantil.** Las haciendas ganaderas y las de trapiche, como hemos visto, en la medida en que colocaban un volumen apreciable de sus respectivos productos en el mercado, vinculaban a sus dueños a distintas modalidades comerciales. La ganadería implicaba un permanente proceso de compra-venta de ganados, lo cual, a su vez, implicaba vínculos con mercados más o menos distantes en busca de las condiciones más favorables de calidades y precios. De este modo la Dehesa de Bogotá, como en sus comienzos, seguía, en la segunda mitad del siglo XVIII, siendo abastecida de novillos de ceba procedentes de remotas haciendas, especialmente de Ibagué, Tocaima y Purificación. (34)

Las relaciones con los hacendados proveedores podían conducir, a su vez, a otras modalidades de negocio, ajenos a la mera compra-venta de ganado. Así por ejemplo, uno de los socios más leales del Marqués en diversos negocios era don Joaquín de Licht, hacendado de Purificación, a quien don Jorge servía de apoderado para las más heterogéneas actividades de orden económico, burocrático o judicial. Además, Lozano cumplía las funciones de depositario financiero de Licht. (35) Así, don Joaquín no solo lo abastecía a crédito de ganados, sino que solía

**TABLA 3. Estructura de Inversiones de las haciendas en Mátima. 1793**

Tipo	BIENES Descripción	Avalúo (pesos)	%
Tierras		16.000	37,6
Esclavos	138 en dos haciendas	15.935	37,5
Trapiches	Incluye instalación y accesorios: ramadas, fondos, paifas, hornillas, etc	2.960	7,0
Cañaduzales	21 entablos con una producción estimada de 3.094 botijas	911	2,1
Infraestructura productiva	Fragua, herramientas, acequias, casas de esclavos, ramadas platanales	4.836	11,4
Infraestructura Social	Casas de vivienda y capillas	1.185	4,4
TOTAL		42.527	100,08

FUENTE: ANC. Temporalidades. 28 f.f. 548- 597

**TABLA 4.- Estructura de Inversiones de "El Novillero". 1793**

Tipo	BIENES Descripción	Avalúo (pesos)	%
Tierra	134 estancias de ganado mayor modernas (=18.500 Ha)	187.600	70,8
Ganado	Bovino, ovino y equino	72.966	27,6
Infraestructura productiva	Molino, acequias, horno, fragua, herramientas, casa de arrendatarios y concertados.	2.617	1,0
Infraestructura Social	Casas de la hacienda con sus anexos, muebles y enseres de entrecasa.	1.612	0,6
TOTAL		264.796	100,00

FUENTE: ANC. Temporalidades. 28. f.f.528-544

depositarsele importantes sumas de dinero que luego eran retiradas en forma gradual, permitiéndole entre tanto a su depositario hacer todo tipo de evoluciones económicas con su dinero.

Por otra parte, la ganadería, además de la carne, generaba materias primas para diversos productos. El caso más obvio es el de la leche que, por lo general, se dedicaba a la producción de quesos y mantequilla. Sin embargo, parece que la mayor parte de la leche que se obtenía era consumida en la propia hacienda, pues los envíos de queso y mantequilla que registran los documentos parecen más destinados al consumo de la familia del Marqués que a su distribución mercantil, dado su escaso volumen. (36)

Otra cosa ocurría con el sebo y los cueros de las reses que se sacrificaban para el consumo de las haciendas. Los cueros eran debidamente tratados y enviados a las haciendas de trapiche y si quedaba algún excedente, se vendía en Santafé. (37) Cabe suponer igualmente que el cuero procesado se usaba también para suplir las necesidades de las propias haciendas sabaneras en cuanto a zamarros, rejos de enlazar, aperos y muebles.

Otro valioso subproducto de las reses sacrificadas era el sebo. Este se usaba para distintos fines: fabricación de velas, fabricación de jabones y hasta como lubricante en trapiches y carretas. De el "El Novillero" salían con cierta regularidad envíos de sebo y jabón para Santafé. (38) Por lo demás, el sebo y los cueros que en muy superiores volúmenes producían los novillos sacrificados en las carnicerías de Santafé de cuenta del Marqués, se vendieron crudos por algún tiempo. (39) Pero no podían pasar desapercibidas para el ojo avizor y la vivaz iniciativa empresarial de Lozano las ventajas económicas inherentes a la venta de estos productos debidamente procesados. En consecuencia, apenas se le presentó la oportunidad compró a los padres agustinos una tenería que estos tenían abandonada (40). Allí montó una nueva empresa dedicada a la curtumbre y a la fabricación de velas en gran escala. (41) Como se ve, en este caso la hacienda ganadera le dió origen a una empresa transformadora ur-

bana, directamente vinculada a la demanda citadina.

Si volvemos la mirada hacia las haciendas de trapiche, igualmente podemos constatar que sus productos constituían otro importante vínculo con los mercados locales y regionales. En el caso de las de Lozano, de ellas salían regularmente mieles (42), y, aunque con mucha menor frecuencia, esclavos. (43) Así, aun cuando no se le pueda considerar un "negrero" de oficio, las transacciones con esclavos hechas por el Marqués de San Jorge no dejan de llamar la atención. Como es de suponerse, estas transacciones fueron tanto de venta como de compra. En el primer caso, podría tratarse de mano de obra excedentaria, o bien de esclavos rebeldes de los cuales era mejor salir. En el segundo, podía tratarse de aprovechar un buen negocio, o de solventar necesidades de mano de obra en los trapiches. (44)

En cuanto a la actividad comercial propiamente dicha es de suponer que el conocimiento directo de sus ventajas incitó al empresariado colonial a probar suerte en tan lucrativo ramo. Nuestro Marqués no fue la excepción. En realidad, su primera actividad económica conocida fue el comercio. (45) Acaso por ello, siempre que pudo (además de las transacciones inherentes al manejo de sus haciendas), desarrolló actividades netamente mercantiles en asocio con comerciantes de oficio, como Domingo Romay, quien traficaba con "géneros de Castilla" traídos de Cartagena. (46) En estas operaciones comerciales de cierta envergadura Lozano debió actuar principalmente como socio capitalista. Pero no se limitó a ellas su gestión. También incursionó en el modesto comercio al menudeo de tiendas y pulperías. En varias de sus casas de Santafé instaló pequeños comercios a cargo de modestos mercaderes que compartían con él las ganancias. Estos establecimientos actuaban también como abastecedores de productos de consumo doméstico para la familia del Marqués mediante un cruce de cuentas entre el dueño y el administrador de la tienda. (46) De este modo, el escaso numerario no se malgastaba en compras al menudeo.

Y a propósito de numerario, la posesión de dinero líquido constituía en la Colonia, como ya lo hemos comentado, una de las más apreciables

ventajas económicas. (47) Contar con dinero en efectivo, garantizaba la posibilidad de acceder a cualquier tipo de negocio. Entre otros, los de carácter financiero, a los cuales no fue ajeno don Jorge Lozano, como veremos en seguida.

**2.3 Actividades Financieras.** Las voluminosas gestiones económicas del Marqués de San Jorge hacían de él un excepcional detentor de recursos monetarios propios y ajenos. Gracias a ello pudo convertirse en una especie de banquero. Sus operaciones financieras más frecuentes eran respaldadas con una "obligación", fianza o hipoteca. También manejaba don Jorge una especie de montepío o casa de empeños. (48) De este modo, quien contase con joyas, ganados, cuadros o muebles de algún valor podía salir de sus ocasionales apuros económicos recurriendo al siempre solvente Marqués. Sobra decir que muchos de los bienes consignados como garantía quedaban en manos del prestamista para siempre.

Existen evidencias igualmente de que don Jorge ofició como un típico "intermediario financie-

ro", pues como apoderado de ricos hacendados y encomenderos solía ser depositario gratuito de apreciables cantidades de dinero de las cuales podía disponer a su arbitrio durante cierto tiempo. (49) Cabe suponer, además, que de estos recursos echaba mano cuando sus propias empresas lo requerían, sin ningún costo para él. A manera de ilustración, sobre las actividades financieras de Lozano hemos incluido la Tabla 5 la cual nos muestra, apenas, los préstamos superiores a 500 pesos que este otorgó a diferentes beneficiarios entre 1764 y 1790.

Este rápido vistazo sobre las más destacadas empresas económicas del Marqués de San Jorge nos han mostrado cómo estas constituían un juego múltiple de vasos comunicantes que permitían una circulación muy activa y rica de recursos entre unas y otras. Esta compleja red empresarial exigía, como es de suponerse, una estructura administrativa que la hiciese funcionar adecuadamente. De este aspecto, hasta ahora no considerado, pasaremos a ocuparnos de inmediato.

**TABLA 5.- Préstamos mayores de 500 pesos otorgados por el Marqués de San Jorge, 1764-1790**

Año	Beneficiario	Cuantía (s)
1764	Obispo de Santa Marta	1.000
1765	Nicolás Labrador	500
1766	María Josefa Portela	2.400
1771	Bentura de la Peña	3.000
	Juan A. Guarnizo	1.000
1772	Juan A. Guarnizo	1.000
1773	Luis Caicedo y Flórez	1.000
1778	Joaquín Cabrera	500
1781	Cnel. José Bernett	500
1783	Francisco Eriguren	1.300
1784	Joaquín Licht	6.000
1785	Agustina Brito	2.000
1786	Santiago de la Sala	2.000
1790	Fernando Núñez	
	Andrés Otero	8.000
	TOTAL	33.300

FUENTE: ANC. Notaría Primera. 1765(196). f.f. 5v-6; ANC. Notaría Tercera 1766. (215). f. 107 r-v; ANC Notaría Segunda. 1771 (139).f.f 278-281 y 175v-176v; ANC. Notaría Segunda. 1772 (143) .f. 278 r-v; ANC. Notaría Segunda. 1773,(151). f.f. 194v-195; ANC. Notaría Segunda. 1778(158). f.f. 224v-225; ANC. Notaría Segunda. 1783.(166) .f.f.18v-19; ANC. Notaría Segunda. 1785.(171). f.f. 95v-105v; ANC. Notaría Primera. 1784. (120). f.f. 111-112; ANC. Notaría Segunda. 1788 (170).f.f. 12v-13v; Notaría Segunda. 1786. (179).f.f. 89v-90; ANC. Notaría Segunda. 1785-1790 (168). f.f. 20-21; ANC. Notaría Segunda. 1790. (178). f. 641 v.

### 3. FUNCIONAMIENTO DE LA MULTIEMPRESA DEL MARQUÉS DE SAN JORGE

En lo que se refiere al funcionamiento de su multiempresa, lo primero que salta a la vista es la sorprendente capacidad del Marqués para ocuparse personalmente de tantas y tan variadas actividades, sobrándole tiempo además para ejercer las más diversas funciones públicas y privadas, propias y ajenas. Sea como fuere, lo cierto es que don Jorge procuró siempre estar al frente de sus negocios.

El mismo se ocupaba de sus empresas industriales, comerciales y financieras en Santafé.

Sólo cuando alguno de sus deudores se marchaba sin cancelar sus acreencias recurría a los oficios de algún incidental apoderado. (50) Por lo demás, el control de estas actividades lo hacía personalmente don Jorge, para lo cual llevaba unos registros minuciosos, aunque no siempre ordenados, en sus "Libros de Cuentas". (51)

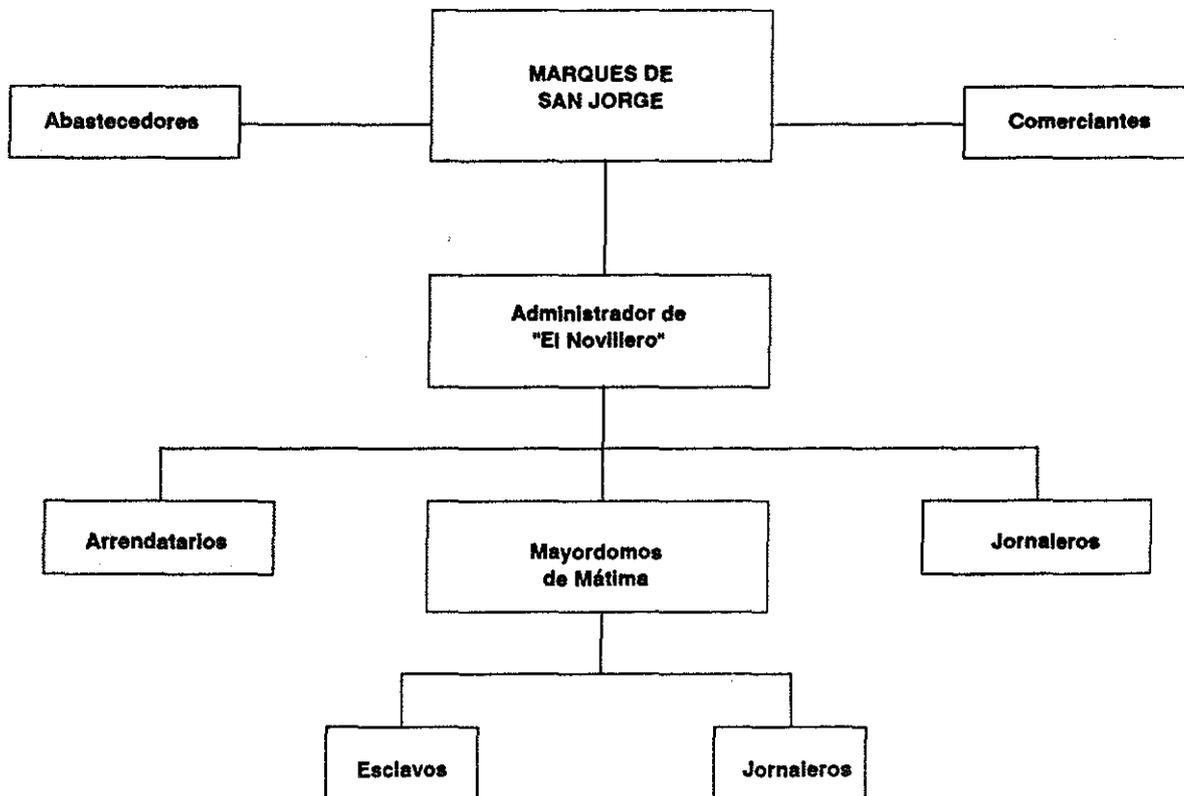
En cuanto a las haciendas, dado que no podían estar bajo su control inmediato por su ubicación, exigían una estructura administrativa más compleja. En lo sustancial, ésta coincide con la que Orlando Fals Borda, ha propuesto para las grandes empresas agrarias de la Costa Atlántica en el siglo XVIII. (52) (Véase la figura 2). Para el caso de las haciendas de Lozano el esquema funcionaba así: a la cabeza de todo estaba, como es de suponerse, el propio Marqués. Este mantenía vínculos con los comerciantes y abastecedores que le proporcionaban mercancías o ganados, según el caso, y por otra parte le daban salida tanto a los diversos productos de las haciendas,

como a los ganados "en sazón" para el abasto.

Pero el manejo directo de las haciendas estaba en manos del administrador de "El Novillero", quien tenía bajo su mando a los mayordomos de las haciendas de tierra caliente. Además de ello, el administrador recibía y despachaba ganados, se entendía con los arrendatarios y, naturalmente, con los jornaleros y concertados. Debía asimismo ocuparse personalmente de dirigir los trabajos propios de la hacienda a su cargo desplazándose en su interior según los requerimientos del momento (rodeos, sacas, capaduras, desagües, etc.). Sin embargo, la marcha general de la hacienda era controlada por el Marqués mediante los informes escritos que semanalmente le hacía el administrador de "El Novillero". Aparentemente don Jorge le respondía de la misma forma y además, siempre que podía, visitaba personalmente sus tierras. (53)

En cuanto a las haciendas de Mátima, todo parece indicar que cada una de ellas estaba a cargo de un mayordomo. La labor de estos debió concentrarse en la dirección de los esclavos en las labores del trapiche. Debieron así mismo ocuparse del envío de la miel al administrador de "El Novillero", quien a su vez la remitía a los mercados de Santafé, Facatativá y Zipaquirá. (54) También era función de los mayordomos supervisar el trabajo de jornaleros o artesanos ocupados en el mantenimiento o mejoramiento de los trapiches y, obviamente, procurar el buen funcionamiento de las haciendas a su cargo.

De este modo funcionó, con inmejorables resultados, la más grande empresa privada del Santafé de la segunda mitad del siglo XVIII, bajo la enérgica y eficaz gestión del Marqués de San Jorge.



FUENTES: ANC. *Miscelánea. Particulares*. 141. f. 71-186.  
 FALS BORDA, O. *Mompox y Loba*. op. cit. p. 118 B

**FIGURA 2.- Esquema administrativo de la empresa agraria del Marqués de San Jorge**

## NOTAS

1. Para la biografía de don Jorge Lozano, V. RIVAS, Raimundo. "El Marqués de San Jorge". En: Boletín de Historia y Antigüedades. No. 72. Bogotá, 1911. p.721-750.
- 2.V. GUTIERREZ RAMOS, Jairo. El Marqués de San Jorge de Bogotá. Un estudio de caso sobre la élite santafereña preindependencia. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Postgrado de Historia. (Tesis mecanografiada), 1988. Contiene un análisis detallado y ampliamente documentado sobre los tópicos que aquí se tratan.
- 3.V. COLMENARES, Germán. Cali: Terratenientes, mineros y comerciantes. Siglo XVIII. Bogotá. Banco Popular, 1983; TOVAR PINZON, Hermes. Grandes empresas agrícolas y ganaderas. Su desarrollo en el siglo XVIII. Bogotá: CIEC, 1980; y TWINAM, Ann. Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1763-1810. Medellín: FAES, 1985.
4. Ibid.
- 5.V. CARRASQUILLA BOTERO, Juan. La Dehesa de Bogotá o hacienda del Novillero. Bogotá: Cinep, 1987; y GUTIERREZ RAMOS, Jairo. "La Dehesa de Bogotá: su estructuración, dimensión y producción (1540-1610)". En: Revista UIS-Humanidades. Vol. 17, No. 1. Bucaramanga, jun. 1988 p. 117-128.
6. ANC. Notaría Segunda. 1783-1784. (166). f. 173-175
7. ANC. Notaría Primera. 1758 (189). f. 568-598. El mayorazgo de Tarazona se componía de predios rurales y rentas a cargo de la tesorería de Madrid, todo ello avaluado en 10.608 pesos
8. ANC. Archivo Bernardo J. Caicedo. Vol.1. Caja 26, doc.3. f.4
9. Cabe recordar que los mayorazgos no conferían a sus poseedores propiedad plena sobre los bienes que los integraban, por lo cual estos procuraban configurar su propio patrimonio. Cf. CLAVERO, Bartolomé. El Mayorazgo. Propiedad feudal en Castilla 1369-1836. Madrid: siglo XXI, 1989.
10. Para la sucesión de la encomienda de Bogotá V. VILLAMARIN, Juan A. Encomenderos and Indians in the formation of colonial society in the Sabana de Bogotá, Colombia. 1537 to 1740. Ann Arbor: University Microfilms, 1982 p. 338-345.
11. ANC. Temporalidades. 28 f. 534v-536.
12. ANC. Tierras. Cundinamarca. 17. f. 38v.
13. ANC. Temporalidades. 28. f. 548-597.
14. ANC. Tierras. Cundinamarca. 17. f. 54-58v.
15. Véanse, a manera de ejemplos:  
ANC. Notaría Segunda. 1765. (128). f. 396-400v.;  
ANC. Notaría Segunda. 1774. (151). f. 15-21v2; y  
ANC. Notaría Segunda. 1776. (143). f. 62-64.
16. Cf. WEBER, Marx. La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Madrid: Sarpe, 1984. p. 33.
17. Cf. ABELLA, Arturo. El florero de Llorente. Medellín: Bedout, 1980. p. 47.
18. Cf. ANC. Notaría Segunda. 1775. (153). f. 62-64. ; y
19. ANC. Notaría Segunda. 1776. (153). f. 278-290v.
20. ANC. Notaría Segunda. 1780. (161). f. 101v-103v.
21. Cf. FALS BORDA, Orlando. Mompoxy y Loba. (Historia doble de la Costa. 1.). Bogotá: Carlos Valencia, 1979; COLMENARES. Op. cit.; y TOVAR. Op. cit. La única excepción a este modelo parece ser la región antioqueña. V. TWINAM. Op. cit.
22. ANC. Notaría Primera. 1738. (160). f. 111v-113v.
23. Los "Libros de Cuentas" que se conservan del Marqués, registraban numerosas transacciones de este tipo. V. ANC. Miscelánea. Particulares. 138. f. 676-759; y ANC. Miscelánea. Particulares. 124. f. 23-114v. Información sobre el hato de cría en: ANC. Miscelánea. 141. f. 71-186v.; y ANC. Temporalidades. 28 f. 529-530.
24. Ibid.
25. ANC. Notaría Segunda. 1767. (133). f. 171-172; y ANC. Notaría Segunda. 1773. (151). f. 185v-187.
26. "Libros de Cuentas". Loc. cit.
27. ANC. Miscelánea. 141. f. 76-77v, y 134 r-v.
28. Ibid. f. 186v.
29. ANC. Notaría Segunda. 1765. (128). f. 296-400v.
30. ANC. Notaría Segunda. 1774. (151). f. 15-21v.
31. ANC. Notaría Segunda. 1765. (128). f. 399.
32. ANC. Miscelánea. 141. f. 76-134.
33. ANC. Temporalidades. 28. f. 580 r-v.
34. ANC. Abastos. 12. f. 49v.
35. ANC. Miscelánea. Particulares. 124. f. 26-36v.

- 36.ANC. Miscelánea. 141. f. 109; 124; 167.
- 37.Ibid. f. 109 y 113.
- 38.Ibid. f. 71-186v.
- 39.ANC. Miscelánea. Abasto. 134. f. 616-677.
- 40.ANC. Notaría Segunda. 1763 y 1778. (158). f. 271-273
- 41.ANC. Miscelánea. Abasto. 134. f. 616-677.
- 42.ANC. Miscelánea. 141. f. 99 rv; 103-134; 165-172.
- 43.Se localizaron registros de venta de 8 esclavos entre 1773 y 1781. Cf. ANC. Notaría Segunda. 1773. (147). f. 183 r-v.; ANC. Notaría Segunda. 1776. (156) f. 137v-138; ANC. Notaría Segunda. 1781-1782. (164) f. 77v-79; y f. 256v-257.
- 44.ANC. Notaría Segunda. 1776. (155). f. 278-290v.; y ANC. Notaría Segunda. 1780. (161). f. 63v.
- 45.A los dieciocho años Lozano abandonó sus estudios y se dedicó al comercio en Tunja y sus alrededores. V.
- ANC Tierras. Cundinamarca. 17. f. 74.
- 46.V. ANC. Miscelánea. Particulares. 138. f. 691-692; 697 r-v; y 719-721v.
- 47.Sobre la crónica escasez de numerario en la Colonia, véase: COLMENARES, G. Historia económica y social de Colombia. 1537-1719. Bogotá: Tercer Mundo, 1983. p. 388-397.
- 48.ANC. Miscelánea. Particulares. 138. f. 677-759.
- 49.Cf. ANC. Miscelánea. Particulares. 124. f. 23-144v.
- 50.Cf. ANC. Notaría Primera. 1765 (196). f. 24v-25v; ANC. Notaría Segunda. 1783. (166). f. 151 r-v; y ANC. Notaría Segunda. 1785. (171). f. 95v-105v.
- 51.ANC. Miscelánea. Particulares. 138. f. 677-759; y ANC. Miscelánea. Particulares. 124. f. 23-144v.
- 52.Cf. FALS BORDA. Op. cit. p. 111B.
- 53.ANC. Miscelánea. 141. f. 71-186v.
- 54.Ibid.