



<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1459>

Artículos

Cartas de negocios y generación de confianza: aproximación al archivo epistolar de un empresario colombiano, 1929-1933

Business Letters and Trust Building: Exploring the Epistolary Archive of a Colombian entrepreneur, 1929-1933

Joan M. Largo-Vargas¹, *  0000-0001-5937-9586
Jairo Campuzano-Hoyos¹  0000-0002-7887-4491

¹ Universidad EAFIT, Medellín, Colombia.

* Correspondencia: jlargov@eafit.edu.co

Resumen. Este artículo examina el papel de la correspondencia en la construcción y mantenimiento de la confianza. Al adentrarse en una colección de cartas de negocios del archivo epistolar del empresario colombiano Gonzalo Restrepo Jaramillo, se identificaron y examinaron tres categorías clave: forma, propósito y contenido. Este trabajo analiza cómo se emplearon estas cartas durante la crisis económica global de 1929 y los desafíos específicos del contexto colombiano. Sostiene que estas cartas fueron herramienta efectiva para fortalecer redes, consolidar códigos de confianza y tomar decisiones informadas ante las cambiantes condiciones económicas. Al dialogar con la historiografía académica de la historia empresarial, el artículo ofrece perspectivas prácticas y consideraciones metodológicas para el estudio de la historia empresarial desde una perspectiva global, empleando las cartas de negocios como valiosas fuentes primarias.

Palabras clave: confianza; cartas de negocios; historia empresarial; incertidumbre; fuentes.

CÓMO CITAR: Largo-Vargas, J. M. y Campuzano-Hoyos, J. (2024). Cartas de negocios y generación de confianza: aproximación al archivo epistolar de un empresario colombiano, 1929-1933. *América Latina en la Historia Económica*, 31(3), 1-21. DOI: [10.18232/20073496.1459](https://doi.org/10.18232/20073496.1459)



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

Abstract. This article examines the role of business correspondence in building and maintaining trust. By delving into a collection of business letters from the epistolary archive of the Colombian entrepreneur Gonzalo Restrepo Jaramillo, we identified and examined three key categories: form, purpose, and content. This paper analyzes how these letters were employed during the global economic crisis of 1929 and the challenges specific to the Colombian context. It argues that these letters serve as effective tool for strengthening networks, establishing trust, and making informed judgments in the face of changing economic conditions. By engaging in a scholarly dialogue with the historiography of business history, the article offers practical insights and methodological considerations for studying business history from a global perspective, employing business letters as valuable primary sources.

Key words: trust; business letters; business history; uncertainty; sources.

JEL: N86; N96.

Recibido: 21 de junio de 2023.

Aceptado: 21 de noviembre de 2023.

Publicado: 25 de julio de 2024.

INTRODUCCIÓN

Las cartas de negocios ofrecen alternativas únicas para el estudio de la historia empresarial. Más aún, posibilitan el acceso a lecturas de contextos de alta incertidumbre y, desde esta perspectiva, presentan una ruta de exploración para las facetas empresariales y económicas de la historia de América Latina. La reflexión reciente sobre las fuentes documentales en la historia empresarial ha llamado la atención sobre el tipo de fuentes que emplean los historiadores profesionales y la necesidad de reflexionar sobre estas y su disponibilidad, ubicándolas como algo más complejo que un simple repositorio de datos (Fridenson, 2008, y Lipartito, 2014). En América Latina, la disponibilidad de las fuentes documentales —no siempre consistente— es uno de los indicadores de la consolidación institucional de la historia empresarial (Barbero, 2008, y Dávila, 2021). Los archivos notariales, en específico, así como las publicaciones periódicas, han sido objeto de compilaciones y de reflexiones teóricas y metodológicas sobre su uso (Álvarez, 2001; LeGrand y Corso, 2004, y Campuzano-Hoyos, 2005 y 2013a). Si bien algunos trabajos recientes de historia empresarial latinoamericana han empleado fuentes epistolares para el estudio de procesos y actores particulares (Gilbert, 2009, y Lassalle y Lassalle, 2007), son pocas las reflexiones sobre las oportunidades y limitaciones que implica acercarse a este tipo de acervos documentales desde preguntas concretas como la construcción de confianza en dinámicas empresariales. Para el contexto europeo, por otra parte, algunas autoras han revisado la riqueza de fuentes epistolares, y algunas incluso han observado su papel peculiar en la construcción de confianza (Trivellato, 2007 y Wubs-Mrozewicz, 2019).

Para el caso que nos ocupa, definimos como carta de negocios a aquella pieza de correspondencia que materializa una “conversación entre personas ausentes” (Antón Pelayo, 2019) en la que, además de establecer contacto, se intercambia información que impacta directa o indirectamente en los intereses económicos y empresariales de emisores y destinatarios. Esta salvedad es importante dado que se trata de documentos que, como se verá en el caso estudiado, se conservan en archivos personales y, por ello, en una misma carta se puede encontrar información sobre aspectos de la más diversa índole. Por el contexto histórico en el que se desarrollaba el intercambio epistolar,

es comprensible que se dedicara una misma misiva al tratamiento de múltiples temáticas. De esta manera, cartas que abordan diversos temas y que son escritas a familiares, amigos, conocidos e incluso desconocidos, una vez que desarrollan asuntos de orden económico y empresarial adquieren forma de carta de negocios. Por lo tanto, constituyen un segmento de los archivos epistolares que permite rastrear y analizar información propia de la complejidad de la vida empresarial.

Las cartas de negocios permiten comprender la formación de redes y la gestión de la incertidumbre, aspectos que nos ubican en la conformación de experiencias económicas modernas y en la comprensión teórica del papel de los empresarios con respecto al mercado. La observación del mercado como un espacio de fluctuaciones y de brechas que pueden ser percibidas y aprovechadas por los individuos, es uno de los principales aportes desde la teoría económica para la comprensión del mundo empresarial. En ese sentido, Izrael Kirzner (1973) usó el concepto de “empresario puro” para definir a “un tomador de decisiones cuyo papel *entero* surge de estar alerta a oportunidades hasta ahora no percibidas”¹ (p. 39). Las cartas de negocios, como se demostrará más adelante, permiten una observación más detallada de esos estados de alerta, de la consiguiente gestión de riesgos y del trámite de situaciones de incertidumbre, en este caso desde la construcción de confianza.

Un mercado en constante movimiento hace necesaria la construcción de confianza. Ahora bien, como la confianza no es medible de manera convencional, acudimos a una tipología documental precisa para su identificación y análisis. Desde la teoría económica el concepto de “confianza” se ha problematizado; en particular Guinnane (2005) señala que una dificultad de trabajar con este concepto es su ambigüedad. Por eso, con base en aportes del neoinstitucionalismo, algunos autores acuden a nociones que consideran de menor ambigüedad como “información” e “imposición de sanciones”. En contraste, algunos trabajos han reafirmado la utilidad de la noción de confianza, especialmente desde una perspectiva histórica (Wubs-Mrozewicz, 2019, p. 92), e incluso han afirmado la importancia de esta como práctica y discurso (Trivellato, 2007). Es con base en estas últimas perspectivas —las que reclaman por la particularización de los contextos en los que se habla de confianza— que abordaremos los elementos que permiten analizar la construcción y sostenimiento de confianza desde las lógicas del intercambio epistolar en un contexto latinoamericano puntual.

Ahora bien, el archivo personal de Gonzalo Restrepo Jaramillo, un destacado empresario, político e intelectual colombiano, constituye uno de los contados casos en Colombia en los que se ha conservado y dispuesto para su consulta una muestra importante de correspondencia personal y, especialmente, un rico acervo de cartas de negocios. Restrepo Jaramillo nació en Medellín (Antioquia, Colombia) en 1895. Su familia desempeñaba un papel destacado en el ámbito público desde finales del siglo XVIII, combinando la participación religiosa con la política y la empresarial (Álvarez, 1999). Sus hijos y nietos ocuparon también un importante lugar en la vida empresarial y política del siglo XX en Colombia (Campuzano-Hoyos, 2013b).

Álvarez (1999) ha caracterizado la trayectoria de Restrepo Jaramillo, particularmente en términos de su vida política y empresarial. Gonzalo Restrepo obtuvo su formación inicial en el Colegio San Ignacio, institución regentada por la Compañía de Jesús, la cual revestía un importante simbolismo en el contexto local y regional. Cursó estudios profesionales de derecho en la Universidad de Antioquia (Colombia) y estudios comerciales en la Universidad de Notre Dame, en

¹ Traducción libre de: “the *pure entrepreneur*, that is, a decision-maker whose *entire* role arises out of his alertness to hitherto unnoticed opportunities”.

Indiana (Estados Unidos). Muchos de sus compañeros de colegio y de universidad ocuparon cargos políticos y jugaron papeles clave en la vida empresarial, pues se trataba de una generación que llegó a la mayoría de edad en medio del centenario de las independencias de las repúblicas latinoamericanas y del naciente proceso de industrialización en la región de Antioquia, así como del despegue del que sería por cerca de un siglo el motor de la economía colombiana: el café. Tras la muerte del primogénito de la familia, en 1921, Gonzalo se encargó de los negocios familiares, los cuales incluían diferentes actividades comerciales como las boticas. No era solamente un empresario más del contexto antioqueño y colombiano; era uno de los máximos representantes de la familia Restrepo, influyente en todos los ámbitos de la vida local, regional y nacional.

El anterior esbozo biográfico, que se ampliará más adelante, nos ayuda a precisar las características de las relaciones epistolares de un empresario colombiano, y al mismo tiempo nos permite dimensionar aquellos intercambios en los que podemos constatar los elementos que sirvieron para estructurar a un personaje “que confía” y que es “digno de confianza” en entornos de incertidumbre. Tuvimos acceso a 1 367 cartas, contenidas en los 1 924 folios que constituyen la correspondencia enviada y recibida por Gonzalo Restrepo Jaramillo entre 1929 y 1933, nuestro periodo de estudio. De este número de piezas de correspondencia, fueron identificadas 647 cartas de negocios, es decir, cerca de la mitad de su epistolario. Construimos una matriz para identificar los que serían nuestros tres niveles de análisis (que se definirán más adelante): las *lógicas del intercambio*, los *propósitos* y las *perspectivas* de estas cartas de negocios. Dichos niveles fueron clave para identificar y analizar los códigos de construcción de confianza que se plasmaban en ellas. Enfatizamos en el plural de *cartas de negocios* justamente para señalar que era la constancia del intercambio epistolar lo que configuraba el mecanismo de construcción de confianza. Esto nos llevó a establecer el parentesco o filiación con los destinatarios o remitentes, para luego seguir cronológicamente las relaciones más constantes.

En este artículo desarrollamos el análisis de estas fuentes, prestando especial atención a la construcción de códigos de confianza y a la asunción de riesgos en un contexto caracterizado por la crisis y la incertidumbre —que era el clima del mundo occidental durante los primeros años de la década de 1930—. Con este objetivo planteamos la siguiente ruta para definir cómo las cartas de negocios juegan un papel clave en la construcción de confianza. Primero analizamos el contexto de crisis en Colombia y el lugar ocupado por Gonzalo Restrepo Jaramillo como punto clave de una red de actores políticos y empresariales influyentes de la época, esbozando algunos elementos metodológicos para el análisis de sus cartas de negocios. A continuación, exploramos una definición de confianza para precisar de qué manera se han observado estos procesos y qué tipo de perspectiva puede alimentar la pesquisa. En tercer lugar, se presentan los hallazgos del análisis de las cartas de negocios estudiadas, para describir los mecanismos con los que este intercambio epistolar abonaba a la construcción de confianza. Finalmente, y a modo de conclusión provisional, exploramos los resultados de este ejercicio y probables rutas para nuevas indagaciones.

EL EMPRESARIO Y UNA CRISIS: UN LUGAR PARA LO EPISTOLAR

Gonzalo Restrepo Jaramillo jugó un papel preponderante en el contexto regional y nacional de Colombia durante la primera mitad del siglo xx. Más que como un exitoso empresario, es necesario considerarlo como el depositario de un legado familiar que implicaba un siglo de participación en el crecimiento económico tanto de Antioquia como de Colombia, al punto de que su familia se convirtió en una de las más importantes del siglo xix y la primera mitad del xx. La importancia

de figuras como su padre, Nicanor Restrepo Restrepo, en el comercio regional, y de su tío Carlos E. Restrepo Restrepo, en aspectos empresariales y políticos, da cuenta del espacio que Restrepo Jaramillo ocuparía en diferentes ámbitos en las décadas de 1920 y 1930. En este sentido, el autor de las cartas de negocios analizadas jugó un papel de *bisagra* en tanto era un punto de articulación de la elite intelectual, política y económica. Este empresario colombiano tenía suficiente poder como para ser considerado un hombre con quien convenía estar relacionado. Construir lazos de confianza con él, era hacerlo con su familia y, por ende, con uno de los grupos familiares más influyentes de Colombia en su momento.

Su formación en instituciones educativas de un marcado catolicismo, tales como el Colegio San Ignacio y la Universidad de Notre Dame, son una buena evidencia del destacado papel que cumpliría en las redes políticas, intelectuales y económicas de la región. Antioquia, como se ha puesto de manifiesto en diferentes investigaciones, se caracterizó por un marcado acento católico que contrastaba con un dinámico ritmo empresarial (Mayor, 2005). Además, su formación como abogado también lo ubicaba dentro de una elite que marcaba el tránsito de “dones” a “doctores”, es decir, el cambio de una generación de hombres de negocios sin formación profesional a otra generación que se formó en las más prestigiosas universidades de Colombia y del mundo. Llama la atención, no obstante, que Restrepo Jaramillo se inclinara por el derecho. Si bien es cierto que el abogado era el “tipo intelectual” predominante a inicios de siglo xx en Colombia, en Antioquia había una inclinación muy clara hacia la ingeniería y otros saberes prácticos durante las últimas décadas del siglo xix (Urrego, 2002, y Mayor, 2005). Esto, sin embargo, le permitió desempeñarse con destreza en diferentes campos, además de vincularse rápidamente —una vez terminados sus estudios— como diputado a la Asamblea Departamental de Antioquia y como profesor a la Escuela Nacional de Minas (1919). Por ambas instituciones pasaban las decisiones y los actores estratégicos para los proyectos económicos y sociales más apremiantes del momento.

Para fines de la década de 1920, Restrepo Jaramillo había participado en varios de los espacios fundamentales en la vida intelectual, política y económica de aquellos años. A las labores de política y educación, se sumaría luego la participación en un periódico que duraría pocos años, *El Conservador*, y un destacado papel en las elecciones regionales de 1927. Tras la publicación de uno de sus primeros libros, y la muerte de su padre y de su hermano mayor, se observa en su epistolario una creciente presencia de actores de la vida política, intelectual y empresarial muy destacados: Guillermo Valencia, Rafael M. Carrasquilla y Antonio Gómez Restrepo, todos ellos autoridades literarias y políticas del contexto nacional. Para el año 1929, en consecuencia, Gonzalo Restrepo Jaramillo no era solamente uno de los más destacados representantes de la influyente familia Restrepo. Con una formación intelectual en conexión directa con las autoridades e instituciones más visibles, era también un joven que empezaba a dirigir las actividades empresariales de su familia y a hacer, en esa labor, un uso y proyección más visibles del prestigio que venía ganando. Si bien Gonzalo Restrepo Jaramillo llegaría a ser considerado como uno de los hombres más influyentes en el contexto económico y empresarial de Colombia en la década de 1940 (Sáenz Róvner, 2007, p. 43), es la década de 1930 la que representa una circunstancia favorable para estudiar las líneas más visibles de la construcción de confianza en contextos marcados por los desafíos económicos heredados por la crisis del 29 y por la transición política que atestiguaba el desgaste de las instituciones y corrientes ideológicas que Restrepo Jaramillo respaldaba.

Las cartas de negocios de Gonzalo Restrepo Jaramillo entre 1929 y 1933 representan una muestra documental excepcional y poco explorada en la que se materializan las diferentes visiones y ponderaciones de los cambios y desafíos durante la crisis económica. El estudio de este

intercambio epistolar permite confirmar algunas de las interpretaciones que sobre esta coyuntura se han expresado en la historiografía. Miradas recientes, por ejemplo, han dado cuenta de cómo los efectos de la Gran Depresión fueron, en el corto plazo, intensos para Colombia (Bucheli y Sáenz, 2015, p. 177). Sobre los efectos macroeconómicos y las políticas para la recuperación se han escrito diversos trabajos. Ahora bien, superando las generalizaciones, la correspondencia de Restrepo Jaramillo nos permite acceder a una mirada novedosa de estos procesos. Se trata de un empresario enfrentado a la necesidad de disminuir el riesgo derivado de la incertidumbre en un contexto turbulento. Así, por ejemplo, en una misiva de 1931, daba un vistazo de la crisis en los siguientes términos: “En los negocios nada nuevo ocurre. Esto sigue mal y no se ve perspectiva de salidero; las acciones han tenido esta semana todas ellas una fuerte baja, debido sin duda al desencanto que produjo el contrato [petrolero] del Catatumbo, pues la gente creyó que con él se salía de honduras y no resultó el milagro. Naturalmente vino el desánimo y hay un gran guayabo en todo”.² Además de los debates intelectuales sobre el petróleo (Bucheli y Sáenz, 2015), implícitos en el contrato del Catatumbo, Restrepo Jaramillo ofrecía una interpretación de lo sucedido por aquel entonces. Sin embargo, este ejemplo es sólo una muestra de que, para poder ahondar en las implicaciones de diferentes procesos históricos contenidos en la correspondencia, es necesario considerar algunos aspectos metodológicos para el análisis de las fuentes epistolares en la historia empresarial.

La historia empresarial no ha sido ajena a las discusiones sobre el uso y tipología de las fuentes documentales (De Jong, 2022; Decker, Kipping, y Wadhvani, 2015; Jones y Friedman, 2017, y Lipartito, 2014). En Colombia, aunque las fuentes epistolares no han sido objeto de una reflexión metodológica sistemática, su empleo en la historia económica y empresarial es notable. Si en un balance temprano Dávila (1991) señaló la falta del trabajo con archivos personales y notariales, lo que en su momento impedía considerar variables como el monto de las inversiones realizadas, tal tendencia ha sido resuelta en las investigaciones que han usado archivos epistolares. En el estudio de la historia de los saberes técnicos y administrativos, por ejemplo, las cartas han ocupado un lugar fundacional (Mayor, 2005 y Safford, 2014), y aun cuando no han sido la tipología más estudiada, sí figuran como los indicios inaugurales de algunas preguntas que han derivado en análisis de historia empresarial. Hoy se cuenta con una atención más depurada desde la exploración de temas como el riesgo empresarial (Mejía, 2011) y las actividades comerciales de los siglos XIX y XX (Botero, 2007; Campuzano-Hoyos, 2008, y Mesa-Bedoya, 2011 y 2021). En el contexto latinoamericano, por otra parte, algunos trabajos han señalado la utilidad de estas fuentes en temas como los roles familiares en procesos de migración (Lassalle y Lassalle, 2007) o la difusión de conocimientos técnicos (Martocci, 2015).

Ahora bien, una carta, como señala Stanley (2004), es un documento material que cumple con una función epistolar: está dirigido a una persona y es firmado por otra. La escritura epistolar, en este sentido, es claramente distinguible de otras formas de escritura, pues existen convenciones definidas para este tipo de comunicación en un determinado contexto social. Podríamos destacar las tres propiedades que Stanley (2004) atribuye a las cartas y a la correspondencia, ya que esto nos lleva a dimensionar los posibles usos desde la historia empresarial, en este caso particular en el análisis de la construcción de confianza en el contexto de la actividad empresarial de Gonzalo Restrepo Jaramillo. Estas propiedades son: *dialógicas*, porque implican una comunicación

² Biblioteca Carlos Gaviria Díaz (BCGD), Archivo Personal Gonzalo Restrepo Jaramillo (APGRJ), Carpeta GRJ-4, 21 de marzo de 1931, f. 84.

interpersonal; *perspectivistas*, porque su contenido y estructura no están definidos de una vez y para siempre y ofrecen una voz particular en un momento específico; y *emergentes*, ya que están atravesadas por una “ética epistolar” singular, que depende del contexto histórico. En su dimensión dialógica, o su funcionalidad como intercambio, podemos plantear que la correspondencia ofrece la posibilidad de establecer redes y conexiones entre individuos, pero esto con la salvedad de que su forma siempre aparecerá inacabada, lo que además incluye la gran cantidad de información que es omitida por sus autores de manera deliberada (Stanley, 2004, pp. 213-214).

Parte de la ética epistolar de la que habla Stanley (2004) nos lleva a repensar las maneras en las que diferentes actores históricos aprendían el oficio de enviar cartas. En España, de hecho, la reflexión sobre la circulación y apropiación de los manuales para escribir cartas ha llevado a la sistematización de este tipo de manuales desde la temprana modernidad hasta la primera mitad del siglo xx (Sierra Blas, 2003, y Antón Pelayo, 2011). Esta tradición, poco analizada para Colombia y América Latina en general, nos lleva a plantear preguntas sobre la experiencia en torno al aprendizaje de la escritura epistolar, que a su vez conduce a cuestionar por la presencia o no de una formación académica en contextos empresariales, que en todo caso remite a la segunda mitad del siglo xx, incluso en términos globales (Amdam y Dávila, 2023). Particularmente esta pregunta nos lleva a identificar dentro de las cartas qué partes corresponden a un formato prediseñado y qué otras secciones o componentes permiten aproximarse a un contenido más particular. Algo similar ocurre con algunos documentos como la constitución de sociedades comerciales, los cuales obedecen a formatos que se diligencian con información puntual, pero que no necesariamente señalan una relación de cercanía o confianza entre los involucrados. Cabe anotar que, como se ha establecido para otras experiencias investigativas, como el caso de los protocolos notariales franceses de los siglos xviii y xix, la existencia del documento no implica que se sostuviera una relación de confianza entre los involucrados (Eloire, Lemercier y Santarosa, 2019, p. 1236). Esta primera inquietud nos llevó a establecer un ejercicio de sistematización en el que se analizaron separadamente los encabezados y el tratamiento entre los corresponsales, lo que a su vez nos ha llevado a distinguir la aproximación en *forma*, *función* y en *contenido*, siguiendo los planteamientos de Wubs-Mrozewicz (2019).

Para Wubs-Mrozewicz (2019) el rastreo de un “lenguaje de la confianza y la confiabilidad” implica una diversidad de formas (que entre otras cosas pueden ser verbales y no verbales), funciones (en las que se observa la disposición a conservar relaciones interpersonales) y contenidos. Estas dimensiones dialogan con las especificidades de la documentación epistolar, y especialmente permiten orientar su lectura de tal modo que podamos privilegiar la sistematización de información valiosa para la historia empresarial. Si bien las cartas de negocios, como ya se dijo, no han estado ausentes de la investigación en historia empresarial, no han sido objeto constante de reflexión de los historiadores empresariales, al menos no tanto como las fuentes orales o los archivos de las corporaciones (Fridenson, 2008). Esto nos lleva a plantear que estas fuentes representan una gran riqueza para el estudio de la historia empresarial en sus concepciones más actuales porque (a) permiten entender las múltiples relaciones de los empresarios con otros actores y espacios sociales, (b) hacen visibles las decisiones y limitaciones de un actor con respecto a un contexto determinado, (c) ofrecen elementos para reconstruir los intercambios entre diferentes actores, así como el simbolismo implícito en estos, y (d) revelan aspectos cotidianos del mundo de los negocios y las perspectivas particulares sobre los entornos económico, político y social.

INCERTIDUMBRE Y CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA, UNA APROXIMACIÓN

Los conceptos de riesgo e incertidumbre han sido centrales en el desarrollo teórico sobre las funciones empresariales. Uno de los primeros tratados de economía política que dedicó apartados específicos a definir al empresario fue el *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* atribuido al banquero irlandés Richard Cantillon (ca. 1680-1734). En dicho tratado, Cantillon divide la sociedad en dos clases (dependientes e independientes), correspondiendo a la primera los propietarios de las tierras y a la segunda las demás personas. Dentro de los dependientes, quienes recibían un ingreso cierto se consideraban “asalariados” y, el resto, como empresarios. Este último asumía el riesgo derivado de ocupar su tiempo y energía en el desarrollo de actividades que no le garantizaban un ingreso previsible. Usando como ejemplo el sector agropecuario, Cantillon (1996) señaló: “el colono es un empresario que promete pagar al propietario por [el uso de] su granja o su tierra, una suma fija de dinero [...] sin tener la certeza del beneficio que obtendrá de esta empresa.” En ese sentido, afirmó que “los propietarios de las tierras son los únicos individuos naturalmente independientes en un Estado; que todas las clases restantes son dependientes, ya sean empresarios o asalariados, y que todo el trueque y la circulación del Estado se realiza por mediación de estos empresarios” (pp. 39, 45).

Durante los dos siglos siguientes, y muy especialmente después de la revolución industrial, se publicaron diferentes tratados de economía política en los que la función empresarial se asoció principalmente a una función de dirección, bien fuera en calidad de quien “administra la obra de producción” (Say, 2001, p. 328) o de un *manager* que reunía el doble carácter de “comerciante y organizador”, por un lado, y “patrono” o “conductor de hombres”, por el otro (Marshall, 1957, p. 245). Si bien la función empresarial siguió asociándose con la actividad administrativa en contextos cada vez más complejos de producción, en su obra *Riesgo, incertidumbre y beneficio* (1921) el economista estadounidense Frank H. Knight retomó el concepto de incertidumbre introducido por Cantillon. Luego de una rica discusión sobre diferentes aproximaciones teóricas a la materia, Knight estableció una clara diferenciación entre los conceptos de riesgo e incertidumbre; afirmó que el primero es medible y calculable cuantitativamente, pero el segundo no. De esa manera, y tras definir la incertidumbre como “ni ignorancia total ni información completa y perfecta, sino conocimiento parcial”, ubicó al empresario con una función específica de “reducir el margen de incertidumbre de una empresa particular” (p. 333). La incertidumbre, entonces, se plantea en relación directa con el conocimiento o, en otros términos, con la mayor o menor generación de acceso al conocimiento por parte del empresario. De ahí que, para ejercicios como el que aquí se plantean, se enfatice en la importancia de la fuente epistolar como una fuente que, a la luz de esta breve aproximación teórica, es expresión de esa búsqueda por reducir márgenes de incertidumbre. La confianza, además, es un aspecto fundamental para gestionar la incertidumbre.

La confianza ha sido analizada como una variable clave para el mejor desempeño de las organizaciones (Buenaventura-Vera y Gudziol-Vidal, 2020, y Sievers, 2007), lo que a su vez dialoga con los estudios desde la sociología, que abordan la confianza en relación con la noción de “capital social” y vinculada a elementos como la reciprocidad y la asociatividad (Gordon, 2006). La confianza, como ha mostrado Nooteboom (2002), está íntimamente ligada a la incertidumbre, el riesgo y el cálculo como elementos de difícil medición. La amplitud de sentidos que ha tomado el concepto de confianza, de creciente uso en la literatura académica, se relaciona con los cambios recientes en los negocios en los que, desde una óptica multidimensional, se empiezan a apreciar las expectativas sociales (Jablónski, A. y Jablónski, M., 2019). Además de su relación con el riesgo y

la incertidumbre, y del fuerte componente social, la confianza también ha sido analizada como un indicador de la complejidad de determinados sistemas sociales y, más explícitamente, en relación con el tiempo: “[...] el problema de la confianza consiste en el hecho de que el futuro contiene muchas más posibilidades de las que podrían actualizarse en el presente, y del presente transferirse al pasado. La incertidumbre que tiende a existir es simplemente una consecuencia de un hecho muy elemental, que no todos los futuros pueden convertirse en presente” (Luhmann, 1996, p. 20).

Desde el campo de la estrategia, por ejemplo, se ha evidenciado la diversidad de elementos que confluyen en la definición de confianza, sin embargo, se establece como un denominador común su tratamiento como fenómeno social, que relaciona al riesgo y permite la acción (Reyes-Sarmiento y Rivas-Cardona, 2022). Ahora bien, en términos de la historia empresarial, algunos trabajos se han acercado al concepto de confianza desde la consciencia de sus limitaciones en el ámbito del pensamiento económico, pero como un tema capital en la consolidación de procesos económicos en el pasado. Consideramos importante tomar distancia de las definiciones de confianza que sean atemporales y definitivas, pues las características de un grupo social en un contexto geográfico y temporal particular son las que nos permiten explorar, en términos detallados, cómo se establece el proceso de confiabilidad entre sujetos y entre organizaciones. Al respecto también es importante señalar algunas de las reflexiones de Lamoreaux (2001) sobre la toma de decisiones en contextos de incertidumbre, especialmente cuando señala que las miradas retrospectivas sobre algunas decisiones gerenciales en el mundo de los negocios suelen tomar al pie de la letra las argumentaciones de sus actores, lo que puede llevar a una visión simplista en la que se dejan de lado las otras alternativas que existieron. Para esta historiadora empresarial resulta fundamental una aproximación que cuestione las narrativas demasiado racionales, lo cual la lleva a un acercamiento a la perspectiva “contextualista” de la historia intelectual, desde la que pueden analizarse las prácticas de persuasión que finalmente posibilitaron la realización de una toma de decisiones.

Wubs-Mrozewicz (2019), por su parte, ha realizado un esfuerzo valioso por darle un mayor contorno al elusivo tema de la confianza, y mediante el reconocimiento de la particularidad del contexto, en su caso el de la modernidad temprana en Europa. De hecho, retoma claramente la idea de que no hay “un lenguaje” de la confianza por la existencia de una diversidad de contextos, y “estudiar estos lenguajes solo tiene sentido en contextos concretos [...]”³ (p. 103). En esta vía, por ejemplo, podemos explorar otros contextos temporales y latitudes en razón de analizar las aplicaciones específicas de la construcción de lenguajes de confianza. Un buen ejemplo sería el cubrimiento de largas distancias en los albores del siglo XIX en América Latina, como muestra Bohórquez (2017), específicamente en las redes de comerciantes, lo que exigía la selección de agentes que disminuyeran el riesgo de las transacciones. A su vez, esa exigencia demarcó límites culturales precisos y un conjunto de prácticas en los que se pudo construir confianza. En nuestro caso, nos enfrentamos a un contexto con especificidades relevantes aunque poco analizadas desde la historia económica y empresarial. La aproximación al lenguaje de la confianza que construyeron los corresponsales analizados en este artículo se realiza desde el análisis del contexto puntual, sin perder de vista los aspectos formales que constituyeron esta práctica.

³ Traducción libre de: “The explanation for this diversity is that studying these languages only makes sense in concrete settings, and those settings will of course differ”.

LAS PALABRAS DE LA CONFIANZA

Así como el lenguaje de la confianza no es universal ni atemporal, los contextos de incertidumbre no constituyen una tipología que pueda extenderse de manera general a cualquier contexto. En consecuencia, es relevante analizar las experiencias puntuales en las que un empresario construye redes y fomenta relaciones inspiradas en la confianza. En este apartado hacemos una aproximación desde las categorías de *forma*, *propósitos* y *contenido*, con el objetivo de reconstruir la experiencia puntual con base en el epistolario de Gonzalo Restrepo Jaramillo, y al mismo tiempo, caracterizar el contexto de incertidumbre que se experimentaba en Colombia en los primeros años de la década de 1930.

Forma: las lógicas del intercambio

En las cartas de negocios analizadas encontramos un amplio interés por asegurar la fluidez del intercambio, tanto del mismo empresario como de sus corresponsales. Esto implicaba asegurarse constantemente de que la ausencia de respuestas no fuera deliberada, y de explicar con detalle qué labor había obstaculizado las contestaciones. Esa línea explicativa, que no se encuentra en todas las cartas, demostraba la importancia del lugar de la persona que enviaba o recibía la comunicación epistolar, algo que no parece un detalle menor en el contexto colombiano en el cual todavía el sistema de correos presentaba inconsistencias y desaciertos.⁴ El empresario colombiano Carlos Vásquez Latorre, por ejemplo, escribió a Restrepo Jaramillo en respuesta a “la carta por la cual te recomendé inquirir si había llegado a su destino”, la cual “apareció aquí en el oficial de correo quien, por descuido, la dejó trasapelada”.⁵ Vásquez Latorre, quien formó parte de importantes sociedades comerciales familiares, enfatizaba que: “Esto me alegró porque así hubiera cometido yo una injusticia, por haber obrado, al escribirla, sobre la base de un informe que según después supe no era cierto”,⁶ pues eso hubiera sido motivo de un “desengaño” y “no quiero por mi parte que pueda tildarme de nada”.⁷ Este punto ilustra la necesidad de tener en cuenta los posibles equívocos del sistema postal colombiano, pero también de qué elementos implicaba la claridad de la información empleada. La percepción por otros empresarios era vital en un contexto en el que no se contaba con instituciones de larga data, lo cual pone de manifiesto que la intención explícita de asegurar el intercambio regular de cartas era un aspecto clave en la generación de la confianza.⁸

⁴ Aún falta mucho por explorar desde esta perspectiva, aunque existen trabajos sobre la consolidación del sistema postal colombiano y de otras formas de comunicación, poco se han relacionado con la transformación en el mundo de los negocios. En un testimonio de la temprana década de 1920, uno de los participantes de la puesta en marcha de la primera aerolínea colombiana, señala caminos interesantes: “Los comerciantes vivían pendientes de la llegada de nuestros aviones, aunque no faltaban los que se quejaban del nuevo servicio, por la razón de que las letras y pagarés les llegaban demasiado aprisa y en todo caso mucho antes de lo que hubieran deseado” (Boy, 1989).

⁵ BCGD, APGRJ, GRJ-27, 3 de noviembre de 1928, Carta de Carlos Vásquez Latorre, f. 30.

⁶ BCGD, APGRJ, GRJ-27, 3 de noviembre de 1928, Carta de Carlos Vásquez Latorre, f. 30.

⁷ BCGD, APGRJ, GRJ-27, 3 de noviembre de 1928, Carta de Carlos Vásquez Latorre, f. 30.

⁸ Trivellato (2007), para otro contexto, señala la aparición de formatos de circulación de información económica en los primeros periódicos; para el caso de los países latinoamericanos queda por explorar hasta qué punto esas fuentes reemplazaron el contacto epistolar, dado que no fueron pocos los obstáculos que tuvieron que enfrentar las publicaciones periódicas.

Las explicaciones también incluían detalles personales. En una carta a Eugenio Arroyave, por ejemplo, Restrepo Jaramillo señalaba: “Me refiero a su apreciable del 18 de diciembre pasado, y apenas vengo a contestarla ahora, porque me había ausentado de la ciudad por motivo de las vacaciones”.⁹ En este caso particular, en tanto que se respondía a la solicitud de una recomendación, encontramos, como en la anterior, una evidente referencia a la situación puntual que explica el retraso de la respuesta. De igual forma, a Francisco de Paula Pérez, amigo cercano de Restrepo Jaramillo y con quien estableció un fluido intercambio, le recordaba que, aunque había prometido escribirle cuando saliera de Bogotá, “[...] he estado tan lleno de ocupaciones que apenas ahora logro sacar un momento para hacerlo”.¹⁰ Otro de sus amigos cercanos, Jesús Marulanda, explicaba por ejemplo la demora de una respuesta, pues “No la había contestado antes por recoger las impresiones necesarias con el fin de referirme a ella”,¹¹ y más tarde, por una intoxicación con alimentos, explicaba: “Casi que me muero [...]. Por este motivo no contesté con la debida oportunidad tus telegramas”.¹² También era posible agradecer por las cartas oportunas, como el caso de Luis E. Vásquez, quien señaló que: “Acabo de recibir tus importantes carticas, tanto en nombre de las [Droguerías] Aliadas como la tuya, ambas magníficas y especialmente la de negocios, me dio alguna tranquilidad, así es pues que estoy muy agradecido”.¹³ Pero esta necesidad también se hacía presente en los intercambios con miembros de su propia familia, como lo muestra el nutrido intercambio que mantuvo con su hermano Eliseo, a quien le señalaba: “Te escribo muy aprisa para que esta carta de negocio no se vaya sin cuatro letras personales mías”,¹⁴ y con quien se quejaba del “trabajo mental” como causa de la demora en algunas respuestas.¹⁵

El intercambio también se efectuaba con personas que eventualmente se cruzaban con el empresario. Tal es el caso de Juan D. Rendón quien, aunque aparece con una sola carta enviada, se presentaba ante Gonzalo Restrepo Jaramillo como el “el que tubo [sic] la honra de ser su compañero de viaje”, para felicitarle por sus triunfos parlamentarios.¹⁶ En estas mismas coordenadas, otro corresponsal esporádico comentaba: “A quienes como usted tienen poder, hay que pedirles a mañana y tarde”.¹⁷ Este tipo de intercambios, aunque eventuales, evidencian la importancia pública de Restrepo Jaramillo, y el registro epistolar puede indicar la oportunidad que algunas personas, que le contactaban de manera aleatoria, consideraban como una ventaja en su proximidad. Es importante señalar, al respecto de estas precisiones sobre los motivos y tiempos del intercambio epistolar, que durante la primera mitad del siglo xx las elites políticas y económicas colombianas experimentaron una serie de exigencias en el trato interpersonal relacionadas con el dinamismo social y político posterior a los años 1920 (Braun, 2018).

Verificar la entrega de una carta, o solicitar la confirmación de su recibo, marca el carácter dialógico de la comunicación epistolar, pero al mismo tiempo significaba dar un lugar al corresponsal, pues la consideración de información previa o su ausencia podía significar algún malentendido. Aportar los causantes de las demoras o de las ausencias, además, da cuenta del lugar que ocupaban

⁹ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 5 de enero de 1932, Carta a Eugenio Arroyave, f. 3.

¹⁰ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 20 de enero de 1932, Carta a Francisco de Paula Pérez, f. 8.

¹¹ BCGD, APGRJ, GRJ-28, 20 de marzo de 1930, Carta de Jesús Marulanda, f. 31.

¹² BCGD, APGRJ, GRJ-28, 19 de diciembre de 1930, Carta de Jesús Marulanda, f. 74.

¹³ BCGD, APGRJ, GRJ-28, 10 de febrero de 1930, Carta de Luis E. Vásquez, f. 24.

¹⁴ BCGD, APGRJ, GRJ-4, 23 de febrero de 1931, Carta a Eliseo Restrepo Jaramillo, f. 68.

¹⁵ BCGD, APGRJ, GRJ-5, 1 de junio de 1932, Carta a Eliseo Restrepo Jaramillo, f. 39.

¹⁶ BCGD, APGRJ, GRJ-27, 24 de junio de 1928, Carta de Juan D. Rendón, f. 9.

¹⁷ BCGD, APGRJ, GRJ-32, 7 de abril de 1933, Carta de Bernardo Puerta, f. 13.

estos corresponsales. Con quienes existía una relación epistolar más extensa se hace visible un cuidado particular por esta cuestión. Esta dimensión también es un buen indicador de la proximidad entre quienes establecían una relación epistolar y el interés por estrechar o, al menos, conservar los lazos. Contrario a lo que sucedía con los intercambios esporádicos, la información sobre rutinas, cargas laborales y situaciones que dificultaban dar respuesta oportuna era característica de la forma como se introducían las cartas en los intercambios epistolares más constantes.

Función: los propósitos

En términos de comprender las funciones que cumplían las cartas de negocios de Gonzalo Restrepo Jaramillo, es necesario apreciar algunos de los pedidos que se hacían en las cartas, que en su gran mayoría implicaban delimitar el lugar que él u otros corresponsales ocupaban en la sociedad, lo que les permitía acopiar información que podía ser útil y evaluar lo legítimo de la misma. En una carta a Eugenio Arroyave, por ejemplo, Restrepo Jaramillo explicaba: “Con el mayor gusto me estoy ocupando de la recomendación que Ud. en ella me hace, aunque con toda confianza he de manifestarle, que mis influencias con el actual gobierno están de capa caída”.¹⁸ Posteriormente, después de referir la debilidad de sus relaciones con el gobierno colombiano, sostenía: “Al empezar este año, quiero también hablarle en mi carácter de Gerente de las [Droguerías] Aliadas, para darle mis más sinceros agradecimientos por todos sus favores de 1931; para rogarle se sirva seguir honrándonos con su confianza en 1932 y para desearle en mi nombre, en el de los míos y en el de mis compañeros, el más feliz y próspero año nuevo”.¹⁹ Con los “míos” hacía referencia a su familia, lo que da cuenta de que este intercambio, si bien responde específicamente a dos personas, involucraba a varios actores.

La agenda que planteaban las cartas de negocios también puede reconstruirse, identificando aspectos como el tipo de negocios al que se dedicaba su autor. En 1932 Restrepo Jaramillo le comentó al ministro de Obras Públicas, Alfonso Araujo, su observación de unos materiales del Ferrocarril de Antioquia que podían dañarse por no estar debidamente almacenados, por lo que sugería la venta de estos materiales a los hacendados del sector, “con beneficio para ellos y para el fisco”.²⁰ No resulta una simple especulación pensar que, dados los contactos en diferentes localidades cercanas, estos mismos hacendados hubieran mediado previamente ante Restrepo Jaramillo para la obtención de la venta de los materiales mencionados, y que incluso el mismo peticionario pudiera obtener un beneficio como socio de Droguerías Aliadas, pues indicó en esta carta que además de los materiales mencionados, “otros como [los que son para] el almacén de drogas deben ser retirados de allá y vendidos porque el clima [los] alterará”.²¹ Sin embargo, aquello tampoco puede indicarse como una certeza, pues las fuentes apenas ofrecen elementos parciales y fragmentarios. Algo que queda claro, por otra parte, es la importancia de enfatizar algún elemento que hiciera fiable la información aportada. En este caso, Restrepo Jaramillo cerraba su carta sin dejar de argüir que: “Me he permitido informarlo de la situación, porque las personas que me lo comunicaron son muy verídicas y creo que con esta carta puedo prestarle un pequeño servicio al Ministerio para el bien del país”.²² Lo anterior confirma que la solicitud al ministerio fue producto de una

¹⁸ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 5 de enero de 1932, Carta a Eugenio Arroyave, f. 3.

¹⁹ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 5 de enero de 1932, Carta a Eugenio Arroyave, f. 3.

²⁰ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 1 de febrero de 1932, Carta a Alfonso Araujo, f. 10.

²¹ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 1 de febrero de 1932, Carta a Alfonso Araujo, f. 10.

²² BCGD, APGRJ, GRJ-7, 1 de febrero de 1932, Carta a Alfonso Araujo, f. 10.

relación de confianza tanto entre Gonzalo Restrepo y “las personas que me lo comunicaron”, como de Restrepo con el ministro de turno, pues sin tener conocimiento de primera mano de lo que se indicaba en su carta, él mismo se dio a la tarea de liderar el proceso de intercambio y hacer propia la causa que, en sus propias palabras, era de beneficio colectivo.

Así como era necesario confirmar la recepción o no de alguna carta, también era indispensable, en algunos casos, hacer visibles los puntos que justificaban la comunicación. Estos propósitos pueden comprenderse en la medida en la que se tiene en cuenta el contexto y el lugar que en las redes políticas y empresariales desempeñaba Restrepo Jaramillo. Sus experiencias parlamentarias, su formación académica y el sector del comercio al que se había dedicado su familia previamente lo convertían en un empresario confiable. Una muestra de las cartas de 1932 es ilustrativa de esto. En este sentido, Restrepo Jaramillo escribió a Luis Londoño solicitándole una mediación ante el Banco Hipotecario de Bogotá para que, a Alberto Bernal, su cuñado, le recibieran unas cédulas hipotecarias próximas a vencerse. Antes de explicar detalladamente el asunto, el remitente enfatizaba que “Por primera vez te escribo para causarte una molestia”.²³ Antes, en su calidad de gerente de las Droguerías Aliadas, Restrepo Jaramillo había hecho una solicitud similar a su amigo Jesús María Marulanda, pues desde la entidad habían hecho dos peticiones a la Junta de Control para comprar cédulas hipotecarias en el exterior y no habían conseguido ninguna autorización, por lo que aclaraba: “Yo no sé si en este caso valgan influencias, pero al menos sirven las de activar el asunto”.²⁴ En esta dirección podría pensarse en una suerte de economía de la molestia, en la que se subrayaba el orden e intensidad de las diferentes solicitudes que acompañaban el intercambio epistolar.

También es evidente una relación fluida con diferentes autoridades políticas. Por ejemplo, cuando el director de la Industria Nacional (el gremio de industriales) le preguntó a Restrepo por su orientación sobre asuntos aduaneros, éste le respondió que había “[...] sido [...] amigo de la sana protección a las industrias nacionales, no sólo desde el punto de vista puramente económico, sino ante todo por consideraciones de orden social”.²⁵ En este sentido puede plantearse que la cercanía con autoridades públicas no se limitaba a recibir información o a enviar comunicaciones de los comerciantes a estas, como vimos en el caso del Ferrocarril de Antioquia. Por el contrario, la cercanía servía para intercambiar perspectivas sobre un asunto particular. A Jesús Mora Vásquez, relacionado con el Ministerio de Hacienda, le pedía meditar y conversar sobre una reforma sobre el fisco que consideraba “tiránica”, y cerraba la carta diciendo: “Recuerda que el Estado tiene obligación de hacer menos dura la suerte de los ciudadanos”.²⁶ No se trataba de algo meramente coyuntural, dados además los cargos públicos que Restrepo Jaramillo ocupó desde la década de 1920, y que iban desde encargos locales hasta el congreso nacional, a lo que habría que añadir los ofrecimientos de varias embajadas en la década de 1930 y más adelante la candidatura a la presidencia de la república. Hay, en esta medida, una comprensión de las actividades políticas como algo acorde a la función empresarial, como se colige de la carta a Roberto Escobar, residente en Nueva York, a quien le decía que, aunque estaba “alejado ahora de la directiva política y consagrado únicamente a mis propias ocupaciones”, no se desentendía “de nada de lo que interese al País”.²⁷

²³ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 2 de marzo de 1932, Carta a Luis Londoño, f. 16.

²⁴ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 12 de enero de 1932, Carta a Jesús Marulanda, f. 6.

²⁵ BCGD, APGRJ, GRJ-8, 12 de mayo de 1933, Carta a José J. Hojas, f. 94. Subrayado en el original.

²⁶ BCGD, APGRJ, GRJ-9, 2 de agosto de 1933, Carta a Jesús Mora Vásquez, f. 16.

²⁷ BCGD, APGRJ, GRJ-9, 21 de septiembre de 1933, Carta a Roberto Escobar, f. 39.

Y con Jesús Marulanda, con quien llevaba una correspondencia más fluida, se permitía hacer un balance sobre ciertas políticas puntuales: “Lo que más agrava la situación del país a mi modo de ver, es que todas las medidas se toman tarde: moratoria, inflación, alza del cambio, etc.”.²⁸

Otro de los propósitos, además de la verificación de influencias en ciertas autoridades públicas y la misma cercanía con otras, lo componen los abundantes casos de recomendaciones personales. Estas recomendaciones también insinúan un entorno más amplio y complejo, más allá del simple contacto entre destinatario y remitente, lo que también da indicios de la configuración de confianza. Podemos tomar como ejemplo una carta a su primo Carlos I. Restrepo, a quien le enviaba un recomendado para una compañía local: “Me permito presentarle al portador, señor Don Francisco Gutiérrez L., quien desea colocarse con la Compañía Colombiana de Tabaco”.²⁹ Además de “bueno y capaz”, señalaba: “Conozco desde hace muchos años al señor Gutiérrez y puedo recomendarlo ampliamente. Trabajé primero varios años en la Caja de Droguería Central a entera satisfacción nuestra; luego con una Agencia de Comisiones en Barranquilla, con honradez, actividad y eficiencia”.³⁰ Recomendación similar hizo de Hernando Botero, quien se dirigía a un municipio cercano a Medellín en “negocios de Seguros y Urbanización”, pues era una persona “recomendable en todo sentido” para la que pedía “influencias, indicaciones, referencias comerciales y algunas otras informaciones que sin duda alguna él necesitará”.³¹ Algunos propósitos, como se ha visto, eran claros y explícitos, mientras que otros deben interpretarse con el contexto puntual del intercambio, lo cual además recuerda que no hay un único sentido en las lógicas del intercambio que mencionamos de manera inicial.

En la dimensión de los propósitos, es decir, de la agenda que poseía el emisor de una misiva, se hace necesario explorar más a fondo documentos adyacentes o información del contexto que permita delimitar los elementos no mencionados en torno a una solicitud o una recomendación específica. Este punto, en particular, da cuenta de la peculiaridad de las cartas de negocios, y de su papel en la generación de confianza, toda vez que remarcaba la posibilidad de hacer evidentes elementos similares para las dos partes sin la necesidad de mencionarlos de manera explícita.

Contenido: las perspectivas

Teniendo en cuenta las lecturas del contexto, que, a su vez, constituyen una de las características de la escritura epistolar, en este punto nos interesa un análisis en términos del contenido, específicamente en las lecturas que Restrepo Jaramillo y sus corresponsales ofrecían sobre las crisis. Esto implica una relación en la que se establecen lazos de confianza, toda vez que, como se verá, la información sobre decisiones gubernamentales y lo acertado de los pronósticos, circulaban de manera exclusiva en un circuito concreto. En este punto realizaremos algunas aproximaciones al contexto de incertidumbre que implicó el periodo 1929 a 1933 en Colombia y analizaremos los intercambios epistolares más fluidos que mantuvo este empresario colombiano en esos años.

El lapso de 1929 a 1933 fue de transición en términos políticos y económicos en Colombia. Tras la polemizada masacre de las bananeras, el Partido Conservador, que había sido juzgado como el responsable del acontecimiento, encaraba la primera división interna en sus filas en el siglo XX. En el segundo semestre de 1929 encontramos varias cartas dedicadas completamente a

²⁸ BCGD, APGRJ, GRJ-9, 3 de noviembre de 1933, Carta a Jesús Marulanda, f. 50.

²⁹ BCGD, APGRJ, GRJ-4, 27 de febrero de 1931, Carta a Carlos I. Restrepo, f. 69.

³⁰ BCGD, APGRJ, GRJ-4, 27 de febrero de 1931, Carta a Carlos I. Restrepo, f. 69.

³¹ BCGD, APGRJ, GRJ-4, 20 de marzo de 1931, Carta a Juan de la Cruz Valencia, f. 83.

la cuestión electoral. Por aquellos días se asistía a unas elecciones presidenciales a las que el Partido Conservador —del que era parte Restrepo Jaramillo y su familia— llegó debilitado y dividido entre dos candidatos. Los intercambios con otros empresarios como Carlos Vásquez Latorre, y las mismas cartas con su esposa, dan cuenta del esfuerzo de Restrepo Jaramillo y sus allegados para la obtención de buenos resultados electorales.³² No obstante, los comicios presidenciales de 1930 dieron como ganador a Enrique Olaya Herrera del Partido Liberal, partido que en Colombia era ampliamente percibido como aliado del socialismo y del radicalismo, lo que representaba una seria amenaza para los conservadores. Tras una hegemonía política que se remontaba a las dos últimas décadas del siglo XIX, el cambio de partido en el gobierno implicó una enorme preocupación para muchos sectores. La desconfianza que inspiraba el gobierno —matizada por el discurso conciliador del presidente electo y la promesa de no alterar las relaciones Estado-Iglesia— sólo pudo ser superada por el conflicto con el Perú en 1932, el cual despertó en Colombia un sentimiento nacionalista que implicaba una suerte de alianza temporal entre partidos. En ese trayecto, la crisis global de 1929 se empezó a sentir en Colombia. La bonanza cafetera que experimentó el país durante la década de 1920 interrumpía ahora su flujo y se manifestaba una crisis nacional que, en las cartas de negocios de Restrepo Jaramillo, se revela principalmente en la bancarrota de allegados y círculos cercanos, así como en la pérdida de seguridad económica de la sociedad en general.

Los diagnósticos y datos sobre las crisis figuran en numerosas cartas, especialmente en aquellas intercambiadas con su hermano Eliseo, algunos socios y su esposa. Otras misivas que hablaban de ello no estaban dirigidas a los más cercanos, lo que resulta muy interesante en la medida en la que se trataba de vínculos con autoridades políticas. Así, por ejemplo, Restrepo Jaramillo elaboraba un sutil cuadro de las crisis que justificaba un elogio para el ministro de hacienda de entonces, Esteban Jaramillo: “No empiezo por felicitarlo por su nombramiento para el ministerio, porque sigo considerando que meterse a estas horas en el de hacienda, es someterse a uno de los mayores tormentos que puedan caer sobre un colombiano; pero si [sic] confío en que sus capacidades y su resolución han de servir para darle a este difunto organismo económico un empujón que lo resucite”.³³ Asimismo, al director del diario bogotano *El País* le decía que “Aquí la situación sigue dada al diablo, y es imposible levantar presión pecuniaria; esto va pasando de pobreza a miseria y se empeora día por día”.³⁴ En contraste, en 1932, le decía a Fernando Gómez Martínez (empresario colombiano, corresponsal asiduo y representante a la Cámara), que después de una anterior carta “[...] han ocurrido todos estos conflictos internacionales que nos preocupan hondamente, y deseo conocer tu concepto sobre el estado de la situación, es decir, si crees que vamos a una guerra o si consideras que esto puede tener un desenlace distinto y un arreglo pacífico”.³⁵

Pero Restrepo Jaramillo, al tiempo que solicitaba conceptos también ofrecía sus percepciones, como en una carta a su hermano Eliseo, en la que hacía un balance de los negocios propios y ofrecía un pronóstico relativo: “Los negocios [familiares] siguen sin cambio sustancial. Bastante quietas las ventas y no se ven perspectivas buenas para el futuro inmediato sino en la busca de nuevos campos de acción, pues el de Antioquia con esta situación fiscal tan pavorosa no tiene muy buena cara. El departamento está haciendo economías horribles y aun así no saldrá de trabajos”.³⁶ Días más tarde, ese primer pronóstico tomaba un tono más contundente, mezclando el rumbo

³² BCGD, APGRJ, GRJ-3, 5 de agosto de 1929, Carta a Carlos Vásquez Latorre, ff. 5-6.

³³ BCGD, APGRJ, GRJ-6, 5 de diciembre de 1931, Carta a Esteban Jaramillo, f. 86.

³⁴ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 22 de abril de 1932, Carta a Carlos Gómez Martínez, f. 50.

³⁵ BCGD, APGRJ, GRJ-8, 28 de septiembre de 1932, Carta a Fernando Gómez Martínez, f. 15.

³⁶ BCGD, APGRJ, GRJ-4, 23 de febrero de 1931, Carta a Eliseo Restrepo J., f. 68.

de los intereses familiares con el horizonte más amplio de las crisis: “En los negocios nada nuevo ocurre. Esto sigue mal y no se ve perspectiva de salidero; las acciones han tenido esta semana todas ellas una fuerte baja [...]”.³⁷ En los primeros meses de 1931 parece que los efectos de las crisis se empezaban a sentir en el propio entorno, como se observa en otra comunicación a su hermano:

Aquí tenemos la idea de reducir las cosas, en vista de que la situación no mejora y ello podría traer hasta el cierre de las boticas, que apenas se sostienen o dejan pequeña pérdida y complican la administración [...]. El gran contratiempo del negocio ha sido la empeorada progresiva de la cartera, como efecto de la miseria general. Uno se vuelve día por día más duro para los fiados [ventas a crédito], pero las cuentas viejas de los contemplados son las que lo aporrean. Y suma a esto la ola de mala fe que se desarrolla en toda época mala, para que te des cuenta.³⁸

Estas crisis, además, tenían para Restrepo Jaramillo y su familia repercusiones prácticas, como lo indicaba en una de sus cartas: “Aquí todos los días se arruina alguno. Va uno a cobrarle a un deudor que figura con bienes y resultan todos hipotecados en más de lo que valen”.³⁹ En carta a su esposa, por ejemplo, era mucho más enfático: “Tu papá me escribió una cartica preguntándome por la situación y yo la contesté en sentido muy pesimista. En realidad, así la veo y lo peor es que el gobierno o no la ve igualmente mala, o quiere adormecer al país con una sensación distinta”.⁴⁰ Con su amigo, Francisco de Paula Pérez, la descripción era mucho más dramática: “Esto, mi querido amigo, sigue de mal en peor o de peor en pésimo. Como ya no eres Ministro y se te puede hablar con la boca llena, te comunico que el Gobierno de su Excelencia, cayó y se está precipitando en el abismo del más completo desprestigio”.⁴¹ Los decretos de impuestos eran “tan confusos y mal redactados, que el administrador entiende una cosa, el contribuyente otra, y la contraloría va a acabar por entender una tercera. La crisis sigue haciendo su obra de nivelación devastadora, y ya no se ven horizontes para nada [...]”.⁴² Y enfatizaba: “Te ruego que me des impresiones sobre la situación económica, política y fiscal, ya que mientras más peor [sic] mejor mi don”.⁴³

Las perspectivas de la crisis, finalmente, en tanto contenido de buena parte de las cartas analizadas, da cuenta de las relaciones de cercanía en las que se discutían y aprehendían elementos del contexto específico. Los intercambios con autoridades gubernamentales, así como con pares y familiares, permiten establecer que en estas fuentes circulaba información que no era tratable en otros espacios de comunicación. En ese sentido, las cartas de negocios de Gonzalo Restrepo Jaramillo constituyen un interesante punto de acceso a la forma en la que se tomaban decisiones y se construían perspectivas en el mundo empresarial. El análisis de esta experiencia concreta en la construcción de confianza muestra las exigencias propias de cada contexto histórico, problematiza así una concepción genérica de confianza y establece dimensiones probables para realizar futuras exploraciones documentales.

³⁷ BCGD, APGRJ, GRJ-4, 21 de marzo de 1931, Carta a Eliseo Restrepo J., f. 84.

³⁸ BCGD, APGRJ, GRJ-5, 27 de abril de 1931, Carta a Eliseo Restrepo J., f. 15.

³⁹ BCGD, APGRJ, GRJ-5, 27 de abril de 1931, Carta a Eliseo Restrepo J., f. 15.

⁴⁰ BCGD, APGRJ, GRJ-6, 30 de octubre de 1931, Carta a Enriqueta Londoño, f. 68.

⁴¹ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 20 de enero de 1932, Carta a Francisco de Paula Pérez, f. 8.

⁴² BCGD, APGRJ, GRJ-7, 20 de enero de 1932, Carta a Francisco de Paula Pérez, f. 8.

⁴³ BCGD, APGRJ, GRJ-7, 20 de enero de 1932, Carta a Francisco de Paula Pérez, f. 8. Subrayado en el original.

CONSIDERACIONES FINALES

Las lógicas del intercambio que buscaban establecer la regularidad y los obstáculos para la respuesta a alguna misiva, como una de las funciones de la carta, podrían ampliarse en dirección a la pluralidad de medios (telégrafo, teléfono, prensa, mensaje personal), pero deja clara la importancia de las respuestas, algo inherente al intercambio epistolar, y que debe subrayarse en las cartas de negocios. Los propósitos rastreables en la correspondencia de este empresario pueden establecerse desde el conocimiento que ofrecen otras fuentes paralelas, pero su comprensión no es absoluta. La certeza principal que podemos plantear es que muy pocos elementos quedaban al azar en un tratamiento epistolar de negocios: persuadir, confirmar, aprobar, activar preguntas, todos eran elementos para conservar la confianza en un intercambio de estas misivas, y establecer plenamente la agenda de cada corresponsal sólo puede hacerse con la reconstrucción del contexto y no con una única carta. Las perspectivas ofrecidas por Gonzalo Restrepo Jaramillo y sus corresponsales sobre las diferentes crisis que tuvieron lugar en estos años, dan cuenta de otras de las facetas que ofrece la fuente epistolar, pues estas percepciones que involucran significados sociales y comprensión del entorno, difícilmente podrían encontrarse en otros registros documentales.

Para examinar las generalizaciones teóricas sobre las instituciones sociales y políticas, y su relación con el crecimiento económico, es pertinente una historia empresarial que profundice con investigación empírica en las formas diversas de empresa y crédito. Al igual que lo han hecho autoras como Gelderblom y Trivellato (2019) para el estudio del mundo preindustrial en el contexto europeo, un análisis similar en otros contextos puede llevarnos a organizar un planteamiento desde la historia empresarial latinoamericana, en este caso para hablar de una perspectiva que no se proponga como alternativa por considerarla anómala frente a los países conocidos como desarrollados, sino que plantee una aproximación a los documentos que permiten reconstruir contextos específicos, como el caso de las cartas de negocios. Un eclecticismo metodológico como el de la historia empresarial, aseguran Gelderblom y Trivellato (2019), conduce a la necesaria comparación entre mundos que funcionaron de acuerdo con diferentes lógicas y produjeron diferentes fuentes primarias. Para la organización de estas fuentes, entonces, se hace necesaria una categorización sistemática en la que podamos distinguir los componentes formales, de aquellos funcionales y de contenido que, en su aproximación a otras propuestas disciplinares, nos llevan a estructurar lógicas del intercambio, un conjunto de propósitos y una serie de perspectivas.

Los intercambios epistolares de Gonzalo Restrepo Jaramillo, producidos al calor de un contexto de incertidumbre, en el que los efectos de la crisis mundial de 1929 fueron álgidos en el corto plazo y en el escenario local, dan cuenta de mecanismos para la construcción y mantenimiento de la confianza. La preocupación constante por confirmar la recepción y envío de las cartas, la información implícita en diferentes intercambios y el ofrecimiento y petición de percepciones sobre la situación económica nacional, han sido identificados como los principales mecanismos con los que estas cartas ayudaban a la construcción de confianza. El análisis de sus ritmos podría ampliarse, al igual que el tratamiento puntual de las palabras y el significado social de ciertas actitudes, pero este acercamiento ejemplifica cómo se mitigaron ciertas incertidumbres para la toma de decisiones en momentos de crisis. Esta documentación, entonces, permite acercarse a la construcción de juicios y a la consolidación de insumos para privilegiar ciertas decisiones, o establecer tempranamente consecuencias de algunas operaciones. Estas alternativas, finalmente, ofrecen un panorama rico sobre los horizontes que abre el tratamiento de las cartas de negocios. Estas son una vía posible

para recuperar la contingencia de aquellos periodos y descartar miradas simplistas que pueden resumir el pasado empresarial en un conjunto de anécdotas unificadas en una sola dirección dejando de lado las vacilaciones, preguntas y angustias de sus actores.

Un conocimiento de nuevos archivos epistolares, y un repertorio más amplio de cartas de negocios en Colombia y América Latina, permitirá afinar lo aquí planteado, y eventualmente constatar hasta qué punto el orden de lectura en tres niveles (forma, propósitos y contenido) puede mostrar resultados en otras experiencias. Las cartas de negocios, finalmente, no construyen confianza *per se*. Como se ha visto en la lectura de las cartas del archivo epistolar de Gonzalo Restrepo Jaramillo, su circulación implica otros formatos de comunicación a la distancia, pero también espacios de socialización presenciales, que eventualmente pudieron ser complementarios o contrastar con el trato epistolar. La confianza construida y sostenida en las cartas de negocios, adicionalmente, es una relación que va más allá del firmante y receptor, pues incluye a otras personas de una red más amplia. La confianza no es un gesto que se resume en una carta ni puede considerarse como universal; las dimensiones de su consolidación sólo pueden comprenderse con un tratamiento específico de su contexto. De ahí que la generación de esta en cartas de negocios brinde una excelente ejemplificación de la importancia de la mirada histórica para el mundo de la administración y las organizaciones.

LISTA DE REFERENCIAS

- Álvarez, V. (1999). *Gonzalo Restrepo Jaramillo. Familia, empresa y política en Antioquia 1895-1966*. Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales.
- Álvarez, V. (2001). Los documentos notariales como fuente para la historia empresarial. Un ejemplo de aproximación empírica. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 44, 5–22. <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/167>
- Amdam, R. P. y Dávila, C. (2023). Making managers in Latin America: The emergence of executive education in Central America, Peru, and Colombia. *Enterprise & Society*, 24(1), 90–122. <https://doi.org/10.1017/eso.2021.25>
- Antón Pelayo, J. (2011). La difusión social de los manuales epistolares: Girona, siglo XVIII. *Manuscripts*, 29, 85–94. <https://raco.cat/index.php/Manuscripts/article/view/249946>
- Antón Pelayo, J. (2019). La teoría de la carta familiar (siglos XVI-XIX). *Revista de Historia Moderna*, 37, 95–125. <https://doi.org/10.14198/RHM2019.37.04>
- Barbero, M. I. (2008). Business History in Latin America: A Historiographical Perspective. *Business History Review*, 82(3), 555–575. <https://doi.org/10.1017/S0007680500082647>
- Bohorquez, J. (2017). La confianza como retórica, el estatus como práctica: Comerciantes estadounidenses y relaciones de agencia en el Caribe español (1798-1822). *América Latina en la Historia Económica*, 24(3), 7–40. <https://doi.org/10.18232/alhe.850>
- Botero, M. M. (2007). Casas comerciales y circuitos mercantiles en Antioquia: 1842-1880. *Revista Sociedad y Economía*, 12, 93–114. <https://www.redalyc.org/pdf/996/99616724006.pdf>
- Boy, H. (1989). *Una historia con alas*. Editorial Cra. 7a. Ltda.
- Braun, H. (2018). *La nación sentida: Colombia, 1949. El país se busca en sus palabras*. Penguin Random House Grupo Editorial.

- Bucheli, M. y Sáenz, F. (2015). El proteccionismo exportador y la Gran Depresión. Compañías multinacionales, élite doméstica y políticas de exportación de Colombia. En P. Drinot y A. Knight (Coords.), *La Gran Depresión en América Latina* (pp. 167–202). Fondo de Cultura Económica.
- Buenaventura-Vera, G. y Gudziol-Vidal, J. A. (2020). Trust as a mechanism to improve organizational performance. *Cuadernos de Administración*, 36(66), 53–63. <https://doi.org/10.25100/cdea.v36i66.7897>
- Campuzano-Hoyos, J. A. (Comp.). (2005). *Fuentes documentales para la historia empresarial: Siglo XIX en Antioquia*. Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Campuzano-Hoyos, J. A. (2008). Juan Gonzalo Restrepo Londoño. Semblanzas de un empresario. *AD-Minister*, 12, 53–72. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322327242003>
- Campuzano-Hoyos, J. A. (Comp.). (2013a). *Fuentes documentales para la historia empresarial: La industria en Antioquia, 1900-1920*. Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Campuzano-Hoyos, J. A. (2013b). *Juan Gonzalo Restrepo Londoño: Un legado empresarial, 1945-1970*. Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Cantillon, R. (1996). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. Fondo de Cultura Económica.
- Dávila, C. (1991). *Historia empresarial de Colombia: Estudios, problemas y perspectivas*. Universidad de los Andes.
- Dávila, C. (2021). Historia empresarial de Colombia: Diversidad regional y empresariado heterogéneo. En A. Lluch, M. Monsalve y M. Bucheli (Eds.), *Historia empresarial en América Latina: Temas, debates y problemas* (pp. 99–120). Universidad del Pacífico; Universidad de los Andes.
- De Jong, A. (2022). Research in business history: From theorising to *bizhismetrics*. *Australian Economic History Review*, 62(1), 66–79. <https://doi.org/10.1111/aehr.12221>
- Decker, S., Kipping, M. y Wadhvani, R. D. (2015). New business histories! Plurality in business history research methods. *Business History*, 57(1), 30–40. <https://doi.org/10.1080/00076791.2014.977870>
- Eloire, F., Lemercier, C. y Santarosa, V. (2019). Beyond the personal–anonymous divide: Agency relations in powers of attorney in France in the eighteenth and nineteenth centuries. *The Economic History Review*, 72(4), 1229–1250. <https://doi.org/10.1111/chr.12784>
- Fridenson, P. (2008). Business history and history. En G. Jones y J. Zeitlin (Eds.), *The Oxford handbook of business history* (pp. 9–36). Oxford University Press.
- Gelderblom, O. y Trivellato, F. (2019). The business history of the preindustrial world: Towards a comparative historical analysis. *Business History*, 61(2), 225–259. <https://doi.org/10.1080/00076791.2018.1426750>
- Gilbert, J. (2009). Redes sociales y vínculos familiares en los orígenes del grupo Tornquist. *Anuario del Centro de Estudios Económicos y de la Empresa y el Desarrollo*, 1(1), 43–73. http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/aceeed/aceeed_v1_n1_02.pdf
- Gordon, S. (2006). Confianza, reciprocidad y asociatividad: ¿relación indispensable para el desempeño institucional? *Estudios Sociológicos*, 24(71), 397–421. <https://www.jstor.org/stable/40421043>
- Guinnane, T. (2005). Trust: A Concept Too Many. *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte / Economic History Yearbook*, 46(1), 77–92. <https://doi.org/10.1524/jbwg.2005.46.1.77>
- Jabłoński, A. y Jabłoński, M. (2019). Trust as a key factor in shaping the social business Model of water supply companies. *Sustainability*, 11(20). <https://doi.org/10.3390/su11205805>

- Jones, G. y Friedman, W. (2017). Debating methodology in business history. *Business History Review*, 91(3), 443–455. <https://doi.org/10.1017/S0007680517001088>
- Kirzner, I. (1973). *Competition and entrepreneurship*. The University of Chicago Press.
- Knight, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Houghton Mifflin Company.
- Lamoreaux, N. (2001). Reframing the past: Thoughts about business leadership and decision making under uncertainty. *Enterprise & Society*, 2, 632–659.
- Lassalle, A. M. y Lassalle, P. (2007). 'Querido padre, te escribí esta mañana...'. La metamorfosis de la identidad en las tarjetas postales de Eduardo Lernoud (1913-1914). En M. S. Di Liscia, A. M. Lassalle y A. Lluch (Eds.), *Al Oeste del paraíso: La transformación del espacio natural, económico y social en la Pampa Central (Siglos XIX y XX)* (pp. 221–265). Universidad Nacional de La Pampa-Miño; Dávila Editores.
- LeGrand, C. y Corso, A. M. (2004). Los archivos notariales como fuente histórica: Una visión desde la zona bananera del Magdalena. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 31, 159–208. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/achsc/article/view/8166>
- Lipartito, K. (2014). Historical sources and data. En M. Bucheli y R. D. Wadhvani (Eds.), *Organizations in time. History, theory, methods* (pp. 284–304). Oxford University Press.
- Luhmann, N. (1996). *Confianza*. Anthropos.
- Marshall, A. (1957). *Principios de economía política*. Aguilar.
- Martocci, F. (2015). Los circuitos del saber. Un abordaje en torno a la intermediación de conocimientos agronómicos en la pampa seca (1910-1940). En A. Lluch (Ed.), *Las manos visibles del mercado: Intermediarios y consumidores en la Argentina* (pp. 215–243). Prohistoria; Universidad Nacional de La Pampa.
- Mayor, A. (2005). *Ética, trabajo y productividad en Antioquia: Una interpretación sociológica sobre la influencia de la Escuela Nacional de Minas en la vida, costumbres e industrialización regionales*. Tercer Mundo Editores.
- Mejía, R. C. (2011). *El riesgo y la historia empresarial antioqueña: Tres casos de estudio*. Carlos E. Restrepo, José María Pepe Sierra, Ricardo Olano. Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Mesa-Bedoya, A. (2011). Casa comercial Uribe Ruiz Hermanos 1894-1916. El caso de una empresa familiar en Antioquia. *Historiolo. Revista de Historia Regional y Local*, 3(5), 13–48. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=345832078002>
- Mesa-Bedoya, A. (2021). Compradores de chismes y otras mercancías: Las relaciones entre clientes y comerciantes importadores en Antioquia en la segunda mitad del siglo XIX. *Anuario de Historia Regional y de las Fronteras*, 26(2), 429–457. <https://doi.org/10.18273/revanu.v26n2-2021014>
- Nooteboom, B. (2002). *Trust. Forms, foundations, functions, failures and figures*. Edward Elgar Publishing.
- Reyes-Sarmiento, M. y Rivas-Cardona, L. M. (2022). Trusting: Estrategias para tiempos de incertidumbre. En J. Giraldo y J. Suárez (Eds.), *La confianza en el siglo XXI: conceptos, estrategias y prácticas* (pp. 133–184). Editorial EAFIT.
- Sáenz Róvner, E. (2007). *La ofensiva empresarial. Industriales, políticos y violencia en los años 40 en Colombia*. Universidad Nacional de Colombia.
- Safford, F. (2014). *El ideal de lo práctico: El desafío de formar una élite técnica y empresarial en Colombia*. Fondo Editorial Universidad EAFIT.
- Say, J. B. (2001). *Tratado de economía política*. Fondo de Cultura Económica.

- Sierra Blas, V. (2003). *Aprender a escribir cartas. Los manuales epistolares en la España contemporánea (1927-1945)*. Trea.
- Sievers, B. (2007). Confiando en la confianza. Contra toda razón. *AD-Minister*, 11, 25–41.
- Stanley, L. (2004). The epistolarium: On theorizing letters and correspondences. *Auto/Biography*, 12(3), 201–235. <https://doi.org/10.1191/0967550704ab014oa>
- Trivellato, F. (2007). Merchant's letter across geographical and social boundaries. En F. Bethencourt y F. Egmond (Eds.), *Cultural Exchange in early modern Europe. Vol. III. Correspondence and Cultural Exchange in Europe, 1400-1700* (pp. 80–103). Cambridge University Press; European Science Foundation.
- Trivellato, F. (2009). *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*. Yale University Press.
- Urrego, M. (2002). *Intelectuales, Estado y Nación en Colombia: De la guerra de los Mil Días a la constitución de 1991*. Universidad Central; Siglo del Hombre Editores. <https://doi.org/10.4000/books.sdh.262>.
- Wubs-Mrozewicz, J. (2019). The concept of language of trust and trustworthiness: (Why) history matters. *Journal of Trust Research*, 10(1), 91–107. <https://doi.org/10.1080/21515581.2019.1689826>

Archivos

BCGD, APGRJ, GRJ Biblioteca Carlos Gaviria Díaz, Archivo Personal Gonzalo Restrepo Jaramillo, Carpeta GRJ.