

El Estado contratante colombiano: empresarios e indumentaria militar en la primera mitad del siglo XX

Carlos Alfonso Díaz Martínez
Universidad Nacional de Colombia

Andrés Peña-Galindo
Escuela Superior de Guerra, Colombia

<https://doi.org/10.7440/histcrit101.2026.02>

Recepción: 28 de octubre de 2025 / Aceptación: 20 de marzo de 2026 / Modificación: 9 de junio de 2026

Cómo citar: Díaz Martínez, Carlos Alfonso y Andrés Peña-Galindo. “El Estado contratante colombiano: empresarios e indumentaria militar en la primera mitad del siglo XX”. *Historia Crítica*, n.º 101 (2026): 35-64. <https://doi.org/10.7440/histcrit101.2026.02>

Resumen. Objetivo/contexto: este artículo reconstruye la provisión privada de indumentaria militar en Colombia entre 1896 y 1942, con el fin de demostrar su utilidad para comprender la construcción estatal. Para ello muestra cómo la incorporación de ámbitos civiles a la estructura castrense transformó el presupuesto militar en capacidades bélicas durante un periodo de consolidación de las fuerzas armadas profesionales y de surgimiento de la producción industrial. **Metodología:** la investigación reconstruyó una base de datos de 1.755 contratos celebrados entre el Estado colombiano y una pluralidad de actores privados, extraídos de los anexos de diecisiete memorias del Ministerio de Guerra publicadas entre 1898 y 1942. Los valores se homogeneizaron a precios constantes de 1923 con el índice de precios de María del Pilar López-Uribe, y las unidades se convirtieron a metros y piezas. Sobre ese corpus se aplicaron estadística descriptiva, series temporales y análisis de redes. **Originalidad:** se analiza el gasto bélico a partir de contratos individuales, lo que permite mostrar que la interacción entre empleados públicos y empresarios particulares convirtió el presupuesto en capacidades militares concretas. En este proceso, las mujeres cumplieron un papel destacado: su inserción en el mercado de vestimenta marcial las llevó de la confección casera a la venta de artículos manufacturados, lo que invita a ampliar la historiografía sobre las fuerzas armadas y la construcción estatal. **Conclusiones:** el artículo muestra cómo los enfoques del Estado contratante y la militarización ofrecen perspectivas analíticas para estudiar la compleja y multifacética construcción estatal en Colombia.

Palabras clave: ciencia de datos, construcción estatal, economía de defensa, Estado contratante, industria textil, industrialización, militarización, mujeres empresarias.

The Contracting State in Colombia: Entrepreneurs and Military Clothing in the First Half of the Twentieth Century

Abstract. Objective/context: This article reconstructs the private provision of military clothing in Colombia between 1896 and 1942, aiming to demonstrate its usefulness for understanding state-building. To this end, it shows how the incorporation of civilian settings into the military structure transformed the military budget into war capabilities during a period of consolidation of the professional armed forces and the emergence of industrial production. **Methodology:** The research reconstructed a database of 1,755 contracts between the Colombian state and a plurality of private actors, extracted from the annexes of 17 reports submitted by the Ministry of War between 1898 and 1942. Values were standardized to constant 1923 prices using the

price index of María del Pilar López-Uribe, and units were converted to meters and pieces. Descriptive statistics, time-series analysis, and network analysis were applied to the corpus. **Originality:** The analysis examines military spending through individual contracts, showing how the interaction between public employees and private businesses transformed the budget into concrete military capabilities. Women played a prominent role in this process: their entry into the market for military clothing led them from home sewing to selling manufactured goods, prompting a broader historiography on the armed forces and state-building. **Conclusions:** This article shows how approaches to the contracting state and militarization offer analytical perspectives for studying the complex and multifaceted state-building process in Colombia.

Keywords: contracting state, data science, defense economics, industrialization, militarization, state building, textile industry, women entrepreneurs.

O Estado contratante colombiano: empresários e vestuário militar na primeira metade do século 20

Resumo. Objetivo/contexto: Este artigo reconstrói o fornecimento privado de vestuário militar na Colômbia entre 1896 e 1942, para demonstrar sua utilidade para entender a construção do Estado. Para isso, ele mostra como a incorporação dos setores civis à estrutura militar transformou o orçamento militar em capacidades bélicas, durante um período de consolidação das forças armadas profissionais e de surgimento da produção industrial. **Metodologia:** A pesquisa reconstruiu um banco de dados com 1.755 contratos firmados entre o Estado colombiano e uma pluralidade de atores privados, extraídos dos anexos de 17 relatórios do Ministério da Guerra publicados entre 1898 e 1942. Os valores foram homogeneizados a preços constantes de 1923 com o índice de preços María del Pilar López-Uribe e as unidades foram convertidas em metros e peças. Estatísticas descritivas, séries temporais e análise de redes foram aplicadas a esse corpus. **Originalidade:** Os gastos de guerra são analisados com base em contratos individuais, o que mostra que a interação entre funcionários públicos e empresários privados converteu o orçamento em capacidades militares específicas. Nesse processo, as mulheres desempenharam um papel de destaque: sua inserção no mercado de vestuário militar as levou da confecção caseira à venda de artigos manufaturados, ampliando a historiografia sobre as forças armadas e sobre a construção do Estado. **Conclusões:** O artigo mostra como as abordagens do Estado contratante e da militarização oferecem perspectivas analíticas para estudar a complexa e multifacetada construção do Estado na Colômbia.

Palavras-chave: ciência de dados, construção do Estado, economia de defesa, Estado contratante, indústria têxtil, industrialização, militarização, mulheres empreendedoras.

Introducción

El 8 de junio de 1896, la compañía Miguel Samper e Hijos celebró dos contratos con el Ministerio de Guerra de Colombia para la venta de 200 y 500 piezas de lienzo por un valor de 1.040 y 2.638 pesos, respectivamente¹. En 1942, la Cooperativa de Producción de Alpargatas Ltda. del Socorro suministró 50.000 pares de cotizas² a 0,30 pesos cada par, para un precio total de 15.000 pesos³. Estos y otros intercambios comerciales entre particulares y el Estado colombiano para el suministro de las fuerzas armadas fueron registrados en las memorias elaboradas por los ministros de Defensa. Sin embargo, el tratamiento historiográfico de este tipo de información ha sido marginal.

1 Ministerio de Guerra, *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898*, t. 2 (Bogotá: Imprenta Nacional, 1898), 224.

2 Tipo de alpargatas.

3 Ministerio de Guerra, *Memoria de Guerra de 1942* (Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1942), 60.

La historiografía económica de las fuerzas armadas colombianas durante el siglo xx se ha centrado en el análisis de la evolución y estructura del gasto militar, los factores que determinan su comportamiento, sus repercusiones macroeconómicas, la participación en el producto interno bruto (PIB), los efectos sobre la seguridad y la defensa, así como su posición en los contextos regional e internacional, entre otros aspectos⁴. Empero, no ha investigado sobre la transformación del presupuesto castrense en capacidades bélicas ni el rol de actores particulares en este proceso.

Dos programas de investigación resultan pertinentes para abordar este problema historiográfico. Uno es el del Estado contratante y otro el de la militarización. En lo que concierne al primero, Iván Valdez, Rafael Torres, Sergio Solbes, entre otros investigadores, han estudiado en numerosas monografías los contextos, actores, mecanismos y rasgos por medio de los cuales el Estado moderno transformó el presupuesto militar en capacidades tácticas y estratégicas⁵. La participación de una pluralidad de empresarios contribuyó a la conversión de dinero en armas, municiones, vestuarios, monturas, raciones, entre otros artículos de consumo castrense. Si bien este programa ha sido desarrollado para el estudio de las fuerzas armadas del siglo xviii, su metodología puede trasladarse a otras épocas y circunstancias con los ajustes correspondientes.

El enfoque del Estado contratante fue una superación de las perspectivas de la revolución militar y el Estado fiscal-militar, que habían hecho énfasis en el cambio tecnológico y el crecimiento presupuestal como factores clave para entender la construcción estatal y el surgimiento de las grandes potencias. La línea investigativa del Estado contratante subraya que el aumento de los recursos fiscales no es suficiente para mejorar el poderío estatal (Estado fiscal-militar), si el recaudo no se torna en facultades tácticas y estratégicas, entre las que se encuentra la tecnología armamentística (revolución militar). Esta modificación es el resultado de la interacción del Estado con el mundo empresarial especializado en la producción de bienes requeridos por las fuerzas armadas.

La militarización, por su parte, agrupa dos procesos: la ampliación de la esfera militar y la mutación de sectores no militares. De acuerdo con Rodrigo Moreno, “propongo entender la militarización como el proceso mediante el cual ámbitos ajenos, en principio, al militar adquieren o incorporan de manera sostenida y sistemática elementos de este”⁶. En este sentido, el reclutamiento es uno de sus casos típicos de estudio, porque supone la ampliación del pie de fuerza y la conversión de civiles en militares.

4 Manfred Grautoff y Fernando Chavarro, “Análisis del gasto militar desde la perspectiva de la economía de la defensa: Colombia, 1950-2006”, *Ecos de Economía* 13, n.º 28 (2009); Roberto Junguito y Hernán Rincón, *La política fiscal en el siglo xx en Colombia* (Bogotá: Fedesarrollo, 2004); Cielo Numpaque y Ligia Rodríguez, “Evolución y comportamiento del gasto público en Colombia, 1950-1994”, *Archivos de Macroeconomía* (Departamento Nacional de Planeación) 45 (1996); Diego Otero, *Gastos de guerra en Colombia, 1964-2016: 179.000 millones de dólares perdidos* (Bogotá: Indepaz, 2016); Yaneth Giha Tobar, Héctor Riveros Reyes y Andrés Soto Velasco, “El gasto militar en Colombia: aspectos macroeconómicos y microeconómicos”, *Revista Cepal*, n.º 69 (1999); Nicolás Urrutia, “El gasto en defensa y seguridad: caracterización del caso colombiano en un contexto internacional”, *Archivos de Macroeconomía* (Departamento Nacional de Planeación) 249 (2004).

5 Iván Valdez-Bubnov, Sergio Solbes Ferri y Pepijn Brandon, coords., *Redes empresariales y administración estatal: la provisión de materiales estratégicos en el mundo hispánico durante el largo siglo xviii* (Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México, 2020); Rafael Torres Sánchez, *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century* (Oxford: Oxford University Press, 2016).

6 Rodrigo Moreno Gutiérrez, *Militarización: perspectivas, conceptos y procesos históricos* (Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México, 2026), 29.

A partir de estos referentes metodológicos, la participación de comerciantes en el aprovisionamiento militar puede ser caracterizada como una expresión del Estado contratante y una faceta de la militarización, pues de esta manera el Estado recurre a comerciantes para transformar el presupuesto en capacidades de las fuerzas armadas, a la vez que numerosos particulares son incorporados a la estructura castrense como contratistas. En palabras de Iván Valdez:

Detrás de la aparente omnipresencia de la actividad estatal en las formas de movilización de recursos para la guerra operaba una enorme cantidad de empresarios de distintos niveles y capacidad productiva, los cuales interactuaban directamente con los agentes del Estado para transferir, de manera práctica, el producto de la recaudación fiscal en formas concretas de capacidad militar o naval.⁷

Para introducir en el contexto historiográfico colombiano la metodología del Estado contratista, visto como faceta de la militarización, esta investigación tiene el objetivo de reconstruir la evolución y composición de la vestimenta militar entre 1896 y 1942, décadas durante las cuales se consolidó la profesionalización castrense, por medio del establecimiento de la carrera militar y las escuelas de formación⁸, así como cambió el carácter de los contratistas. Debido al volumen y la diversidad de contratos registrados en las memorias del Ministerio de Guerra, esta incursión metodológica se concentra en el vestuario marcial: vestidos, calzado, monturas y textiles para confección. Investigaciones posteriores podrían atender al arrendamiento de inmuebles y la compra de bestias, armamento, municiones, libros, entre otros bienes.

Durante la primera mitad del siglo xx también surgió la industria textil en Colombia. De acuerdo con Santiago Montenegro, antes de 1920 fueron creadas la mayoría de las empresas que dominaron la producción industrial de textiles en Colombia entre 1900 y 1945. Este proceso siguió tres etapas: fundación hasta 1920, estabilización durante esa década y diversificación productiva entre 1930 y 1945⁹. José Antonio Ocampo comparte esta interpretación, pues sostiene que los establecimientos fabriles importantes surgieron durante el gobierno proteccionista de Rafael Reyes y la Primera Guerra Mundial. Además, señala que el crecimiento manufacturero se intensificó en la década de 1920¹⁰.

En contraste, Juan José Echavarría argumenta que la industrialización comenzó después de 1930, pues este choque externo incentivó la reasignación del capital del sector exportador hacia la industria moderna, debido a que las alteraciones del mercado mundial redujeron los precios de los bienes primarios e hicieron más atractivas las inversiones en manufacturas. En este sentido, las importaciones de maquinaria para la industria aumentaron a una tasa anual del 30 % entre 1929 y 1937¹¹.

7 Iván Valdez-Bubnov, “Un cambio de paradigmas interpretativos: la historiografía sobre la guerra, la formación del Estado y la producción de armamento desde la teoría de la ‘revolución militar’ a los conceptos de ‘Estado fiscal-militar’ y ‘Estado contratante’”, en *Armamento y globalización en la monarquía hispana (siglos XVI–XVIII)*, coordinado por Iván Valdez-Bubnov, Aitor Díaz Paredes y Antonio José Rodríguez Hernández (Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2022), 44.

8 Aline Helg, “El desarrollo de la instrucción militar en Colombia en los años veinte: estudio del impacto de una misión militar suiza”, *Revista Colombiana de Educación* 17 (1986).

9 Santiago Montenegro, “Empresas textiles, 1900-1945”, *Revista Extensión Cultural* 12 (1982).

10 José Antonio Ocampo, *Café, industria y macroeconomía: ensayos de historia económica colombiana* (Bogotá: Fondo de Cultura Económica; Banco de la República, 2015).

11 Juan José Echavarría, *Crisis e industrialización: las lecciones de los treinta* (Bogotá: Banco de la República; Fedesarrollo; Tercer Mundo, 1999), 214.

La interpretación de Echavarría forma parte de la historiografía convencional de orientación cepalina, según la cual la industrialización sucedió a la crisis del crecimiento exportador, pues ambos modelos eran supuestamente incompatibles. Sin embargo, como ha demostrado Sandra Kuntz en años recientes, la acumulación de capital generada por el sector exportador activó la producción manufacturera durante la etapa final del crecimiento guiado por las exportaciones¹². Esta última lectura resulta consistente con la historia colombiana, pues si bien las ganancias provenientes del café no fueron trasladadas de forma directa a la industria, las primeras fábricas fueron fundadas con capital nacional formado en el comercio exterior¹³.

El sector textil formó parte de la segunda fase de industrialización en Colombia, junto con los derivados del petróleo y los minerales no metálicos. La primera etapa agrupó fábricas de alimentos, tabaco y productos de madera, mientras que la última incluyó industrias de papel e imprentas, productos químicos y caucho, metales básicos, maquinaria y equipo¹⁴. Como resultado, la industria pasó de representar el 6,81 % del PIB en 1929 a concentrar el 13,35 % en 1945¹⁵. Este proceso de transformación industrial en Colombia fue liderado por las empresas de cerveza, gasolina, cemento y textiles de algodón¹⁶. En palabras de Santiago Montenegro: “La industria textil, en especial, los hilados y tejidos de algodón, que fueron su principal componente durante este periodo de estudio, fue decisiva para ayudar a conformar un nuevo modelo de acumulación de capital, con todas sus implicaciones económicas, políticas y sociales”¹⁷.

En este sentido, la tasa de crecimiento anual de la industria textil entre 1925 y 1947 fue de 14,7 %, mientras que la industria en general crecía el 7,6% al año y el PIB, el 3,8 % anual. El número de empresas textiles en Colombia pasó de una entre 1901 y 1909 a 20 entre 1930 y 1939, y a 66 en 1945¹⁸. Esta ampliación tuvo un correlato en el trabajo empleado, el capital invertido y la producción realizada. El número de obreros vinculados a esta rama productiva aumentó de 1.906 mujeres, 969 hombres y 179 niños en 1926 a 2.061 mujeres, 1.254 hombres y 387 niños en 1932, y a 9.804 mujeres y 8.399 hombres en 1942. La maquinaria importada para hilado, tejido y confección pasó de 333.030 pesos en 1917 a 899.200 pesos en 1927, y a 4.414.460 pesos en 1937¹⁹. Por último, la producción aproximada de manufactura textil creció de 15.870.000 metros de tela de algodón en 1926 a 110.817.000 metros en 1942²⁰.

12 Sandra Kuntz Ficker, ed., *La primera era exportadora reconsiderada: una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas* (Ciudad de México: Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, 2019).

13 Santiago Montenegro, “La industria textil en Colombia, 1900-1945”, *Desarrollo y Sociedad* 8 (1982).

14 Ocampo, *Café*, 170.

15 Eduardo Sáenz Rovner, *La ofensiva empresarial: industriales, políticos y violencia en los años cuarenta en Colombia* (Bogotá: Facultad de Ciencias Humanas, Centro de Estudios Sociales, Universidad Nacional de Colombia; Grupo TM, 2007), 39.

16 Ocampo, *Café*, 174.

17 Montenegro, “Empresas”, 65.

18 Juan José Echavarría y Mauricio Villamizar-Villegas, *El proceso colombiano de desindustrialización*, Borradores de Economía 361 (Bogotá: Banco de la República, 2006), 4; Montenegro, “La industria”, 143.

19 Estas últimas cifras han sido deflactadas a pesos constantes de 1923 conforme al índice de precios al consumidor de María López-Urbe, *Salarios, vida cotidiana y condiciones de vida en Bogotá durante la primera mitad del siglo xx* (Bogotá: Departamento de Historia, Facultad de Ciencias Sociales - CESO, Universidad de los Andes, 2011).

20 Montenegro, “La industria”, 154 y 175.

La industria textil colombiana estuvo dominada por empresas familiares, es decir, organizaciones en las cuales la propiedad y la administración no estaban separadas. Por ejemplo, Coltejer fue fundada mediante la reunión de las casas comerciales de los hermanos Ramón y Alejandro Echavarría. A su vez, la compañía de Ramón participó en la creación de Fabricato. Es decir, una misma familia tenía presencia en las dos empresas textiles más grandes del país en 1945. Paños Vicuña constituye un caso claro de las características de este tipo de empresa. El fundador, propietario y gerente era John Uribe; sus hijos Hernán y Diego llevaban las finanzas y la administración; mientras que sus otros hijos, Juan Luis y Humberto, estaban encargados de los procesos químicos y la producción²¹.

La capacidad manufacturera de textiles en Colombia estaba concentrada en empresas y ciudades. En 1926, el país contaba con aproximadamente 1.777 telares, de los cuales el 40 % pertenecía a cuatro empresas de Medellín, Bello, Coltejer, Fabricato y Rosellón, y el 23 % a una barranquillera, Obregón. El resto se repartía entre establecimientos de Cali, Cartagena, Manizales y Samacá²². Este tipo de concentración regional y sectorial fue característico de la industria colombiana en general durante la primera mitad del siglo xx²³.

El surgimiento de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo xx no fue resultado del fomento estatal. En palabras de Eduardo Sáenz Rovner, “las políticas económicas de las administraciones liberales que precedieron al régimen de Mariano Ospina Pérez estaban muy lejos de proteger al sector manufacturero a expensas de otros sectores de la economía”²⁴. El apoyo que el Estado brindó a la naciente producción manufacturera no fue crucial o, en todo caso, fue indirecto y contradictorio. La política proteccionista del Gobierno de Rafael Reyes tuvo una vigencia tan corta que apenas benefició a algunas empresas²⁵. De mayor envergadura fue la construcción de ferrocarriles, carreteras y líneas de comunicación entre 1925 y 1930, pues el tendido de infraestructura redujo los costos de transporte, mejoró la conexión entre las regiones del país y aumentó la circulación de mercancías, capitales e información²⁶.

De igual modo, la creación del Banco de la República en 1923 dio al Estado las herramientas necesarias para incidir en la estructura monetaria y fiscal del país²⁷. En este sentido, el banco central realizó varias devaluaciones orientadas a la promoción de las exportaciones, mediante la reducción del precio en divisas de las mercancías exportables. Sin embargo, estas medidas afectaron a la industria textil porque la revaluación del dólar encareció las importaciones de insumos y maquinaria requeridas para su funcionamiento²⁸. A esto se agregó el incremento de los aranceles a la importación de algodón en rama e hilazas, de los que dependía la industria textil debido a la escasa oferta de estos materiales en el mercado interno. Esta medida fue agravada por la imposición de cuotas de fibra nacional para la compra de insumos importados durante las décadas de 1930

21 Montenegro, “La industria”, 126-127.

22 Montenegro, “La industria”, 140.

23 Sáenz Rovner, *La ofensiva*.

24 Sáenz Rovner, *La ofensiva*, 20.

25 Montenegro, “La industria”.

26 Echavarría, *Crisis*, 212.

27 Ocampo, *Café*, 171.

28 Echavarría, *Crisis*, 215.

y 1940²⁹. Para cerrar este excursus, lo poco que podría agregarse sobre la manufactura de calzado, es que en 1915 había seis fábricas dedicadas a la elaboración de zapatos, con un capital invertido de 346.184 pesos (255.000 pesos corrientes)³⁰. Posteriormente, el sector experimentó una notable expansión: según María López Uribe, el número de empresas pasó de doce en 1920 a 108 en 1930³¹.

Dicho lo anterior, esta investigación tiene como objetivo reconstruir uno de los eslabonamientos de consumo de la naciente industria de textiles y calzado en Colombia: las fuerzas armadas. La información empírica de este artículo fue extraída de 17 memorias del Ministerio de Guerra, en cuyos anexos están registrados contratos celebrados entre los ministros y numerosos particulares³². El listado de contratos indica el nombre del contratista, la cantidad y el precio de la mercancía transada. Solamente en algunos casos aparece la ciudad de celebración contractual. A partir de estas fuentes primarias, la investigación construyó una base de datos de 1.755 observaciones (contratos) correspondientes a 18 años entre 1896 y 1942, debido a que en algunos años las memorias no incluyeron información desagregada, sino totales financieros. Estos contratos fueron auditados por la Intendencia General del Ejército, departamento administrativo encargado de los suministros de las tropas. Como durante el periodo de estudio ocurrieron variaciones monetarias, todos los valores en pesos fueron transformados a precios constantes con base de 1923, siguiendo el índice de precios al consumidor construido por María del Pilar López³³. De igual modo, las yardas y varas inglesas fueron convertidas a metros, y las gruesas y docenas, a piezas.

La primera parte del artículo presenta el carácter general del conjunto de datos, mientras que la segunda y tercera analizan la composición y dinámica de los contratistas y las mercancías. Finalmente reflexiona sobre la relación Estado-particulares en los procesos de militarización y construcción estatal.

29 Montenegro, “La industria”, 161-163.

30 Purl Lord Bell, *Colombia: manual comercial e industrial*, prólogo de Miguel Urrutia (Bogotá: Banco de la República, 2011), 245.

31 López-Uribe, *Salarios*, 170.

32 Las memorias del Ministerio de Guerra utilizadas en esta investigación son: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904*, t. 1 (Bogotá: Imprenta de Vapor, 1904); *Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910* (Bogotá: Imprenta Eléctrica, 1910); *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911* (Bogotá: Imprenta Moderna, 1911); *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912* (Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1912); *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913* (Bogotá: Talleres del Estado Mayor General, 1913); *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1914); *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915* (Bogotá: Talleres del Estado Mayor General, 1915); *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916* (Bogotá: Talleres del Estado Mayor General, 1916); *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1918); *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1919); *Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra* (Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1921); *Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra* (Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1922); Jefatura del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra, *Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo* (Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1924); *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926* (Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1926); *Memoria del Ministerio de Guerra de 1927* (Bogotá: Talleres del Ministerio de Guerra, 1927), y *Memoria de Guerra de 1942*.

33 López-Uribe, *Salarios*.

1. Carácter general del conjunto de datos

Los datos recolectados en las memorias de guerra, que reúnen 1.755 observaciones, muestran un mercado heterogéneo y marcadamente asimétrico (tabla 1). Aunque el valor total asciende a 2.174.946, la mediana de 291 y la moda de 130 indican que la mayor parte de los registros corresponde a contratos de bajo monto. Esta concentración contrasta con la existencia de pocos contratos de gran magnitud, cuyo valor máximo alcanza 164.890 y eleva el promedio a 1.239. En consecuencia, el mercado no estuvo compuesto por operaciones de escala semejante, sino por una base amplia de transacciones pequeñas y un reducido conjunto de contratos excepcionales que concentraron una proporción considerable de los recursos.

Tabla 1. Estadísticas descriptivas

Media	1.239
Error típico	151
Mediana	291
Moda	130
Desviación estándar	6324
Varianza de la muestra	39.997.668
Curtosis	302
Coefficiente de asimetría	15
Rango	164.884
Mínimo	6
Máximo	164.890
Suma	2.174.946
Cuenta	1.755

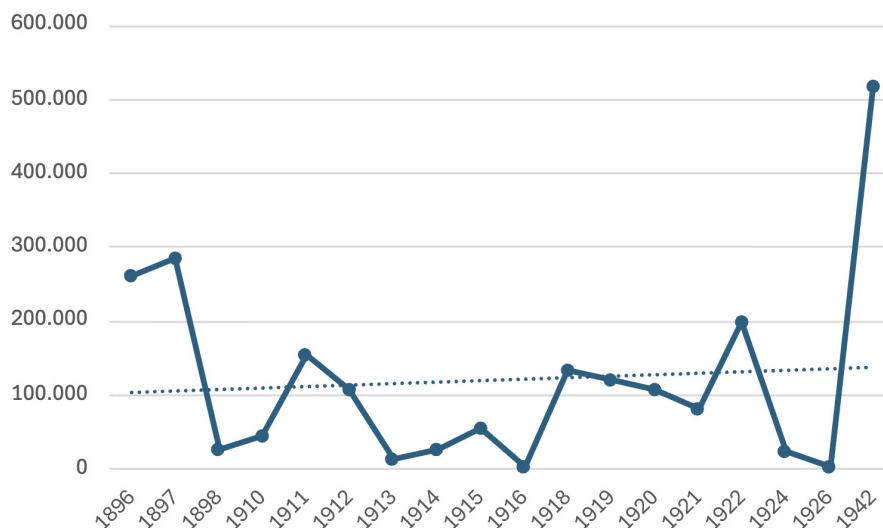
Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904; Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919; Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926; Memoria del Ministerio de Guerra de 1927, y Memoria de Guerra de 1942.*

El conjunto de datos está segmentado en cuatro grupos, que son hombres, mujeres, empresas y varias personas. Los hombres concentraron el 62 % de las observaciones y el 60 % de los valores; las mujeres, el 33 % de los registros y el 8 % del monto total; las empresas, el 4 % de datos y el 26 % de valor, mientras que varias personas se quedaron con el 1 % de las anotaciones y el 6 % de la suma. En el caso de las mujeres se aprecia una subvaloración enorme, pues la brecha entre observaciones

y valores es amplia. Esta desigualdad se explica por la participación de las empresas y el grupo de varias personas. Mientras que las mujeres presentan una relación porcentual valor/observación de 0,24 veces, la de las empresas es de 6,50 y la de varias personas, de 6. En otras palabras, las empresas absorben 6,5 veces más valor del que les correspondería proporcionalmente, en tanto que las mujeres están subvaloradas en más del 75 % respecto a su peso en la muestra.

La dinámica de la provisión de vestuario militar entre 1896 y 1942 fue la siguiente. El valor de las mercancías vendidas al Estado colombiano pasó de aproximadamente 262.039 pesos en 1896 a 518.502 pesos en 1942, lo que supuso un crecimiento del 98 % a una tasa anual del 1,5 %. La evolución de las compras, sin embargo, fue irregular. El gráfico 1 presenta un comportamiento discontinuo que estuvo marcado por varios picos y caídas con una tendencia estacionaria. El crecimiento excepcional al final de la serie sugiere un cambio estructural, que puede estar vinculado a la presencia dominante de empresas en el avituallamiento textil. Durante este año, empresas como Almacén Obregón S. A., Compañía Distribuidora de Manufacturas, Echavarría y Co. y Ltda. y Sociedad Ind. Alicachin, entre otras, conformaron un oligopolio, pues acapararon el 78 % de las compras del Ministerio de Guerra colombiano³⁴.

Gráfico 1. Evolución de las compras de vestuario militar en Colombia, 1896-1942 (pesos de 1923)

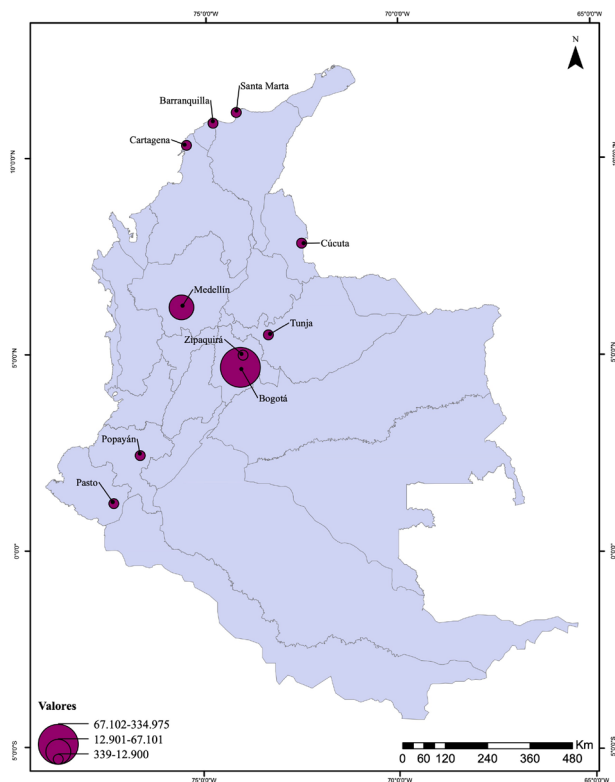


Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904; Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919; Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926; Memoria del Ministerio de Guerra de 1927, y Memoria de Guerra de 1942.*

34 Acerca de los Obregón y otros textileros de Barranquilla, véase Adolfo Meisel, “La Fábrica de Tejidos Obregón de Barranquilla (1910-1957)”, en *¿Por qué perdió la costa caribe el siglo xx? y otros ensayos* (Barranquilla: Editorial Uninorte, 2025).

La memoria de 1914 contiene un consolidado de los contratos de vestimenta castrense celebrados entre 1910 y 1914, en el que la información está desglosada por ciudad, producto, cantidad y valor. Este recuento es el único registrado en toda la documentación consultada, por lo que es valioso, pese a su limitado alcance temporal. Conforme a este informe, Bogotá dominó la oferta de vestuario bélico con el 77,3 % del valor de los contratos celebrados, y en segundo lugar se ubicó Medellín, con el 15,5 %. Ambas ciudades, por lo tanto, acapararon casi el 93 % de los suministros de ropa y calzado militar de las fuerzas armadas colombianas, pues eran centros de una intensa actividad mercantil y de un animado proceso industrial³⁵. El porcentaje restante se dividió, en este orden, entre Cartagena, Cúcuta, Pasto, Popayán, Barranquilla, Zipaquirá, Santa Marta y Tunja. El mapa 1 ilustra la distribución geográfica de la oferta textil de consumo marcial.

Mapa 1. Geografía del mercado colombiano de vestimenta militar, 1910-1914 (pesos de 1923)



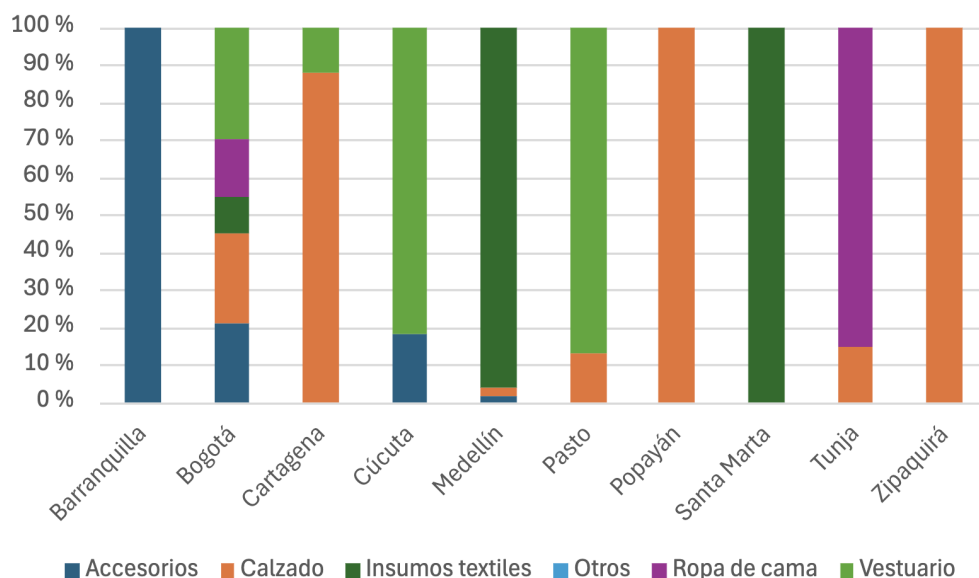
Fuente: elaboración propia con base en *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914*.

¿Cómo estaba compuesta la oferta de productos en cada ciudad? El gráfico 2 muestra que el abasto de indumentaria bélica se organizó en dos grupos de ciudades: Barranquilla, Popayán, Santa Marta y Zipaquirá pusieron en el mercado un solo tipo de mercancías, que fueron accesorios,

35 Sobre el comercio y la industria en Bogotá durante la primera mitad del siglo XX, véase Irina Rosa España Eljaiek y Fabio Sánchez Torres, *Industrialización regional, café y capital humano en la primera mitad del siglo XX en Colombia*, Documentos CEDE 36 (Bogotá: Facultad de Economía, CEDE, Universidad de los Andes, 2010); Sáenz Rovner, *La ofensiva*.

calzado e insumos textiles; Cartagena, Medellín, Pasto y Tunja participaron con dos o tres tipos de productos, si bien la distribución estuvo concentrada en un grupo de mercancías: accesorios, calzado, insumos textiles, ropa de cama y vestuario. Por último, Bogotá presentó la estructura mercantil más diversificada, que estuvo dividida entre vestuario (30,1 %), calzado (24 %), accesorios (20,8 %), ropa de cama (15,1 %) e insumos textiles (10 %). La tradición mercantil capitalina se plasmó en una mayor especialización del trabajo. Esta imagen general de la producción de atuendos militares debe ser complejizada prestando atención a las características de los contratistas.

Gráfico 2. Estructura geográfica de la oferta de atuendo militar en Colombia, 1910-1914



Fuente: elaboración propia con base en *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914*.

2. Composición y dinámica de los contratistas

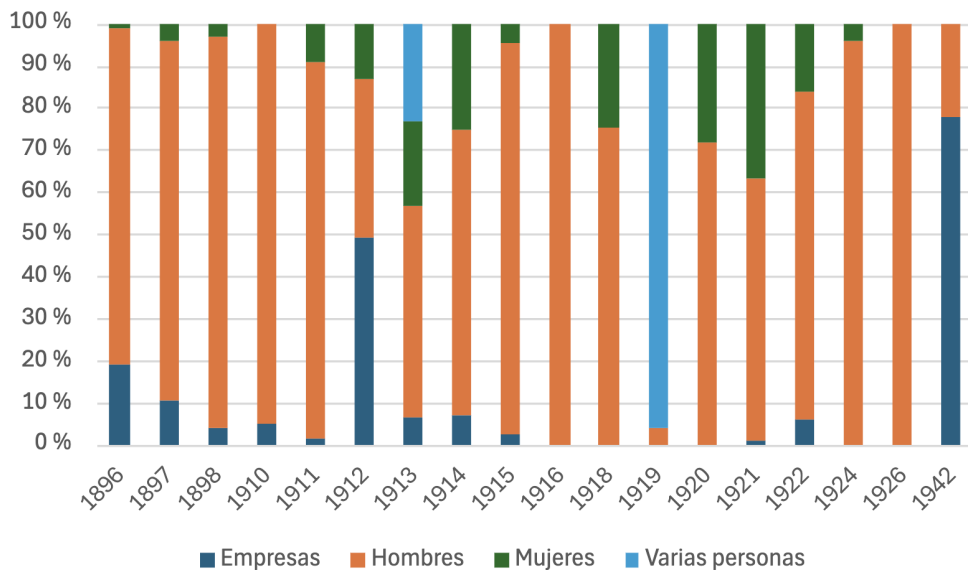
Algunas de las empresas manufactureras fundadas antes de 1920 en Colombia fueron la Fábrica de Hilados y Tejidos Obregón de Barranquilla (1910); la Fábrica de Hilados y Tejidos de Samacá, en Boyacá (1904); De la Espriella Hermanos, en Cartagena (1910); la Fábrica de Tejidos de Caldas, en Manizales (1919); la Fábrica de Hilados y Tejidos de Bello (1902); Compañía Colombiana de Tejidos, Coltejer (1907); Jericó (1909); Fábrica de Hilados y Tejidos de Rosellón (1911); Arango (1914) y Montoya Hermanos (1914), en Medellín, y la Sociedad Industrial Franco Belga de San José de Suaita, en Santander (1908)³⁶. Sin embargo, el universo de proveedores de indumentaria militar superó por mucho esta muestra.

Del conjunto de contratistas, los hombres hicieron presencia con más frecuencia en el mercado, y vendieron bienes y servicios de indumentaria militar de mayor valor que las mujeres, las

³⁶ Montenegro, “La industria”, 123.

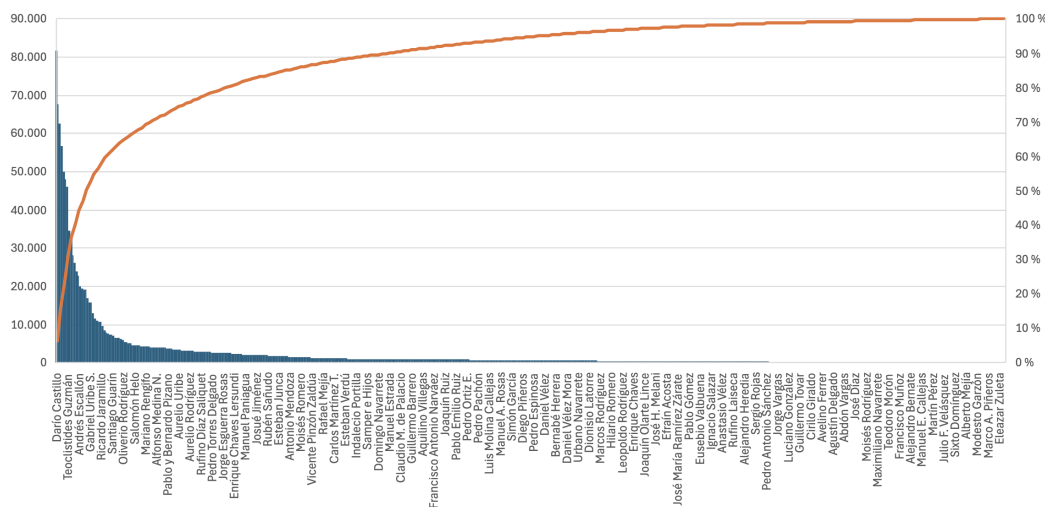
empresas y la agrupación de varias personas (gráfico 3). El grupo de hombres participó en el mercado todos los años registrados, con un total de 1.087 apariciones que sumaron 1.314.474 pesos. Las mujeres aportaron 183.016 pesos en 580 intervenciones; las empresas, 557.347 pesos en 71, y el conjunto de varios oferentes, 120.108 pesos en 17. En este sentido, el valor promedio de cada transacción fue de 1.209 pesos en el caso de los hombres, 316 pesos en el de las mujeres, 7.850 pesos en el de empresas y 7.065 pesos de diversos actores.

Gráfico 3. Participación grupal en el mercado de indumentaria militar, 1896-1942



Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904; Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919; Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926; Memoria del Ministerio de Guerra de 1927, y Memoria de Guerra de 1942.*

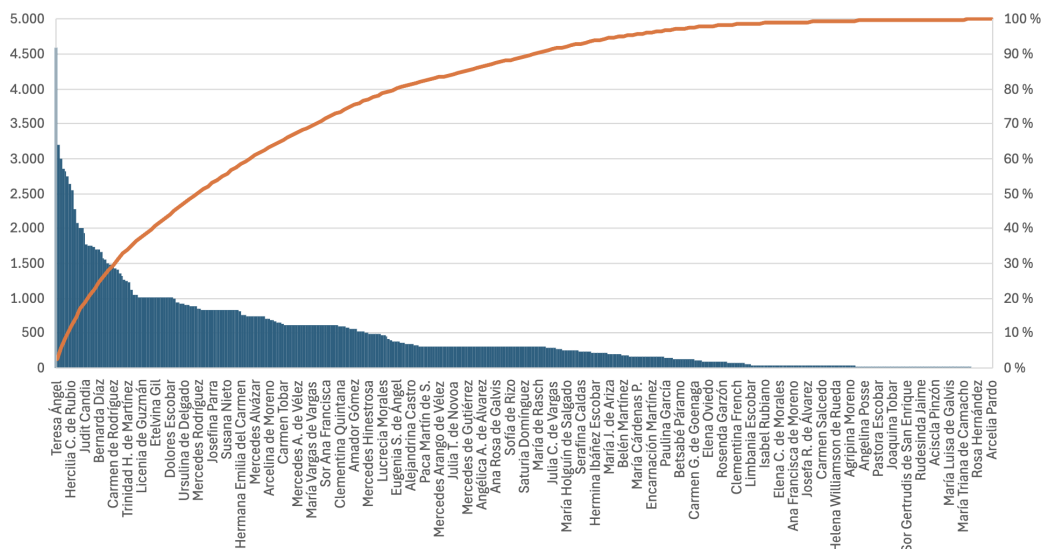
Gráfico 4. Distribución de datos de los hombres contratistas, 1896-1942 (pesos de 1923)



Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904; Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919; Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926; Memoria del Ministerio de Guerra de 1927, y Memoria de Guerra de 1942.*

Entre los empresarios hombres, la clasificación por tamaño permite distinguir pequeños contratistas, con operaciones de entre 12 y 329 pesos; medianos, con ventas de entre 330 y 1.209 pesos; y grandes, con contratos desde 1.210 hasta 67.695 pesos, de acuerdo con los límites fijados por la mediana y la media. Los primeros realizaron 544 transacciones por 80.663 pesos, y estuvieron representados por vendedores como Nicandro Correa, Celso Rico, Alberto Mejía, Julio Ramírez y Pedro José Vásquez, cuyas operaciones incluyeron uniformes de manta, botines, alpargatas, monturas y paños. Este conjunto sugiere un mercado abierto, con amplia participación de comerciantes de baja escala y limitada capacidad para concentrar la oferta. Los medianos contratistas, con 421 ventas por 290.945 pesos, incluyeron a José María Ramírez Zárate, Pablo y Bernardo Pizano, Cayetano Cuervo, José Esteban Sánchez y Mariano Romero, entre otros, proveedores de penachos, lienzo, botines, polainas y cobijas. En el extremo superior, 122 grandes contratistas concentraron 942.866 pesos mediante operaciones de mayor cuantía, como las de Eulogio Galindo, Teoclistedes Guzmán, Zoilo Izquierdo, Pablo Arévalo Vargas y Marco A. Restrepo, asociados con paños, uniformes, lienzo y botas de montar. La escala de estas ventas permite suponer que parte de las mercancías procedía de Europa o Estados Unidos, cuestión que podría verificarse con documentación aduanera. Dentro de este grupo también figuran empresarios y firmas estudiados

Gráfico 5. Distribución de datos de las mujeres contratistas, 1896-1924 (pesos de 1923)

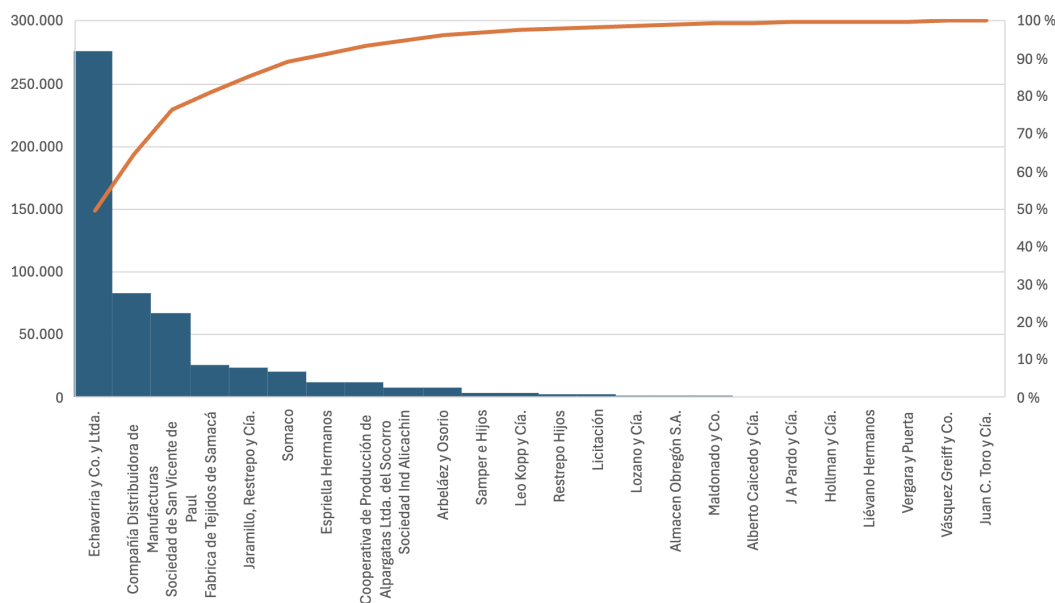


La participación de las mujeres empresarias en el mercado de indumentaria militar fue menor que la de los hombres y las empresas, aunque tuvo un crecimiento visible entre 1896 y 1921, cuando pasó del 1 % al 37 %. Este ascenso estuvo asociado con un cambio en los bienes transados: mientras que entre 1896 y 1898 predominaron las banderas, probablemente elaboradas en ámbitos domésticos con máquinas de coser³⁸, desde 1911 aumentó la circulación de prendas confeccionadas, en especial vestidos interiores, cuyo volumen sugiere un origen manufacturero nacional o extranjero. Entre 1912 y 1922, 96 mujeres vendieron 29.512 vestidos interiores por 52.126 pesos, mercancía que representó casi el 31 % de los artículos comercializados por ellas. Sin embargo, esta trayectoria

38 Andrew Godley, "Selling the Sewing Machine around the World: Singer's International Marketing Strategies, 1850-1920", *Enterprise and Society* 7, n.º 2 (2006).

general encubre diferencias internas. Las pequeñas empresarias, con operaciones de entre 6 y 202 pesos, realizaron 290 transacciones por 29.689 pesos, y estuvieron representadas por Carmen M. de Alfonso, Sara Quintero O., María Torres B., Paulina Fajardo, Julia Herrera, Consejo Vanegas, María J. de Pulecio, Berta de Tavera, Ester Piñeros de Pardo, entre otras. Las medianas, con ventas de entre 203 y 316 pesos, efectuaron 124 operaciones por 34.412 pesos, e incluyeron a María Holguín de Salgado, sor Ana Francisca de San Rafael, Abigaíl Trujillo, Paulina Boshell y Judit Candia. Las grandes empresarias, con registros de entre 317 y 3.208 pesos, concentraron 166 transacciones por 125.916 pesos, y tuvieron entre sus casos más visibles a Eusebia Currea, Ernestina Angarita, Belén Borda de Zalamea, Custodia Cifuentes y Dolores Ruiz. En conjunto, el mercado femenino parece haber sido menos concentrado que el masculino, pues el número de mujeres situadas por encima de la media fue mayor. La ausencia de estudios historiográficos sobre estas contratistas hace necesarias nuevas investigaciones acerca de sus establecimientos, especializaciones comerciales y trayectorias empresariales. El detalle de los casos, montos y bienes se presenta en el gráfico 5.

Gráfico 6. Distribución de datos de las empresas contratistas, 1896-1924 (pesos de 1923)



Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904; Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919; Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926; Memoria del Ministerio de Guerra de 1927, y Memoria de Guerra de 1942.*

Las empresas presentan la distribución más heterogénea entre los grupos analizados, con 71 observaciones repartidas entre compañías pequeñas, medianas y grandes, según los límites definidos por la mediana y la media (gráfico 6). Las primeras, con operaciones de entre 7 y 1.449 pesos, incluyen casos como Alberto Caicedo y Cía., De la Espriella Hermanos, Arbeláez y Osorio, la Fábrica de Tejidos de Samacá y Jaramillo, Restrepo y Cía., cuyos suministros comprendieron lienzos, botines, alpargatas, mantas y paños. Las empresas medianas, de entre 1.450 y 7.850 pesos, estuvieron representadas por la Sociedad de San Vicente de Paúl, la Fábrica de Tejidos de Samacá y De la Espriella Hermanos, con ventas de fornituras, mantas y diagonales. En el extremo superior, las grandes compañías, con registros de entre 7.851 y 164.890 pesos, concentraron las transacciones de mayor escala, como las de la Sociedad Ind. Alicachín, Somaco, la Compañía Distribuidora de Manufacturas y Echavarría y Co. Ltda., cuya venta de 274.320 metros de dril verde por 164.889 pesos fue la operación más alta de la base de datos. Algunas firmas registradas, entre ellas Echavarría y Co. Ltda., De la Espriella Hermanos, la Fábrica de Tejidos de Samacá, Maldonado y Co., Almacén Obregón S. A. y la Sociedad de San Vicente de Paúl de Pamplona, han sido tratadas por la historiografía, lo que permite conectar la contratación militar con trayectorias manufactureras y comerciales más amplias³⁹. Finalmente, la categoría de *varias personas*, presente en 1913 y 1919, impide desagregar una parte de la información y debe leerse como registros colectivos de composición incierta. El detalle de los casos, montos y bienes se presenta en el gráfico 6.

En conjunto, hombres, mujeres, empresas y varias personas conformaron una oferta variada de pequeños, medianos y grandes contratistas que abasteció al Ministerio de Guerra de Colombia con una diversidad de mercancías que requería para vestir y dar abrigo a sus fuerzas armadas en distintas circunstancias. Sin el concurso de este entramado empresarial, el Estado colombiano difícilmente habría aprovisionado al estamento castrense de la indumentaria necesaria. La participación de aproximadamente mil empresarios de diferentes tamaños y ubicados en ciudades distintas del país contribuyó a la transformación del presupuesto militar en capacidades bélicas. La construcción del Estado colombiano fue el resultado de esta interacción entre particulares y el sector público. El flujo de caudales y reflujo de mercancías materializó el funcionamiento del Estado contratante.

3. Composición y dinámica de las mercancías

Según se desprende de las memorias del Ministerio de Guerra de Colombia y de una publicación de Francisco Leal, el pie de fuerza del Ejército colombiano pasó de 5.463 a 10.000 hombres entre 1911 y 1944⁴⁰, lo que significó un incremento del 83 %. Este aumento ofreció un mercado de consumo atractivo para los empresarios interesados en abastecer de indumentaria al estamento castrense. La composición y la duración estipuladas en las normas hacían que la ropa militar rotara con frecuencia y que se requirieran varias prendas de cambio, según el reglamento del 27 de junio de 1919. Los oficiales vestían uniformes de gala y de parada, mientras que las tropas portaban uno solo para parada, servicio, campaña y maniobras. En cuanto a la duración, de acuerdo con la resolución del 13 de diciembre de 1918, un pantalón de paño debía reemplazarse cada dos años; una blusa y un pantalón de dril, cada año, de los cuales habría tres dotaciones; la camisa y los

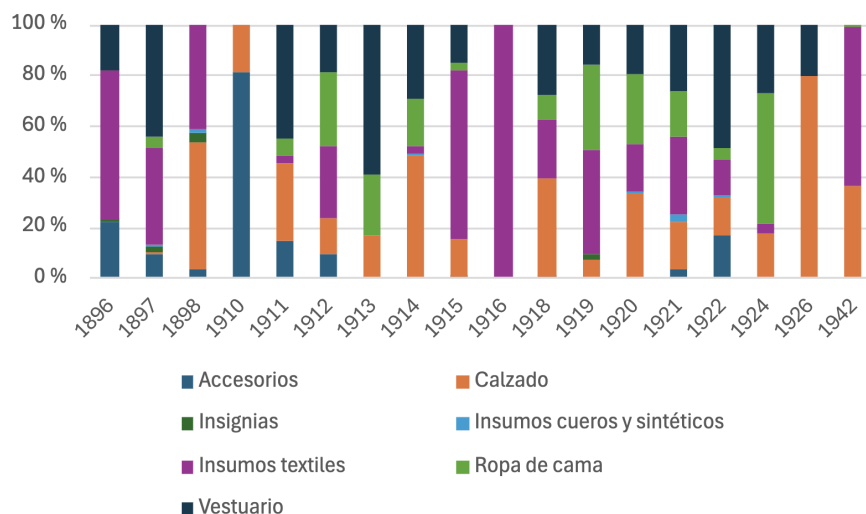
39 Berdugo Cotera, *La industrialización*, 215-275.

40 Ministerio de Guerra, *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911*; Francisco Leal Buitrago, "Política e intervención militar en Colombia", *Revista Mexicana de Sociología* 32, n.º 3 (1970): 508.

calzoncillos, en la misma cantidad y con igual duración; los botines, cada año, en cantidad de dos pares; las alpargatas, cada quince días, y una frazada, cada año, entre otros bienes⁴¹.

La provisión de indumentaria militar estuvo compuesta por una diversidad de mercancías normalizadas en 56 tipos de bienes y agrupadas en 7 clases: accesorios, como maletas, fornituras, galápagos⁴² y correajes⁴³; calzado, que incluía botines, alpargatas, cotizas, zapatos y botas; insignias, entre ellas banderas y divisas; insumos de cuero y sintéticos, como hule, suela y cartón; insumos textiles, como dril, lienzo, paño, diagonal y manta; ropa de cama, integrada por frazadas y cobijas; y vestuario, conformado por uniformes, polainas, gorras, pantalones y boinas. Entre 1896 y 1942, los insumos textiles concentraron el 38 % del valor total transado, seguidos por vestuario con el 23 %, calzado con el 21 %, ropa de cama y accesorios con el 9 % cada uno, insignias con el 0,7 %, e insumos de cuero y sintéticos con el 0,3 %. Esta distribución indica que los insumos textiles, el vestuario y el calzado estructuraron el abasto castrense. El detalle de clases, bienes y participaciones se presenta en el gráfico 7.

Gráfico 7. Estructura comercial de la provisión de indumentaria militar, 1896-1942

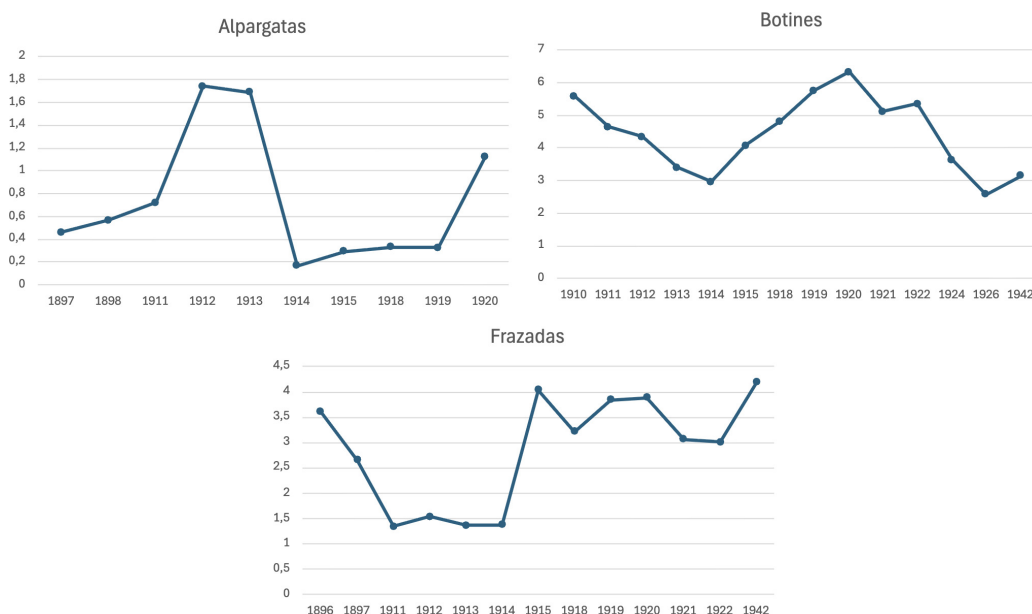


Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904*; *Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918*; *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919*; *Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra*; *Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra*; *Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo*; *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926*; *Memoria del Ministerio de Guerra de 1927*, y *Memoria de Guerra de 1942*.

41 Reglamento del 27 de junio de 1919 y resolución del 13 de diciembre de 1918, en Ministerio de Guerra, *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919*, 17 y 26.

42 Un galápago de caballería tenía las siguientes partes: estribos de cobre, acciones, alforjas, fundas para encauchados, frenos con sus riendas, jáquimas, baticola y alfombras.

43 Los correajes estaban conformados por dos cartucheras, un cinturón con chapa, un portarrifle y un tahalí.

Gráfico 8. Series de precios de alpargatas, botines y frazadas en Colombia, 1896-1942 (pesos de 1923)

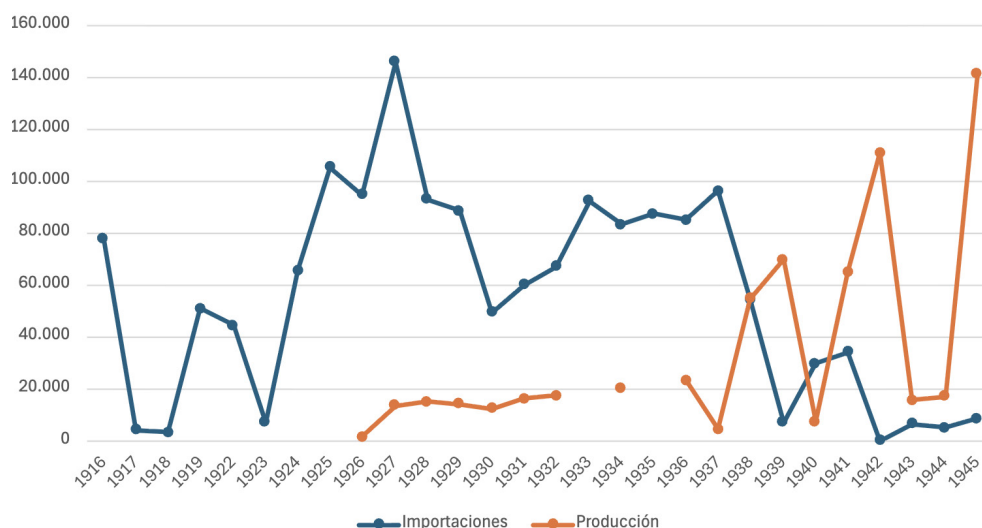
Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904; Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912; Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916; Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919; Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra; Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo; Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926; Memoria del Ministerio de Guerra de 1927, y Memoria de Guerra de 1942.*

La información de la base de datos no es continua, ni en todos los años se registran las mismas compras, por lo que solamente unas pocas mercancías permiten construir estimativos sobre el comportamiento de los precios durante varios años. Entre ellas se encuentran las alpargatas, los botines y las frazadas, que presentan la información más robusta en términos de número de observaciones, años con datos, tramo continuo más largo, registros promedio y variación anual. Las alpargatas son un producto de fabricación y consumo local, elaboradas con fibra y tela e ideales para climas cálidos. De igual modo, era una prenda común de las clases populares del país. Su elevada presencia muestra que el zapato todavía no era un artículo de uso masivo, ni siquiera en sectores acomodados del Estado. Además de límites presupuestales, había hábitos de consumo difíciles de cambiar. Por otra parte, los botines son un zapato de cuero para ser usado en distintas circunstancias y que debe ser resistente a las más duras condiciones. En el largo plazo se impuso como el típico calzado militar, pero en la época debió competir con las alpargatas. Por último, las frazadas son un tejido de lana o algodón utilizado como abrigo. La lana es más frecuente en climas fríos, mientras que el algodón se usa más en temperaturas cálidas por su frescura y transpirabilidad.

Sin duda, las frazadas acompañaron a las tropas colombianas en los cuarteles y campamentos desperdigados en el territorio nacional.

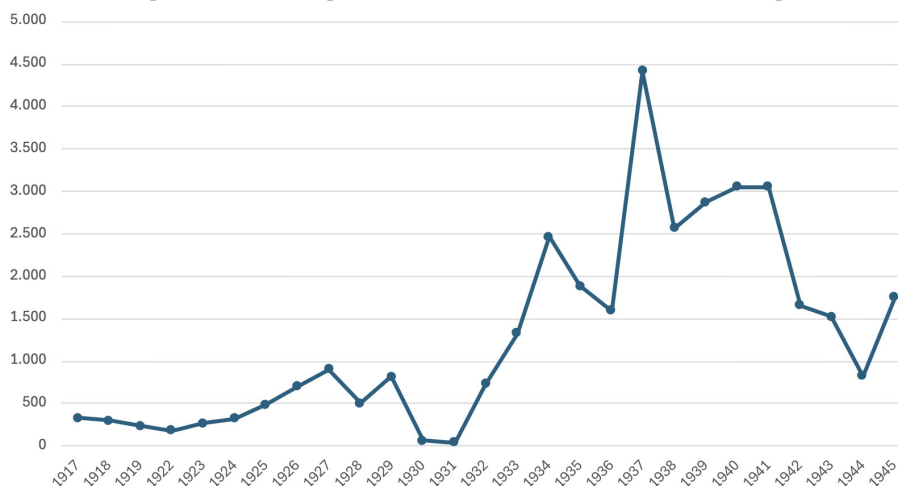
Las series de precios de los tres productos sugieren la existencia de mercados competitivos en que los valores son resultado de la interacción entre la oferta y la demanda (gráfico 8). Estos movimientos fluctuantes son propios de una dinámica mercantil en la que no existen precios fijados por la autoridad. En este sentido, la dinámica de la Primera Guerra Mundial (1914-1918) muestra que los botines y las frazadas sufrieron más que las alpargatas por la distorsión en el mercado mundial, al depender más de las importaciones del producto terminado y de sus insumos productivos, como suelas de caucho galvanizado, hilos, herramientas de marroquinería y confección, entre otros. Sin embargo, mientras el precio de los botines cayó después de la guerra y la reactivación moderada del mercado global, las frazadas conservaron precios elevados, aunque en una dinámica fluctuante. Si bien no contamos con series detalladas sobre las importaciones de estos bienes, los gráficos 9 y 10 permiten aproximarse al comportamiento de la importación de maquinaria textil y algodón en rama, pues la producción local (Atlántico, Boyacá, Cundinamarca, Santander y Tolima) durante la primera mitad del siglo xx no era suficiente para cubrir los requerimientos de la naciente industria colombiana, así como la fibra importada era más uniforme que la nacional⁴⁴.

Gráfico 9. Importaciones y producción de algodón en rama en Colombia, 1916-1945 (miles de metros)



Fuente: elaboración propia con base en Montenegro, “La industria”, 154.

44 Montenegro, “La industria”, 134 y 162.

Gráfico 10. Importaciones de maquinaria textil en Colombia, 1917-1945 (miles de pesos de 1923)

Fuente: elaboración propia con base en Montenegro, “La industria”, 175.

La información de 1911 permite realizar un ejercicio de reconstrucción del costo total de vestir a un soldado, pues es el año que contiene más datos de mercancías, cantidades y precios. En este sentido, la indumentaria de un miembro de infantería costaba aproximadamente 51 pesos y la de uno de caballería se evaluaba en 95 pesos, debido a los accesorios que requiere el caballo. Esta vestimenta incluyó alpargatas, boina, botines, calzoncillos, camisa, uniformes de cuartel y de parada, mochila y morral, entre otros artículos (tabla 2). Conforme a los datos de salarios del mismo año, un obrero no calificado tendría que trabajar 175 días para pagar un uniforme de infantería y 329 días para uno de caballería, si destinara todo su pago a realizar esta compra. Mientras que un trabajador calificado habría de invertir 86 días para pagar la vestimenta de infantería y 162 días para la de caballería⁴⁵. El elevado costo de la indumentaria no solo era un dato contable, sino una evidencia de la presión fiscal necesaria para sostener al Estado contratante.

Tabla 2. El costo de vestir a un soldado en Colombia, 1911 (precios de 1923)

	Infantería	Caballería
Alpargatas	0,7	
Boina de infantería	1,7	
Botines		4,7
Calzoncillo	1,4	1,4
Camisa	1,2	1,2
Cobija	1,4	1,4
Correaes	3,8	3,8

45 El salario diario promedio de un obrero no calificado en la Fábrica Fenicia en 1911 (abril, agosto y diciembre) era de 0,29 pesos y el de uno calificado, de 0,59 pesos. Véase López-Urbe, *Salarios*, 144.

	Infantería	Caballería
Galápago		38,3
Mochila	4,3	4,3
Morral	0,6	0,6
Sombrero castor		4,1
Uniforme de cuartel⁴⁶	3,9	3,9
Uniforme de parada	31,6	31,6
Costo total	51	95

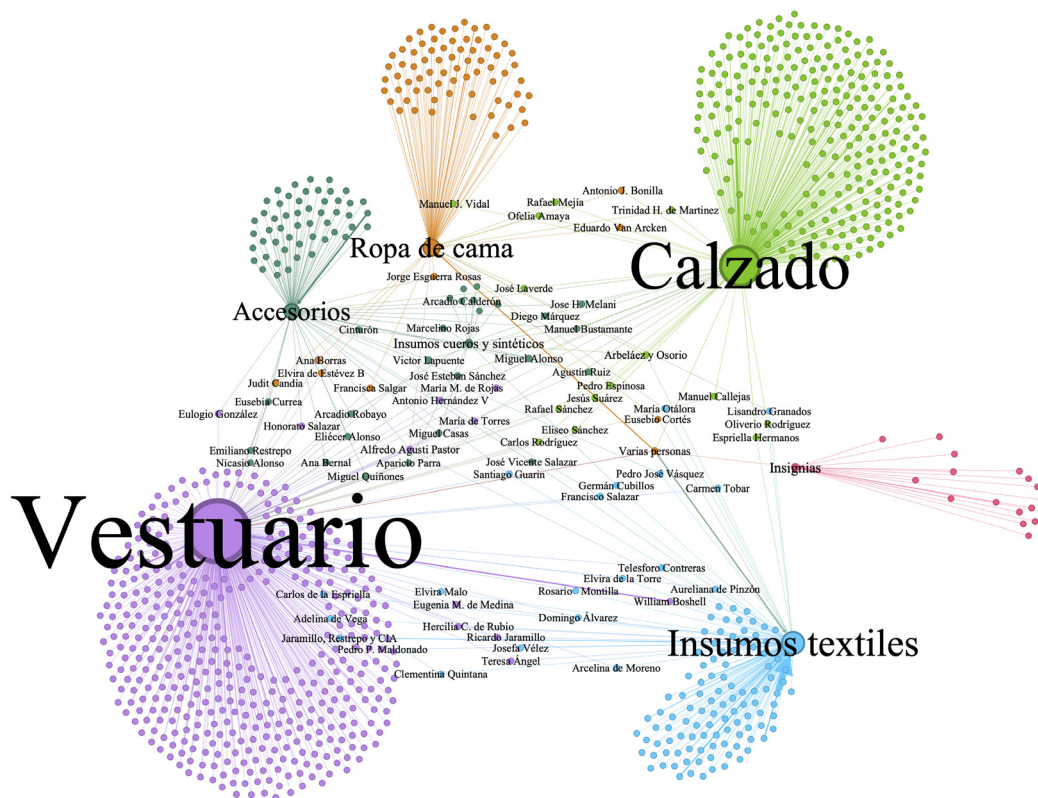
Fuente: elaboración propia con base en *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911*.

Para concluir esta sección, se ha elaborado un sociograma dirigido (gráfico 11) en el que los nodos están constituidos por actores, sectores empresariales y mercancías, y las conexiones representan el valor del contrato (desde actor hacia sector) y el precio promedio de los bienes transados (de sector a mercancía). La red cuenta con 995 nodos y 1.081 aristas, es decir que las conexiones son el 54,3 % de las posibles. Esta estructura dispersa es confirmada por un grado medio de 1,086 (2 es el óptimo) y una densidad de 0,001. El diámetro de 2 y la longitud de camino de 1,91 sugieren que unos pocos actores tienen alta centralidad y conectan los demás nodos. La modularidad de 0,684 (entre 0 y 1) indica la conformación de comunidades bien definidas y entrelazadas por vínculos nucleares. Para que la visualización sea correcta, solamente se han etiquetado los nodos con un grado mayor que 2.

Por último, la distribución de los nodos es bastante asimétrica, pues actores como Miguel Alonso, Alfredo Agustí Pastor y Arbeláez Osorio establecieron 4 conexiones cada uno; otros 10 contratistas registraron 3 vínculos; 59, 2, y el resto tuvo un solo enlace. Esta marcada desigualdad es confirmada por un índice de Gini de 0,83 (1 indica que un actor concentra todo). Es decir, si en un escenario de igualdad perfecta, al 10 % de la población le corresponde el 10 % de participación en el mercado, se quedó solamente con el 0,09 %. El 20 % no tuvo 20 %, sino 0,48 %; el 40 %, un 2,2%; el 60 %, un 6,12%; el 80 %, un 13,77 %, y el 90 %, un 22,31 %. O sea que el 10 % restante de la población acaparó el 77,69 % del mercado. Esta estructura empresarial elevadamente concentrada coincide con la descripción de la industria colombiana durante la primera mitad del siglo xx que ha reconstruido la historiografía⁴⁷. En suma, este conglomerado de empresarios transformó el presupuesto estatal en capacidades militares, en particular en indumentaria castrense, y quedó vinculado al proceso de construcción del Estado y ampliación de las fuerzas armadas, esto es, a un movimiento de militarización.

⁴⁶ Los uniformes de cuartel estaban conformados por chaqueta, pantalón y gorro de caqui, más camisa y calzoncillos de lienzo.

⁴⁷ Sáenz Rovner, *La ofensiva*.

Gráfico 11. Red del aprovisionamiento de indumentaria militar en Colombia, 1896-1942

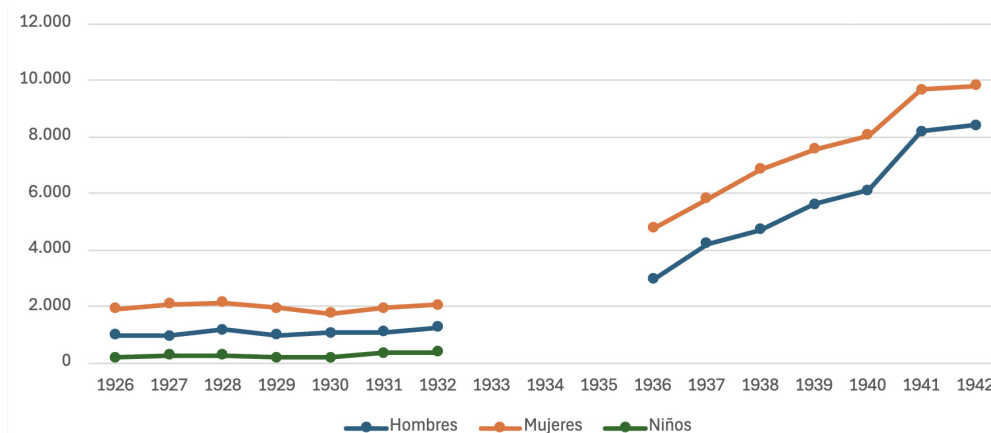
Fuente: elaboración propia con base en las siguientes memorias del Ministerio de Guerra de Colombia: *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904*; *Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916*; *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918*; *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919*; *Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra*; *Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra*; *Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo*; *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926*; *Memoria del Ministerio de Guerra de 1927*, y *Memoria de Guerra de 1942*.

Del proceso productivo de estos bienes no es mucho lo que se puede agregar, debido a la falta de investigaciones detalladas. En general, las empresas textiles se dedicaban a la fabricación de hilados y tejidos de algodón, productos de lana y fibras artificiales, y tejidos de punto. Además, concentraron la producción desde el procesamiento del algodón en rama hasta el tejido. Es decir, hubo una integración vertical que limitó la especialización productiva⁴⁸. En el caso del calzado, pudo haber ocurrido algo similar en lo relativo a la fabricación de tacones, suelas, entresuelas, plantillas, cortes, ojales y cordones.

48 Montenegro, “La industria”.

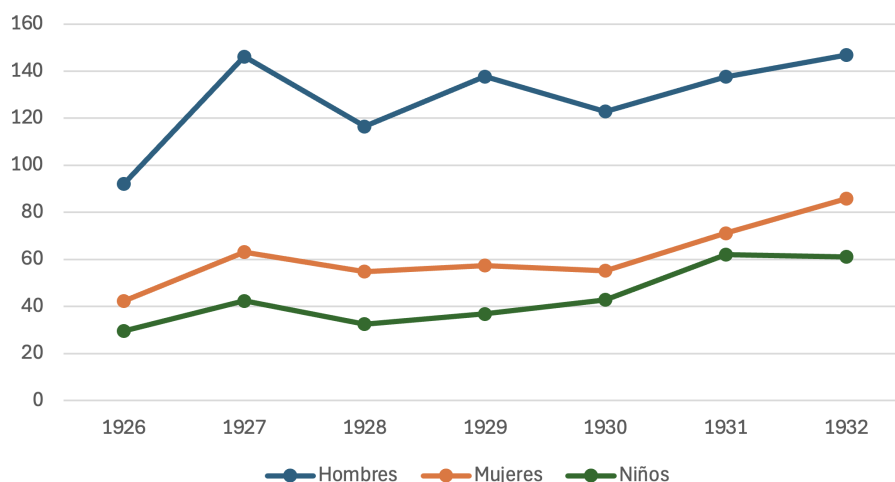
Lo que sí sabemos es que la naciente industria textil colombiana vinculó a miles de trabajadores en cantidades crecientes, a pesar del incremento en las compras de maquinaria (gráfico 10). Es decir, el tamaño alcanzado por la producción manufacturera fue tal que el trabajo creció junto con el capital. La productividad aumentó a la par: entre 1926-1929 y 1942, el promedio de telas producidas al año por trabajador pasó de 4.496 metros a 12.055 metros⁴⁹. Este crecimiento se basó en la ampliación del mercado interno colombiano, lo que permitió también el aumento de los salarios reales. Los gráficos 12 y 13 presentan la evolución de las contrataciones y los salarios de los trabajadores de las fábricas textiles colombianas durante la primera mitad del siglo xx.

Gráfico 12. Hombres, mujeres y niños empleados en las fábricas textiles colombianas, 1926-1942



Fuente: elaboración propia con base en Montenegro, “La industria”, 133.

Gráfico 13. Centavos diarios pagados a hombres, mujeres y niños en las fábricas textiles colombianas, 1926-1932 (pesos de 1923)



Fuente: elaboración propia con base en Montenegro, “La industria”, 133.

49 Montenegro, “La industria”, 153.

4. Construcción estatal y militarización

Los estudios de la construcción estatal en América Latina se han concentrado en la formación de los principales poderes soberanos: establecer contribuciones y hacer la guerra. Es decir, los poderes fiscal y militar del Estado. En este sentido, las investigaciones se han preocupado por analizar la organización de ejércitos y la implantación de impuestos, en el entendido de que ambas instancias constituyen monopolios públicos interdependientes. Las fuerzas militares garantizan la autoridad para la imposición tributaria y el recaudo hacendario sostiene al estamento castrense⁵⁰.

El poder soberano de hacer la guerra, no obstante, no se restringe a la conflagración, sino que incluye la preparación para la guerra, pues a un soldado no solamente se le paga en el teatro bélico, sino también en cuartel, campaña y marcha. Es decir, es un combatiente de tiempo completo, lo que lo diferencia de un miliciano. Esta condición de permanencia requiere de una asignación presupuestal regular, y, por supuesto, de un sistema fiscal generador de ingresos. Por ello, la fiscalidad está frecuentemente estimulada por las demandas marciales. Esta estructura modeló al Estado fiscal-militar, que, aunque parezca narrativamente simple, para funcionar necesitó una tupida red de oficinas desplegada en el territorio nacional y dentro de la cual circularon caudales e información⁵¹. Por supuesto, esta coordinación de oficinas y actores no es el del todo armónica ni coherente, pues opera con tensiones, contradicciones e incluso conflictos, si bien la articulación intraestatal genera el efecto de consistencia política⁵².

Empero, contar con ingresos completos y regulares no es suficiente para sustentar a las fuerzas armadas. La asignación presupuestal debe convertirse en capacidades bélicas: vestuario, armamento, municiones, raciones, instrucción e inteligencia, entre otras. La conversión de dinero en bienes de uso militar requiere de organizaciones y actores especializados, bien sea públicos o privados. Cuando el Estado no tiene el conocimiento ni el capital requerido, los empresarios particulares son los encargados de transformar caudales en poder marcial efectivo. Dicho de otro modo, el Estado contratante entra en acción⁵³.

En síntesis, la construcción del Estado es producto de intercambios entre empleados públicos y una pluralidad de agentes privados. Para ejercer los poderes soberanos, el Estado recurre a numerosos particulares que se han especializado en áreas de interés del gobierno, y que además cuentan con la capacidad para brindar bienes o servicios en tiempo, modo y lugar, según lo que se requiera. Esta generación de capacidades estatales, mediadas por actores privados, también resulta de un proceso de militarización, en tanto que numerosas personas y grupos sociales son incorporados en el funcionamiento del estamento castrense, bien sea por relaciones laborales o contractuales. Es decir, lo que no era militar termina siéndolo cuando el Estado marcial se convierte en el principal destinatario de la producción empresarial o el ejercicio profesional.

50 Miguel Ángel Centeno, *Sangre y deuda: ciudades, Estado y construcción de nación en América Latina* (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2014); Hillel David Soifer, *State Building in Latin America* (Cambridge: Cambridge University Press, 2015).

51 John Brewer, *The Sinews of Power: War, Money and the English State, 1688-1783* (Londres; Boston; Sidney; Wellington: Unwin Hyman, 1989); Charles Tilly, *Coerción, capital y los Estados europeos, 990-1990* (Madrid: Alianza, 1992).

52 Philip Abrams, Akhil Gupta y Timothy Mitchell, *Antropología del Estado*, prólogo de Marco Palacios (Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2015).

53 Torres Sánchez, *Military Entrepreneurs*.

Además de los hombres y las empresas, las mujeres fueron actrices importantes de la construcción estatal y el proceso asociado de militarización, si bien la historiografía sobre la formación del Estado y la organización de la guerra ha tendido a invisibilizar su rol, y ha presentado la construcción estatal como un proceso principalmente masculino. Desde la teoría feminista se cuestiona esa perspectiva androcéntrica y se reivindica la agencia histórica de las mujeres como sujeto político fundamental en los procesos estatales. Ignorar las contribuciones femeninas crea historias incompletas. Las mujeres han participado activamente en tareas de económicas, sociales y simbólicas de los Estados, aunque sus aportes hayan quedado al margen del relato dominante. Este enfoque teórico propone subrayar el rol de ellas, incluso en aquellos ámbitos del poder supuestamente reservados a los hombres, con el fin de revelar las dinámicas de género insertas en la construcción de las instituciones estatales⁵⁴.

Conceptos como seguridad, defensa o ciudadanía se han definido bajo supuestos patriarcales que privilegian lo masculino y relegan a las mujeres al rol de víctimas o actrices secundarias. Frente a ello, las teóricas de la seguridad crítica argumentan que la militarización y la guerra no son realidades neutras. Por el contrario, son procesos sociales que dependen de la división sexual del trabajo y de nociones de masculinidad que invisibilizan el trabajo de las mujeres. Las narrativas castrenses tradicionales exaltan al héroe combatiente, de características masculinizadas, y desestiman las múltiples formas en que las mujeres sostienen el esfuerzo bélico, ya sea como proveedoras logísticas, enfermeras, operarias industriales, campesinas abastecedoras o incluso combatientes no reconocidas. Los criterios convencionales de lo bélico tienden a considerar que la única contribución válida es la del hombre armado, que funciona como un recurso ideológico que denigra o borra la labor femenina durante la guerra y la preparación para la guerra⁵⁵.

Una perspectiva feminista permite reconocer que la construcción estatal no fue obra exclusiva de batallas ni de pactos entre hombres combatientes. También dependió de la labor cotidiana y silenciosa de las mujeres. Pasar por alto este componente supone mantener una visión parcial de la historia. Por ello, incorporar el análisis de género en el estudio de la contratación estatal en Colombia es un paso necesario para comprender cómo se ha construido el Estado sobre jerarquías de género y cómo se reflejan incluso en algo aparentemente técnico como la provisión de uniformes. Un análisis histórico que siga estas premisas feministas podrá visibilizar a las mujeres como participantes activas en la militarización y, a la vez, problematizar las dinámicas patriarcales enraizadas en la formación del Estado; en este caso, el colombiano⁵⁶. Este abordaje conceptual, anclado en la teoría feminista, servirá para examinar críticamente la intersección entre Estado,

54 Kimberly Hutchings, "Making Sense of Masculinity and War", *Men and Masculinities* 10, n.º 4 (2008); Cynthia Enloe, *Bananas, Beaches and Bases: Making Feminist Sense of International Politics* (Berkeley: University of California Press, 2014); Christine Sylvester, "Tensions in Feminist Security Studies", *Security Dialogue* 41, n.º 6 (2010); Jacquie True, "A Tale of Two Feminisms in International Relations?: Feminist Political Economy and the Women, Peace and Security Agenda", *Politics & Gender* 11, n.º 2 (2015); Cynthia Enloe, *The Curious Feminist: Searching for Women in a New Age of Empire* (Berkeley: University of California Press, 2004).

55 Lene Hansen, "The Little Mermaid's Silent Security Dilemma and the Absence of Gender in the Copenhagen School", *Millennium* 29, n.º 2 (2000); Niall Gilmartin, "Without Women, the War Could Never Have Happened: Representations of Women's Military Contributions in Non-State Armed Groups", *International Feminist Journal of Politics* 19, n.º 4 (2017); Lorraine Dowler, "Gender, Militarization and Sovereignty", *Geography Compass* 6, n.º 8 (2012).

56 Sobre la participación de las mujeres en la financiación de la guerra de independencia de Colombia, véase Carlos Alfonso Díaz Martínez, *Economías de guerra: Nueva España, Nuevo Reino de Granada y Venezuela, 1776-1821* (Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2025).

militarización y género en un caso que, por encontrarse en el contexto del sur global, poco se ha estudiado. De igual modo, aportará a la visibilización de las mujeres en dinámicas en las que han sido convencionalmente marginadas⁵⁷.

Conclusiones

Este estudio plantea la utilidad del enfoque del Estado contratante, al presentarlo como una alternativa a las perspectivas del Estado fiscal-militar y de la revolución militar. El enfoque resulta pertinente porque resalta que el poder estatal no se obtiene solo con el incremento de los recursos fiscales, sino que depende de la interacción del Estado con el empresariado especializado. En este sentido, la gravitación del sector privado en la contratación pública fue decisiva: sin la participación de cerca de mil empresarios de distintos tamaños y ubicaciones, el Estado colombiano habría tenido dificultades para convertir el presupuesto militar en capacidades bélicas concretas. La formación del Estado colombiano fue el resultado de esta interacción, en la que la salida de caudales y la entrada de mercancías materializó el funcionamiento del Estado contratante.

La investigación muestra la necesidad de estudiar las fuerzas armadas más allá de la estrategia, la táctica, la doctrina y la instrucción. Aunque la historiografía se había concentrado en el análisis del gasto militar y sus repercusiones macroeconómicas, pasó por alto la conversión del presupuesto castrense en capacidades bélicas. Para atender esta laguna, el enfoque de la militarización resulta pertinente. Esta se entiende como el proceso por el cual ámbitos ajenos a lo militar incorporan elementos de este. La provisión militar por parte de comerciantes constituye una faceta de la militarización, ya que incorpora a numerosos particulares a la estructura castrense como contratistas.

El análisis complementa, además, la indagación sobre el desarrollo de la industria textil en Colombia y destaca la importancia del Estado en el surgimiento industrial. El aumento del valor de las mercancías vendidas en 1942 sugiere un cambio estructural vinculado a la presencia de empresas industriales. Estas conformaron un oligopolio que concentró el 78 % de las compras del Ministerio de Guerra en 1942. En el plano geográfico, entre 1910 y 1914, Bogotá concentró el 77,3 % de la oferta y presentó la estructura mercantil más diversificada. Pese a esta concentración de valor, la variación en las series de precios de productos como alpargatas y botines sugiere la existencia de mercados competitivos. También lo indica la pluralidad de comerciantes pequeños y medianos que pusieron bienes en el mercado.

El estudio también muestra la relevancia de las mujeres en un proceso que suele concebirse como masculino. Ellas fueron actrices importantes de la construcción estatal y la militarización, a pesar de la tendencia historiográfica a invisibilizar su papel. Su participación aumentó de 1 % en 1896 al 37 % en 1921. Este grupo mejoró su posición en el mercado al sustituir la confección casera de banderas por la venta de géneros manufacturados, como vestidos interiores. Mayores investigaciones sobre el rol de las mujeres en la militarización y la construcción estatal resultan útiles para cuestionar supuestos patriarcales y reconocer su agencia en el mercado colombiano.

Finalmente, la construcción de la base de datos que respalda el estudio destaca la necesidad de contar con estadísticas sólidas para examinar el pasado colombiano, invita a la aplicación de

57 Elaine F. Weiss, *Fruits of Victory: The Woman's Land Army of America in the Great War* (Washington D. C.: Potomac, 2008); Sylvester, "Tensions"; Andrés Peña-Galindo, *Monólogos del imperio: una historiografía sobre algunos silencios en la disciplina de las relaciones internacionales* (Bogotá: Editorial Universidad El Bosque, 2024).

enfoques renovados para analizar procesos centrales, como la construcción estatal y la militarización, facilita la recuperación de la diversidad de actores que aportaron a su desarrollo y permite revisar críticamente las narrativas historiográficas que los explican.

Bibliografía

Fuentes primarias

Documentación primaria impresa

1. Jefatura del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra. *Informe del jefe del Departamento Administrativo del Ministerio de Guerra (intendente general del Ejército) al señor ministro del ramo*. Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1924.
2. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1898*. T. 2. Bogotá: Imprenta Nacional, 1898.
3. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1904*. T. 1. Bogotá: Imprenta de Vapor, 1904.
4. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra a la Asamblea Nacional de 1910*. Bogotá: Imprenta Eléctrica, 1910.
5. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1911*. Bogotá: Imprenta Moderna, 1911.
6. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1912*. Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1912.
7. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1913*. Bogotá: Talleres del Estado Mayor General, 1913.
8. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1914*. Bogotá: Imprenta Nacional, 1914.
9. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1915*. Bogotá: Talleres del Estado Mayor General, 1915.
10. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1916*. Bogotá: Talleres del Estado Mayor General, 1916.
11. Ministerio de Guerra. *Informe del ministro de Guerra al Congreso de 1918*. Bogotá: Imprenta Nacional, 1918.
12. Ministerio de Guerra. *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1919*. Bogotá: Imprenta Nacional, 1919.
13. Ministerio de Guerra. *Informe que el año de 1921 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra*. Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1921.
14. Ministerio de Guerra. *Informe que el año de 1922 presenta a las honorables cámaras legislativas el ministro de Guerra*. Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1922.
15. Ministerio de Guerra. *Memoria del ministro de Guerra al Congreso Nacional de 1926*. Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1926.
16. Ministerio de Guerra. *Memoria del Ministerio de Guerra de 1927*. Bogotá: Talleres del Ministerio de Guerra, 1927.

17. Ministerio de Guerra. *Memoria de Guerra de 1942*. Bogotá: Imprenta del Estado Mayor General, 1942.

Fuentes secundarias

18. Abrams, Philip, Akhil Gupta y Timothy Mitchell. *Antropología del Estado*. Prólogo de Marco Palacios. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2015.
19. Bell, Purl Lord. *Colombia: manual comercial e industrial*. Prólogo de Miguel Urrutia. Bogotá: Banco de la República, 2011.
20. Berdugo Cotera, Elber Enrique. *La industrialización en Bogotá entre 1830 y 1930: un proceso lento y difícil*. Bogotá: Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, 2019.
21. Brewer, John. *The Sinews of Power: War, Money and the English State, 1688-1783*. Londres; Boston; Sídney; Wellington: Unwin Hyman, 1989.
22. Centeno, Miguel Ángel. *Sangre y deuda: ciudades, Estado y construcción de nación en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2014.
23. Díaz Martínez, Carlos Alfonso. *Economías de guerra: Nueva España, Nuevo Reino de Granada y Venezuela, 1776-1821*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2025, <https://doi.org/10.22380/9786287774018>
24. Dowler, Lorraine. "Gender, Militarization and Sovereignty". *Geography Compass* 6, n.º 8 (2012): 490-499. <https://doi.org/10.1111/j.1749-8198.2012.00509.x>
25. Echavarría, Juan José. *Crisis e industrialización: las lecciones de los treintas*. Bogotá: Banco de la República; Fedesarrollo; Tercer Mundo, 1999.
26. Echavarría, Juan José y Mauricio Villamizar-Villegas. *El proceso colombiano de desindustrialización*. Borradores de Economía 361. Bogotá: Banco de la República, 2006.
27. Enloe, Cynthia. *The Curious Feminist: Searching for Women in a New Age of Empire*. Berkeley: University of California Press, 2004.
28. Enloe, Cynthia. *Bananas, Beaches and Bases: Making Feminist Sense of International Politics*. Berkeley: University of California Press, 2014.
29. España Eljaiek, Irina Rosa y Fabio Sánchez Torres. "Industrialización regional, café y capital humano en la primera mitad del siglo xx en Colombia". Documentos CEDE 36. Bogotá: Facultad de Economía, CEDE, Universidad de los Andes, 2010.
30. Giha Tobar, Yaneth, Héctor Riveros Reyes y Andrés Soto Velasco. "El gasto militar en Colombia: aspectos macroeconómicos y microeconómicos". *Revista Cepal*, n.º 69 (1999): 163-180. <https://doi.org/10.18356/e9b6884c-es>
31. Gilmartin, Niall. "Without Women, the War Could Never Have Happened: Representations of Women's Military Contributions in Non-State Armed Groups". *International Feminist Journal of Politics* 19, n.º 4 (2017): 456-470. <https://doi.org/10.1080/14616742.2017.1303334>
32. Godley, Andrew. "Selling the Sewing Machine around the World: Singer's International Marketing Strategies, 1850-1920". *Enterprise and Society* 7, n.º 2 (2006): 266-314. <https://doi.org/10.1093/es/khj037>
33. Grautoff, Manfred y Fernando Chavarro. "Análisis del gasto militar desde la perspectiva de la economía de la defensa: Colombia, 1950-2006". *Ecos de Economía* 13, n.º 28 (2009): 199-237.
34. Hansen, Lene. "The Little Mermaid's Silent Security Dilemma and the Absence of Gender in the Copenhagen School". *Millennium* 29, n.º 2 (2000): 285-306. <https://doi.org/10.1177/03058298000290020501>

35. Helg, Aline. “El desarrollo de la instrucción militar en Colombia en los años veinte: estudio del impacto de una misión militar suiza”. *Revista Colombiana de Educación* 17 (1986). <https://doi.org/10.17227/01203916.5138>
36. Hutchings, Kimberly. “Making Sense of Masculinity and War”. *Men and Masculinities* 10, n.º 4 (2008): 389-404. <https://doi.org/10.1177/1097184X07306740>
37. Junguito, Roberto y Hernán Rincón. *La política fiscal en el siglo XX en Colombia*. Bogotá: Fedesarrollo, 2004.
38. Kuntz Ficker, Sandra, ed. *La primera era exportadora reconsiderada: una revaloración de su contribución a las economías latinoamericanas*. Ciudad de México: Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, 2019.
39. Leal Buitrago, Francisco. “Política e intervención militar en Colombia”. *Revista Mexicana de Sociología* 32, n.º 3 (1970): 491-538. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.1970.3.58195>
40. López-Urbe, María del Pilar. *Salarios, vida cotidiana y condiciones de vida en Bogotá durante la primera mitad del siglo XX*. Bogotá: Facultad de Ciencias Sociales - CESO, Departamento de Historia, Universidad de los Andes, 2011.
41. Meisel, Adolfo. “La Fábrica de Tejidos Obregón de Barranquilla (1910-1957)”. En *¿Por qué perdió la costa caribe el siglo XX? y otros ensayos*. Barranquilla: Editorial Uninorte, 2025, 1-64.
42. Montenegro, Santiago. “Empresas textiles, 1900-1945”. *Revista Extensión Cultural* 12 (1982): 50-65.
43. Montenegro, Santiago. “La industria textil en Colombia, 1900-1945”. *Desarrollo y Sociedad* 8 (1982): 117-176. <https://doi.org/10.13043/dys.8.4>
44. Moreno Gutiérrez, Rodrigo. *Militarización: perspectivas, conceptos y procesos históricos*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México, 2026.
45. Numpaque, Cielo María y Ligia Rodríguez. “Evolución y comportamiento del gasto público en Colombia, 1950-1994”. *Archivos de Macroeconomía* (Departamento Nacional de Planeación) 45 (1996).
46. Ocampo, José Antonio. *Café, industria y macroeconomía: ensayos de historia económica colombiana*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica; Banco de la República, 2015.
47. Otero Prada, Diego. *Gastos de guerra en Colombia, 1964-2016: 179.000 millones de dólares perdidos*. Bogotá: Indepaz, 2016.
48. Peña-Galindo, Andrés. *Monólogos del imperio: una historiografía sobre algunos silencios en la disciplina de las relaciones internacionales*. Bogotá: Editorial Universidad El Bosque, 2024.
49. Sáenz Rovner, Eduardo. *La ofensiva empresarial: industriales, políticos y violencia en los años cuarenta en Colombia*. Bogotá: Facultad de Ciencias Humanas, Centro de Estudios Sociales, Universidad Nacional de Colombia; Grupo TM, 2007.
50. Soifer, Hillel David. *State Building in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.
51. Sylvester, Christine. “Tensions in Feminist Security Studies”. *Security Dialogue* 41, n.º 6 (2010): 607-614. <https://doi.org/10.1177/0967010610388206>
52. Tilly, Charles. *Coerción, capital y los Estados europeos, 990-1990*. Madrid: Alianza, 1992.
53. Torres Sánchez, Rafael. *Military Entrepreneurs and the Spanish Contractor State in the Eighteenth Century*. Oxford: Oxford University Press, 2016.
54. True, Jacqui. “A Tale of Two Feminisms in International Relations?: Feminist Political Economy and the Women, Peace and Security Agenda”. *Politics & Gender* 11, n.º 2 (2015): 419-424. <https://doi.org/10.1017/S1743923X15000136>

55. Urrutia Iriarte, Nicolás. “El gasto en defensa y seguridad: caracterización del caso colombiano en un contexto internacional”. *Archivos de Macroeconomía* (Departamento Nacional de Planeación) 249 (2004).
56. Valdez-Bubnov, Iván. “Un cambio de paradigmas interpretativos: la historiografía sobre la guerra, la formación del Estado y la producción de armamento desde la teoría de la ‘revolución militar’ a los conceptos de ‘Estado fiscal-militar’ y ‘Estado contratante’”. En *Armamento y globalización en la monarquía hispana (siglos XVI-XVIII)*, coordinado por Iván Valdez-Bubnov, Aitor Díaz Paredes y Antonio José Rodríguez Hernández. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2022, 17-58.
57. Valdez-Bubnov, Iván, Sergio Solbes Ferri y Pepijn Brandon, coords. *Redes empresariales y administración estatal: la provisión de materiales estratégicos en el mundo hispánico durante el largo siglo XVIII*. Ciudad de México: Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México, 2020.
58. Weiss, Elaine F. *Fruits of Victory: The Woman's Land Army of America in the Great War*. Washington D. C.: Potomac, 2008.



Carlos Alfonso Díaz Martínez

Doctor en Historia, docente de la Universidad Nacional de Colombia. Últimas publicaciones: *Economías de guerra: Nueva España, Nuevo Reino de Granada y Venezuela, 1776-1821*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2025, y “La mano visible del mercado: militares y circulación monetaria en la guerra de independencia de Nueva España”, *América Latina en la Historia Económica* 33, n.º 2 (2026): e1595, caadiazma@unal.edu.co, <https://orcid.org/0000-0003-1888-0328>

Andrés Peña-Galindo

Doctor en Estudios Políticos e Internacionales, docente de la Escuela Superior de Guerra. Últimas publicaciones: *Monólogos del imperio: una historiografía sobre algunos silencios en la disciplina de las relaciones internacionales*. Bogotá: Editorial Universidad de El Bosque, 2024, y, en coautoría con Gustavo Adolfo Rivero-Ortiz y Felipe Valencia-Clavijo, “Detecting Coordinated Inauthentic Behavior on Twitter: A Local Outlier Factor Approach to the Case of Inna Afinogenova in Colombia”, *International Journal of Information Management Data Insights*, 6, n.º 1 (2026), andres.pena@esdeg.edu.co, <https://orcid.org/0000-0003-2900-1958>