Zeitschrift: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte = Société Suisse d'Histoire Economique et Sociale

Herausgeber: Schweizerische Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialgeschichte

Band: 15 (1998)

Artikel: Die Anfänge des Massenkonsums in Kolumbien 1850-1910

Autor: Fischer, Thomas

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-872017

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 04.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Thomas Fischer

Die Anfänge des Massenkonsums in Kolumbien 1850–1910

Seit den 1850er Jahren optierten die Führungsgruppen Kolumbiens wie in den übrigen lateinamerikanischen Staaten für die «Entwicklung nach aussen». Wie der Name besagt, implizierte dieses Entwicklungsmodell die Ausdehnung der Produktion, des Handels und des Konsums durch eine verstärkte Eingliederung in die weltweite Arbeitsteilung. Man nahm in Kauf, dass sich parallel zur Ausfuhr von Rohstoffen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen der Einfuhrhandel ausdehnte. Bevölkerungsteile, die sich zuvor weitgehend auf Subsistenzbasis oder durch Kauf und Tausch auf lokalen Märkten versorgt hatten, wurden nun zu Teilnehmern am internationalen Markt. Die aufstrebende Gruppe der Importkaufleute, Zwischenhändler, Hausierer und Krämerladenbesitzer unterstützte diesen Vorgang. Die Einfuhr neuer Artikel beeinflusste die Ernährung, die Kleidung, das Wohnen und die materielle Kultur. Trotz der zweifellos grossen Bedeutung der Importe sollte aber der Blick für die weiterhin wichtige Rolle der einheimischen Produktion nicht verstellt werden.

Die nachfolgenden Ausführungen untersuchen die Anfänge des Massenkonsums[1] in Kolumbien, wobei der Schwerpunkt auf der Erforschung der Bedarfsdeckung der zunehmend in den Markt integrierten Unter- und Mittelschichten[2] liegt. Zunächst werden die Käufergruppen von inländischen und ausländischen Waren bestimmt. In einem nächsten Schritt wird anhand der Bereiche Kleidung und Nahrungsmitteln/Spirituosen der allmähliche Wandel der Wahlakte von Mittel- und Unterschichten beschrieben und der Wettbewerb zwischen den ausländischen Produkten und den einheimischen Erzeugnissen dargestellt. Ansätze zur Substituierung ausländischer Konsumgüter durch die entstehende kolumbianische Industrie werden aufgezeigt. Schliesslich werden gewissermassen als Gegenstück zu den Wahlakten der Konsumenten die Methoden aufgezeigt, mittels derer die Waren zu den Verbrauchern gelangten.

Die Verbrauchergruppen

Wer waren die Käufer ausländischer und inländischer Massenprodukte? – Als Abnehmer der Importwaren kam zunächst wegen ihrer relativen Nähe zu Europa und den USA die Bevölkerung an der Atlantikküste in Betracht. Fast alle Bevölkerungsgruppen der Teilstaaten (seit 1886 Departements) Panamá, Magdalena und Bolívar waren potentielle Käufer.[3] Das einheimische Handwerk hatte in diesen Landesteilen wegen der traditionellen Anbindung an Europa eine schwache Stellung, zumal ein kräftiger Handelsstand für ständigen Nachschub ausländischer Waren sorgte. Auch in den rasch wachsenden urbanen Zentren der Exportwirtschaft im Binnenland (Medellín, Cali, Popayán, Honda, Bucaramanga, Cúcuta) sowie im Finanz- und Verwaltungszentrum Bogotá wurden ausländische (und teilweise auch inländische) Produkte konsumiert. Doch darf die Rolle dieser Städte nicht überbewertet werden. Denn die Einwohnerzahl in den grossen Agglomerationen machte damals noch keinen nennenswerten Anteil an der Gesamtbevölkerung aus.[4] Ein Grossteil der Massenprodukte wurde indessen in den ruralen Zonen umgesetzt. Besonders in denjenigen Landesteilen, wo die Exportproduktion (Tabak, Indigo, Kaffee, Kautschuk, Chinarinde, Gold, Panamá-Hüte) florierte und sich die Geldwirtschaft rasch ausdehnte, nahm die Konsumentenzahl zu. Es fällt auf, dass in diesen Gebieten zu den ländlichen Verbrauchern nicht nur die Eliten sondern auch die Arbeiter sowie mittlere Bauern gehörten.
Allerdings war die Verteilung der Konsumtionschancen, was den Preis und die Qualität der Produkte anbetraf, pyramidal. Während sich die zahlenmässig kleinen Führungsgruppen hinsichtlich Ernährung, Kleidung, Wohnen und Freizeitgestaltung einen aufwendigen Lebensstil nach europäischem Vorbild leisten konnten, waren dem Konsum in den Mittel- und Unterschichten aufgrund der beschränkten finanziellen Möglichkeiten und der bestehenden gesellschaftlichen Abhängigkeitsbeziehungen enge Grenzen gesetzt. Die Wahlakte von ländlichen und städtischen Mittel- und Unterschichten beschränkten sich auf die Bereiche Ernährung (inklusive Koch- und Essgeschirr), Genussmittel (Alkohol und Tabak) und Kleidung. Dabei wurden Tagelöhner sowie Knechte, Mägde und DienstbotInnen auf den Haciendas, Arbeiter und Angestellte in den Minengesellschaften, Chinarindensammler und Kautschukzapfer teilweise inWaren bezahlt.[5] Grossgrundbesitzer, Kaufleute und Minenunternehmen erzwangen mittels Vorschüssen für Arbeitsleistung oder exportierbare Produkte, dass die von ihnen abhängigen Personen in ihrem Schuldbuch standen. Die Krämerladenbesitzer in den Dörfern und Städten sowie die fliegenden Händler in den Kolonisationsgebieten wussten die ärmeren Bevölkerungsteile – etwa durch Kredit, Tauschgeschäfte, Kleinaufträge oder mittels Vermietung von Räumlichkeiten – ebenfalls an sich zu binden.[6] Die Markt-

integration führte für die Mehrheit der Bevölkerung zu vermehrten Wahlmöglichkeiten auf der Konsumseite, ohne dass aber dadurch die hierarchischen gesellschaftlichen Strukturen ernsthaft gefährdet wurden. Die Eliten und Ladenbesitzer hatten ein vitales Interesse am entstehenden Massenkonsum, denn dank dem durch die Kommerzialisierung resultierenden Profit konnten sie ihre Stellung innerhalb der Gesellschaft sogar noch festigen.

Obwohl die kolumbianischen Sozialhistoriker Jorge Orlando Melo und Marco Palacios davon ausgehen, dass die Landbevölkerung wegen ihrer mangelnden Kaufkraft den Konsum nur geringfügig anzukurbeln vermochte,[7] wird hier die Ansicht vertreten, dass der Verbrauch der in die Exportwirtschaft eingebundenen ländlichen Gruppen ebenso wie der Masse der städtischen Bevölkerung an *aguardiente* (Branntwein), *guarapo* (gegorener Zuckerrohrsaft), *chicha* (indianisches Bier aus Maisschrot), Tabak, Salz, Getreide, Öl, Fett, Schokolade, *panela* (eingedicktes Zuckerrohrextrakt), Seife, Stearinkerzen, Streichhölzern, Kleidern oder Stoffen, Schuhwerk, Macheten, Tongefässen, ja sogar Porzellan beträchtlich war.[8] Der Konsum der grossen Masse der Bevölkerung stimulierte sowohl das einheimische Gewerbe als auch die Einfuhr aus dem Ausland. Wegen des Arbeitskräftemangels waren die Löhne in den Aufschwungphasen relativ hoch[9] und wurden nicht völlig von steigenden Lebenskosten «aufgefressen».

Neben dem an der Atlantikküste und im exportorientierten Binnenland erschlossenen Konsumentenpotential gab es in Boyacá, einem Teil des Cauca, dem Süden Tolimas sowie einem Grossteil der Llanos Orientales und des Amazonasbeckens mit indianischer, mestizischer oder schwarzer Bevölkerungsmehrheit allerdings noch weite, nicht integrierte Territorien. Der Konsum ausländischer Importwaren war in diesen Landesteilen zumal bei der Unterschichtenbevölkerung gering. Die Parzellen der Bevölkerungsmehrheit sowie die der gemeinsamen Versorgung zugedachten Kommunalländereien reichten dort meist zur Bedarfsdeckung mit den Lebensmitteln Maniok, Bananen, *plátanos*, Mais, Reis, Bohnen, Zucker, Obst sowie Fisch und Fleisch aus. Stoffe, Hüte, Schuhwerk, Seife, Schmuck und rituelle Gegenstände konnten aus einheimischen Ressourcen hergestellt werden. Folglich bestand für sie nur ein geringer Zwang, ihre Arbeitskraft auf dem Markt zu verkaufen und dadurch stärker in die Geldwirtschaft einbezogen zu werden.[10]

Der Konsum von Textilien

Aus Beschreibungen ausländischer Reisender, welche nicht nur die teure, meist europäische Kleidung der Eliten, sondern auch die Kleidungsgewohnheiten der einfachen Bevölkerung genau studierten, lässt sich das Verhältnis von Import-

waren und einheimischen Textilien rekonstruieren. Der deutsche Reisende Friedrich Freiherr von Schenk beobachtete beispielsweise Anfang der 1880er Jahre in Antioquia folgende Kleidungsweise: «Die Tracht ist einfach. Die Männer tragen Hosen und lange Kittel von Manta, einem groben Baumwollstoff, Strohhüte, welche im Lande selbst (Aguadas, Sopetran) aus Rohr und aus dem Blatt der Iraca-Palme geflochten werden, die Ruana (sonst in Südamerika Poncho genannt) und den unvermeidlichen Carriel oder lederne, oft mit Pelz besetzte Umhängetasche; die Weiber kurze Röcke und dieselben Strohhüte wie die Männer; das Haar fällt in zwei Zöpfen über den Rücken herab. Die es eben erschwingen kann, entbehrt nicht den Pañolon, das Umschlagtuch von schwarzem Merino mit langen seidenen Fransen. Kleine Mädchen sieht man häufig mit der Montera, einer wollenen Kapuze. Alles geht barfuss. Selbst der reiche Städter aus Medellín, Antióquia oder Manizales, der zu Hause dem Cylinder und dem Bratenrock huldigt, und die von Pariser Moden angekränkelte Städterin, die ihr hübsches Antlitz thörichterweise mit Puder verunstaltet, selbst sie bequemen sich auf Reisen und auf dem Lande der Landestracht an. Nur den Stiefel mögen sie nicht entbehren.»[11]

Ebenso schlicht, aber dem kälteren Klima angepasst, kleidete sich – wie einem Bericht des US-amerikanischen Pädagogen Isaac Holtons, der sich in den 1850er Jahren in Neu-Granada aufhielt, zu entnehmen ist – die meist mestizische oder indianische Bevölkerungsmehrheit auf der Sabana de Bogotá: "The camisa begins a few inches below the chin, and extends as far below the waist. It has an inch or two of sleeve, and a sort of collar, cape, or ruffle falling down from the upper edge – arandela. This often embroidered with red or blue, but the garment, when clean, is white. The enaguas [Unterrock] extends from the waist to a proper distance from the ground. As this may be the only other garment, an accidental loss of it might discompose even the least reserved of the wearers of it; so it is divided into two flaps by openings at the sides, and each one is secured to the body by a separate string, that of the forward lobe being tied behind, and the other in front; so the whole person, or enough of it, is scientifically covered, but the two garments do not overlap much. Add to the dress indoors a woolen shawl – the mantellina *[mantilla]* – which, like the enaguas, should be always blue or black, and a man's palm-leaf hat, and you have the peasant Granadina in sufficient dress for street or church."[12]

Über die einfache Bevölkerung (vorwiegend Mulatten, Schwarze oder *zambos)* an der heissen Atlantikküste informierte am präzisesten der Gelehrte Charles Saffray. Der Franzose notierte, dass sich die Männer dort manchmal lediglich mit Lendenschürzen aus Baumwollstoffen kleideten. Dazu trugen sie, zumal in den Städten, Hosen aus Drillich und ein Hemd mit aufgebauschten Ärmeln sowie eine

ruana aus leuchtendem, kariert oder gestreift gemustertem Wollstoff.[13] Die Frauen beschränkten sich der Hitze wegen ebenfalls auf das Nötigste: «El traje de las mujeres del pueblo, en Cartagena consiste en un jubón corto de saja, de indiana o de muselina, ajustado por un cinturón de lana de vivos colores; el busto no está cubierto más que por la camisa, muy escolada y guarnecida de encanje, y los brazos se dejan desnudos. Para salir a la calle se ponen un pequeño chal de algodón, de lana o de seda, el cual cruzá sobre el pecho, dejando las extremidades pendientes a la espalda.»[14]

Die Tracht der Frauen in der mehrheitlich farbigen Bevölkerung im ebenfalls heissen Valle del Cauca war nach Saffray wiederum etwas unterschiedlich: «En cuanto al traje, es a la vez sencillo y coquetón: una falda de muselina, algo hueca, de color rosado o blanco, cubre en parte otra borfada; siempre calza alpargatas; llevan un cinturón de colores vivos, cuyas extremidades quedan pendientes; el busto está cubierto por una camiseta de espesa muselina de color, que deja desnudos el cuello y los brazos. Para salir a la calle se ponen un pañuelo o chal de lana, que sujetan ligeramente en la cabeza, cruzándole después sobre el pecho.»[15]

Aus den herangezogenen Reiseberichten lässt sich vereinfachend folgendes Bild über die Kleidungsweise der «einfacheren Bevölkerung» Kolumbiens gewinnen: Die Männer in Antioquia, im Cauca, an der Atlantikküste, in Boyacá, Santander und Cundinamarca trugen meist ein baumwollenes Hemd und eine Hose aus einem starken Gewebe, die entweder einheimischen oder ausländischen Fabrikats waren. Zusätzlich wurde in den warmen Gegenden eine baumwollene und in den Landesteilen mit gemässigtem oder kälterem Klima eine im Lande hergestellte wollene *ruana* übergestreift. Die Frauen kleideten sich ähnlich, wobei sie einheimisches Wollgewebe bevorzugten. Zur Bedeckung der Haare und der Schultern bedienten sie sich eines *pañolón* (baumwollenes Tuch) oder der meist wollenen *mantilla*. Die feineren *mantillas* wurden ebenso wie die *pañolones*, die *Musseline* und der bedruckte *Kaliko* aus dem Ausland bezogen. In den höher gelegenen Gebieten des Binnenlandes waren die Farben Blau, Rot, Weiss und v. a. Schwarz vorherrschend, und man blieb bezüglich Schnitt und Muster eher konservativ. An der Atlantikküste war man in der Wahl der Farben weniger streng, ja man bevorzugte sogar möglichst bunte Stoffe und vollzog zuweilen einen Geschmackswandel hinsichtlich Farbe, Muster und Schnitt. Die KüstenbewohnerInnen sowie ein Teil der Bevölkerung des Valle del Cauca, Antioquias und des nördlichen Santander verwendeten fast ausschliesslich fremde Erzeugnisse. In diesen Landesteilen war das kolumbianische Textilgewerbe nicht heimisch. Für Männer und Frauen bestand die Fussbekleidung, wenn überhaupt eine getragen wurde, in der aus Pflanzenfasern gefertigten, traditionellen *alpargata*, die Kopfbedeckung war der aus Palmenfasern geflochtene, weisse Hut.

Zwischen kolumbianischen Produzenten und ausländischen Importeuren ergab sich folgende Funktionsteilung: Die zumeist von Indianern betriebene Hausindustrie versorgte den lokalen Markt mit gröberen Erzeugnissen, die im Volksmund *batán* hiessen. Dazu zählte man Stoffe oder fertige Kleidungsstücke wie *ruanas,* Röcke *(chircates)* und Unterröcke.[16] In Bogotá, dem einzigen Ort in Kolumbien mit einer Webereifabrik, wurden Stoffe minderer Qualität aus Schafwolle sowie Umschlagtücher produziert.[17] In der kolumbianischen Hauptstadt bestand ausserdem eine grössere Anzahl Schneiderwerkstätten *(sastrerías)*, die in Gegenwart des Kunden Massanzüge anfertigten und kleinere Aufträge ausführten. Durch die Produktion vor Ort konnten Kostennachteile, die sich aus der manuellen Herstellung ergaben, kompensiert werden.

Die ebenfalls in Heimarbeit hergestellten groben Baumwollwaren der indianischen Bevölkerung im Hochland von Boyacá und Cundinamarca, die Baumwollstoffe (zur Herstellung von Hosen) aus dem südlichen Santander (Socorro) und die Wollartikel der Indianer von Boyacá liessen sich nicht nur auf dem lokalen Markt absetzen; sie fanden auch bei den im Exportsektor beschäftigten Arbeitern und Kleinbauern in grosser Entfernung Abnehmer. In Antioquia, Cauca und Tolima wurden beispielsweise in den 1870er Jahren jährlich gegen 65'000 m Stoff aus zentralkolumbianischer Produktion verkauft.[18] Aus südsantanderianischer Produktion dürften im kolumbianischen Binnenland Baumwollwaren im Wert von 300'000–500'000 Pesos umgesetzt worden sein.[19] Ein Grund für die grosse Nachfrage dürfte darin bestanden haben, dass die meist von Frauen auf selbst gezimmerten Webstühlen hergestellten einheimischen Waren länger hielten als die Maschinenprodukte.[20] Ausserdem wurde der Rohstoff Baumwolle mittlerer Qualität im Lande (in den Küstenstaaten, in Santander und im Cauca-Tal) selbst angebaut, zu Garn verarbeitet und in den Farben Blau, Rot oder Schwarz gefärbt. Allerdings gelang es den Produzenten im kolumbianischen Binnenland nicht, die Märkte an der Atlantikküste, die fest in der Hand ausländischer Anbieter waren, zu erobern.

Ausländische Importtextilien drangen zunächst kaum in die von einheimischen Gewerbetreibenden *(artesanos)* dominierten Branchensegmente ein. Ein gewisser natürlicher Schutz für das einheimische Gewerbe ergab sich – wie erwähnt – durch die Topographie und das Klima des Landes. Nicht nur waren die einzelnen Siedlungszentren durch geographische Hindernisse voneinander getrennt, auch waren sie von der Küste aus in aller Regel nur schwer zu erreichen, was den Transport verlängerte und die Kosten im Binnenland erhöhte.[21] Dank Verbesserungen im kolumbianischen Kommunikationssystem und Kostensenkungen in der Produktion der Industrieländer wurde diese für ausländische Importwaren nachteilige Situation nach und nach beseitigt. Vor allem bei Hosenstoffen und

Blusen aus den Fabriken Manchesters traten im letzten Jahrhundertdrittel Importartikel immer aggressiver in Konkurrenz mit den kolumbianischen Produkten.[22] Obwohl der Markt für billige Textilartikel wegen der geringen Kaufkraft der Masse der Konsumenten beschränkt war, schenkten ihm europäische und nordamerikanische Fabrikanten ihre Aufmerksamkeit.[23] Aus englischen und US-amerikanischen Handelsberichten geht hervor, dass sich zwischen den Anbietern von Importwaren ein harter Konkurrenzkampf um das Unter- und Mittelschichtenpotential entspann. Doch blieb bei *Manchester goods* (weisse und ungebleichte Kattune), *shirtings* und *greys* (weisse und ungebleichte Hemdenstoffe), den meistgekauften Textilartikeln in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, die Stellung der englischen Industriemetropole bis nach der Jahrhundertwende nahezu unangefochten. Auch im Bereich *Print*-Artikel dominierten englische Firmen. Ein Sachverständiger in der englischen Botschaft in Bogotá beobachtete, dass die Tausende von Kilometern entfernten britischen Unternehmen auf Geschmacksänderungen viel rascher reagierten als einheimische Weber, Färber und Schneider: "As soon as any particular pattern of native-made cotton goods takes the fancy of the market, samples are sent over to Manchester, exactly copied, and piece-goods sent out here. These English goods can be made at a much less price than the native, and they command a ready sale. The same remarks may be said to apply to woollens."[24]

US-amerikanische Fabrikanten verbauten sich dagegen eine bessere Position durch Nichtbeachtung der Geschäftsbräuche und der Kundenwünsche. US-amerikanische Produzenten verhielten sich wie Marketing-Amateure. Sie konnten sich offenbar nicht vorstellen, dass ihre Standardware, die sich im eigenen Land gut absetzen liess, südlich des Río Grande nicht unbedingt dieselbe Akzeptanz fand. Offensichtlich kannte man in den Vereinigten Staaten im Unterschied zu den europäischen Rivalen, welche die Verbrauchergewohnheiten gründlich studierten, den Geschmack der potentiellen Kunden in Kolumbien nicht: Die Verpackungen der gedruckten Stoffe und Kleider waren ungenügend, das Sortiment zu klein, die Ausführungen zu schwer, die Farben wenig begehrt, die Länge unpassend.[25] Letzteres brachte den US-Konsul McMaster in Cartagena beinahe zur Verzweiflung: "During a residence of over twenty years in this country I have made several attempts to introduce American bleached and unbleached cottons, Calicoes (prints) & Co. Several invoices of considerable value were brought; and both the quality and price proved satisfactory. But as the manufactures refused to cut their pieces to the fixed lengths customary in South America, when all dealers buy by 'piece' instead of the yard (a piece of Calico contains 30 yards; a 'bale' 50 'pieces'), importations stopped. When it is remembered that throughout the Tropics cotton is universally worn; and that as universally, a 'piece' contains just so many yards; it is strange that American manufacturers refuse simple a means to secure a valuable trade."[26]

Erst 1895–1899 gelang es der US-Textilindustrie, bei bedruckten und farbigen Stoffen ihre Position auf den kolumbianischen Märkten etwas zu festigen, obwohl immer noch wenig gängige Masse angeboten wurden. Preisvorteile scheinen für die zusätzlichen Bestellungen aus dem Andenland eine wichtige Rolle gespielt zu haben.[27] Englische Beobachter unterstellten US-amerikanischen Fabrikanten sogar, dass sie, um Erfolge zu erzwingen, zu unfairen Mitteln wie Dumpingpreisen griffen: "American prints are the overplus of the United States and are exported to be sold probably below cost price. The American houses shipping the goods to Colombia make a profit, but to the country [d. h. die USA], as a whole, it is most likely a loss. The American people have already paid a large price for their article and the printer can afford to throw this surplus on the market at a low price. This is an example of protected industries."[28]

Gleichwohl wandten sich die Importeure in Kolumbien nach dem Krieg der 1000 Tage wieder den Lieferanten aus Manchester zu, weil diese Häuser ihre Kunden regelmässig besuchten und in der Ausführung von Bestellungen zuverlässiger waren.[29]

Trotz der prekären Transportverhältnisse, welche den Import verteuerten, sowie ungeachtet hoher Einfuhrzölle und des wiederholten Kursverfalls der kolumbianischen Währung, entstand die Textilindustrie in Kolumbien spät.[30] Die Forschung hat sich mit den Hintergründen hierfür bislang nicht beschäftigt. Es ist jedoch zu vermuten, dass kreolische Unternehmer vor den verhältnismässig hohen Anfangsinvestitionen in einer Branche, mit der sie noch keine Erfahrung hatten, zurückschreckten. Ein weiterer Grund dürfte die Angst vor Handwerkern, die ihre Existenz bedroht sahen, gewesen sein.[31] Als kolumbianische Unternehmer dann trotzdem zum Aufbau der Fabrikindustrie übergingen, begannen sie mit der maschinellen Produktion von Massenartikeln in solchen Konsumzentren, wo der Importhandel bereits den Weg geebnet hatte: 1895 wurde in Bogotá eine Fabrik eröffnet, die Textilien aus Wolle herstellte.[32] Weitere, zumeist auf dem Betrieb von Handwebstühlen basierende Fabriken kamen nach der Jahrhundertwende dazu. 1906 wurde ausserdem am Samacá-Fluss in der Nähe der kolumbianischen Hauptstadt von Rafael Reyes, dem damaligen Präsidenten der Republik, ein moderner Betrieb mit 100 Webstühlen eröffnet.[33] Auch in Medellín wurden um die Jahrhundertwende erste Webereien und Spinnereien gebaut. 100, von Anfang an gut ausgelastete Webstühle waren dort nach dem Krieg der 1000 Tage (1899–1902) in Betrieb. Sie produzierten die zuvor aus Grossbritannien eingeführten ungebleichten baumwollenen Gewebe mit dem in Kolumbien gewachsenen Rohstoff. Ausserdem stellten sie farbige Stoffe mit aus dem Ausland eingeführten gefärbten Garnen her.[34] Die Kapazitäten in der Metropole Antioquias wurden sukzessive ausgebaut. 1912 standen dort bereits sechs, zumeist mit englischen Maschinen ausgerüstete Textilfirmen. An der Spitze stand die Compañía de Tejidos de Medellín mit 208 Webstühlen und 5328 Spindeln. Die

Fabrik beschäftigte 500 Arbeiter, darunter 400 Frauen und Kinder, deren täglicher Durchschnittslohn 10 Centavos betrug. Sie stellte buntgewirkte Stoffe zur Anfertigung von Herrenanzügen, Hemden- und Anzugstoffe für kalte und heisse Regionen, Bettdecken, Handtücher, Matratzenstoffe, Kaschmir und Umschlagtücher aus Wolle für Frauen her. Die Leistung betrug 8000 Yards Stoff pro Tag.[35] Eine grössere und eine kleinere Fabrik, die mit Handwebereien verbunden waren, produzierten Strümpfe.[36] Die 6116 Spindeln der nach dem Krieg der 1000 Tage in Cartagena eröffneten Spinnerei zur Verarbeitung von Baumwolle aus der Umgebung und die 104 Webstühle einer später hinzugefügten Weberei (Fábrica de Tejidos) am selben Ort beschäftigten um 1908 circa 160 Frauen und Mädchen sowie einige Jungen und erwachsene Männer. Diese Spinnerei gehörte kolumbianischen Unternehmern und konnte monatlich 1000 Stück Baumwollzeug, hauptsächlich *Drilliche* herstellen.[37] Bereits seit Mitte der 1890er Jahre waren drei Firmen mit dem Reinigen und Pressen von Baumwolle beschäftigt gewesen. Die Gründung der Textilindustrie in Cartagena wurde durch den Zollprotektionismus begünstigt. 1910 nahm sodann eine weitere grosse Fabrik ihren Betrieb im benachbarten Barranquilla auf.
Die kolumbianische Textilindustrie beschränkte sich zunächst auf die Herstellung der am meisten nachgefragten Artikel. Kundennähe und die mit modernstem Maschinenmaterial durchgeführte Fabrikation machten kolumbianische Produkte konkurrenzfähig. Die inländische Massenproduktion war auch insofern ein Standortvorteil, als die Nationalregierung gleichzeitig ausländische Erzeugnisse mit Schutzzöllen belegte.[38] Die Zollschranken boten erstmals wirksameren Schutz, nachdem es den Unternehmern gelungen war, bei Kontrabandisten und korrumpierbaren Zollbehörden ihren Einfluss geltend zu machen, um den bis dahin üblichen Importschmuggel beträchtlich zu vermindern. Nach und nach gelang es, Teile des Einfuhrhandels von den Märkten, die dieser während fast eines halben Jahrhunderts entwickelt hatte, zu verdrängen. Von einer gänzlichen Substitution der ausländischen Textilimporte konnte aber noch lange Zeit selbst in den billigsten Sparten nicht die Rede sein. Am Vorabend des Ersten Weltkrieges wurden in Kolumbien noch Textilien jeder Art eingeführt.[39]

Der Konsum von Nahrungsmitteln

Auch hinsichtlich der Ernährung bewirkte die Weltmarktintegration einen Wandel. Ähnlich wie im Textilbereich kam es nun zu Konkurrenzsituationen zwischen ausländischen und inländischen Anbietern, wobei meist das Preisargument ausschlaggebend war. Die Alimentierung war relativ vielfältig. Die Grundbestandteile der Küche, Mais, Reis, Kartoffeln, Maniok, Kochbananen *(plátanos)*, Weizen, Zucker,

Kakao, rote Bohnen *(frijoles)* und Obst wurden im Land angebaut. Kartoffeln und Weizen gediehen am besten auf den Hochebenen, weshalb sie dort zu jeder Mahlzeit serviert wurden, während in den gemässigten Klimazonen und im heissen Tiefland die *plátanos*, die *arracachas* (eine Rübensorte), Reis und Maniok angebaut wurden und die Hauptnahrungsmittel bildeten. Kakao und Zuckerrohrderivate ass man im ganzen Land, obwohl sie nur in den heissen Zonen vorkamen. Weitere Komponenten des kolumbianischen Speisezettels waren Fleisch, Geflügel und Fisch. Die Bewohner der Küstengebiete sowie des Magdalena-Gebietes assen häufiger Fisch als im Binnenland, wo Rindfleisch und Geflügel bevorzugt wurden.[40]

Trotz der auf den ersten Blick beinahe optimalen Nahrungsmittelversorgung hatte Kolumbien stets Bedarf an ausländischen Nahrungsmitteln. Weil das Agrarland nicht in der Lage war, den Eigenbedarf zu decken, verzeichnete diese Warengruppe in den 1880er Jahren sogar eine Zunahme innerhalb der Gesamteinfuhr. Ausländische Lieferanten hatten aus drei Gründen Erfolg: Erstens waren sie in der Lage, bei gelegentlichen Missernten «alten Typs», die durch Trockenheit, übermässige Regenfälle oder Insektenplagen verursacht wurden, flexibel zu reagieren und kurzfristig grosse Mengen an Grundnahrungsmitteln ins Andenland senden. Eine zweite Ursache bestand in der Kostengünstigkeit, v. a. in Küstennähe. Drittens waren externe Produzenten in der Lage, das Land mit Artikeln wie Lebensmittelkonserven oder weissem, aus Rüben hergestelltem Zucker zu versorgen, die entweder mit herkömmlichen Methoden nicht hergestellt werden konnten oder für die bis dahin keine Konsumtradition bestand. Die Nahrung aus der Büchse bedeutete eine Ergänzung des traditionellen Angebots. Lebensmittelkonserven fanden v. a. in abgelegenen und klimatisch exponierten Gebieten in der Exportwirtschaft (Chinarinden- und Kautschukgewinnung, Goldförderung) sowie auf Grossbaustellen (Eisenbahnbau, Kanalbau auf dem Isthmus) Verwendung, wo der Offenverkauf die Nachfrage nicht decken konnte. Bis in die entlegensten Zipfel des Landes konnte man Konserven erwerben, wie der deutsche Naturwissenschaftler Otto Bürger bei seiner Durchfahrt in Orocué, der Versorgungsstation für mestizische Kolonisten und die indianische Llanos-Bevölkerung entlang des Meta-Flusses, erstaunt feststellte: «Was sollen wir mit diesen Pyramiden von Dosen mit Sardinen und Anchovis, Frankfurter Würstchen und Sauerkraut, Fleischtabletten und Mortadella, Steckrüben, Kohl und den verschiedenartigsten Suppenkräutern und Säulen von Fleischextrakttönnchen? Wimmelt der Meta denn nicht von Millionen schmackhafter Fische? Wachsen auf dem Boden, wo der Urwald seit undenklichen Zeiten in unerschöpflicher Triebkraft gedieh, nicht die Banane und die süsse Kartoffel, diese stärkereichen Früchte? Das ist der Fall; aber die Bevölkerung der kleinen pueblos [Dörfer] ist zu faul zum Fischen und Kultivieren der herrlichen Stauden, welche die Natur für diese Zone geschaffen hat.»[41]

Engpässe bei der Versorgung mit Nahrungsmitteln aus inländischer Produktion, die nur mit ausländischen Importen überbrückt werden konnten, entstanden bei Ernteausfällen, etwa in den Jahren 1876–1878, 1881 und 1883. In jenen Jahren bestand eine grosse Nachfrage nach ausländischem Weizenmehl, Zucker, Mais und Reis.[42] Dass aber auch in Jahren mit zufriedenstellenden oder guten Ernten stets Weizenmehl, Reis und Meersalz importiert wurden, deutet darauf hin, dass es sich hier nicht um vorübergehende, sondern vielmehr um strukturelle Probleme handelte. In der Tat konnte das Agrarland Kolumbien, das laut zeitgenössischen Berichten über ausreichend fruchtbare Böden zur Erzeugung der Grundnahrungsmittel von Getreide jeder Art verfügte, den Landesbedarf nicht decken. Verteuernde Weggebühren, Desintegration der Regionen und geringe Produktivität waren die Hauptgründe für die Überlegenheit ausländischer Lebensmittel in einigen Landesteilen. Über den Stand der landwirtschaftlichen Produktion an der Atlantikküste, dem Hauptimporteur von ausländischen Nahrungsmitteln, zog ein US-amerikanischer Beobachter ein vernichtendes Fazit: "The plough, harrow, cultivator, rake, mower, reaper, sickle or scythe, and their various uses and virtues, are, in the Colombian mind, all concentrated in the peon's 'machete'; – the only improvement since the days of Cortés. […] And there is no apparent desire, on the part of landowners, to become acquainted with a different system. A system, born and fostered in slavery, and perpetuated in peonage of the native indian race is, however, the result of natural causes. The torrid climate, and hereditary customs are perhaps the most important factors in the sum of agricultural deficiencies. Within the 'banana belt', tropical indolence, an indifference as to the future, a mental and physical lethargy are natural traits of the natives. They 'plantain' their stuff of life. – When once planted [it] grows without care, or culture. And there are no climatic changes to guard against – in a land of perpetual summer. And: Were there no system of compulsary labor, for the native, even the present agrarian modes would be gradually abandoned for the primitive barbarian and the bow and spear. The industry of the field is considered to be the very lowest grade of manual labor, a servile and degrading occupation, fit for beings scarcely a grade higher in instinct than an ox or ass, sometimes the companion of the peon in this labor.»[43]

Auf der Hochebene von Bogotá sah es nach Erkundigungen, die im französischen Generalkonsulat eingezogen wurden, nicht viel besser aus: «Les seules machines dont on trouve quelque échantillons sont des charrues à simple soc, des moissonneuses, des machines à battre à vapeur, quelques hâche-paille; pour le reste on se sert aux machines primitives, telles que rouleaux de pierre, râteaux de bois à main, voire même la charrue composée d'un tronc équarri terminé en point.»[44]

Vor allem für verkehrsgünstig gelegene Ballungszentren war es in Krisensituationen oft billiger, ausländische Erzeugnisse heranzuschiffen als aus abgelegenen

Gebieten im Inland zu beziehen. Auch waren die Binnenzölle zwischen kolumbianischen Gliedstaaten und die Wegzölle zuweilen höher als die Abgaben, die auf den Import-/Exportwegen zu bezahlen waren.[45] Aber selbst weit im Landesinneren, etwa auf der Savanne von Bogotá, dem einzigen Landesteil, wo ausreichend fruchtbares Land zum Anbau von Weizen vorhanden war, kaufte die Bevölkerungsmehrheit ausländisches Weissmehl.[46] Im letzten Jahrhundertdrittel wurden dort mangels Absatzmöglichkeiten kaum 10% der Fläche für die Pflanzung von Weizen, Mais, Kartoffeln, Obst und Gemüse genutzt. Der Rest stand der extensiven Viehzucht zur Verfügung.[47]

Binnenzölle und Mangel an leistungsfähigen Transportverbindungen waren auch dafür verantwortlich, dass es sich in Regionen wie dem Cauca-Tal, dem Isthmus von Panamá und Santander trotz hoher Einfuhrtarife lohnte, in grossen Mengen billiges Meersalz für alle Bevölkerungsteile aus Lima, Curaçao und Maracaibo zu importieren; der Hertransport des einheimischen, in den auf der Hochebene von Bogotá gelegenen Steinsalzminen Zipaquirás gewonnenen Salzes war zu teuer.[48]

Insgesamt gesehen waren die USA der grösste Nahrungsmittellieferant, weil die Transportspesen geringer waren und die US-amerikanische Landwirtschaft aufgrund ihrer Mechanisierung billiger als andere Länder produzierte. Weizenmehl aus den Mühlen von Boston, New York und Baltimore hatte in Kolumbien eine grosse Nachfrage. Im Unterschied zur Textilbranche mussten US-Lieferanten im Nahrungsmittelsektor keine Nachteile in Kauf zu nehmen, da die Verpackung hier keine grosse Auswirkung auf das Kaufverhalten hatte. Der US-Konsul in Cartagena forderte seine Landsleute während der Missernten zu Beginn der 1880er Jahre auf, die Hungerjahre als Chance für eine dauerhafte Absatzexpansion nicht nur an der Küste, wo bislang v. a. einheimischer Mais, Reis und Maniok als Grundbestandteile der Nahrung gegolten hatten, sondern auch im Binnenland zu begreifen – und zwar zu Lasten der kolumbianischen Produzenten: "The prices for all classes of native grown products, since the advent of locusts causing an almost entire destruction of the crops in the States of Bolivar and Magdalena, have advanced so greately that American breadstuffs are cheap in comparison. Now is the golden opportunity for our exporters to rapidly extend their trade in flour, rice, corn, lard, potatoes and onions. Therefore the consumption of flour has been mainly confined to Colombian ports, but is now being shipped to the inland cities and towns."[49]

Der Konsul rechnete vor, dass beim Verkauf von Mehl für 14 US-Dollar ein Reingewinn von 6,35 Dollar resultiere. Er spekulierte, dass durch rasches Handeln die traditionellen Mais- und Maniokfladen ein für allemal aus dem Speisezettel des Gros der Bevölkerung verschwinden würden.

Neben Weizen wurden aus den USA auch Fleisch- und Fischkonserven, Mais, Reis und Butterfett für den Kochgebrauch bezogen. Lediglich Anfang der 1880er

Jahre deckten Manchester und Liverpooler Firmen für einige Jahre den Bedarf an Reis aus Rangoon ab, der von besserer Qualität als der kolumbianische war.[50] Seit Mitte der 1880er Jahre vermittelte zudem Deutschland Nahrungsmittel nach Kolumbien. Handelshäuser aus Bremen und Hamburg betätigten sich als Zwischenhändler für ostasiatische Reis, dänische Butter, niederländischen und schweizerischen Käse, Liebigs Fleischextrakte (aus Deutschland) und Kindermilch von Nestlé (aus der Schweiz).[51] Frankreich schickte während des Kanalbaus zwischen 1881 und 1888 grössere Mengen Lebensmittelkonserven, va. eingemachtes Gemüse und Fleischsuppen, nach Colón und Panamá.

Der Import ausländischen Weizenmehls, Zucker und Blechbüchsennahrung bewirkte zwar keinen vollständigen Wandel der Essgewohnheiten, aber wenigstens doch eine Erweiterung der bisherigen Bräuche.

Die Importsubstituierung begann zuerst auf dem Gebiet der Zuckerproduktion. Durch den Bau zweier dampfbetriebener, auf neuester US-Technologie beruhender Fabrikanlagen in traditionellen Zuckerrohranbaugebieten sollten alte, auf Tierantrieb basierende Verfahren *(trapiches)* zur Gewinnung von braunem Zucker abgelöst werden; gleichzeitig strebten die beiden Grossunternehmer in Palmira und Cartagena die Erhöhung des Gesamtausstosses an. Die 1901 vom eingewanderten Unternehmer Santiago M. Eder im fruchtbaren Cauca-Tal gegründete Fabrik Manuelita verarbeitete ebenso wie eine seit 1907 in Sincerín bestehende Firma täglich 50 Tonnen Zuckerrohr aus dem Umland.[52] Weisser Zucker wurde nun in immer grösseren Mengen hergestellt.

Auch die Mehlimporte wurden nach dem Krieg der 1000 Tage überflüssig. Kolumbianische Unternehmer stellten 1906 und 1909 in Barranquilla mit US-Maschinen ausgerüstete Getreidemühlen mit einer Tageskapazität von je 100 Fass auf. Auch im Landesinneren bei Bogotá und Medellín wurden Getreidemühlen errichtet. Hinsichtlich der Getreideversorgung wurde Kolumbien aber nicht völlig autark, denn nach wie vor war die inländische Produktion von Weizen bei weitem nicht ausreichend, um die Nachfrage zu decken.[53] Im Bereich der Konservenbüchsen sollte es sogar noch bis in die 1920er Jahre dauern, bis die erste Meat-packing-Fabrik den Betrieb aufnahm.

Der Konsum von Genussmitteln

Auch bei der Versorgung der Mittel- und Unterschichten mit Tabak und Alkohol ergaben sich weitreichende Änderungen durch die Weltmarktintegration. Wie die Kleidung und die Ernährung wurde dieser Bereich von den Oberschichten als Distinktionsmittel benutzt: Während die Elitenangehörigen gerne mit Champa-

gner, Rotwein aus Frankreich oder Spanien, Brandy oder Whisky sowie Havanna- oder Bremer Markenzigarren[54] prunkten, konnte sich die Masse der Bevölkerung bei ihren häufigen geselligen Anlässen lediglich *chicha*, *guarapo*, *aguardiente* und billiges einheimisches Bier sowie zweit- und drittklassige kolumbianische Tabakwaren leisten.

Mais- und Zuckerrohrbier wurden ihrer geringen Haltbarkeit wegen von Frauen in Küchen gebraut und direkt an die durstigen Männer und Frauen abgegeben; jene benutzten Feiertage, Arbeitspausen, Feierabende und andere Gelegenheiten dazu, bei Musik, Tanz und Gesang die *totuma* (Schöpfbecher) kreisen zu lassen.[55] Den Branntwein stellten meist einheimische Unternehmer in staatlichen oder durch die Departements lizenzierten Fabrikanlagen her. Ähnlich wie die einheimische Textilproduktion hatte der *aguardiente* aus kolumbianischen Fabriken jeweils nur regionale Verbreitung, da der Überlandtransport zu kostspielig war und zudem in den einzelnen Departements unterschiedliche Normen über die Zusammensetzung des Getränks gültig waren. Der Verbrauch von Alkohol von seiten der Mittel- und Unterschichten dürfte – wie ausländische Reisende glaubwürdig versicherten – beträchtlich gewesen sein.

In der zweiten Hälfte des Jahrhunderts kam der Bierkonsum auf. Deutsches, englisches und US-amerikanisches Importbier fand wegen der massiven Verteuerung durch den Transport im wesentlichen nur in den Küstenstaaten Anklang.[56] Das Erzeugnis aus deutschen Brauereien enthielt weniger Alkohol und war billiger als dasjenige der Konkurrenz.

In den 1880er Jahren kostete ein «Schoppenfläschchen» ausländisches Bier in Bogotá ungefähr 2.50 Fr. (0,5 Pesos) – ein Preis, den nur die Reichen bezahlen konnten. Das einheimische Produkt, das für nur 1.00 Fr. erworben werden konnte, schmeckte nach Ernst Röthlisberger, einem schweizerischen Hochschuldozenten an der Universidad Nacional in Bogotá, abscheulich: «Würde es abgelagert und nicht sofort in ganz trüber Masse ausgeschenkt, hätte es mehr Hopfen- und nicht so viel Weidengehalt, so wäre es ein angenehmes Getränk; so aber verdirbt es leicht den Magen und verursacht, auch nur in geringer Quantität genossen, starkes Kopfweh.»[57]

Angesichts der schlechten Qualität des einheimischen Gebräus lag eine fachkundige Massenproduktion nahe. Die steigende Nachfrage und die Anhebung der Importzölle nach 1881 wirkten hierbei unterstützend. Ausländisches Kapital und Know-how waren wie im übrigen Lateinamerika am Aufbau dieser Industrie massgeblich beteiligt. Seit Ende der 1880er Jahre entstanden nacheinander in Floridablanca (1887), Socorro (1888), Bogotá (1891), Medellín (1907), Cartagena und Barranquilla moderne Bierfabriken.[58] Die *cervecería* La Esperanza in Floridablanca wurde durch den dänischen Einwanderer Christian Peter Clausen

gegründet. Die Brüder Emil und Leo S. Kopp aus Deutschland eröffneten im selben Jahr zusammen mit kolumbianischen Geschäftspartnern die Cervecería Alemana Kopp & Cía. in Socorro.[59] Nachdem Leo S. Kopp 1889 von Santander weggezogen war, gründete er in Bogotá die erste moderne Bierbrauerei. Die Aktionäre und Direktoren dieser damals grössten und bestausgerüsteten Fabrik in Bogotá waren Deutsche.[60] Die Koppsche Brauerei in Bogotá florierte so gut, dass ihr Aktienkapital von 3,5 auf 4 Mio. Mark erhöht werden konnte. Die Dividenden galten als hoch.[61] Auch die übrigen grösseren und moderneren Brauereien im Land wurden allesamt unter deutscher Anleitung und mit deutscher Technologie gebaut. Die Grundbestandteile Hopfen und Malz, die nicht in Kolumbien wuchsen, wurden ebenso wie die Flaschen aus dem Ausland importiert. Ein Versuch der Koppschen *cervecería* in Bogotá, Glas in einer eigens dafür errichteten Fabrik zu produzieren, scheiterte.

Während die traditionellen alkoholhaltigen Getränke durch das Aufkommen des Biertrinkens auch in den Mittel- und Unterschichten nach und nach zur Zweitrangigkeit absanken, wirkte sich in diesen Bevölkerungsgruppen beim Tabakgenuss die Änderung des Geschmacks – wie sie in Europa zu verzeichnen war – nicht aus. Den einheimischen Unternehmern gelang es, den kolumbianischen Binnenmarkt zu halten. Seit dem Niedergang der Tabakexporte aus Ambalema in den 1870er Jahren schenkten kolumbianische Unternehmer dem lokalen Absatzpotential vermehrt Beachtung. Ihre Zigarren-, Stumpen- und Zigarettenmanufakturen richteten sich in denAnfängen in erster Linie auf die Bedürfnisse und finanziellen Möglichkeiten der lokalen Bevölkerung aus. Als Standort wurden zunächst die traditionellen Anbaugebiete mit ihrer herkömmlichen manufakturellen Verarbeitung gewählt. Die Manufaktur der Familie Mollino, die grössere der beiden Produktionsstätten in Ambalema, produzierte Anfang der 1870er Jahre jährlich sechs Millionen Zigarren und Stumpen.[62] In Palmira, dem zweitwichtigsten Produktionsstandort, stand eine Tabakwarenfabrik, die im Besitz von Ramón Arrubla war.[63] In Bogotá gab es mit der Firma Ramón Arrubla ebenfalls einen grösseren Hersteller, der (1874) 150 Frauen beschäftigte.[64] Kolumbianische Unternehmer, die meist zuvor in der Tabakbranche tätig gewesen waren, eröffneten sodann seit den 1880er Jahren weitere Zigarren-, Zigaretten- und Schnupftabakbetriebe in Cúcuta, Bucaramanga, Peñalisa, Barranquilla und Cartagena, um inländische Konsumenten zu versorgen.[65] Einige Erzeugnisse vermochten sich nach und nach im ganzen Land und manchmal sogar im Ausland ihre Kundschaft zu sichern. Das geringe Gewicht machte den Transport über weite Strecken nicht allzu teuer. Einen besonders guten Ruf (auch bei den Eliten) in ganz Kolumbien genossen die Erzeugnisse von José Puyana & Hermanos in Bucaramanga und die Marken aus Ambalema.[66] Die kolumbianische Nationalregierung unterstützte die

einheimische Industrie, indem sie 1892 Gesetze und Dekrete erliess, die dem Staat die alleinige Kontrolle über den Import von Tabak, Zigaretten und Zigarren aus dem Ausland überliessen. Ausserdem war die Herstellung von Raucherwaren mit Importtabak bewilligungspflichtig.[67]

Absatzstruktur und Vermarktung

Eine besondere Bedeutung für die Ausdehnung des Massenkonsums und die damit einhergehende wachsende Rolle des Importhandels hatten die jeweils etwa 150–200 grösseren Import-/Exporthäuser, die sich den Aussenhandel teilten. Weil der Tag des Big Business noch nicht gekommen war, betätigten sich diese Firmen meist gleichzeitig im Import- und Exporthandel. Ausserdem konzentrierten sich solche Handelsetablissements zumeist nicht auf eine einzige Branche.
Ausländische Firmen hatten eine starke Stellung im kolumbianischen Aussenhandel. Kolumbianische Familien, die Filialen in Europa oder den USA eröffnet hatten, konnten ebenfalls beträchtliche Erfolge aufweisen. Deutsche und einige französische Handelshäuser liessen sich seit den 1850er Jahren in fast allen regionalen Zentren der entstehenden Import-/Exportwirtschaft, v. a. in Barranquilla, Santa Marta, Bogotá, Honda, Cali, Bucaramanga, Ocaña und Cúcuta, nieder. Auf dem Isthmus von Panamá dominierten italienische, curaçaische und US-amerikanische Händler. In Cartagena, Medellín und Bogotá standen kolumbianische Importeure aufgrund ihrer traditionellen Verkaufsbeziehungen unangefochten an der Spitze.
Da sich die Importkaufleute, die trotz schwieriger Rahmenbedingungen zumeist relativ gute Geschäfte machten, zusehends von den übrigen Bevölkerungsschichten abschotteten, kam es im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts immer wieder zu Spannungen mit dem lokalen Handwerk – Spannungen, die sich 1879 in einem blutigen Massaker deutscher und einiger einheimischer Grossimporteure entluden.[68] Aber bereits seit der Jahrhundertwende wurde dieser Radikalismus des einheimischen Handwerks durch die aufkommende importsubstituierende Industrie abgedämpft, da die traditionelle Forderung nach mehr Protektionismus v. a. den inländischen Unternehmern nützte.[69] Als die Importe seit der Jahrhundertwende durch den Übergang zur Inlandproduktion in verschiedenen Branchen abzunehmen begannen, wichen die Importeure zunächst auf andere Artikel aus, in denen genügend Wert geschöpft werden konnte. Die einheimischen Unternehmer belieferten nun zunehmend direkt die lokalen Zwischenhändler. Fabrikverkauf war damals noch nicht üblich.
Am Zwischenhandel und am Verkauf an die Verbrauchergruppen beteiligte sich

eine Vielzahl kolumbianischer Händler aller Landesteile, die sich bei den Importeuren und einheimischen Fabrikanten eindeckten. Sie wurden jedoch in zunehmendem Masse durch Einwanderer aus dem Vorderen Orient, die sogenannte Gruppe der *turcos*, bedrängt. Um die Jahrhundertwende dürfte die Anzahl der *turcos* zwischen 2000 und 3000, um 1910 bereits ungefähr 4000 betragen haben.[70] Die *turcos* betätigten sich als Klein- und Zwischenhändler sowie als Ladenbesitzer, teilweise sogar als Importeure, insbesondere in Cartagena, ihrem kulturellen und wirtschaftlichen Zentrum, aber auch in Sincelejo, Montería, Honda, Girardot und Bogotá. Von ihren «Stützpunkten» aus errichteten sie mit Hilfe von Agenten und Hausierern ein weit verzweigtes Distributionsnetz, das bald das ganze Land überzog. Selbst in entlegenen Regionen am Rio Arauca und in Kolonisationsgebieten traf man die mit Maultierherden ausgerüsteten Kaufleute aus dem Vorderen Orient.[71] Der Reisende Félix Serret, der auf seiner Kolumbien-Tour fliegenden Händlern immer wieder begegnete, beobachtete, dass die *turcos* der Lokalbevölkerung Utensilien wie Faden, Steck- und Nähnadeln, Scheren, Knöpfe, Stoffe, Schuhe und anderes anboten. Ihm fiel auf, dass die Preise der von ihnen mitgeführten «articles de première nécessité» im Gegensatz zu den Gegenständen der lokalen Krämerladenbesitzer, die auf klientelistische Abhängigkeitsstrukturen bauten, verhältnismässig wohlfeil waren.[72] Kurzum: Die *turcos* waren massgeblich an der Ankurbelung des wenig entwickelten interregionalen Handels in Kolumbien beteiligt und drückten die Gewinnmargen für Importartikel in Randregionen herunter.[73] Weil sie nicht nur neue Siedlungsgebiete erschlossen, sondern sich auch in «alte» Dörfer mit einer bereits vorhandenen Händler- und Ladenbesitzergruppe vorwagten, kam es deshalb um die Jahrhundertwende auch zu Ausschreitungen einheimischer Konkurrenten gegen die Gäste aus dem Vorderen Orient.
Relativ unabhängig vom verteuernden Zwischenhandel und von den Krämerladenbesitzern operierten viele Grossgrundbesitzer, Minenunternehmer sowie Chinarinden- und Kautschukexporteure. Sie bestellten Arbeitsgeräte, Konsumartikel und Lebensmittel, die sie an ihre Arbeitskräfte abgaben, grossenteils direkt im Ausland und bezahlten dafür oft mit den von ihnen exportierten Rohstoffen. Seit 1905 deckten sie sich dann auch bei inländischen Unternehmern ein.

Zusammenfassung

In der Diskussion über die entstehende Konsumgesellschaft in Kolumbien während des 19. Jahrhunderts ist von der Literatur bislang v. a. der Luxuskonsum der Eliten herausgestrichen worden. In diesem Aufsatz wurde nachgewiesen, dass auch der Verkauf von Billigwaren an die Mittel- und Unterschichten ein erheb-

liches Ausmass erreichte. Trotz (Gewichts-)Zöllen, die Billigwaren benachteiligten, und einem teurem Transportsystem, das seinerseits wie ein zusätzlicher Zoll wirkte, konnten selbst minderwertige *Drills* aus der englischen Massenfabrikation im Binnenland noch lohnend abgesetzt werden.

Die grosse Menge an Importen, die wertmässig die Exporte regelmässig überstieg, deutet darauf hin, dass in Kolumbien in der Warenproduktion und in der überlokalen Versorgung Defizite bestanden. Die Funktion der importierten Güter bestand zunächst darin, Lücken im einheimischen Angebot auszufüllen. Nicht nur die Eliten waren übermässig ausgabenfreudig; auch die Mittel- und Unterschichten änderten ihr Kaufverhalten und ihren Lebensstil. In bewussten Wahlakten entschieden sie sich zunehmend gegen das Warenangebot der inländischen Gewerbeproduzenten, sofern das ausländische ein besseres Preis/Leistungsverhältnis aufwies. Ausserdem führten einige «neue» Produkte zu einer Distinktion zwischen «modernen» und «traditionellen» Bevölkerungsteilen.

Die Anpassung an kulturspezifische Anforderungen und lokale Handelsusanzen spielten für den Verkaufserfolg eine grosse Rolle: Standardisierte Fertigwaren aus den USA, die zudem oft unpassend verpackt waren und zu ungünstigen Zahlungsmodalitäten abgegeben wurden, hatten gegenüber der kundenfreundlichen Konkurrenz aus Europa einen schweren Stand. Ausländische, insbesondere deutsche Handelshäuser, spielten neben kolumbianischen Importeuren eine wichtige Rolle. Für die Verbreitung der ausländischen Massenprodukte in allen Landesteilen kam sodann den seit den 1880er Jahren eingewanderten Händlern aus der Levante grosse Bedeutung zu. Gegen den Widerstand lokaler Einzelhändler verteilten diese Hausierer aus dem Vorderen Orient die Importwaren bis in die entferntesten Landesteile.

Die zunehmende Einfuhr ausländischer Waren bewirkte, dass die grosse Gruppe der zur Mittelschicht gehörenden Handwerker zunehmend unter Druck geriet. In einigen Bereichen (Bier, weisser Zucker, Konserven, Textilien) wurden durch die Importe – dem europäischen Geschmack nachempfunden – Bedürfnisse geschaffen, die es vorher nicht gab. Der Bekleidungsbereich zeigt aber auch, dass der Massenkonsum nicht gänzlich europäischen oder US-amerikanischen Moden folgte, sondern noch lange von kolonialspanischen und indianischen Einflüssen geprägt blieb. Als allerdings die Märkte ausreichend entwickelt waren, begannen kolumbianische Unternehmer wie bei anderen Produkten mit dem Aufbau einer importsubstituierenden Industrie. Die Massenartikel aus einheimischer Fabrikation waren vorwiegend für die Konsumation in den Mittel- und Unterschichten bestimmt.

Anmerkungen

1 Der Begriff Konsum lässt sich in der hier untersuchten Übergangsphase von einem autarken System zum Marktprinzip nur schwer von den Begriffen Bedarf und Gebrauch unterscheiden.

2 Unter dem Begriff «Unterschichten» kann man Schwarze, Indianer, Mestizen, Mulatten, und *zambos* (Mischung aus Indianern und Schwarzen) zusammenfassen, die auf dem Land oder in der Stadt als DienstbotInnen, TagelöhnerInnen, Wasser- und Holzträger, Marktfrauen, Maultiertreiber, Knechte, Mägde, Ammen, Prostituierte, BettlerInnen oder Soldaten ihr Auskommen finden mussten. Der Übergang zur Mittelschicht, zu der v. a. kleine und mittlere selbständige Produzenten im gewerblichen und landwirtschaftlichen Bereich gehörten, war fliessend. Die Unter- und Mittelschichten stellten die grosse Masse der Bevölkerung dar.

3 Bolívar hatte um 1850 182'000, Magdalena 68'000 und Panamá 138'000 Einwohner. Um 1900 lebten in Bolívar 375'000, in Magdalena 132'000 und in Panamá 340'000 Einwohner. Die Gesamtbevölkerung Kolumbiens betrug um die Jahrhundertmitte etwas mehr als 2 Millionen. Um 1900 hatte sie sich mehr als verdoppelt. Die bevölkerungsreichsten Gebiete waren die Binnenstaaten Antioquia, Cundinamarca, Boyacá, Cauca und Santander. (Jorge Orlando Melo: «La evolución económica de Colombia», in: *Nueva Historia de Colombia*, Bogotá, II, 1989, 67).

4 Um 1850 betrug die Bevölkerung Bogotás rund 30'000 Personen. In Medellín wohnten etwas mehr als 13'000 Menschen und in Cali nicht ganz 12'000. Bogotá erreichte im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts die 100'000er Marke, Medellín 40'000 und Cali knapp 30'000. Bucaramanga und Cúcuta standen damals bei knapp 20'000 bzw. 15'000 Menschen (Melo, «La evolución», 69).

5 Thomas Fischer, *Die verlorenen Dekaden. «Entwicklung nach aussen» und ausländische Geschäfte in Kolumbien 1850–1914*, München 1997, 98, 167, 182.

6 Dass die Indianerfamilien, welche die Wochenmärkte bedienten, über ähnliche Mittel verfügten, um Kunden anzuziehen, ist zu bezweifeln. Hier handelt es sich allerdings um einen Bereich, der noch nicht erforscht ist.

7 Melo geht davon aus, dass Arbeiter in Boomzeiten relativ hohe Löhne bekamen. Dies habe ihnen aber wenig genützt, weil auch die Lebensmittelpreise stiegen. Die Rente sei somit durch die Landbesitzer, die Konsumartikel aus dem Ausland anschafften, verzehrt worden (Melo, «La evolución económica», 77 f.). Vgl. ähnlich Marco Palacios, *El café en Colombia, 1850–1970. Una historia económica, social y política,* Mexico 1983, 216–234.

8 Vgl. ähnlich William P. McGreevey, *An Economic History of Colombia, 1845–1930,* Cambridge (England) 1971, 196.

9 Ein Chinarindensammler konnte in den 1870er Jahren in den Llanos in 14 Tagen einen Reingewinn von 4 Pesos erzielen (*Edouard André, Amérique Equinoccial. In: América Pintoresca. Descripción de Viajes al Nuevo Continente*, Barcelona 1884, 548 f.). Ein Kaffeepflücker verdiente in Santander in den 1870er Jahren bis zu Dreiviertel Peso pro Tag (Preussisches Handels Archiv Bd. 2, 1874, Columbien. Handelsbericht aus San José de Cúcuta für das Jahr 1873 [Columbien], 459). In der Indigo-Wirtschaft verdienten damals kräftige Männer wöchentlich bis zu 4 Pesos, Frauen und Kinder bis zu 1,8 Pesos. (Francisco José Alarcón, Daniel Gustavo Arias Buitrago, «La producción y comercialización de añil en Colombia 1850–1880», *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura* 15 [1987], 194–196). Die Tagelöhner in den Bananenplantagen von Santa Marta erhielten

täglich rund einen halben Papierpeso. (Columbien, *Berichte über Handel und Industrie* [BHI] 21 [1914], 59).

10 Consular Dispatches (USA) [CD] Colombia Barranquilla, T512 (1), Schreiben an John Davis, Assistant Secretary of State, Barranquilla, 23. 8. 1884.

11 Friedrich Freiherr von Schenck, «Reisen in Antióquia im Jahre 1880», *Petermanns Mitteilungen* 29 (1883), 86.

12 Isaac F. Holton, *New Granada: Twenty Months in the Andes*, Neuaufl., Carbondale 1967, 70 f.

13 Charles Saffray, *Viaje a Nueva Granada*, Bogotá 1948 [spanische Übersetzung], 28, 41.

14 Ebd., 27 f.

15 Ebd., 233 f. Vgl. auch Alexis de Gabriac, *Promenade à travers l'Amérique du Sud. Nouvelle-Grenade, Equateur, Pérou, Brésil*, Paris 1868, 108 f.

16 Archives du Ministère des Affaires Etrangères, Paris [AMAEP] CC Bogotá, Bd. 10, Generalkonsul [GK] u. Geschäftsträger [GT] Antoine Forest an MAE, Bogotá, 10. 9. 1881, Bl. 117v.; vgl. auch Luis Ospina Vásquez, *Industria y Protección en Colombia 1810–1930*, Neuaufl. Medellín 1987, 291. Auch Kornsäcke und Zelte, die aus den Fasern der *fique*-Pflanze hergestellt wurden, produzierten die Indianer selbst.

17 AMAEP CC Bogotá, Bd. 8, GK u. GT Théodore Charles Frédéric Goepp an MAE 6. 6. 1870, Bl. 74v.

18 Zentrales Staatsarchiv Potsdam [ZStAP] AA HA, Nr. 12529, Handels- und Schiffahrtsverhältnisse in Kolumbien, Kanzleigehilfe A. Harrassowitz an AA, Bogotá, 16. 6. 1875.

19 Davis Church Johnson, *Santander. Siglo XIX – Cambios socioeconómicos*, Bogotá 1984, 153. Die jährliche Einfuhr von Textilien erreichte in den 1870er Jahren geschätzte Werte von 3 und 10 Millionen Pesos.

20 Annual Series (Diplomatic and Consular Reports Trade and Finance) [AS], Nr. 1148, Konsul [K] Hayes-Sadler: Report on the Trade and Commerce of Colombia for the Year 1891, 3.

21 Ausserdem betrugen die Importzölle 30–50% des Warenwertes (David Bushnell, «Two Stages in Colombian Tariff Policy: The Radical Era and the Return to Protection [1861–1885)]», in: *Inter-American Economic Affairs* 11 [1956]). Die Berechnung der Zollabgaben ist dadurch erschwert, dass man zwar immer mehr Warengruppen unterschied, die einzelnen Güter aber nach ihrem Gewicht und nicht nach ihrem Wert taxiert wurden.

22 Vgl. hierzu Alfred Hettner, *Reisen in den columbianischen Anden*. Leipzig 1888, 104: «Der arme Indianer [wird] jetzt durch europäische Stoffe betrogen, welche den altgewohnten Mustern und Zeugen äusserlich täuschend nachgeahmt, aber viel weniger haltbar sind […].»

23 Rein quantitativ war Kolumbien für die europäische Textilindustrie völlig unbedeutend. Vgl. Tabellen zur Ausfuhr Grossbritanniens, Frankreichs und Deutschlands in William Woodruff, «Die Entstehung einer internationalen Wirtschaft 1700–1914», in: Knut Borchardt (Hg.), *Europäische Wirtschaftsgeschichte* IV. Stuttgart 1985, 477–479.

24 AS, Nr. 1148, K Hayes-Sadler: Report on the Trade and Commerce of Colombia for the Year 1891, 3.

25 Reports from the Consuls of the United States on Commerce, Manufactures etc. [RCUS] 1880, K Edmund W. P. Smith, Cartagena: American Trade in the United States of Colombia, 62; RCUS 1881, K Smith, Cartagena: South America. Cotton-Goods Trade of the United States of Colombia, 26, 26; RCUS 1881, Vize-Konsularagent Castro, Medellín: The Resources of Antioquia, United States of Colombia, 434; RCUS 1883, K Smith, Cartagena, The

Manchester Print Trade in Colombia, 33 f.; RCUS 1885, Colombia. Report by Consul Edmond on the Market for American Cottons, 153 f.

26 CD Colombia Cartagena, T192 (11), Schreiben vom 5. 9. 1888 an George L. Rivas, Assistant Secretary of State.

27 RCUS 1899, K W. Irvin Shaw, Barranquilla: Cotton Goods in Colombia, 558.

28 AS, Nr. 3114, Spencer S. Dickson: Report on the Trade of Colombia (excepting the Panama District) for the Year 1903, 4. Die Behauptung, dass US-amerikanische Fabrikanten den kolumbianischen Markt mit Dumpingpreisen unterliefen, wurde durch den US-Generalkonsul in Bogotá, Alban G. Snyder, bestritten. Beweise legte er nicht vor (RCUS 1904, American vs. European Trade in Colombia, 359).

29 Charles M. Pepper, *Report on Trade Conditions in Colombia*. Washington 1907, 34.

30 Führende Unternehmer in Antioquia stellten erste Rentabilitätsberechnungen über die Anschaffung und den Einsatz von Textilmaschinen zu Beginn der 1890er Jahre an (Archivo Ospina Hermanos, Medellín C/112, Brief Tulio Ospina an Ospina Hermanos, Bogotá, 9. 7. 1890).

31 Handwerkeraufstände mit protektionistischer Stossrichtung fanden in den 1850er Jahren sowie 1879 und 1893 statt.

32 Trade of Colombia. In: The South American Journal, 11. 7. 1896, 45.

33 BHI Bd. 19, 1913, Baumwoll-Anbau- und -Industrie in Columbien, 637.

34 DHA Bd. 2, 1908, Medellín (Columbia), Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1907, 435.

35 BHI Bd. 19, 1913, Baumwoll-Anbau und -Industrie in Columbien, 639 f.

36 AS, Nr. 5437, Vizekonsul [VK] Badian: Antioquia, 35.

37 BHI, Bd. 12, 1909, Wirtschaftliche Lage und Handel Columbiens, 616; RCUS 1895 VK E. P. Pellet: Barranquilla, 47–52; RCUS 1908, 180 f.

38 Public Record Office/Foreign Office, London-Kew [PRO/FO] 135/500 Bevollmächtigter Minister [BM] und GT Spencer S. Dickson an Edwin Grey, Bogotá, 16. 2. 1906.

39 Archives Nationales, Paris [ANP] F12 7059, GT de Larroque, Mouvement Commercial de la Colombie 1911–12, Bogotá, 30. 4. 1914.

40 Zu den Essgewohnheiten der kolumbianischen Bevölkerung bilden zweifellos die Erfahrungen ausländischer Reisender die zuverlässigste Quelle. Vgl. Beispielsweise Max von Thielmann, *Vier Wege durch Amerika*, Leipzig 1879, 306 f.; Ernst Röthlisberger, *El Dorado. Reise- und Kulturbilder aus dem südamerikanischen Columbien*, Bern 1898, 54.

41 Otto Bürger, *Reisen eines Naturforschers im tropischen Südamerika, Leipzig 1900*, 338 f.

42 1876–1878 wurde das Cauca-Tal von mehreren Heuschreckenplagen heimgesucht. Es mussten Nahrungsmittel eingeführt werden (AMAEP CC Bogotá, Bd. 9, GK u. GT Jean Troplong an DC, Bogotá, 31. 10. 1878; CD Buenaventura T140 1, K James M. Eder an W. W. Hunter, Second Assistant of State, Buenaventura, 15. 9. 1878). Zur Erhöhung der Lieferungen von Reis, Mais, Mehl, Zwiebeln wegen durch Insektenschwärme verursachter Ernteschäden in den Küstenstaaten in den Jahren 1881 und 1883 vgl. RCUS 1881, K Edmund W. P. Smith, Cartagena: American Breadstuffs in the United States of Colombia, 375–377; Artikel «Flour», in: *El Porvenir,* 1. 4. 1883. Auch Riohacha musste 1883 Mais aus den USA einführen, nachdem Heuschrecken die Ernte vernichtet hatten (ANP F12 7059 VK Victor Dugand, Bulletin Commercial, 30. 9. 1883).

43 CD Colombia Barranquilla, T 512 (4), Schreiben VK P. M. Whelply an F. Wharton, Assistant Secretary of State vom 30. 4. 1889. Vgl. auch die Auskunft von Vizekonsul Thomas Stevenson in Cartagena an Spencer S. Dickson: "With very few exceptions,

agriculture in this district is now the same as it was two hundred years ago. Machetes and Axes are the only implements in use" (PRO/FO 135/267, Auskunft vom 28. 11. 1902).

44 AMAEP CC Bogotá, Bd. 10, Renseignements sur le commerce des machines agricoles dans la circonscription consulaire de Bogotá, Bl. 117 (Autor unbekannt, ohne Orts- und Zeitangabe, 1899 verfasst).

45 Henry Birchall, Scarbaro, 5. August 1861 an J. D. Powles, London. In: John Diston Powles, *New Granada: Its Internal Resources,* London 1863, 23; Bulletin Consulaire 1882, Etats-Unis de Colombie en 1879–1880, 230.

46 Deutsches Handels-Archiv [DHA] Bd. 2, 1889, Columbien. Handelsbericht für das Jahr 1887, 42. Zur Anpflanzung von Weizen auf der Savanne von Bogotá: AMAEP CC Bogotá, Bd. 8, GK u. GT Théodore-Charles Frédéric Goepp an MAE, Bogotá, 6. 6. 1870; AS, Nr. 446, (1888), K Thomas H. Wheeler: Report on Agriculture in Colombia, 14.

47 Dahingehend ein Bericht des französischen Generalkonsuls und Geschäftsträgers Antoine Forest (AMAEP CC Bogotá, Bd. 10, Forest an MAE, Bogotá, 10. 9. 1881, Bl. 111v.).

48 DHA Bd. 2, San José de Cúcuta (Columbien). Handelsbericht für das Jahr 1896 bis 1898, 960.

49 CD Colombia Cartagena T192 (9), K Edmund W. P. Smith an das Präsidium der Panama Railroad Comp., Cartagena, 3. 6. 1881.

50 RCUS 1883, K Smith, Cartagena: Trade between Colombia and the United States, 166; RCUS 1897, K John Bidlake, Barranquilla: Foreign Butter in Colombia, 633 f.; RCUS 1906, Colombia. Traffic in Rice, 84.

51 DHA Bd. 2, 1889, Columbien. Handelsbericht für das Jahr 1888, 653.

52 José María Rojas G., *Empresarios y tecnología en la formación del sector azucarero en Colombia, 1860–1980*, Bogotá 1983, 60 f. Ferner waren kleinere Zuckermühlen mit traditionellen Verfahren an der Atlantikküste und im departamento Nariño in Betrieb (PRO/FO 135/239, Bogotá, 19. 6. 1906, Stronge an Sir Grey).

53 RCUS 1909, K Charles C. Eberhardt, Barranquilla: New Mills in the Colombian Coast Region, 119.

54 Zwischen 1850 und 1870 genoss der *Ambalema*-Tabak auf internationalen Märkten einen guten Ruf. Danach begann – u. a. aufgrund der Konkurrenz aus Java – der Niedergang. Kolumbianische Eliten, die zuvor stolz auf das einheimische Spitzenerzeugnis waren, wandten sich teilweise, dem internationalen Trend folgend, ausländischen Marken zu.

55 Zum Herstellungsverfahren von *chicha* vgl. J. Creveux, *Voyages dans l'Amérique du Sud*, Paris 1883, 405 f.

56 AS, Nr. 1940, K Claude Mallet: Colombia. Panama, 3. Bolletino Consolare 1890, La Colombia – Rapporto del conte avv. cav. Gaspare Michele Gloria, r. ministro residente a Bogotá, 181; Parlamentary Papers [PP] Bd. 42, 1873, Colombia. Panama. Report by Acting Consul Crompton, 57; MOC 1900, K Bourgarel, Bogotá: Mouvement commercial de la Colombie en 1897. Revue des importations et exportations, 65.

57 Röthlisberger, El Dorado, 80.

58 Zu Medellín vgl. DHA Bd. 2, 1908, Medellín (Columbia). Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1907, 435.

59 Horacio Rodríguez Plata, *La inmigración alemana al estado soberano de Santander en el siglo XIX: Repercusiones Socio-Económicas de un Proceso de Transculturación*, Bogotá 1968, 151–154; Antonio Roldán, *Crónicas de Bucaramanga, Bogotá*, 1896, 241.

60 Ospina Vásquez, *Industria*, 345.

61 DHA Bd. 2, 1910. Columbien. Der Aussenhandel Columbiens in den Jahren 1908 und

1909, 655. Zu Medellín vgl. DHA Bd. 2, 1908, Medellín (Columbia). Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1907, 435.

62 Eduard Steinheil, «Reisen in Columbien», in: *Mittheilungen aus Justus Perthes' Geographischer Anstalt* 22 (1876), 224.

63 Alonso Valencia Llano, *Empresearios y políticos en el Estado Soberano del Cauca 1860–1893*, Cali 1993, 215.

64 David Sowell, *The Early Colombian Labor Movement. Artisans and Politics in Bogotá, 1832–1919*, Philadelphia 1992, 23. Sowell gibt dort auch Hinweise zur späteren Gründung von Zigarren- und Zigaretten-Manufakturen in Bogotá.

65 DHA Bd. 2, 1889, San José de Cúcuta (Columbien). Handelsbericht für das Jahr 1888, 499; Diario Oficial 9843 (1895), 98 (Erteilung eines Privilegs an Srs. Hernán Pérez & Cía in Cúcuta, Zigarren zu produzieren); Medardo Rivas, *Los trabajadores de tierra caliente*, Bogotá 1946, 130 f.; Enrique Rasch Silva, E. Rasch Isla (Hg.), *Guía Comercial Ilustrada de Barranquilla,* Barranquilla 1910, 86; José P. Urueta, *Cartagena y sus cercanías. Guia descriptiva de la capital del departamento de Bolívar,* 2. überarb. Aufl., Cartagena 1912, 319; Sowell, *The Early Colombian Labor Movement*, 23; Jorge Alberto Restrepo R., Manuel Rodríguez Becerra, «La actividad comercial y el grupo de comerciantes de Cartagena a fines del siglo XIX», in: *Estudios Sociales* 1 (1986), 87.

66 DHA Bd. 2, 1908, Bucaramanga (Republik Columbien). Handelsbericht des Kaiserlichen Konsulats für das Jahr 1907, 556.

67 RCUS 1893, Cigarette Monopoly in Colombia, 421 f.

68 Thomas Fischer, «Craftsmen, Merchants, and Violence in Colombia. The Sucesos de Bucaramanga of 1879», in: *Itinerario* 20 (1996), 79–99.

69 Sowell, *The Early Colombian Labor Movement*, 131–155.

70 Diese Angaben stützen sich auf den Entwurf eines Berichtes von Welby an Lord Lansdowne vom 3. 9. 1903 (PRO/FO 135/272).

71 Hiram Bingham, *The Journal of an expedition across Colombia*, New Haven 1909, 161–165.

72 Félix Serret, *Voyage en Colombie (1911–1912)*, Paris 1912, 276.

73 PRO/FO 135/321, VK Francis Stronge an Edwin Grey, Bogotá 15. 2. 1902.