



Joaquín Vilorio De la Hoz

**Empresarios del
Caribe colombiano:
Historia económica
y empresarial del
Magdalena Grande
y del Bajo Magdalena,
1870-1930**



Colección de Economía Regional
Banco de la República

EMPRESARIOS DEL CARIBE COLOMBIANO:

Historia económica
y empresarial del
Magdalena Grande y
del Bajo Magdalena,
1870-1930



Colección de Economía Regional
Banco de la República

Joaquín Vilorio De la Hoz

**EMPRESARIOS
DEL CARIBE
COLOMBIANO:**

**Historia económica
y empresarial del
Magdalena Grande y
del Bajo Magdalena,
1870-1930**



Colección de Economía Regional
Banco de la República

Viloria De la Hoz, Joaquín

Empresarios del Caribe colombiano: historia económica y empresarial del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, 1870-1930 / Joaquín Viloria De la Hoz, -- Bogotá: Banco de la República, 2014.

260 páginas: 8 mapas; 17 x 23 cm -- (Colección de economía regional)

Incluye bibliografías.

ISBN 978-958-664-294-1

1. Empresas - Historia - Caribe (Región, Colombia) - 1870-1930 2. Empresarios - Caribe (Región, Colombia) 3. Magdalena (Colombia) - Condiciones económicas - Historia - 1870-1930

I. Tit. II. Serie.

330.9861 cd 21 ed.

A1471074

CEP-Banco de la República-Biblioteca Luis Ángel Arango.

Primera edición

Banco de la República

Diciembre de 2014

ISBN: 978-958-664-294-1

Diseño de portada

Coordinación editorial

Banco de la República

Pintura de la portada

“Actividad portuaria en Santa Marta” de Edward Walhouse Mark

Colección de Arte del Banco de la República.

Diseño de interiores y corrección de estilo

Banco de la República

Diagramación:

Guías de Impresión Ltda.

Derechos reservados

Banco de la República

Impresión

Editorial Nomos S. A.

CONTENIDO

ix	AGRADECIMIENTOS
xi	INTRODUCCIÓN
1	Primera parte
	Economía regional y empresarios urbanos
3	1. Aspectos generales
6	2. Economía y actividad empresarial en Santa Marta
28	3. Economía y actividad empresarial en Barranquilla
35	y el Bajo Magdalena
	4. Empresas y empresarios del transporte
49	Segunda parte
	Economías agrícolas de exportación
51	5. Cafeteros y colonos en la Sierra Nevada
81	6. Empresarios de Ciénaga y zona bananera del Magdalena
131	Tercera parte
	Empresarios en economías rurales
133	7. Economía y comerciantes de frontera en La Guajira
179	Conclusiones
187	Fuentes y referencias
211	Anexos

AGRADECIMIENTOS

El presente libro es una versión ampliada y corregida de mi tesis doctoral escrita en la Universidad Autónoma de Puebla, entre 2004 y 2008. En ese largo proceso de investigación siempre conté con personas que me orientaron para no perder la hoja de ruta. Mario Cerutti, desde Monterrey, supervisó mi trabajo y siempre estuvo atento a señalarme los caminos más acertados para avanzar y concluir esta investigación. Leticia Gamboa, desde Puebla, me acompañó y orientó durante todo el proceso de investigación. María Eugenia Romero Ibarra, desde Ciudad de México, le imprimió a sus comentarios esa combinación de rigurosidad con alegría, que tanta falta nos hace. Carlos Dávila, desde Bogotá, me convenció de estudiar un doctorado en historia y me abrió las puertas del círculo de historiadores empresariales. Adolfo Meisel, desde Cartagena de Indias, durante muchos años me sugirió temas de investigación de historia económica y empresarial de la región Caribe. Este libro se publica gracias al apoyo del Banco de la República, en especial al de Jaime Bonet, gerente de la sucursal Cartagena.

Moisés Álvarez, Luis Alarcón, Arturo Bermúdez Bermúdez (q. e. p. d.), Néstor Palencia y demás personal vinculado con los archivos históricos de Cartagena, del Atlántico, del Magdalena y de la Academia de Historia del Cesar, respectivamente, fueron un gran apoyo en la búsqueda de acervos históricos. También, con Martha Jeanet Sierra, de la Sala de Libros Raros y Manuscritos de la Biblioteca Luis Ángel Arango del Banco de la República. Guillermo Oeding (q. e. p. d.) y Hans Kuhlmann me ofrecieron información valiosa sobre los inmigrantes alemanes, la ganadería y el tabaco. Gustavo Vanegas, Fernando Chalarca y Vladimir Daza me proporcionaron referencias de archivo sobre Santa Marta, Valledupar y el territorio de La Guajira, respectivamente. De igual manera, expreso mis agradecimientos con Vittorio Cappelli, profesor de la Universidad

de Calabria (Italia), quien me facilitó información disponible sobre el tema en algunas bibliotecas italianas; la hospitalidad de los profesores Patrick Smith y Luz Murillo, en Cholula, Puebla. Asimismo, el aporte de Julio Romero fue fundamental en la elaboración de los mapas para este trabajo.

Por último, esta investigación no hubiera sido posible sin el cariño y apoyo que me brindó toda mi familia: cuando investigaba sobre la historia económica y empresarial del Magdalena Grande, recordaba la erudición con que mi padre Manuel Vilorio Manjarrés me hablaba sobre la economía y la historia regional dos décadas atrás; también el estímulo por parte de mi madre Aura De la Hoz, de mi esposa Etna Bayona y de mi hijo Manuel Julián Vilorio.

INTRODUCCIÓN

En marzo de 1891 un empresario de Santa Marta envió a Nueva York 1.500 racimos de banano, convirtiéndose en la primera exportación de este producto desde territorio colombiano. La falta de conocimiento de un adecuado transporte llevó a que gran parte de la fruta se dañara antes de llegar a su destino, pero con esta acción un empresario local se convirtió en pionero del cultivo y exportación de banano en Colombia. Este fracaso comercial le ocasionó una pérdida de 20.000 pesos oro, por lo que se vio obligado a vender algunas fincas a empresas inglesas y estadounidenses, quienes tenían experiencia en el cultivo y exportación de banano desde Centroamérica y el Caribe insular. La iniciativa fue seguida por varios empresarios locales y extranjeros, quienes convirtieron la actividad bananera en la base económica del departamento del Magdalena durante la primera mitad del siglo XX.

Cuando se realizó la primera exportación de banano, la construcción del ferrocarril de Santa Marta llevaba cerca de una década y su extensión no superaba los 60 kilómetros. El proyecto del ferrocarril empezó a tomar fuerza en la década de 1870, período que se caracterizó por la decadencia comercial de Santa Marta, en contraste con el auge de Barranquilla, donde los recaudos de aduanas superaron por primera vez a los de Santa Marta durante el período 1872-1873. En las décadas finales del siglo XIX comerciantes, agricultores y ganaderos del Magdalena buscaban reactivar sus negocios por diferentes medios, pero se enfrentaban a diversos problemas como las confrontaciones armadas, la migración de parte de su élite a Barranquilla y otras ciudades, así como las limitaciones agroecológicas.

En este libro se estudiará la economía y las actividades empresariales del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena. La primera subregión está ubicada en la parte nororiental del Caribe colombiano, conformada por los actuales

departamentos de Cesar, La Guajira y Magdalena. La subregión está ubicada en la margen derecha del río Magdalena, teniendo por límites el mismo río, el mar Caribe, la frontera con Venezuela (Serranía de Perijá o Montes de Oca) y las últimas estribaciones de la cordillera de los Andes, jurisdicción del departamento de Santander (este último se dividió en dos entidades territoriales: Santander y Norte de Santander) (mapas 1 y 2).

También, se estudian las actividades productivas y empresariales que se desarrollaron alrededor de la ciudad de Barranquilla y el Bajo Magdalena, las cuales presentaban fuertes encadenamientos con la economía de los departamentos que conformaban el Magdalena Grande. La referencia del río Magdalena se toma en sus dos connotaciones: como límite natural para delimitar el área de estudio y como arteria fluvial que ha integrado la región Caribe mediante la navegación a vapor y el correspondiente leñateo, la pesca y los puertos fluviales como Barranquilla, Calamar, Magangué, Mompós, El Banco y Puerto Nacional-Gamarra, entre otros.

Las actividades económicas configuraron unas zonas productivas vinculadas con el mercado nacional y otras con el exterior, como la zona bananera del Magdalena, el cinturón cafetero de la Sierra Nevada, las zonas ganaderas de las sabanas del Cesar y el Bajo Magdalena, la franja tabacalera que se extendía entre El Carmen-Ovejas-Zambrano-Plato, así como la economía comercial y extractiva de La Guajira. Estas actividades tenían como ejes articuladores las ciudades de Santa Marta, Ciénaga, Valledupar y Riohacha (Mapa 3).

Hasta las primeras décadas del siglo XX, los diferentes sectores sociales de la costa Caribe colombiana mostraron una mejor disposición hacia la inmigración y las influencias externas, que las otras regiones del país. Por su ubicación a orillas del mar Caribe, sus ciudades y su población portuaria siempre estuvieron en contacto con el exterior; de ahí la presencia de extranjeros desde los primeros años de la Independencia. Por su misma condición marítima, el comercio exterior se convirtió en una actividad económica estratégica para el Caribe colombiano, especialmente alrededor de sus puertos marítimos.

El estudio toma como punto de partida la década de 1870, período durante el cual Santa Marta perdía población y su economía entraba en una crisis profunda, mientras que Barranquilla se convertía en la ciudad más pujante de la región Caribe, con el puerto y la aduana de mayor actividad nacional. A principios del siglo XX se consolidó la economía bananera del Magdalena, se extendió la ganadería en Valledupar y continuó la economía extractiva en La Guajira. El estudio cierra en la década de 1930, en tanto permite conocer los efectos que tuvo en la región la gran crisis de 1929-1932, así como la recuperación de su economía y el comportamiento de sus empresarios luego de la misma y de las huelgas bananeras que la precedieron.

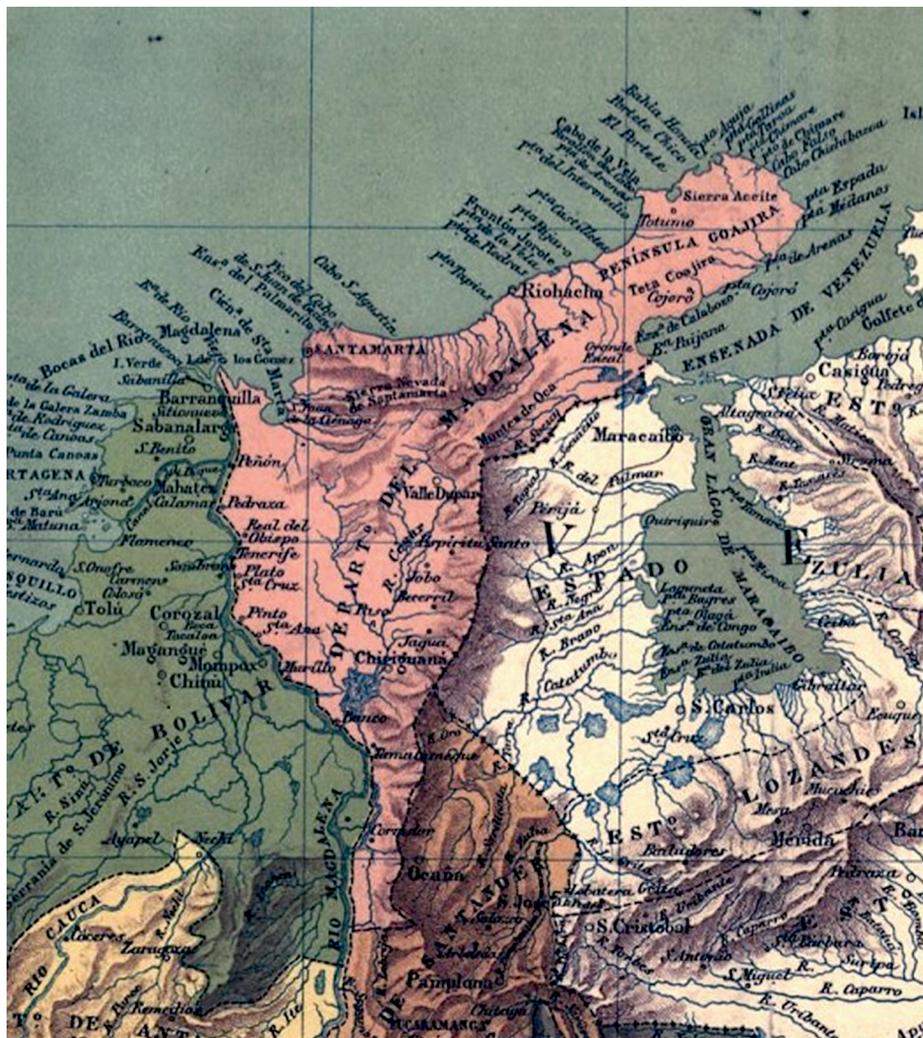
En este libro se analizan las diversas actividades económicas en las cuales se movieron los empresarios del Magdalena Grande, así como las sociedades

MAPA 1. UBICACIÓN DEL MAGDALENA GRANDE Y DEL BAJO MAGDALENA



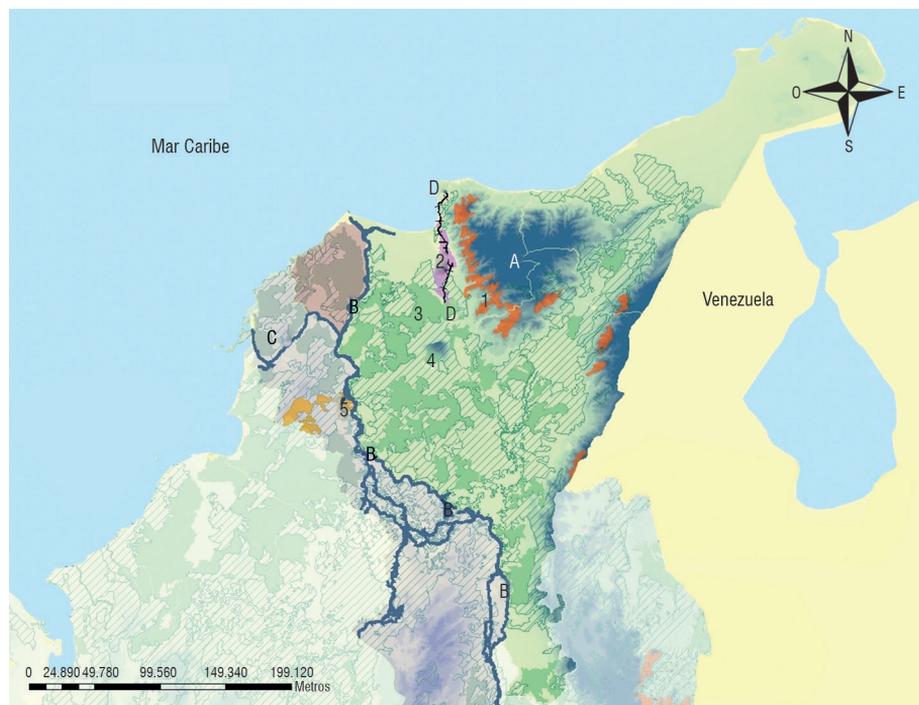
Fuente: Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC); elaboración del autor.

MAPA 2. DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA Y ZONAS LIMITROFES, 1890



Fuente: Carta de la República de Colombia, 1890.

MAPA 3. MICRORREGIONES ECONÓMICAS DEL MAGDALENA GRANDE Y DEL BAJO MAGDALENA



Convenciones:

A: Sierra Nevada de Santa Marta

B: Río Magdalena

C: Canal del Dique

D: Ferrocarril del Magdalena

1: Zona cafetera

2: Zona bananera

3: Ganadería intensiva

4: Ganadería extensiva

5: Zona tabacalera

Fuente: IGAC; elaboración del autor.

comerciales que crearon entre las décadas de 1870 y 1930. Sus negocios giraron en torno de las exportaciones de tabaco, café, banano, cueros y ganado, importaciones de toda clase de mercancías, la navegación fluvial y otras empresas de transporte. Asimismo, se estudia la integración de los empresarios regionales en los circuitos de negocios nacionales e internacionales, su conducta económica (diversificada o concentrada) y su capacidad de innovación, aspectos que permitirán establecer algunos lineamientos sobre el perfil del empresariado regional.

A lo largo del documento se argumenta que no fue la falta de mentalidad ni de esfuerzo empresarial el factor determinante en el rezago de algunas actividades económicas rurales del Magdalena Grande, sino que estas presentaban limitaciones agroecológicas severas y una oferta ambiental fragmentada. Esta situación impidió estructurar explotaciones agropecuarias intensivas y especializadas, con la sola excepción de la zona bananera del Magdalena en las primeras décadas del siglo XX.

Vale la pena resaltar que en el trabajo se estudian tanto la experiencia de los empresarios exitosos y sus redes de negocio, así como sus fracasos. Los casos estudiados se enmarcan dentro de los postulados teóricos de la historia empresarial. El origen de la historia empresarial (*business history*) y la historia de empresarios (*entrepreneurial history*) se remonta al mundo académico anglosajón de la segunda década del siglo XX. En 1927 la Escuela de Administración de Negocios de la Universidad de Harvard creó la Cátedra Gras, dirigida por el profesor N. S. B. Gras, quien se especializó en estudios profundos de las empresas (Gras, 1939; véase también Romero, 2003: 808 y 809).

En la década de 1950 los trabajos del economista austriaco Joseph Schumpeter, de la Universidad de Harvard, y del historiador francés Fernand Braudel, de la Escuela de Altos Estudios de París, despertaron el interés por los estudios empresariales con marcado rigor académico (Marichal, 2003). Los primeros estudios sobre historia empresarial de América Latina, en Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela se hicieron en la década de 1960. En el caso colombiano, a partir de los años de 1980 se produjo un auge relativo de los trabajos académicos que abordaban el tema de la historia empresarial, aunque menor si se compara con países como España, México o Brasil.

Los balances historiográficos de esta materia muestran que entre 1940 y 2010 se han publicado en Colombia un poco más de trescientos trabajos, concentrados temáticamente en historias de empresarios, historias de empresas e historia de las asociaciones empresariales en su mayoría (Dávila y Rodríguez, 2008; Dávila, 2003b; Dávila, Vilorio y Elías, 2013). Hasta finales de la década de 1980, las investigaciones sobre empresas y empresarios en Colombia estuvieron centradas en los departamentos de Antioquia y el Eje Cafetero, los cuales se estudiaban como paradigma del desarrollo empresarial exitoso. Este auge de estudios sobre el empresariado “paisa” o antioqueño se vio motivado por una investigación del geógrafo estadounidense James Parsons publicada en 1949, sobre la colonización

y el espíritu emprendedor de los antioqueños (Parsons, 1997; Dávila, 1986: 91). Otras regiones, como el Caribe colombiano, despertaban poco interés entre los historiadores nacionales o extranjeros, en especial los estadounidenses, quienes veían en estas zonas escasa iniciativa empresarial.

Mientras el interés por Antioquia y sus empresarios empezaba a disminuir a finales de la década de 1980, algunos investigadores colombianos comenzaron a mostrar evidencias de prácticas empresariales en la región Caribe, de construcción de redes de comerciantes y de permanente intercambio comercial con el exterior. En la siguiente década esos estudios pioneros (cfr. Restrepo y Rodríguez, 1987; Restrepo y Rodríguez, 1988; Posada Carbó, 1987) incentivaron la actividad investigativa sobre la historia del empresariado de la costa Caribe colombiana, de suerte que en un balance historiográfico para el período 1982-2009 se identificaron 44 trabajos sobre historia empresarial de la región (Meisel, 2002: 33; 2013, actualizado con datos a 2009).

La historiografía regional muestra un vacío en los estudios empresariales y de historia económica del Magdalena Grande, subregión integrada por los departamentos de Cesar, La Guajira y Magdalena. Este hecho fue una motivación para emprender esta investigación. Por supuesto, existen grandes contribuciones como los cuatro volúmenes de la *Historia doble de la Costa* de Orlando Fals Borda (1980-1986) y *El Caribe colombiano: una historia regional* de Eduardo Posada Carbó (1998). Ambas son obras fundamentales para entender el devenir histórico, socioeconómico y político de la región, pero ninguna de las dos puede ser señalada como una historia económica y empresarial de la subregión del Magdalena Grande. Es más, para el período de estudio (1870-1930) la obra de Fals Borda está centrada en el territorio de la antigua provincia de Cartagena, en especial las subregiones de Mompós, la Mojana, Tubará, las sabanas de Corozal y los valles del Sinú-San Jorge¹.

APROXIMACIONES A LAS TEORÍAS DEL EMPRESARIADO

La historia empresarial y la historia de empresarios, aunque se han desarrollado de forma complementaria dentro de la historia económica, tienen objetos de estudio diferentes. La primera analiza la evolución de las organizaciones de negocio a partir de su estructura constitutiva, estrategias empleadas y resultados

¹ En la época en que adelantaba mi tesis de maestría sobre ordenamiento territorial en la Sierra Nevada de Santa Marta, Orlando Fals Borda (director académico de la misma), me recomendó que profundizara en la historia socioeconómica de la subregión que se extiende sobre la margen derecha del río Magdalena. Según Fals Borda, “[...] esa historia que ciertamente complementa lo que traté de hacer para la margen izquierda”. Esta recomendación, sugerida hace casi dos décadas, fue una de las principales motivaciones para emprender el trabajo aquí desarrollado (correspondencia personal con Orlando Fals, 30 de diciembre de 2007).

obtenidos. Por su parte la historia de empresarios (objeto principal del presente estudio) centra su foco de atención en aquellas personas emprendedoras que buscan las oportunidades para crear y dirigir empresas (Marichal, 2003: 25).

Las reflexiones sobre el papel del empresario en la economía tratan de explicar y entender el comportamiento, las motivaciones, la racionalidad, las funciones y los modos de operar de estos actores económicos. Los teóricos de la escuela neoclásica desconocen al empresario como factor de producción específico. En equilibrio y con información perfecta, la figura del empresario se torna invisible, pero cuando en el mercado se tiene desequilibrio, incertidumbre y asimetría de información, aspectos intrínsecos de la economía, el empresario recobra su papel protagónico (Torres, 2003: 5 y 6).

La palabra *empresario* se empezó a utilizar en Francia en el siglo XVI, para describir a los responsables de las expediciones militares, a las personas intrépidas que estaban dispuestas a arriesgar su dinero y hasta su vida, así como a los contratistas del gobierno. El autor francés Cantillon inauguró el término *entrepreneur* y desarrolló una teoría empresarial a partir del concepto de incertidumbre. Su teoría fue complementada por J. B. Say, quien consideró al empresario como el principal agente económico, encargado de combinar los distintos factores de producción.

Economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo, Carlos Marx y John Stuart Mill reconocieron al empresario, pero lo asociaron siempre con el capitalista, por lo que no pudieron distinguir entre los beneficios de uno y otro. En la escuela neoclásica, mientras Marshall consideraba la empresa y los empresarios esenciales para el crecimiento económico, Walras sacó a los empresarios del análisis económico. Según el postulado walrasiano, la función empresarial es la misma del capitalista, por lo que su retribución es igual al capital invertido: “A partir de entonces, esta visión del empresario se impuso en la teoría económica dominante” (Valdaliso y López, 2000: 16).

En el siglo XX los empresarios comenzaron a ser vistos como perversos o parásitos por algunos economistas como Veblen o Keynes. Aunque el primero acepta que la empresa es la fuerza dinamizadora de la economía, plantea una dicotomía entre producción como ganancia social (adelantada por técnicos e ingenieros) y especulación como beneficio particular (ejercida por los empresarios). El “empresario especulador vebleniano” fue acogido por el economista inglés John Maynard Keynes, y el triunfo del modelo keynesiano después de la Segunda Guerra Mundial puso especial énfasis en la intervención e inversiones del Estado como motor de crecimiento económico. Así, este modelo dejó en segundo plano la iniciativa de la empresa y del empresario. Por su parte, los sociólogos marxistas y la economía radical estadounidense consideraron al empresario como un parásito, toda vez que su única función era extraer la plusvalía a los trabajadores (Valdaliso y López, 2000: 18).

En la década de 1960 algunos autores vinculados con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) y otros con la teoría de la dependencia sugirieron que solo el industrial urbano era en estricto rigor un empresario (Cepal, 1957; Cardoso y Faletto, 1969). Según uno de los críticos a esa postura, actividades como la banca, el comercio, la agricultura, la ganadería, la minería o el turismo, que exigen “indudable destreza empresarial”, no eran suficientes para “probar la existencia de empresarios en América Latina” (Cerutti, 2004: 18). En esta misma lógica, los agricultores o ganaderos fueron señalados como personas atrasadas y de racionalidad limitada. Por el contrario, en Europa mediterránea y América Latina surgieron análisis más flexibles y abarcadores sobre el concepto de empresario, en el que tenían cabida estos agentes económicos. Este nuevo enfoque resultó de suma importancia para la presente investigación, toda vez que la economía de la región Caribe estaba sustentada en actividades como la ganadería, la agricultura y el comercio.

A los impulsores de la idea del “empresario perverso” les siguió una escuela que “beatificó” al empresario, a la que pertenecían los economistas F. H. Knight, J. Schumpeter y otros de la escuela austriaca. Para Knight, empresario y empresa eran el único factor productivo, en la medida en que su función principal consistía en asumir riesgos, de lo que deriva su fuente de ingresos o el beneficio. Knight definió el riesgo como una incertidumbre objetiva, la cual puede ser estimada y medida. Por el contrario, la “verdadera incertidumbre subjetiva” es lo que explica la función del empresario. En tal sentido, si el empresario tuviese información perfecta no existiría la incertidumbre, por lo que este sería solamente un gerente con funciones de rutina (Valdaliso y López, 2000: 20). Para los economistas de la escuela austriaca el desequilibrio en el mercado, con sus riesgos e incertidumbres, genera oportunidades de negocio que son detectadas por el empresario.

Para otros autores, los dos conceptos centrales de la racionalidad del empresario son el *principio de exclusión del despilfarro* (minimización de costos) y la *norma de quien lo descubre se lo queda* (sentido de oportunidad) (Torres, 2003: 7-8). En esta línea conceptual, el empresario se define como un agente económico que permanece alerta al comportamiento del mercado, lo que le permite reducir la incertidumbre y minimizar los costos de sus transacciones mercantiles. Al estar atento a estos cambios, el empresario se ubica en una posición estratégica que le ayuda a descubrir y aprovechar oportunidades de negocio. En este sentido, es capaz de transformar un invento en una innovación para la actividad productiva, independiente de quién haya sido el inventor (sentido de oportunidad).

Schumpeter (1977) puso a girar la actividad económica alrededor de la figura del empresario. Para este autor el empresario es un innovador, en tanto crea nuevas combinaciones de factores productivos que actúan en favor del desarrollo económico, pero cuando esa función termina, el empresario deja de ser tal. Para este teórico ni el capitalista ni el gerente son empresarios, aunque pueden llegar a serlo. Dos de las limitaciones del análisis schumpeteriano son la falta de un

marco institucional en el que se desarrollan la empresa y la innovación, así como la no inclusión de la variable riesgo o del fracaso empresarial.

A principios del siglo XIX los empresarios de diferentes países se enfrentaban a elevados niveles de incertidumbre y de riesgo, fundamentalmente por dos factores: falta de desarrollo institucional y deficiente sistema de vías. Las instituciones o reglas de juego son fundamentales en la medida en que pueden determinar los niveles de riesgo y de incertidumbre a que se enfrenta un empresario. En este sentido, las instituciones configuran el comportamiento de la empresa y determinan la función empresarial, productiva, improductiva o destructiva, que prevalece en una región o país. Según Baumol y Batey (1993: 97), independiente de la función de producción, el empresario siempre buscará “los cauces que acrecienten su propia riqueza, poder y prestigio”.

La función productiva está determinada por la innovación y el avance tecnológico. Para Schumpeter (1977), el empresario es un innovador, en tanto crea nuevas combinaciones de factores productivos que actúan en favor del desarrollo económico. El empresario también puede moverse dentro de funciones improductivas, en las que busca obtener rentas en el ámbito de la regulación estatal, como es el caso de los monopolios, las concesiones, las exenciones tributarias o los subsidios. En este último caso, los empresarios se benefician de recursos que pertenecen a toda la sociedad (Valdaliso y López, 2000; Martín Aceña, 2002; Dávila, 2003b). La función destructiva desmejora la situación de los empresarios y de la sociedad: en esta función se incluyen iniciativas ilegales que atentan contra la población y los recursos naturales, como la especulación, el contrabando, los pleitos judiciales, la contaminación, la trata de personas, la evasión de impuestos y el crimen organizado (Baumol y Batey, 1993).

De acuerdo con lo anterior, es necesario identificar qué clase de función productiva fue dominante entre los empresarios del Magdalena Grande durante el período de estudio: a) emprendedor; b) seguidor o imitador; y c) organizador o administrador. El emprendedor schumpeteriano es la función más conocida entre los historiadores empresariales, donde el empresario es un innovador, un agente dinámico dentro de la economía. El seguidor es un empresario reasignador, quien aprovecha las nuevas oportunidades que ofrece el mercado a partir de las innovaciones que han descubierto los emprendedores. En cuanto al empresario administrador, su función es la de mejorar la eficiencia interna de la empresa a partir del establecimiento de una organización adecuada (Martín Aceña, 2002: 15).

Según Sombart (1998: 47-48), los medios lucrativos que no contribuyen al desarrollo del capitalismo son la burocracia, a través de la cual el empleado obtiene “ingresos extraordinarios mediante fraudes, sobornos y maquinaciones”,

la venta de cargos que actúa como una forma de adquisición de rentas, el clientelismo y las rentas estatales propiamente dichas².

Varias de estas características sociopolíticas eran válidas para la Nueva Granada, actual República de Colombia, donde las autoridades coloniales, y luego las republicanas, carecían de la capacidad necesaria para hacer cumplir la ley. Además, la falta de vías dificultaba el intercambio con otras regiones del país y del exterior, así como ejercer control sobre la totalidad del territorio para evitar el contrabando o los levantamientos militares. Las limitaciones mencionadas fortalecieron los lazos familiares y étnicos al momento de conformar empresas o casas de comercio. En una época donde las familias eran numerosas, estas se convirtieron en fuente de capital físico y humano, funcionando como redes de negocios mediante las cuales fluían los canales informales de información, crédito y capital humano.

En el caso colombiano fue dominante la empresa comercial de tipo familiar, lo que también ocurrió en la mayoría de países hasta la primera mitad del siglo XX. En el Magdalena Grande y el Bajo Magdalena las empresas familiares, de pequeña y mediana talla, eran mayoría, mientras que las grandes empresas o empresas gerenciales se reducían a unas pocas, como la bananera United Fruit Company y las empresas de ferrocarril de Barranquilla y Santa Marta.

Alfred Chandler, el teórico más influyente de la historia empresarial desde la década de 1970, argumenta que la empresa familiar no era funcional al crecimiento económico, toda vez que su preocupación central era solo la distribución de capital a corto plazo. De este modo, únicamente la gran empresa administrada por directivos asalariados –que en los Estados Unidos sustituyó a la pequeña empresa familiar tradicional– posibilitaba el crecimiento y aseguraba el desarrollo (Chandler, 1987). Sin embargo, en contra de la opinión de Chandler otros teóricos –provenientes de Europa mediterránea y América Latina– han observado que la empresa familiar, o la pequeña empresa, dinamizaron el desarrollo económico de diferentes países en las etapas iniciales de la industrialización (Becattini y Rullani, 1996; Comín y Martín Aceña, 1996 y 2003; Cerutti, 2004; Valdaliso y López, 2000).

Estos estudios señalan que las empresas familiares tenían algunas ventajas, como las siguientes: ante una demanda pequeña o variable eran más eficaces que las grandes, debido a que su escala de producción también era reducida. Además, en comparación con las grandes, las empresas familiares resultaban más flexibles y ágiles ante las variaciones en los mercados. Asimismo, tenían menores costos

² Sombart fue un economista y sociólogo alemán (1863-1941), considerado como el miembro más destacado de la “joven escuela histórica” alemana. *El capitalismo moderno*, su obra cumbre de seis volúmenes, fue publicado en 1902 y *El burgués* en 1913. En sus obras iniciales Sombart utilizó por primera vez el concepto de la “destrucción creativa”, que luego sería reasumido por J. Schumpeter a partir de 1911, cuando publicó en alemán su libro *Teoría del desenvolvimiento económico*.

generales y de establecimiento, pero “todo esto cambia en las industrias en las que las tecnologías marcaban grandes diferencias de costes entre las distintas escalas de producción; entonces las pequeñas empresas tenían desventajas” (Comín y Martín Aceña, 2003; Dávila, 2003b: 45).

Dado que la investigación estudia la dinámica económica del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, se busca determinar cuáles de las subregiones cumplían las características de tejido productivo y hasta dónde llegaba la influencia empresarial de cada una de ellas en el ámbito regional. Para entender el concepto de *tejido productivo* y hacerlo funcional al estudio de la economía regional, es preciso definir el *sistema productivo local* (SPL), al ser la categoría de análisis inmediatamente superior y en la que se encuentra incluido el primero. Luego, se define el tejido productivo, destacando las características que lo diferencian del SPL clásico o puro.

El SPL parte de la categoría teórica marshalliana del distrito industrial, y se refiere a territorios donde se ha generado un clima empresarial, social e institucional que facilita la concentración de empresas especializadas³. Estas unidades productivas fortalecen el tejido empresarial y la economía de la región, al generar empleo y renta, incorporar innovaciones tecnológicas y mejorar la competitividad de las empresas. El SPL se define a partir de cuatro elementos estructurantes:

- Está conformado por unidades productivas especializadas, de las cuales se generan economías de escala y de alcance.
- Conformación de redes de unidades productivas (estructura en red), en la que se realiza la integración de las empresas.
- Mercado de trabajo local. Al adoptar un funcionamiento flexible, denota resultados ambiguos: el recurso humano se adapta a las innovaciones, pero asimismo puede estar asociado con prácticas de precariedad laboral, insertas en el mercado informal de trabajo.
- Mecanismos “extramercado” de coordinación. Estos funcionan tanto para las empresas (acuerdos de cooperación) como para las personas (empresario, trabajador, consumidor o político) (Becattini y Rullani, 1996: 15 y 18; Caravaca, 2002).

Para el caso de América Latina, varios de los SPL se caracterizaban por la dominancia de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y las empresas familiares, su especialización en sectores tradicionales (como la agricultura, la ganadería o el comercio), su baja intensidad tecnológica y su ubicación en

³ La información relacionada con sistemas productivos locales está basada en: Becattini y Rullani (1996), Garofoli (1994), Benko y Lipietz (1994), Cividanes (2002) y Caravaca (2002).

ciudades medianas que no contaban con las externalidades asociadas con las grandes urbes.

Para algunos autores (Cerutti, 2007: 1-2), estas características de las economías latinoamericanas llevaron a precisar el concepto de *tejido productivo y empresarial*, que se distingue del SPL por ciertos elementos, como los siguientes: no está restringido a las áreas urbanas ni a sus actividades industriales; no es necesario desarrollar una alta especialización productiva territorial, característica central de los distritos industriales y los SPL; toma en consideración el área rural y por tanto las actividades agrícolas y ganaderas desarrolladas en pequeñas y medianas poblaciones; no discrimina por tamaño, así que en su análisis se incluyen las pequeñas, medianas y grandes empresas, empresarios y ciudades; por último, tiene en cuenta las relaciones empresariales, como aquellas de carácter familiar y las de confianza.

Estos elementos parecen los adecuados para aproximarse a la historia económica y empresarial del Magdalena Grande y el Bajo Magdalena. Adicionalmente, al estudiar la estructura de los *tejidos productivos* de la región, también se hizo necesario identificar los agentes institucionales y sociales que conformaban su entorno. Entre estos agentes dinamizadores (u obstaculizadores) del desarrollo económico estaban la educación, la administración pública, los gremios de la producción y las asociaciones de trabajadores o sindicatos (Santa María, Giner y Fuster, 2006: 17-19).

El libro se encuentra estructurado en tres partes, luego de esta introducción: la primera está dedicada a estudiar las actividades económicas de Santa Marta, así como a los empresarios urbanos que se desempeñaban en ellas. El capítulo 1 se refiere al contexto socioeconómico nacional y regional, donde se destacan algunos elementos geográficos y ambientales de la región y se hace un análisis de la demografía del Caribe colombiano. En el capítulo 2 se estudia el fuerte crecimiento comercial-importador de Santa Marta durante la segunda mitad del siglo XIX, alrededor de cuya ventaja se consolidó un grupo de empresarios locales y extranjeros. También, se estudia en detalle la actividad empresarial de una familia asentada en Santa Marta desde finales del período colonial y se cierra con la decadencia económica de la ciudad y el respectivo éxodo de familias, empresas y empresarios hacia otras ciudades.

En el capítulo 3 se estudian las actividades empresariales que se desarrollaron en Barranquilla y el Bajo Magdalena, las cuales mostraban diversos eslabonamientos con la economía del Magdalena Grande. Se presenta a Barranquilla como la ciudad con las mayores tasas de crecimiento económico y demográfico de Colombia durante el período de estudio. En la ciudad se concentraron los medios modernos de transporte y comunicación, lo que le dio grandes ventajas

competitivas frente a sus puertos vecinos de Cartagena y Santa Marta. El capítulo 4 está centrado en las empresas y empresarios del transporte en la subregión, como la navegación fluvial y los ferrocarriles.

En la segunda parte se estudian las economías exportadoras que se empezaron a desarrollar en la región a mediados del siglo XIX. Es así como el capítulo 5 analiza la economía cafetera de la Sierra Nevada de Santa Marta y presenta sus limitaciones agroecológicas. Asimismo, se estudia en detalle la colonización cafetera tanto planificada como espontánea o familiar, resaltando en esta última línea a empresarios que supieron aprovechar los diversos factores para ser exitosos. En el capítulo 6 se aborda la actividad económica y empresarial que se desarrolló en Ciénaga y su área de influencia alrededor de los cultivos de tabaco, cacao y banano. Se muestra cómo este último producto transformó la economía de la zona ubicada entre Santa Marta y Aracataca y se irradió al resto de la región mediante redes de empresarios y comerciantes. Se ilustra cómo en su primera etapa la economía bananera contó con una clara política de Estado durante la administración del presidente Rafael Reyes.

La tercera parte está dedicada a actividades económico-empresariales como la ganadería, de amplia tradición en la región de estudio, y la economía extractiva de productos forestales como la tagua, el palo de tinte y el dividivi, así como la extracción de perlas y de sal. En el capítulo 7 se aborda la economía y los empresarios de La Guajira, resaltando los vinculados a actividades como la explotación de sal, perlas y comercio de frontera. El último capítulo trata de explicar el por qué de las diferencias de productividad agropecuaria entre la región Caribe y la zona andina. También se estudia la base económica de la zona de Valledupar y su área de influencia, alrededor de redes de empresarios y comerciantes que surgieron en actividades como la ganadería, el aserrío de madera, el comercio, y los cultivos de caña y café. Al final del trabajo se presentan las conclusiones que muestran a Barranquilla como el motor de la economía regional durante el período de estudio. También se devela el papel especial que desempeñaron las empresas familiares y los empresarios extranjeros en la economía del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena.

La presente investigación se nutrió de múltiples fuentes de consulta, lo que ha permitido confrontar la información recolectada, para así verificar los hechos históricos relacionados con la historia económica y empresarial del Magdalena Grande. Para el desarrollo de esta investigación se hizo una exhaustiva consulta bibliográfica en diferentes bibliotecas regionales, nacionales y algunas en el exterior, con el fin de conocer los aportes de otros autores al tema de estudio, para confrontarlo luego con la información de archivo. En este sentido, no solo se echó mano de las fuentes tradicionales de consulta (libros, periódicos y revistas), sino

además se ampliaron las pesquisas a protocolos notariales, entrevistas, biografías inéditas o de circulación familiar, fotografías, planos arquitectónicos y bases de datos sistematizadas. Estas fuentes fueron consultadas en archivos históricos, familiares y empresariales ubicados en diferentes ciudades del Caribe colombiano, así como en la ciudad de Bogotá.

Seis archivos y salas especializadas fueron la base de las fuentes primarias: Archivo General de la Nación, Biblioteca Nacional (varias salas de investigadores), Biblioteca Luis Ángel Arango (Sala de Libros Raros y Manuscritos) y los archivos históricos del Atlántico, de Cartagena y del Magdalena Grande. En los tres primeros, ubicados en Bogotá, se encontró información relacionada con el tema en diversos fondos de los ministerios de Fomento, de Industrias y de Gobierno, así como protocolos notariales y prensa tanto nacional como regional.

En los archivos de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta se consultó una amplia información organizada en secciones, referidas a protocolos notariales, prensa local y regional, informes de alcaldes y gobernadores, resoluciones, juzgados, mortuorias, apelaciones, alegatos y libro de registros mercantiles. En el Archivo Histórico de Cartagena se tuvo acceso a los protocolos notariales de El Carmen de Bolívar (1859-1905), de gran riqueza documental relacionada con la economía del tabaco y sus empresarios. En la ciudad de Barranquilla se consultó en archivo mercantil de la Cámara de Comercio de la ciudad. También se consultaron los archivos históricos del Banco de la República y de la Casa de Moneda, con información valiosa y poco conocida sobre la actividad financiera en la región, así como compra de oro a vendedores con asiento en ciudades de la costa Caribe.

Además, se ubicó información valiosa en el Archivo de la Academia de Historia de Valledupar, donde reposan los protocolos notariales más antiguos del departamento del Cesar, así como en el archivo de la Notaría Única de Ciénaga (Magdalena). Los documentos de Valledupar y Ciénaga ofrecen una rica información sobre los negocios ganaderos y bananeros, respectivamente, adelantados en la región de estudio. Asimismo, se tuvo acceso a dos archivos personales o familiares: el de Guillermo Oeding y el de José Ignacio Díaz Granados. En el primero se encontró información sobre las actividades empresariales del alemán Adolfo Held y su familia (principalmente ganadería y tabaco) en correspondencia, planos, fotografías y documentos notariales. En el segundo la información estaba relacionada con las actividades mercantiles de Manuel Julián de Mier y sus descendientes en Santa Marta.

Otra fuente de consulta fue la prensa regional y nacional de la época de estudio. Además de los archivos anteriores, también se tuvo oportunidad de consultar en la Hemeroteca Nacional de Colombia. Los periódicos y revistas consultados se editaron en diferentes ciudades como Bogotá, Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y Ciénaga, entre otras. Por último, pero no por eso menos importante, se hizo necesario aplicar entrevistas en profundidad a diferentes personas que

tuvieran conocimiento histórico sobre los empresarios dedicados al comercio, producción de café, tabaco y ganadería, así como las vivencias de los indígenas en medio de la cultura hispanocosteña. En síntesis, la diversidad de fuentes consultadas, tanto primarias como secundarias, permitió contar con un cúmulo de información que resultó provechosa para hacer una investigación rigurosa sobre la historia económica y empresarial del Magdalena Grande y el Bajo Magdalena, subregión enclavada en el Caribe colombiano.

PRIMERA PARTE

**ECONOMÍA REGIONAL Y EMPRESARIOS
URBANOS**

1. ASPECTOS GENERALES

1.1 GEOGRÁFICOS Y ECONÓMICOS

El agua fue el factor determinante para la localización de las principales poblaciones del Caribe colombiano desde el período precolombino: el mar, el río, la ciénaga o el caño. A lo largo de estos accidentes geográficos se fundaron las ciudades costeñas de Santa Marta, Cartagena y Riohacha, en el mar Caribe; Barranquilla, Sitionuevo, Mompós, Tenerife, Plato y El Banco, en el río Magdalena; Magangué, en el Brazo de Loba, desembocadura del río Cauca en el Magdalena; Montería, a orillas del río Sinú; Ciénaga, entre el mar y la Ciénaga Grande de Santa Marta, entre otras poblaciones.

Con excepción de Santa Marta y Riohacha, que se abastecían de agua para el consumo humano de los ríos Manzanares y Ranchería respectivamente, las demás poblaciones costeñas consumían el agua del río Magdalena, el caño o la laguna más cercana. Las poblaciones que no contaban con fuentes superficiales de agua en su cercanía debieron recurrir al sistema de aljibes o pozos, los cuales se llenaban durante la estación lluviosa.

Adicional a lo anterior, los cuerpos de agua hacían las veces de vías de comunicación por las que circulaban personas y mercancías, siendo el medio de transporte la chalupa y más tarde el vapor. Si se toma el caso de los puertos marítimos de Cartagena, Santa Marta y luego Sabanilla-Puerto Colombia, estos requerían, además de la bahía, tener un acceso aceptable al río Magdalena, la principal vía de comunicación de Colombia. En este sentido, desde la época colonial Cartagena estuvo conectada con el Magdalena a través del canal del Dique; Santa Marta por los caños de la Ciénaga Grande, y Barranquilla-Sabanilla, mediante el caño de La Piña, y luego por un ferrocarril.

A mediados del siglo XIX hubo cierto interés neogranadino en desarrollar la exportación de frutos tropicales, como por ejemplo el tabaco. Florentino González, secretario de Hacienda del presidente Tomás Cipriano de Mosquera, consideró que era un error concentrar la producción en las zonas montañosas de Colombia, ya que siempre tendría costos de transporte demasiado altos para poder competir en los mercados de Europa y Norteamérica.

El temor a la malaria, fiebre amarilla y otras enfermedades tropicales de seguro contribuyeron a la alta densidad de población en las montañas. Al respecto, un economista del Banco Mundial planteaba con cierta sorpresa: “De todas maneras el ganado engorda en las planicies mientras que la gente lucha en las montañas para lograr una subsistencia apenas suficiente” (Currie, 1951: 72).

Florentino González enfatizó la necesidad de comenzar a explotar el valle del Magdalena y otras zonas planas de Colombia que sí podían alcanzar los mercados externos de una manera competitiva. Para el efecto, en 1845 la administración del general Tomás Cipriano de Mosquera entregó a una empresa privada el monopolio del tabaco de Ambalema, la principal zona tabacalera del país, y en 1846 ofreció un subsidio considerable a la primera empresa que regularizara la navegación a vapor por el río Magdalena. Esta empresa fue la Compañía de Vapores de Santa Marta, de la cual eran socios los comerciantes samarios Joaquín de Mier, Manuel Abello, José Antonio Cataño, Lázaro María Herrera, Juan A. Gómez, Antonio del Real, Evaristo de Ujueta, Pedro Díaz Granados y el inglés Robert Joy, quienes luego se asociaron con el antioqueño Francisco Montoya, concesionario del tabaco de Ambalema.

A partir de estas políticas, en la segunda mitad del siglo XIX en Colombia se desarrollaron las exportaciones de tabaco a gran escala y se consolidó la navegación a vapor por el río Magdalena, presentándose un primer período de bonanza tabacalera de 1850 a 1857, a lo que siguieron altibajos hasta 1869.

1.2 DEMOGRAFÍA REGIONAL

La población del Caribe neogranadino a finales del siglo XVIII representaba el 22% de la Nueva Granada y un siglo después (1870) tal participación había caído al 12% del total nacional. Con razón un autor señaló que en la década de 1870 “la Costa Caribe era un inmenso peladero”, para referirse a la baja densidad de población en la región (Striffler, 2000[1876]: 13). En ese año las densidades de población más bajas de Colombia se encontraban en los estados soberanos de Magdalena (3,9 habitantes por km²) y Bolívar (6 habitantes por km²), mientras que en el ámbito nacional era de 9,6 habitantes por km².

El censo de 1905 mostró una participación de la población de la Costa en el total nacional similar a la de 1870, pero en los censos posteriores la participación aumentó hasta llegar al 16,4% de la población del país en 1938 (Cuadro 1 y Gráfico 1).

El auge portuario de Barranquilla generó un rápido crecimiento de su población. Desde mediados del siglo XIX empezaron a llegar a esta ciudad un número considerable de familias samarias, cartageneras, ocañeras y de otras regiones del país, así como comerciantes extranjeros, en su mayoría alemanes, italianos

y de las Antillas Holandesas. En 1871 Barranquilla se había convertido en la ciudad más grande de la región Caribe, con 3.000 habitantes más que Cartagena y casi el doble que Santa Marta (Cuadro 2). En este periodo de otras regiones de la Costa Caribe llegaron a Barranquilla familias de tradición empresarial como los Obregón, Vengoechea, Echeverría, Noguera y Abello, de Santa Marta, o los Aycardi, De la Espriella, Baena y Lascano, de Cartagena. También, empresarios extranjeros y nacionales, así como población en general de la costa Caribe y del interior andino colombiano.

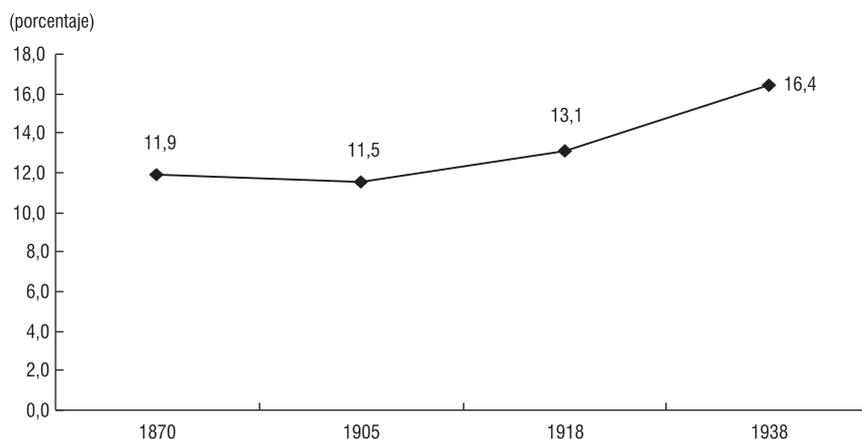
CUADRO 1. POBLACIÓN DE COLOMBIA Y LOS DEPARTAMENTOS DEL CARIBE COLOMBIANO, 1870-1938

DEPARTAMENTOS	1870	1905	1918	1938
Atlántico ^{a/}	50.647	104.674	135.792	268.409
Bolívar	191.057	300.129	457.111	765.194
Magdalena	82.255	123.548	234.047	395.731
Costa Caribe	323.959	528.351	826.950	1.429.334
Colombia	2.707.952	4.533.777	6.303.077	8.701.816

a/ Fue convertido en departamento en 1905.

Fuente: Anuario Estadístico de Colombia (1875); censos de 1905, 1918 y 1938.

GRÁFICO 1. PARTICIPACIÓN DE LOS DEPARTAMENTOS DEL CARIBE EN EL TOTAL DE LA POBLACIÓN DE COLOMBIA, 1870-1938



Fuente: cálculos del autor con base en el Cuadro 2.

CUADRO 2. POBLACIÓN DE COLOMBIA, BOGOTÁ Y PRINCIPALES CIUDADES DEL CARIBE COLOMBIANO, 1870-1938

CIUDAD	1870	1912	1918	1938
Bogotá	40.883	121.257	143.994	355.502
Barranquilla	11.595	48.907	64.543	152.348
Cartagena	8.603	36.632	51.382	84.313
Santa Marta	5.472	8.348	18.040	33.245
Valledupar	4.952	7.301	10.627	15.802
Riohacha	3.054	9.426	10.001	14.150
Ciénaga	7.127	14.610	24.708	47.333
Aracataca			4.706	15.861
Aguachica		4.621	8.715	11.765
El Carmen	6.946	16.332	17.149	22.144
Colombia	2.713.000	5.072.604	5.855.077	8.701.816

Fuente: Anuario Estadístico de Colombia (1875); censos de 1912, 1918 y 1938.

En el período 1870-1938 Barranquilla, Cartagena y Ciénaga fueron las tres ciudades costeñas más pobladas, con excepción de 1912, cuando la población tabacalera de El Carmen desplazó a Ciénaga del tercer lugar. La influencia de la economía del tabaco en esa subregión de los Montes de María se reflejó en términos demográficos en los censos de 1870 y 1912. De resto, Ciénaga fue la tercera ciudad con mayor población en la región Caribe, incluso varios años antes de que se iniciara la bonanza bananera. También, se destaca el crecimiento acelerado de Aracataca, la cual triplicó su población en el período intercensal 1918-1938, producto de su activa economía bananera. En el censo de 1938 alcanzó a tener mayor población que ciudades como Aguachica, Riohacha y Valledupar. Por su parte, Santa Marta, la capital del departamento del Magdalena, siempre tuvo menor población que su vecina Ciénaga, pero a principios del siglo XX gozaba de algunas facilidades del progreso como energía eléctrica, telégrafo, teléfono y alumbrado público.

2. ECONOMÍA Y ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN SANTA MARTA

En la segunda mitad del siglo XIX la economía de Santa Marta giró en torno al comercio exterior, representado en su mayoría por las importaciones europeas. Este dinamismo comercial impulsó la conformación de casas de comercio, consolidó un grupo de empresarios locales y extranjeros asentados en Santa Marta y prosperó el negocio de la navegación a vapor marítima y fluvial, dándole vida a su actividad portuaria. Esta especialización en el comercio exterior, así como el crecimiento de la actividad bananera en los primeros años del siglo XX, que se consolidó de

la mano del ferrocarril, forjaron las características de la economía de Santa Marta durante el período de estudio. En el presente capítulo se trata de responder algunas preguntas como las siguientes: ¿Cómo se puede explicar el auge del comercio exterior de Santa Marta hasta la década de 1870? ¿Cómo fue el proceso de formación de capitales de los individuos y familias económicamente más prominentes? ¿Qué factores explican el éxodo de los samarios y la decadencia de Santa Marta en las dos últimas décadas del siglo XIX?

La actividad comercial y la navegación abrieron paso a la economía del banano y el ferrocarril, y en ambos el puerto de Santa Marta desempeñó un papel fundamental. Mientras que en el comercio y la navegación se evidenciaba un comercio de tránsito, el banano se sustentaba en una actividad productiva local de exportación, con algunos encadenamientos con otros sectores de la economía magdalenense. Aunque Santa Marta se benefició de la economía bananera, esta la estudiaremos en profundidad cuando examinemos el sistema productivo de Ciénaga y la zona bananera.

2.1 CAPITAL HUMANO Y DESARROLLO ECONÓMICO

Durante varias décadas del siglo XIX, Santa Marta fue el principal puerto de la Nueva Granada por donde se movilizó gran parte del comercio exterior del país, y sus recaudos de aduana superaban ampliamente a los de Cartagena y Barranquilla. El auge del comercio exterior de Santa Marta estuvo acompañado de la formación de una élite de comerciantes y empresarios asentados en la ciudad, que gozaron de prestigio tanto en la región como en otras ciudades de Colombia.

A finales del siglo XIX Salvador Camacho Roldán escribió que Santa Marta había tenido algunos de los más activos e inteligentes comerciantes del país, como los De Mier, Abello, Díaz Granados, Noguera y Vengoechea, entre otros. Según el autor estos samarios se distinguían por su actividad comercial y por sus habilidades para la contabilidad (Camacho, 1973: 150). En la misma línea, un historiador estadounidense definió a los comerciantes samarios del siglo XIX como emprendedores, innovadores y ahorrativos, con una actitud frente a los negocios similar a la de antioqueños y santandereanos (Safford, 1965). Lo paradójico de Santa Marta es que su dinámica comercial durante el siglo XIX estuvo acompañada de una disminución de su población en términos absolutos y relativos.

A mediados del siglo XIX el geógrafo francés Eliseo Reclus resaltaba la notable inteligencia de los jóvenes de Santa Marta, así como el gran interés que tenían por los idiomas: “Además del español, hablan en general una o dos lenguas vivas, el francés, el inglés, el alemán o el holandés” (Reclus, 1992: 104). El aprendizaje de otros idiomas y de actividades prácticas era la preocupación principal de los comerciantes samarios. Su reconocida habilidad en el

siglo XIX “era atribuida a que debían pasar por un riguroso sistema de aprendizaje en las firmas de los más hábiles comerciantes del país”. Al igual que los antioqueños y santandereanos, los comerciantes de Santa Marta del período de estudio tenían dentro de sus características culturales el fomento de la industria, el ahorro, la tendencia a ayudarse mutuamente y otras virtudes económicas. La gran ventaja de los antioqueños frente a samarios y santandereanos estuvo en que dispusieron del capital necesario para crear empresas, proveniente, en un principio, de la actividad aurífera desarrollada en Antioquia desde el siglo XVIII (Safford, 1965: 148 y 173).

En 1865 Joaquín M. Vengoechea escribió que el Magdalena necesitaba gentes diestras en el comercio, que hablaran diferentes lenguas como inglés o francés, y que pudieran aplicar la técnica contable en sus negocios. Más adelante el mismo Vengoechea propuso a los diputados del Magdalena destinar recursos del presupuesto para estudios en el exterior, como por ejemplo financiar la educación de algunos jóvenes magdalenenses en el Colegio de Comercio de París (Estado Soberano del Magdalena, 1865: 14).

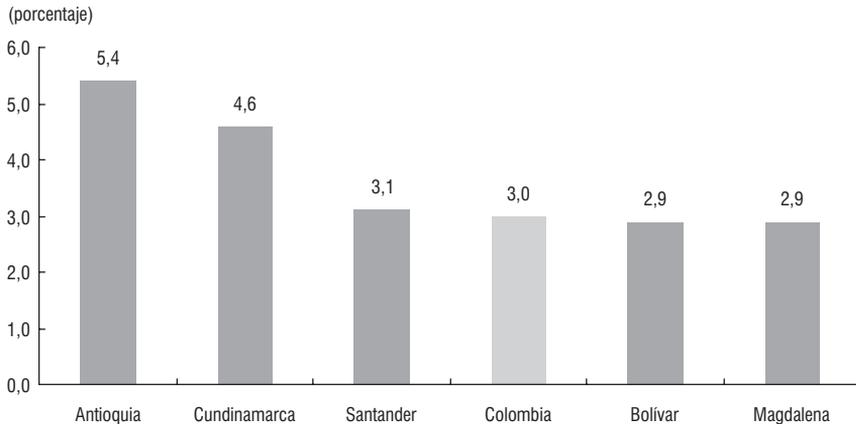
Asimismo, en 1870 el presidente del Estado Soberano del Magdalena propuso enseñar el idioma alemán a todos los estudiantes de la Universidad del Magdalena: “es sumamente importante el conocimiento de este idioma, y muy particularmente para los jóvenes de una ciudad marítima como la nuestra que tiene tantas relaciones mercantiles con Alemania” (Estado Soberano del Magdalena, 1870: 11). Esta era una recomendación pragmática, en la medida en que los empresarios alemanes dominaban el comercio de tabaco, tenían empresas de navegación y se desempeñaban en otras actividades económicas en varias poblaciones del Caribe colombiano.

A pesar de contar con un pequeño grupo de comerciantes con mentalidad empresarial y las buenas intenciones de las políticas educativas durante el período de gobierno del liberalismo radical (1850-1880), en el Magdalena y en el Caribe colombiano en general no se lograron avances importantes en la cobertura educativa. De hecho en 1873 los niveles de escolaridad en primaria de los Estados de Bolívar y Magdalena eran inferiores a los de Antioquia, Cundinamarca y Santander, los tres Estados en los que se concentraba gran parte de la producción cafetera, aurífera y manufacturera de Colombia (Gráfico 2).

En la segunda mitad del siglo XIX la educación en el Magdalena y en la Costa afrontó múltiples problemas. En primer lugar, estaba la debilidad fiscal del Estado, lo que no permitía que el Gobierno hiciera las inversiones necesarias en instrucción pública. Adicionalmente, el grueso de las escuelas funcionaba en las ciudades, mientras que la mayoría de la población se asentaba en núcleos rurales, en donde había escasez de centros educativos. Asimismo, había pocos profesores competentes. Según el gobernador R. Goenaga, a finales del

siglo XIX la Asamblea Departamental estableció ofrecer algunos premios a los mejores maestros del Magdalena, pero hasta 1890 no se había concedido ninguno.

GRÁFICO 2. NIVELES DE ESCOLARIDAD PRIMARIA EN VARIOS ESTADOS SOBERANOS DE COLOMBIA, 1873



Fuente: Melo (2000: 126); Alarcón (1999: 30).

De otro lado, los enfrentamientos políticos entre las diferentes facciones partidistas en varias ocasiones generaron el cierre de escuelas y sus recursos se desviaron al gasto militar. Por último, también se presentaba indiferencia de una parte de la población hacia la educación formal; paradójicamente estas personas por lo general eran las menos instruidas y, por tanto, las más necesitadas. Tales problemas, aunados a la baja escolaridad, y por ende escasa formación de su capital humano, se convirtieron en un obstáculo serio para el desarrollo económico del Caribe colombiano.

2.2 PUERTO Y COMERCIO EXTERIOR

Hasta finales del siglo XIX por el puerto de Santa Marta solo se adelantaba un comercio de tránsito: recibía del extranjero cargamentos de telas y otros productos que despachaba hacia los mercados y ferias de Magangué, Medellín, Bogotá y otras plazas del interior del país, y exportaba oro de Antioquia con destino a Inglaterra y algunos zurrones de tabaco para Alemania.

Durante el siglo XIX el comercio fue la principal actividad económica de las élites regionales, pero no el comercio en general, pues los empresarios preferían las importaciones, por encima de las exportaciones. “Cuando los colombianos del siglo XIX se referían a comercio y a comerciantes, hablaban específicamente de

importaciones e importadores” (Safford, 1965: 148 y 173). Esto sucedía porque las importaciones eran más seguras que las exportaciones.

Durante el período 1840-1872 Santa Marta se convirtió en el principal puerto importador de la Nueva Granada, y con posterioridad también fue el mayor exportador. La aduana de Santa Marta tuvo mayores recaudos que sus similares de Sabanilla-Barranquilla y Cartagena entre los años 1848 a 1871. En el año fiscal 1871-1872 los recaudos de Santa Marta y Sabanilla-Barranquilla fueron muy similares, pero ya al año siguiente esta última aduana superó a Santa Marta ampliamente (Cuadro 3).

CUADRO 3. RECAUDOS DE ADUANAS EN LOS PUERTOS DEL CARIBE COLOMBIANO, 1865-1882

AÑO	SANTA MARTA	CARTAGENA	SABANILLA-BARRANQUILLA
1865-1866	908.406	85.049	68.830
1870-1871	1.077.683	109.405	130.732
1871-1872	911.851	115.870	865.009
1872-1873	547.168	207.366	1.560.878
1873-1874	194.436	182.711	1.877.100
1874-1875	170.784	149.481	1.702.570
1875-1876	82.060	197.646	1.740.326
1876-1877	65.095	157.643	1.449.271
1877-1878	66.507	273.134	2.811.453
1878-1879	50.780	339.875	3.129.591
1879-1880	115.283	290.209	2.441.991
1881-1882	73.451	168.861	3.288.097

Fuente: Nichols (1973: 291).

El crecimiento del comercio exterior de Santa Marta, observado hasta principios de la década de 1870 pudo estar asociado con la navegación a vapor por el río Magdalena, con la conformación de la Compañía de Vapores de Santa Marta, así como con la terminación de la nueva carretera Santa Marta-Ciénaga, puesta al servicio en 1846 (Nichols, 1973: 157)¹. En efecto, los samarios, como dueños de la Compañía de Vapores, hacían descargar las importaciones en el puerto de Santa Marta, la transportaban por vía terrestre hasta Ciénaga, y en sus embarcaciones tomaban la ruta de los caños de la Ciénaga Grande de Santa Marta y luego el río Magdalena. Asimismo, los comerciantes bogotanos preferían el puerto de Santa Marta al de Cartagena para importar sus productos, ya que en la aduana cartagenera las mercancías se demoraban el doble con respecto a Santa Marta.

¹ Durante la administración de Tomás Cipriano de Mosquera (1845-1849) se destinaron más de 1,2 millones de pesos a la construcción de carreteras en todo el país, pero la sola carretera Bogotá-Valle del Magdalena demandó recursos superiores a los 300.000 pesos (cfr. Safford, 1965: 31).

En definitiva, la agilidad aduanera, las preferencias de los comerciantes andinos, la construcción de la carretera Santa Marta-Ciénaga, junto con la Compañía de Vapores de Santa Marta, le dieron a esta ciudad ventajas comparativas sobre Cartagena y Barranquilla para posicionarse como el principal puerto importador del país durante varias décadas en la segunda mitad del siglo XIX.

2.3 FAMILIAS EMPRESARIALES EXITOSAS: EL CASO DE LOS DE MIER

2.3.1 ORÍGENES Y PROPIEDADES RURALES

En el departamento del Magdalena la familia De Mier se destacó en los negocios por encima de sus otros competidores, al tener presencia en las diferentes actividades económicas, bien como pioneros, bien como competidores duros. El estudio de los De Mier viene a llenar un vacío que en la historiografía empresarial existía para sus actividades en el Magdalena Grande y la costa Caribe en general.

Joaquín y Manuel Julián de Mier fueron los empresarios más prósperos de Santa Marta durante gran parte del siglo XIX, con intereses en actividades diversificadas como la agricultura, las importaciones, la navegación marítima y fluvial, el ferrocarril, los bienes inmuebles o la fabricación de ron. Sus redes familiares y comerciales les ayudaron para extender sus negocios a diferentes ciudades colombianas y del exterior.

A principios del siglo XVIII se radicaron en la villa de Mompós los españoles José y Juan Bautista de Mier y de la Torre, de los cuales el segundo recibió el título de marqués de Santa Coa. Pasado un tiempo, llegaron varios de sus sobrinos, como Gonzalo José de Hoyos y Mier, Toribio de Trespalacios y Mier y José Fernando de Mier y Guerra (De Mier, 1975: 13). Gonzalo José recibió el título de marqués de Torre Hoyos y José Fernando el grado de maestre de campo, así como la misión de fundar o congregar pueblos en la antigua provincia de Santa Marta.

A finales del siglo XVIII desembarcó en Cartagena de Indias Manuel Faustino De Mier y Terán, sobrino en segundo grado del maestre de campo José Fernando de Mier y Guerra. Manuel F. de Mier nació en Cádiz el 16 de febrero de 1766 y contrajo matrimonio en esa ciudad con la también gaditana María Teresa Benítez. Manuel y María tuvieron por único hijo a Joaquín de Mier y Benítez, quien nació en Cádiz el 15 de abril de 1787. Cuando Joaquín apenas tenía 4 años sus padres decidieron cruzar el Atlántico para instalarse en Cartagena de Indias a partir de 1791. En sus actividades comerciales Manuel F. de Mier parece que no fue muy afortunado, pues a principios del siglo XIX sufrió su primera quiebra en Cartagena, razón por la cual tomó la decisión de emigrar con su familia para Santa Marta, donde se recuperó económicamente.

Durante la guerra de Independencia padre e hijo tomaron caminos diferentes: mientras Manuel F. de Mier defendió la causa realista, por lo cual fue tomado prisionero y conducido a una cárcel de Cartagena en donde murió, su hijo Joaquín vio oportuno alinearse con la causa republicana. En esta época Joaquín de Mier solo disponía de su casa de habitación, una goleta y la hacienda San Pedro Alejandrino, de 234 fanegas de extensión (cerca de 280 hectáreas). De Mier entabló amistad con el general venezolano Mariano Montilla, el comandante supremo del ejército libertador en el litoral Caribe, quien le fue de mucha utilidad en los primeros años de la Independencia en su papel de militar y de empresario. Como comerciante, desde 1821 Joaquín de Mier empezó la importación de armas y otros pertrechos de guerra con destino al ejército patriota, por solicitud de su amigo Montilla.

Por intermedio de Montilla, el Libertador Simón Bolívar solicitó la casa de campo de Joaquín de Mier para descansar algunos días. Joaquín no solo accedió a este pedido del Libertador, sino que puso a su disposición el bergantín “Manuel” que lo trasladaría desde Sabanilla (cerca de Barranquilla) hasta Santa Marta. A esta ciudad llegó Simón Bolívar el 1 de diciembre de 1830 y el 6 fue trasladado por Joaquín de Mier a su hacienda de San Pedro Alejandrino, a dos kilómetros de Santa Marta. El Libertador murió allí el 17 de diciembre de 1830.

Joaquín y Manuel Julián de Mier no solo fueron los más prósperos comerciantes de Santa Marta durante gran parte del siglo XIX, sino también grandes terratenientes y propietarios de finca raíz en la ciudad. Los De Mier compraron casi todas las tierras que se extendían a lo largo de la acequia Minca y del río Gaira, al oriente de Santa Marta. Primero fue la hacienda de San Pedro Alejandrino en 1808, luego los terrenos de Jamonacá en 1829, Minca en 1838 y Lo Estrén en 1869, que en total sumaban cerca de siete mil hectáreas.

En 1808 Manuel Faustino de Mier compró a Ramón de Zúñiga por 11.773 pesos la Hacienda de San Pedro Alejandrino, ubicada a orillas del río Manzanares, en el camino que de Santa Marta conduce a Mamatoco, entre las haciendas Lo Estren y Curinca². A mediados del siglo XIX Eliseo Reclus visitó San Pedro Alejandrino y se admiró de los cañaverales y el agua en abundancia, pero también presenció construcciones derruidas y un trapiche de vapor que no funcionaba de la mejor forma (Reclus, 1992: 128-129). Resulta paradójica la impresión que tenían varios visitantes sobre la abundancia de aguas en San Pedro Alejandrino, contrario a las

² AHMG, NPSM, escritura pública (EP) núm. 10, febrero 28 de 1891.

reiteradas quejas de los propietarios de la hacienda por el déficit que causaba la desviación de la acequia Minca por parte de los habitantes de Mamatoco³.

A la muerte de Joaquín de Mier en 1861, su hijo Manuel Julián no solo continuó con el litigio de aguas de la acequia Minca, sino además endureció su relación frente a los naturales de Mamatoco. En el Estado del Magdalena era evidente el poder económico y político que ejercía este empresario, que al decir de un contemporáneo “consiguió tener un adicto amigo en cada una de las ramas del poder”⁴.

La tenaza política y económica que el propietario de San Pedro Alejandrino ejercía sobre los habitantes de Mamatoco, llevó a que en un acto desesperado un grupo de mamatoqueros atentaran contra la vida de Manuel Julián de Mier el 27 de septiembre de 1872, quien resultó con varias heridas de bala, por lo que debió viajar a los Estados Unidos para recibir tratamiento médico (Ospina, 1937: 777). Manuel J. de Mier no quiso regresar a San Pedro Alejandrino después de aquella emboscada, lo que aceleró el deterioro de la hacienda durante las siguientes dos décadas.

Luego de múltiples litigios, querellas, denuncias y hasta de un atentado, las partes en conflicto iniciaron un arreglo extrajudicial que concluyó en 1874, en el que Manuel Julián de Mier tuvo como su apoderado al obispo de Santa Marta, José Romero, y los vecinos de Mamatoco, a José Antonio Granados. De Mier reconoció el derecho que los vecinos de Mamatoco tenían sobre las aguas de la acequia Minca, quienes podían utilizarlas todos los días de 4 de la tarde a 4 de la mañana⁵.

Según De Mier, el arreglo extrajudicial era un imperativo para él, ya que dichos litigios desviaban su atención comercial para convertirlo en improvisado abogado litigante. Lo cierto fue que este empresario no logró incrementar sus

³ Las aguas de la acequia Minca fueron motivo de litigio desde principios del siglo XVIII, entre los diferentes propietarios de las haciendas San Pedro Alejandrino y Curinca, de una parte, y los vecinos del pueblo de Mamatoco. Animaron este litigio personajes como Diego Núñez Velázquez de Quero, Estaban Bodquin, Pedro Guilet, Joaquín y Manuel Julián de Mier, José Antonio Granados y los mamatoqueros. Luego de casi doscientos años de enfrentamientos, las partes en conflicto iniciaron un arreglo extrajudicial que concluyó a satisfacción en 1874. cfr. B.L.A.A., S.L.R y M., Granados, José Antonio, 1874. *Al buen juicio de mis conciudadanos. Apelación que hace el apoderado de varios vecinos de Mamatoco, en la demanda que les ha promovido el señor Manuel J. de Mier*, Tipografía Mercantil, Santa Marta.

⁴ Según Alarcón, el círculo de poder de M. J. de Mier lo integraban: José I. Díaz Granados, presidente del Estado; el general Labarcés en Ciénaga; Antonio M. Mendinueta, magistrado del Tribunal; Antonio A. Avendaño, juez del Circuito; Pantaleón Troncoso, notario del Circuito; Rafael Hurtado, miembro del Cabildo; Pedro Illueca, jefe municipal, así como el señor Francisco Mier y otros empleados públicos (cfr. Alarcón, *op. cit.*: 264-265).

⁵ AHMG, NPSM, EP núm. 50, julio 3 de 1874.

cultivos de café en Minca y Jamonacá, cuando el producto empezaba a cultivarse y exportarse en grandes cantidades.

En 1890 la Asamblea Departamental y el gobernador Ramón Goenaga autorizaron la compra de la Quinta de San Pedro Alejandrino por la suma de 24.000 pesos, transacción que se hizo efectiva en 1891. De acuerdo con el contrato, el gobernador Goenaga debía cancelar de contado 14.000 pesos una vez legalizado el contrato y se comprometía a solicitar y obtener del gobierno nacional los 10.000 pesos restantes⁶.

En 1891 terminó un largo capítulo en la historia de San Pedro Alejandrino, propiedad de la familia De Mier entre 1808 y 1891. En este período fue una de las haciendas más prósperas de la provincia de Santa Marta, con extensos cultivos de caña de azúcar y con trapiche para la molienda. Pero a pesar de los cañaverales y los múltiples litigios, la Quinta de San Pedro Alejandrino será recordada siempre como el sitio donde pasó sus últimos días el Libertador Simón Bolívar.

Aunque San Pedro Alejandrino fuera la propiedad con mayor valor histórico y sentimental para la familia De Mier, no siempre fue la más valorizada en términos productivos. Durante todo el siglo XIX los diferentes miembros de la familia se hicieron los mayores terratenientes de Santa Marta y su área de influencia. En 1838 Joaquín de Mier compró la hacienda Minca por 9.000 pesos. Esta hacienda, de diez caballerías de tierra (equivalente a 3.840 hectáreas), estaba ubicada a cinco leguas de Santa Marta, y se componía de un ingenio, casas, cañaverales, sementeras, animales de servicio y un cafetal⁷.

Minca fue una hacienda cafetera de tradición colonial, y su producto competía con los mejores de otros países. Al respecto, Reclus (1992: 129) afirmaba que Minca era: “[...] una de las más antiguas plantaciones de café del Nuevo Mundo, y sus productos son muy estimados en todas las costas del mar Caribe. Así se ve que los cafés de Cúcuta, de la Sierra-Negra y de otras procedencias usurpan frecuentemente aquel nombre”.

Las propiedades rurales de los De Mier siguieron creciendo, pues compraron las tierras de Gairaca, Neguange y Cinto, distante unas cinco leguas de la ciudad. Estos terrenos tenían una extensión de 1.180 hectáreas y tres fanegadas, y fueron adquiridos por 1.200 pesos. También compraron las tierras de Donama, de 6.915 hectáreas de extensión, situadas en las estribaciones de la Sierra Nevada.

⁶ AHMG, NPSM, EP núm. 10, febrero 25 de 1891.

⁷ AHMG, NPSM, EP de mayo 22 de 1838.

Luego adquirieron las haciendas Santa Cruz de Papare y Santa Rosa de Garabulla, en 11.000 y 10.000 pesos, respectivamente⁸. Ambas se convirtieron para la familia De Mier en las “joyas de la corona”, al ser las haciendas que más producción y utilidades reportaron en la segunda mitad del siglo XIX y primeros años del siglo XX (Cuadro 4).

CUADRO 4. HACIENDAS Y TERRENOS DE JOAQUÍN Y MANUEL JULIÁN DE MIER, 1808-1892

HACIENDA	COMPRADA A	VENDIDA A	EXTENSIÓN	INFORMACIÓN
San Pedro Alejandrino	Ramón de Zúñiga, 23-07-1808	Gobernación del Magdalena, 28-02-1891	234 fanegas (280 ha)	Ingenio de azúcar
Jamonacá	Bernardino Cuello, 14-10-1829		5 caballerías, 11 fanegas (1.920 ha)	Tierras sin cultivar
Gairaca, Cinto y Neguanje	Andrés del Campo 1836		3 caballerías, 3 fanegas (1.180 ha)	Actual Parque Nacional Natural Tayrona
Tierras de Donama	Tomasa Márquez, 13-02-1836	M. Cayón y C. H. Simmonds, 23-12-1854	18 caballerías (6.915 ha)	Cerca de Bonda
Minca	M. y M. Avendaño, 22-05-1838	José María Leiva, 1892	10 caballerías (3.840 ha)	Caña y café
Santa Cruz de Papare (y terrenos de Toribio)	Andrés del Campo 18-03-1842	Han conservado algunos terrenos	27 fanegas finales del siglo XVIII	Caña, ingenio, banano
Santa Rosa de Garabulla	General Francisco Carmona, 26-11-1842	Han conservado algunos terrenos	Papare y Garabulla, 1.900 ha	Se unió con Papare
Orihueca		Mariano Barreneche, 1856		Actual Zona Bananera
Lo Estrén	José R. Díaz Granados, 14-12-1869	José Alzamora, 04-08-1883	2 caballerías (770 ha)	Cerca de Mamatoco
Tucurinca			700 ha	Actual Zona Bananera
Trece propiedades rurales			17.505 ha	

Fuente: el autor, con base en las escrituras notariales de cada propiedad.

⁸ AHMG, NPSM, EP del 19 de agosto de 1840 y 26 de noviembre de 1842. La extensión de estas haciendas no es muy clara: en un documento de finales del siglo XVIII se registra una transacción de 27 fanegas de tierra, y un libro reciente calcula en dos mil hectáreas su extensión (cfr. Saether, 2005: 67; Correa, 1996: 226).

La última propiedad rural de la familia fue comprada por Manuel Julián de Mier en 1869, cuando adquirió los terrenos de Lo Estrén (770 hectáreas) a José Ramón Díaz Granados. Lo Estrén colindaba con las haciendas San Pedro Alejandrino y Curinca, la parroquia de Mamatoco y el antiguo camino a Gaira, y fue vendida por De Mier a su yerno José Alzamora en 1883⁹. Los De Mier llegaron a ser de los mayores terratenientes del Magdalena, al llegar a concentrar cerca de 18.000 hectáreas en trece propiedades rurales, en las que cultivaban caña, café y tabaco, mientras otros terrenos estaban dedicados a la ganadería.

Con los terrenos de Lo Estrén, la familia De Mier-Alzamora-Leyva logró tener bajo su propiedad gran parte del corredor rural Mamatoco-Minca, puerta de entrada a la principal zona cafetera de Santa Marta, a la que empezaron a llegar empresarios nacionales y extranjeros a finales del siglo XIX para cultivar el grano. Por el camino de Minca se desarrollaron desde esa época las haciendas cafeteras de La Victoria, Cincinnati, Vistanieve, María Teresa, El Recuerdo, San Isidro y la propia Minca, entre otras (el tema cafetero se estudiará más adelante).

Los De Mier, al ampliar su dominio territorial sobre la microcuenca de la acequia Minca, buscaban dos objetivos complementarios: limitar el margen de maniobra de los vecinos de Mamatoco y a la vez concentrar tierras cercanas a Santa Marta, para luego utilizarlas con fines especulativos. Por lo menos este último objetivo lo corrobora Reclus (1992: 127-128) cuando afirma: “las pendientes de la Sierra Nevada que dan frente a Santa Marta son las únicas monopolizadas en previsión de futuras inmigraciones; las demás y la mayor parte de la cadena central no han sido concedidas todavía a nadie por el Gobierno de la República, y todo colono serio puede establecerse allí sin pasar bajo las horcas caudinas de un primer concesionario”.

Manuel Julián de Mier fue uno de esos empresarios que conocía los pormenores de sus negocios y actuaba en función de estos. Lo anterior se puede corroborar en un documento escrito por él en 1874, ante la inminencia de un viaje a Londres¹⁰. En el manuscrito, De Mier instruye a sus familiares y apoderados sobre el funcionamiento de sus propiedades, comenzando por la histórica hacienda de San Pedro Alejandrino, catalogada como improductiva, en permanente conflicto con los vecinos de Mamatoco, pero de un gran valor histórico y sentimental para la familia. No se detiene en la descripción de sus otras propiedades rurales como Lo Estrén, Jamonacá, Tucurinca, Minca, Toribio y Garabulla, al parecer de poca rentabilidad. Por el contrario, las instrucciones dejan en claro que la hacienda

⁹ AHMG, NPSM, EP núm. 68, agosto 4 de 1883.

¹⁰ Poder e instrucciones que deja Manuel Julián de Mier a su esposa Dolores Díaz Granados Soulier ante un viaje a Londres, Santa Marta, 1° de abril de 1874. P.A.J.I.D.

Papare era la propiedad rural más productiva de Manuel Julián de Mier, en donde se generaba gran parte del excedente familiar.

La primera molienda de cada año debía producir más de seis mil cántaros de miel, para lo que se debía disponer de 15 yuntas y 25 bueyes en buen estado. Los empleados de Papare eran dos mayordomos, dos capitanes, un ingeniero, un maestro de saca y de cuatro a seis peones. Recomendaba, asimismo, destilar anualmente unos 5.000 cántaros para producir el afamado Ron Papare, el licor más popular dentro del departamento del Magdalena en la segunda mitad del siglo XIX. Las sugerencias relatadas sobre cómo rectificar los linderos y acrecentar la hacienda son las típicas de un terrateniente, mientras su insistencia en cobrar a toda hora y sin descanso lo muestra como un hombre práctico, familiarizado con las finanzas y conocedor de la idiosincrasia lugareña. Por último, el riesgo permanente de una guerra civil lo hacía pensar que lo más seguro para su patrimonio era girar a Nueva York los excedentes en efectivo, y que su esposa viajara a Jamaica pues “en cualquier lugar estará mejor” que en Colombia (Anexo 1).

Mientras antioqueños, europeos y estadounidenses dirigían sus esfuerzos a la siembra y comercialización de café, un empresario como Manuel Julián de Mier dejaba esta actividad en segundo plano y se desgastaba en pleitos que a la postre incidieron en la decadencia de sus haciendas San Pedro Alejandrino y Minca, y los terrenos de Lo Estrén y Jamonacá.

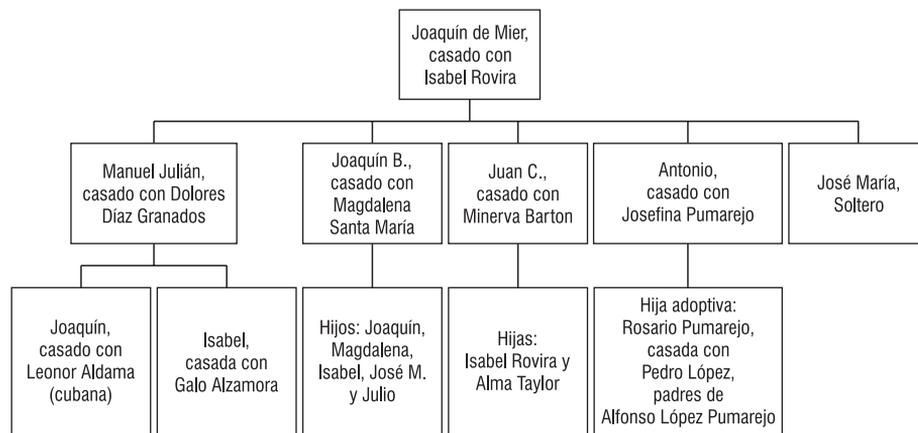
2.3.2. LA FAMILIA Y LA FORTUNA

En 1819, el último año de la dominación española en Santa Marta, Joaquín de Mier contrajo nupcias con Isabel Rovira y Dávila, natural de la provincia de Popayán. Al año siguiente del matrimonio, el 10 de noviembre de 1820, las tropas libertadoras entraron a Santa Marta y los últimos reductos realistas salían para Cuba. Al volverse republicano, De Mier se ganó la confianza del comandante del ejército libertador del litoral Caribe, Mariano Montilla, situación que le sirvió en su calidad de empresario. Joaquín e Isabel tuvieron cinco hijos varones, quienes con el paso de los años se desempeñarían como agentes comerciales de su padre en diferentes ciudades de Colombia y del exterior (Diagrama 1)¹¹.

Manuel Julián de Mier (1820-1896) permaneció algunos años en Europa entrenándose en asuntos comerciales y desempeñándose como agente de su padre en varias ciudades europeas. Se casó con Dolores Díaz Granados Soulier en 1849 y tuvieron dos hijos: Joaquín e Isabel de Mier Díaz Granados. Joaquín revalidó el título de marqués de Santa Coa en 1883 y se desempeñó como embajador de

¹¹ La información genealógica está basada en De Mier (1975).

DIAGRAMA 1. FAMILIA DE MIER



Fuente: elaboración del autor.

Colombia en Inglaterra; se casó con Leonor Aldama, miembro de una aristocrática familia cubana, y tuvieron dos hijos: Manuel Julián y Helena; Manuel Julián de Mier Aldama se casó con Sara Salzedo, hija del político y empresario Martín Salzedo Ramón; Helena de Mier Aldama contrajo nupcias con Manuel A. de Vengoechea, y fueron sus hijos Manuel Gabriel y Jaime Alfonso (Fals, 1980: 137B y 147; A. Correa, 1996: 227)¹². Por su parte, Isabel de Mier Díaz Granados se casó con José Galo Alzamora y se radicaron en Barranquilla. Fueron padres de ocho hijos: José Galo, Isabel Rovira, Carlos, Soledad, María Francisca, Alberto, Dolores y Manuel Julián.

Joaquín Blas nació en Cartagena el 3 de febrero de 1823 y murió cerca de Bogotá el 13 de septiembre de 1869. Viajó por diferentes países europeos, entre ellos Inglaterra, en donde vivió varios años como agente de los negocios de su padre. Joaquín B. se casó en Bogotá con Magdalena Santa María en 1852. Fueron sus hijos Joaquín, Magdalena (quien se casó con Eugenio Umaña Santa María), Isabel, José María y Julio (casado con Elisa Restrepo Santa María).

Juan Cancio nació en Santa Marta el 20 de noviembre de 1826. Se radicó en los Estados Unidos en 1846 como representante de los negocios de su padre, y se casó en ese país con Minerva Barton en 1863. Fueron sus hijas Isabel Rovira y Alma Taylor.

¹² Entrevista con Margarita de Mier Salzedo, nieta de Joaquín de Mier Díaz Granados, quinto marqués de Santa Coa.

Antonio Proto estudió Derecho en Bogotá y luego se radicó en Honda (Tolima), puerto fluvial ubicado en el Alto Magdalena, que hacía las veces de puerto bogotano sobre este río. Se casó con Josefina Pumarejo y al no tener hijos adoptaron a su sobrina Rosario Pumarejo, quien luego se casaría con el comerciante Pedro A. López. Rosario y Pedro fueron padres del presidente de la república Alfonso López Pumarejo.

José María estudió medicina en Francia, donde también sirvió a los negocios de su padre en ese país. Murió soltero.

De sus hijos extramatrimoniales, quien heredó sus cualidades de empresario fue Joaquín A. de Mier García, uno de los fundadores del Banco de Barranquilla y primer presidente de su junta directiva.

La información genealógica nos indica que de seis hijos de Joaquín de Mier y Benítez, cinco salieron de Santa Marta por diversos motivos y se radicaron en otras ciudades o países, y solo uno (Manuel Julián) permaneció en la ciudad. Pero años más tarde los hijos o nietos de Manuel Julián también dejaron Santa Marta. Esta “fuga de capitales” tuvo graves consecuencias para la economía de la ciudad de Santa Marta y el departamento del Magdalena.

Joaquín de Mier y Benítez murió en Santa Marta el 16 de agosto de 1861. Los activos inventariados al momento de su muerte sumaron 66.224 pesos. A cada uno de sus cuatro hijos legítimos que le sobrevivieron (Manuel Julián, Joaquín Blas, Juan Cancio y Antonio Proto) le correspondió por herencia 14.850 pesos. La fortuna de Joaquín de Mier era considerable, pero no de las más grandes del país: por ejemplo, cuando en 1857 quebró el empresario más rico del país, Francisco Montoya, sus activos fueron valorados en una cifra superior a los 550.000 pesos; la fortuna de José María Restrepo fue tasada en 185.000 pesos al momento de su muerte en 1854, y los activos de la firma Powles Wilson eran de 81.000 pesos en 1855¹³.

En la “Relación de las personas que declararon su riqueza en el estado del Magdalena en 1862”, el empresario Manuel Julián de Mier encabezaba la lista, con una fortuna superior a los 39.000 pesos, que correspondía al 14% del total declarado en todo el Estado (Cuadro 5). En ese año en Santa Marta había 267 personas o sociedades que reportaron ante el Tribunal de Impuestos un patrimonio de 272.388 pesos, y el 50% se concentraba en las trece personas más acaudaladas de la ciudad.

En 1862, el alemán Carl Simmonds tenía la segunda mayor fortuna de Santa Marta, pero esta solo ascendía al 50% de la riqueza declarada por Manuel J. de Mier. De acuerdo con la relación, otros comerciantes pudientes fueron los Abello, Pedro Fergusson, Evaristo de Ujueta, J. H. de Mathieu y Obregón Hermanos, entre otros.

¹³ AHMG, NPSM, EP núm. 35 de 1862, “Protocolización de las diligencias en que consta la división de los bienes del finado Joaquín de Mier” (cfr. Safford, 1965: 169-170; Molina, 1998: 27).

CUADRO 5. PERSONAS QUE DECLARARON, O A QUIENES LES FUE CALCULADA SU RIQUEZA EN EL ESTADO DEL MAGDALENA, 1862

DECLARANTE	PATRIMONIO	DECLARANTE	PATRIMONIO
Manuel Julián de Mier	39.380	José Jesús Pérez	2.202
C. H. Simmonds y Compañía	20.000	Francisco Dávila García	2.164
Abello e hijo	16.000	José Antonio Cataño	2.160
Pedro Fergusson	12.050	Clemente Cayón	2.000
Abello y Sobrino	8.500	Manuel Dávila García	2.000
Evaristo de Ujueta	7.760	Lorenza García Munive (mortuoria)	1.948
J. H. de Mathieu	6.320	Manuela Quintana	1.920
Obregón Hermanos y Ujueta	5.000	Josefa Antonia Ruiz	1.870
José Díaz Granados y Catalina Munive	5.000	José Alzamora	1.600
D. H. Senior	4.400	Manuel F. Conde	1.600
Eduardo Salazar	4.220	Mateo del Castillo	1.600
Vengoechea Hermanos	4.122	Josefa y Ana María Samper	1.600
Gertrudis Pujol de Lemus	4.000	José María Guerrero	1.600
Manuel María Márquez	4.000	María Torres de Díaz Granados (mortuoria)	1.560
Pedro Salcedo	3.680	Teresa Díaz Granados de Barreneche	1.400
Díaz Granados Munive	3.500	José Francisco Granados	1.300
Antonio Díaz Granados de Vengoechea	3.200	Vicente Lafaurie	1.200
Granados García & Compañía	3.000	Manuel de Ujueta	1.200
Rafael García	3.000	Pedro Noguera Calero	1.200
Palacio Episcopal	3.000	Juan García Munive (hijos menores)	1.021
J.de Jesús Díaz Granados y Familia	2.940	José Francisco Robles	1.000
Lorenzo Espejo	2.900	Francisco Dávila G. (Miguel García M.)	1.000
Josefa María Bravo	2.800	Micaela de Luque	1.000
Pedro de Salas	2.414	José Díaz Granados	1.000
Josefa Martínez de Aparicio	2.400	Juan Bautista Ceballos	1.000
Tomas Palza de Herrera	2.400	Magdalena Díaz Granados de Castro	1.000
Alejandro Próspero Reverand	2.400	Joaquín, Carlos y Pedro Jaquin	1.000
José Antonio Obregón	2.230	Otros declarantes	51.627
Subtotal	180.616	TOTAL	272.388

Fuente: AHMG, NPSM: "Lista de los individuos que han debido pagar la contribución establecida en el Estado del Magdalena", Santa Marta, 1862.

Al morir Manuel J. de Mier en agosto de 1896¹⁴, dejó en herencia a sus hijos Joaquín e Isabel de Mier Díaz Granados las haciendas Papare, Garabulla y Toribio. En su testamento le pide a sus herederos “que entre ellos no haya la menor desavenencia por intereses, pues no dejo de sentir pena al solo recuerdo de que pudiera haberla, por lo mismo doy a esta cláusula la forma de prevención paternal, aunque confío en la obediencia que siempre me han prestado”¹⁵. Es que Manuel Julián había vivido algunos sinsabores con sus hermanos, por la forma como reconcentró en pocos años la fortuna de su padre.

Manuel Julián de Mier nombró como albaceas a su esposa Dolores Díaz Granados, a su yerno José Alzamora Herrera, a su hijo extramatrimonial José María Leyva y a su nieto Manuel Julián Alzamora de Mier, en ese orden. José Alzamora Herrera, segundo albacea de Manuel Julián de Mier, murió el 15 de diciembre de 1897 y la liquidación de sus bienes ascendió a la suma de 177.154 pesos, 50% de los cuales le correspondió a su viuda Isabel de Mier, quien ya era dueña de la mitad de las haciendas Papare, Garabulla y Toribio¹⁶. Estas tres haciendas las reunificó Joaquín de Mier Díaz Granados, quien le compró a su hermana Isabel el 50% de los derechos que le correspondían. Luego, Helena de Mier de Vengoechea, hija de Joaquín, aparece como heredera de la gran hacienda Papare, convertida en productora de banano a principios del siglo XX.

La historia económica y empresarial de Santa Marta durante el siglo XIX fue signada por Joaquín y Manuel Julián de Mier, los empresarios más prósperos de la ciudad en ese período. Los De Mier incursionaron en múltiples proyectos empresariales, notándose en ellos un sentido práctico para los negocios, de innovación y de diversificación del riesgo. Así, por ejemplo, invirtieron en propiedades rurales y en finca raíz urbana, en navegación marítima y fluvial, en importaciones y exportaciones, en ferrocarriles y en bancos. Se debe destacar la iniciativa de Joaquín de Mier de enviar a todos sus hijos al exterior, para que hicieran prácticas comerciales en diferentes empresas europeas.

¹⁴ En agosto de 1896 Manuel Julián de Mier fue atacado por un caimán cuando se bañaba en el río Toribio, muy cerca de la casa principal de la hacienda Papare. Ocurrida la tragedia el herido fue trasladado en tren expreso desde Papare hasta Santa Marta, pero fue tal la magnitud de las heridas que los médicos no pudieron evitar su muerte (información suministrada por José Ignacio Díaz Granados). Así, de esta forma trágica, similar a la historia (o leyenda) que dio origen a las Fiestas del Caimán en Ciénaga, murió en Santa Marta uno de los empresarios más prósperos de la región.

¹⁵ *AHMG*, NPSM, EP núm. 126, 28 de agosto de 1896.

¹⁶ Entre las propiedades dejadas por José Alzamora se encontraban 17 casas en Santa Marta y Barranquilla, los terrenos rurales de Lo Estrén y El Mayor, las ensenadas de Gairaca, Neguanje y Cinto, diversos terrenos en Bonda y Masinga, así como un hato de ganado de 200 ejemplares (*AHMG*, NPSM, tomo III, “Sucesión intestada del finado don José Alzamora Herrera” y “Liquidación de los bienes dejados por el señor José Alzamora”, 1899).

2.4 ÉXODO DE LOS SAMARIOS EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XIX

A finales de la década de 1860 las actividades comerciales de Santa Marta se empezaron a desacelerar y en la década siguiente la élite samaria empezó a dejar la ciudad para trasladarse a Barranquilla, Bogotá y otras ciudades más prósperas. Estas migraciones se presentaron por dos razones fundamentales: primero, las continuas guerras en territorio magdalenense, y segundo, la construcción del ferrocarril Barranquilla-Sabanilla, que dinamizó en forma inusitada el comercio exterior por esta zona del país.

Durante gran parte del siglo XIX el Estado del Magdalena se caracterizó por una alta inestabilidad política y continuas revoluciones partidistas. La mayoría de estos levantamientos se fraguaban en Ciénaga, población ubicada a 30 kilómetros al sur de Santa Marta, por lo que recibió el título poco honroso de “La Belicosa” (Rovollo, 1955: 8). Estos levantamientos armados destruían el escaso capital local, representado en infraestructura, ganados, barcos a vapor y mercancías. En 1867 el general Joaquín Riascos, presidente del Estado Soberano del Magdalena, se lamentaba por la suerte de su territorio: “En la situación en que hoy se encuentra el Magdalena, sin riqueza, abatida sin industria, y empobrecidos y desmoralizados los pueblos con continuas y prolongadas luchas, solo la paz puede levantarlo de su postración y conducirlo a la prosperidad” (Estado del Magdalena, 1867: 12).

El general Joaquín Riascos fue víctima y protagonista de la violencia desenfrenada que vivió el Magdalena en esa época. En febrero de 1844 su padre fue fusilado en Ciénaga, al ser acusado de planear una conspiración contra el gobierno del Estado del Magdalena. En la revolución de 1860 Santa Marta fue asediada durante 21 días, entre noviembre y diciembre de ese año: “Causa horror recordar no más aquel hecho de armas fratricidas, en que se peleó tantos días dentro de la ciudad, de calle a calle y de casa a casa, hasta quedar aquella destruida y evacuada por los defensores” (Revollo, 1955: 9). Con razón un historiador samario afirmó que esta guerra fue el inicio de la primera época de ruina vivida por Santa Marta durante el siglo XIX (Del Real, 1992: 22).

En 1874 de nuevo el presidente del Estado del Magdalena intentó atraer hacia Santa Marta los buques y el comercio que se habían desplazado hacia Barranquilla, “alejados por muchas ruinosas revueltas”. Para el efecto, el 5 de diciembre de ese año propuso a los comerciantes de Santa Marta formar una compañía con un capital de 80.000 pesos, divididos en acciones de 1.000 pesos. Esta compañía solicitaría al gobierno nacional una subvención para establecer una línea de vapores que comunicara a los puertos de Riohacha, Santa Marta y Barranquilla con el río Magdalena, entrando por Bocas de Ceniza. La junta aprobó el proyecto, pero este no tuvo trascendencia alguna (Alarcón, 1963: 270-271).

Los levantamientos armados continuaron durante el siglo XIX, siendo uno de los más dramáticos el de 1875. En ese año se dieron fuertes enfrentamientos armados entre los partidarios de los candidatos presidenciales Rafael Núñez y Aquileo Parra. En efecto, algunos integrantes del liberalismo radical que apoyaban la candidatura de Parra se sublevaron contra el gobierno del general Rioscos, presidente del Estado Soberano del Magdalena.

El general Rioscos marchó a Riohacha y a la provincia de Padilla para enfrentar a las tropas antinuñistas comandadas por el general Felipe Farías, y cuando se dirigía con sus soldados a San Juan del Cesar cayó abatido en una emboscada. Además del general Rioscos, ese 8 de agosto de 1875 murieron cerca de 350 combatientes, oriundos en su mayoría de Ciénaga y su área de influencia (Vergara y Baena, 1946: 156-157). Con la muerte de Rioscos se desató una persecución política a sus seguidores en Ciénaga y Pueblviejo, como la ocurrida contra la familia del presbítero Pedro María Revollo y decenas de familias más, que buscaron refugio en poblaciones vecinas como Santa Marta y Barranquilla.

A las anteriores revoluciones hay que sumar otros levantamientos que afectaron la estabilidad política y económica del Estado del Magdalena en la segunda mitad del siglo XIX, hechos que contribuyeron a la decadencia comercial de Santa Marta y a la emigración de sus gentes: primero salieron de la ciudad los comerciantes y sus empleados, luego los artesanos y por último la población más humilde en busca de oportunidades de trabajo.

El otro factor determinante de la migración samaria fue la inauguración del ferrocarril Barranquilla-Sabanilla en 1871, que dinamizó el comercio exterior por esa ciudad, convirtiéndola desde ese momento en el principal puerto colombiano. La aduana de Santa Marta tuvo mayores recaudos que sus similares de Sabanilla y Cartagena entre los años 1855-1871, pero ya al año siguiente Sabanilla triplicó los recaudos de Santa Marta. Por su parte, los empresarios de Santa Marta no lograron financiar la construcción de un canal a través de la Ciénaga Grande, que comunicara fácil y eficientemente a Ciénaga con el río Magdalena.

El ferrocarril Barranquilla-Sabanilla impulsó el crecimiento del comercio por esta zona portuaria, lo que aceleró el flujo migratorio hacia Barranquilla de un número considerable de familias samarias, cartageneras, ocañeras y de otras regiones del país, así como de comerciantes extranjeros. Sobre el flujo migratorio de samarios a otras ciudades del país y del exterior, en 1890 escribió Camacho Roldán (1973: 150):

Luchando constantemente contra las ventajas que la protección oficial ha concedido siempre a Cartagena, Santa Marta ha tenido algunos de los más activos e inteligentes comerciantes del país: los señores [De] Mier, Abellos, Cataños, Díaz Granados, Vengoecheas, Fergusson, Noguerras, Simmonds y otros, quienes sucesivamente, con pocas excepciones, se han visto obligados

a buscar teatro para sus trabajos en otros lugares. Gran parte de la población samaria se ha dispersado, principalmente a París, a Barranquilla y a Bogotá; pero es fácil reconocerlos en dondequiera por su actividad en el comercio, la buena letra y las aptitudes especiales para la contabilidad.

Además de las familias samarias citadas por Camacho Roldán, para la misma época también salieron de Santa Marta empresarios como los Obregón, Ujueta, Alzamora, Joy, González Rubio y Martínez Aparicio, entre otros. Uno de estos samarios emigrados fue Evaristo Obregón Díaz Granados, nacido en 1848 y casado con Isabel Arjona Sardá. La familia Obregón Arjona llegó a Barranquilla en 1872, al año siguiente constituyeron la firma Evaristo Obregón & Cía., y en 1910 fundaron la Fábrica de Tejidos Obregón, la textilera más importante de Colombia entre las décadas de 1910 y 1930 (Solano, 1993: 40; Ujueta, s. f.: 407-410).

Otras de las casas comerciales más destacadas de Santa Marta en el siglo XIX que trasladaron su sede a Barranquilla fue la firma Fergusson, Noguera & Cía. Esta sociedad se constituyó en Santa Marta en el año 1857 con un capital superior a 46.000 pesos, y sus asociados fueron el inglés Pedro Fergusson como socio mayoritario¹⁷, Francisco Noguera y Luis Noguera (Cuadro 6). Casi veinte años después su domicilio seguía siendo Santa Marta, pero a finales de la década de 1870 trasladó su centro de operaciones a Barranquilla. En 1890 los descendientes de los fundadores liquidaron la casa de Santa Marta y constituyeron una nueva compañía regular de comercio entre los comerciantes Francisco, Luis, Pedro y Alejandro Noguera y Emilio Fergusson. Este último estaba radicado en Bogotá y su representante en Santa Marta era el empresario Manuel Julián de Mier. El capital de la nueva compañía fue de 414.664 pesos, siendo su mayor accionista Francisco Noguera. El domicilio principal de la nueva casa de comercio fue Barranquilla, con sucursales en Bogotá y Santa Marta¹⁸.

Otros samarios que llegaron a Barranquilla con su capital en busca de nuevas oportunidades fueron los Vengoechea. En 1881 Juan de Vengoechea y Juan Modesto de Vengoechea, vecinos de Santa Marta, protocolizaron en Barranquilla la asociación mercantil De Vengoechea e Hijo, y en 1899 Emiliano y Federico de Vengoechea tenían constituida la sociedad Vengoechea y Cía.

¹⁷ En 1840 Pedro Fergusson, soltero, reconoció cuatro hijos naturales que tuvo con Manuela Martínez: Gerónimo, Pedro José, Luis José y María Elvira (AHMG, escritura del 6 de febrero de 1840). El 19 de noviembre de 1840 Fergusson se casó con Fermina Noguera, con la que tuvo los siguientes hijos: Carmelita, María Eloísa, Fermina, Leopoldo, Dorlisca y Lastenia.

¹⁸ AHMG, NPSM, EP núm. 18 y 53, tomo del año 1890.

CUADRO 6. CAPITAL EN PESOS APORTADO POR CADA SOCIO DE LA CASA FERGUSSON, NOGUERA Y Cía., 1857

ÍTEMS SOCIOS	PEDRO FERGUSSON	FRANCISCO NOGUERA	LUIS NOGUERA	TOTAL
Haberes	20.175,94	10.724,42	873,09	31.773,45
Efectivo	722,62	505,80	216,75	1.445,17
Mercancías	5.865,39	4.105,88	1.759,62	11.730,89
Vales gobierno	585,00	402,49	172,50	1.159,99
Total	27.348,95	15.738,59	3.021,96	46.109,50

Fuente: AHMG, NPSM, EP núm. 11, abril 6 de 1857.

El mismo camino que los anteriores tomó el empresario alemán Carl H. Simmonds y su familia. Simmonds llegó a las islas del Caribe a los 20 años, y allí se casó con la también alemana Rosa Simmonds. Hacia 1848 se radicó en Santa Marta, en donde fundó empresas de diversa índole: comercio, agricultura, navegación y comisiones, entre otras actividades. Se desplazaba a ciudades como Barranquilla, Carmen de Bolívar, Cartagena y las islas del Caribe, para concretar sus negocios. Es así como en 1854 aparece como apoderado en Santa Marta de varios comerciantes radicados en la isla de Saint Thomas. Para esta época Simmonds fue nombrado cónsul de Hamburgo en Santa Marta.

Este empresario también incursionó en el negocio del tabaco y la navegación a vapor. Con Pedro Fergusson, Jacobo Henríquez, José María Vieco y otros comerciantes samarios y cienagueros se propusieron cultivar unas cien hectáreas de tabaco en cercanías de Ciénaga, teniendo como propósito exportar la hoja. Años después estos terrenos fueron cedidos por Simmonds a sus seis hijos: Mauricio, César, Theodor, Sahara, Óscar y Julia Simmonds¹⁹.

En 1862 Simmonds tenía la segunda fortuna más grande de Santa Marta. Este comerciante alemán, junto a su esposa Rosa y su hijo Mauricio, negociaron fincas, barcos y casas en Santa Marta, Ciénaga y Barranquilla entre 1854 y 1883. Con el empresario de Santa Marta José Alzamora Herrera conformó la casa comercial Simmonds & Alzamora, cuyas actividades se desarrollaron entre 1871 y 1876.

Simmonds salió de Santa Marta para Barranquilla buscando mejor fortuna. Luego se dirigió al Perú, donde comercializó tagua, también llamada el marfil vegetal, y finalmente se radicó en la ciudad de Cali, departamento del Cauca, en la década de 1880. Este empresario alemán fue uno de los pioneros de la navegación a vapor por el río Cauca a partir de 1888 (Patiño, 1989: 45).

Uno de los socios comerciales de Simmonds en Santa Marta, José Alzamora Herrera, también marchó con su familia a Barranquilla. En esta ciudad conformó

¹⁹ AHMG, NPSM, EP núm. 30 y 41 de 1856, y núm. 25 de 1874.

en 1881 la firma J. Alzamora & Cía., de la cual también eran socios José M. Palacio, Luis I. Abello, Manuel Julián Alzamora y Miguel Vergara (Zambrano, 1998: 85). En 1882 Alzamora Herrera, junto con su yerno Manuel Julián de Mier y otros empresarios samarios, impulsaron la creación del Banco de Santa Marta. La junta de socios nombró como primer gerente a Juan Manuel Dávila. El capital aprobado fue de 50.000 pesos, representado por mil acciones de 50 pesos cada una, pero el banco podía iniciar sus operaciones tan pronto como se hubiera suscrito un capital de 10.000 pesos. De la suma que correspondía a la Beneficencia se debían destinar 3.000 pesos para el pago de 60 acciones adquiridas por el Gobierno, y sus utilidades serían para el fomento de la agricultura en el departamento (Cuadro 7).

CUADRO 7. ACCIONISTAS DEL BANCO DE SANTA MARTA, 1882

ACCIONISTA	ACCIONES	IMPORTE (PESOS)
Estado del Magdalena	60	3.000
Manuel Julián de Mier	60	3.000
Rafael Hurtado	10	500
José Alzamora Herrera	10	500
Pedro A. Lara	4	200
Manuel Avendaño Salcedo	4	200
José Alzadora	4	200
Santos de Angarita	4	200
Juan M. Dávila, Martín Salzedo Ramón, Apolinar Pérez, Epigmelio Zabaraín, Haime A. Correa, José M. Torres, Rafael Barranco, José F. Díaz Granados, Carmen del Gordo	Dos acciones cada accionista	900
Lorenzo Díaz Granados, Antonio Elías, Manuel Flórez, Bercelei Angarita	Una acción cada accionista	200
Total	21 accionistas	8.900

Fuente: AHMG, NPSM, EP núm. 106, del 15 de diciembre de 1882.

A los seis meses de conformada la sociedad, el presidente del Banco de Santa Marta, Manuel Julián de Mier, solicitó la cancelación del contrato de asociación y devolvió a cada accionista los dineros que habían depositado, muy seguramente porque no lograron llegar al mínimo capital de 10.000 pesos²⁰. Para la época

²⁰ AHMG, NPSM, EP núm. 106, del 15 de diciembre de 1882 y núm. 57, del 20 de junio de 1883.

en que se constituyó el Banco de Santa Marta (1882), muchos miembros de la élite comercial samaria ya habían emigrado hacia Barranquilla, Bogotá y otras ciudades. Es posible que el proyecto no se haya difundido de la mejor forma entre los comerciantes samarios radicados en otras ciudades del país, y de ahí su escasa repuesta a adquirir sus acciones.

Destacados miembros de las familias Obregón, Vengoechea, Noguera, Abello, Alzamora y De Mier, para solo citar algunos casos, dejaron su natal Santa Marta durante la segunda mitad del siglo XIX, para establecerse en Barranquilla, Bogotá o algunas ciudades europeas, que les ofrecían mayores y mejores alternativas de inversión. La decadencia comercial de Santa Marta trajo como consecuencia no solo esta fuga de cerebros y de capitales, sino además la ruina de la ciudad. Uno de los hechos que confirma lo anterior fue el cierre del consulado de los Estados Unidos en 1883, convirtiéndose Santa Marta en una simple agencia comercial dependiente del consulado ubicado en Barranquilla.

Para la década de 1880 la ciudad se encontraba arruinada y desolada. Actividades económicas como la agricultura, la ganadería o el comercio estaban diezmadas. No había industrias, hoteles, zapaterías o peluquerías, solo seis tiendas, un almacén, una farmacia, una imprenta y una sastrería (Del Real, 1992: 51).

En medio de esa decadencia económica, una nueva guerra se inició en la región. En enero de 1885 el general Ricardo Gaitán Obeso, caudillo liberal de una revolución en contra del gobierno de Rafael Núñez, se tomó la ciudad de Barranquilla. Como las autoridades del departamento del Magdalena suponían que el próximo paso de los sublevados sería la toma de Santa Marta, el gobierno se trasladó a Riohacha y desde allí se preparó la contraofensiva. Cabe anotar que para esa época Santa Marta y Riohacha permanecían prácticamente incomunicadas por vía terrestre: “apenas sí existe un sendero para gentes de a pie, y por él hubo de encaminarse la fuerza que evacuó esta plaza en 1885” (Del Real, 1992: 28). La economía se vio afectada por esta nueva revolución, debido a que el gobierno departamental decidió cerrar el puerto de Santa Marta para efectos de comercio exterior y de cabotaje.

En síntesis, el crecimiento del flujo de importaciones y exportaciones por el puerto de Santa Marta en la segunda mitad del siglo XIX encuentra su explicación en diversos factores: la consolidación de un grupo de comerciantes locales de amplio prestigio nacional; la conformación de la Compañía de Vapores de Santa Marta, que reactivó la navegación por el río Magdalena y los caños de la Ciénaga Grande de Santa Marta; la terminación de la carretera Santa Marta-Ciénaga, y la agilidad de la aduana samaria, de mayor eficiencia que su similar de Cartagena. Es paradójico que mientras el movimiento de comercio exterior se incrementaba, la población de Santa Marta disminuía. Esto último pudo estar asociado con diferentes fenómenos naturales y epidemias, así como con las frecuentes revoluciones partidistas y con el éxodo de samarios en este período.

Debe tenerse en cuenta que la emigración fue más un resultado de la decadencia comercial de Santa Marta, que una causa de ella. En las postrimerías del siglo XIX en Colombia solo había campo para un puerto próspero en el litoral Caribe, y esto dependía de la facilidad de acceso al río Magdalena. Con este propósito los empresarios y dirigentes de Barranquilla impulsaron la construcción de su ferrocarril antes que en Santa Marta y Cartagena.

El primer auge comercial de Santa Marta entre las décadas de 1840 y 1870 no generó suficientes encadenamientos o multiplicadores con otros sectores de la economía local como la agricultura, la ganadería, el sector financiero o las pequeñas industrias. La economía de Santa Marta estaba especializada en el comercio exterior, pero esta actividad no logró consolidar un amplio mercado interno o un mercado de trabajo local, ni encadenamientos con otros sectores. Así las cosas, una vez que decayó el comercio exterior, su economía entró en crisis y sus empresarios emigraron. Complementario a lo anterior, sus militares y dirigentes políticos, quienes en su mayoría eran los mismos, siempre estaban ocupados sofocando o preparando una nueva revuelta política, por lo que les quedaba poco tiempo para pensar en la prosperidad económica del departamento. Los anteriores problemas frustraron la posibilidad de consolidar a Santa Marta como un dinámico centro de negocios en la región Caribe, posición que entró a ocupar Barranquilla desde la década de 1870.

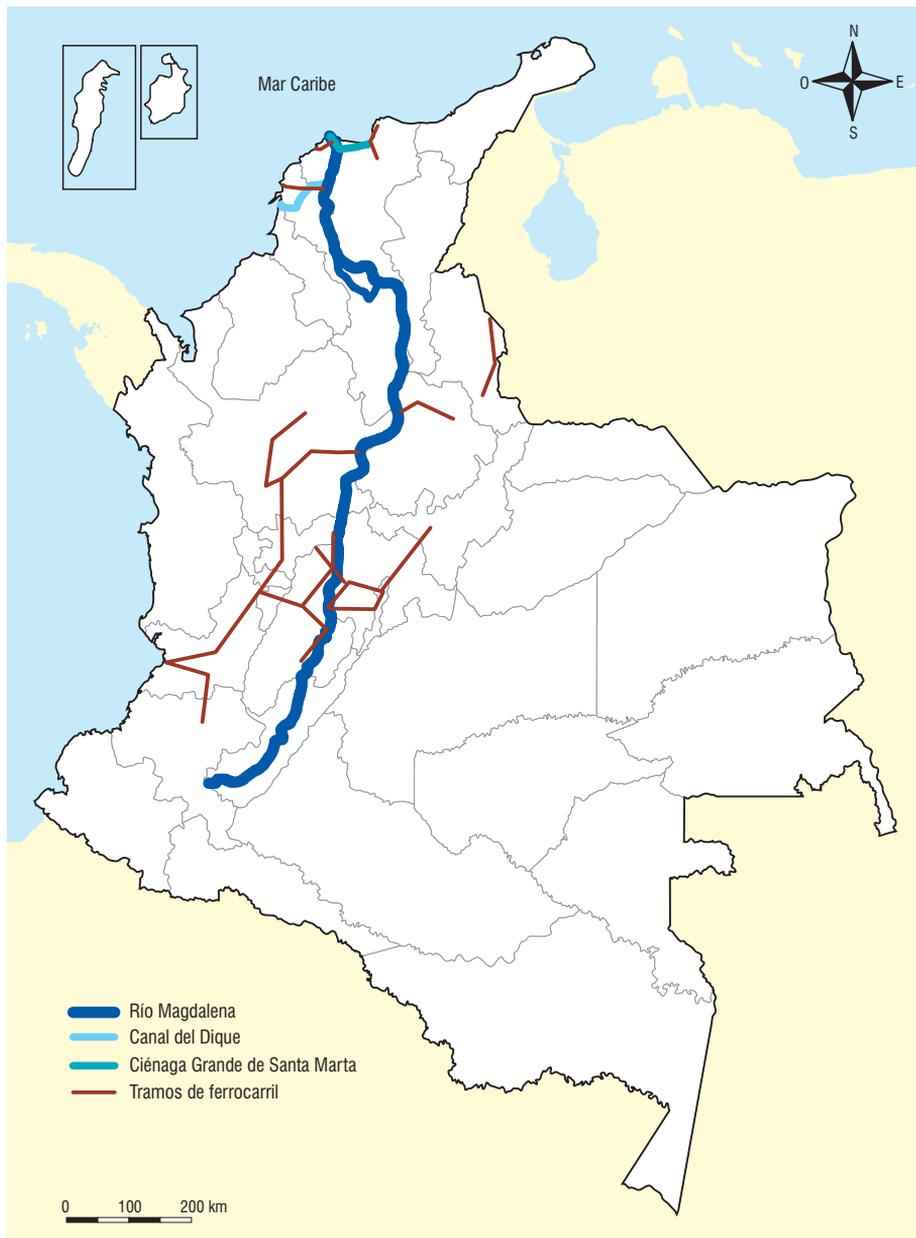
3. ECONOMÍA Y ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN BARRANQUILLA Y EL BAJO MAGDALENA

3.1 LA ECONOMÍA DE BARRANQUILLA

Desde el período colonial, el río Magdalena ha constituido la espina dorsal del sistema de transporte interno de Colombia. Este río fue una arteria esencial del comercio que formó, luego con los ferrocarriles y carreteras, la única conexión entre los puertos del Caribe y las ciudades más importantes de Colombia, como Bogotá, Medellín, Bucaramanga y sus zonas de influencia (Mapa 4).

Del río Magdalena se desprendían o a él llegaban canales, caños, desembocaban otros ríos, caminos, carreteras y ferrocarriles, y detrás de cada uno de estos proyectos existía una actividad empresarial, así como una inversión significativa. Al Magdalena convergieron seis de los doce ramales ferroviarios construidos entre 1867 y 1910 (Palacios y Safford, 2002: 470). De esta forma, el río Magdalena actuaba como eje de la historia económica y de la vida empresarial de Colombia, desde Barranquilla en el norte del país, hasta Honda y Neiva en el Alto Magdalena.

MAPA 4. COLOMBIA, EL RÍO MAGDALENA Y LOS FERROCARRILES HASTA 1930



Fuente: IGAC.

Dada la importancia del río Magdalena para la economía colombiana, no es sorprendente que Barranquilla, un puerto marítimo-fluvial, hubiera adquirido una importancia superior a la de los dos puertos rivales que no gozaban de comunicaciones fáciles con el río. “Pero Barranquilla también ha tenido problemas de comunicación. Si bien en el caso de Santa Marta y de Cartagena el problema consistía en llegar hasta el río, en el de Barranquilla era cómo tener acceso al mar” (Nichols, 1973: 95). De ahí la importancia del ferrocarril para esta ciudad a orillas del Magdalena, y a escasos kilómetros del mar.

Eje articulador del Magdalena Grande y toda la región Caribe fue la ciudad de Barranquilla, y alrededor de ella se dinamizó una amplia actividad productiva que comprendía otros ejes menores como El Carmen-Zambrano-Magangué (zona tabacalera y ganadera), Ciénaga-Santa Marta (zona bananera), Valledupar-Aguachica (zona ganadera) y La Guajira (zona de comercio lícito e ilícito).

El crecimiento continuo de la producción de café fue el fenómeno más decisivo de la historia económica colombiana en el siglo XX. El desarrollo de los transportes en la primera mitad del siglo XX no se comprende sino dentro de las posibilidades abiertas por el crecimiento de la economía cafetera. Pero el crecimiento de la economía exportadora (tabaco, quina, café) requería no solo de mejorar la navegación a vapor, sino también de la construcción de vías férreas que comunicaran con el río Magdalena.

El auge portuario y comercial de Barranquilla generó una dinámica poblacional acelerada, al punto de que en el censo de 1871 aparece como la ciudad más poblada del Caribe colombiano, por encima de Cartagena y Santa Marta. Primero las exportaciones de tabaco y luego las de café impulsaron el crecimiento poblacional y la llegada de empresarios, un mercado interno en auge y la apertura de establecimientos industriales y comerciales en la ciudad de Barranquilla.

Uno de los empresarios llegados a Barranquilla en la segunda mitad del siglo XIX fue Evaristo Obregón Díaz Granados. Este comerciante nació en Santa Marta en 1848 en el seno de una familia tradicional, con fuertes intereses en el comercio y la ganadería. Evaristo se radicó en Barranquilla en 1872, al año siguiente de inaugurado el ferrocarril, y allí organizó una casa de comercio dedicada a diversas actividades económicas como una forma de diversificar el riesgo. De esta forma se convirtió en exportador de ganado en pie a las islas del Caribe y Centroamérica, importador de telas inglesas, banquero, terrateniente y empresario de la navegación fluvial.

En 1905 Obregón reformó la sociedad comercial Evaristo Obregón & Cía., a la que integró a sus hijos Evaristo, Gregorio y Andrés como socios industriales, y aumentó el capital a 10.000 dólares. Obregón Díaz Granados murió en París en 1909 y al año siguiente sus hijos crearon la Fábrica de Tejidos Obregón y la Compañía de Energía Eléctrica de Barranquilla, esta última en asociación con

José Víctor Dugand y Antonio J. Angulo²¹. La Fábrica de Tejidos Obregón fue la primera textilera de Colombia entre 1910 y 1934, por encima de las fábricas antioqueñas. Un estudio reciente encontró que la textilera de Barranquilla fue rentable durante ese período, pero luego se dio un proceso de industrialización por sustitución de importaciones en el sector textilero, no muy favorable para las empresas de la región Caribe. Estos incentivos del nuevo modelo de industrialización fueron aprovechados por los empresarios antioqueños, quienes lograron desarrollar amplias economías de escala²².

3.2 INMIGRACIÓN Y EMPRESARIOS EXTRANJEROS

Luego de la Independencia y hasta la Segunda Guerra Mundial el flujo de inmigrantes hacia Colombia siempre fue modesto, si se compara con otros países de la región como Argentina, Brasil o Chile. Al parecer, las condiciones climáticas y el lento desarrollo económico hicieron de Colombia un país poco atractivo para los extranjeros. Los pocos que arribaron al país lo hicieron en su mayoría por los puertos del Caribe. Por el contrario, hasta la apertura del canal de Panamá en 1914, los puertos colombianos sobre el océano Pacífico tuvieron escaso desarrollo, pero luego, con la construcción de redes férreas, Buenaventura se convirtió en el puerto más dinámico del país.

Hay evidencias para afirmar que muchos de estos inmigrantes se establecieron por voluntad propia en poblaciones cercanas al litoral colombiano (los puertos sobre el mar Caribe), pero también se ha encontrado que los dirigentes y empresarios de la costa Caribe tuvieron una opinión favorable sobre la inmigración, un tanto diferente a la actitud de las otras regiones del país. Esta decisión a favor de los extranjeros estaba relacionada directamente con problemas económicos y demográficos, ya que en los departamentos costeros de Bolívar y Magdalena había escasez de mano de obra, y ambos tenían una baja densidad de población.

Entre los políticos y empresarios a favor de la inmigración se encontraban Ramón Santodomingo Vila, presidente del Estado de Bolívar (1870), el senador magdalenense José Manuel Goenaga, los empresarios samarios Joaquín y Manuel Julián de Mier, Francisco Noguera, Manuel Dávila Pumarejo, el italiano J. de Andreis y el alemán C. H. Simmons, entre otros. También es cierto que la costa

²¹ *AHA*, NPB, EP núm. 1074, “Constitución de la sociedad comercial Evaristo Obregón & Cia.”, 1905, tomo XIV (Solano, 1993).

²² A partir de mediados de la década de 1930, la Fábrica de Tejidos Obregón se rezagó, pues mermaron las utilidades, hasta llegar a su liquidación en 1957 (Meisel, 2008: 43, 52-53).

Caribe tenía un mayor grado de apertura hacia el exterior, en comparación con los otros departamentos de Colombia.

En Santa Marta, Barranquilla y otras ciudades de la región Caribe se organizaron empresas de inmigración, cuyo objetivo fue vincular mano de obra extranjera. Entre finales del siglo XIX y primeras décadas del XX fueron traídos trabajadores italianos, antillanos anglosajones e incluso indígenas peruanos, a trabajar como obreros en el sector agrícola. Pero “los esfuerzos más sistemáticos para atraer trabajadores de las Antillas fueron casi exclusivos de las empresas británicas y estadounidenses”. A pesar de las limitaciones del idioma, “el principal flujo de mano de obra durante el siglo XX provino de las Antillas, para ser empleado, básicamente, en las plantaciones bananeras” (Posada Carbó, 1998: 318-319).

Estas iniciativas no dejaron de ser experiencias aisladas, por lo que nunca se pudo concretar una considerable migración europea ni para la costa Caribe ni para Colombia. Pese a su reducido número, los inmigrantes desempeñaron un papel protagónico en el desarrollo empresarial del Magdalena Grande y la región Caribe. Mostraron habilidades para transar en el mercado internacional; a partir de sus contactos en el exterior y dominio de otras lenguas como el inglés, francés, holandés o alemán, tenían mayor información que sus similares colombianos sobre el comercio internacional. Su presencia fue significativa en actividades como las exportaciones de tabaco y café, los cultivos de cacao y banano; importación de mercancías en general y transporte fluvial, entre otras actividades. Alemanes, judíos sefarditas de Curazao, italianos, españoles, árabes, ingleses, franceses y estadounidenses incursionaron en toda clase de negocios en la costa Caribe.

En comparación con otras ciudades colombianas, Barranquilla recibió un flujo considerable de extranjeros en el siglo XIX y comienzos del XX, en especial entre 1871 y 1929. Este hecho la convirtió en una ciudad tolerante, cosmopolita, de puertas abiertas para el comerciante o empresario de cualquier procedencia. En 1875 en la ciudad vivían un total de 375 extranjeros. Aunque solo representaban el 2% de la población total, en la vida económica del pequeño puerto, y especialmente en el comercio exterior, cumplían un papel vital. Ello es evidente, por ejemplo, en el hecho de que entre las 211 compañías y personas que tuvieron que pagar impuestos provinciales en 1878, había 72 extranjeras, que contribuyeron con el 50% de los recaudos totales (Restrepo y Rodríguez, 1988: 158).

Algunos estudios históricos indican que los primeros inmigrantes procedentes de Siria, Líbano y Palestina comenzaron a llegar a Latinoamérica y el Caribe en la década de 1870. Los destinos preferidos de los inmigrantes pioneros fueron los Estados Unidos, Brasil, Argentina, Chile y México, mientras que otros países como Colombia representaban un “destino de segunda opción”. Al respecto afirma el historiador Albert Hourani, citado por K. Nweihed (1997: 236): los inmigrantes,

que “al no poseer las calificaciones para entrar en los Estados Unidos, podían ser llevados por su barco al primer puerto en el Caribe o a la costa occidental de América del Sur”. El viaje duraba por lo menos 22 días de travesía y su costo en tercera clase era de 56 dólares o 14 libras esterlinas (Abuchaibe, 1993: 11).

En Colombia y Venezuela los inmigrantes sirios, libaneses y palestinos monopolizaron el comercio con sus tiendas desde la primera década del siglo XX. “Industriosos e inteligentes, fácilmente eclipsan a los nativos de Colombia como tenderos; ocupan la misma posición que tienen los bengaleses en el África Oriental” (Graham, 1968: 232). Con el comercio ambulante los árabes cambiaron la tradicional estrategia de venta, consistente en esperar que el comprador llegara hasta el almacén, por la forma innovadora de salir a ofrecer la mercancía puerta a puerta. Esta nueva estrategia incrementó las ventas, así como las ganancias de los comerciantes sirio-libaneses.

La base y punto de partida de la pirámide productiva fue el comercio, y a esa actividad le siguieron otras como la agricultura, la ganadería, la industria y la política. Los árabes en Colombia aparecieron en actividades tan particulares como la extracción de perlas y sal, así como la comercialización de objetos precolombinos²³.

En menos de una generación los inmigrantes árabes ascendieron socialmente, y en esta segunda fase sus hijos tuvieron edad para empezar a estudiar en la universidad, sobre todo carreras de prestigio como medicina y derecho. Los hijos de los inmigrantes no se conformaron con el éxito económico de sus padres: ahora ellos querían gobernar, tener poder y para eso era necesario incursionar en política²⁴. Los hijos y nietos de esos inmigrantes que alguna vez fueron discriminados, se emparentaron con varias de las familias tradicionales de la región. Desde mediados del siglo XX estas personas gozaron de una destacada posición social y económica, al sobresalir en actividades profesionales diversas.

En resumen, este capítulo está dedicado a la economía y al empresariado de Barranquilla, en tanto fue la ciudad que articuló no solo la subregión del

²³ En la década de 1920 el comerciante sirio Elías Chediak vivía en Santa Marta, en donde había adquirido una importante colección de antigüedades precolombinas, que compraba a los guaqueros de la zona y vendía a los extranjeros. Chediak había descubierto en los objetos precolombinos un negocio rentable. Cuando en 1922 llegó a Santa Marta el arqueólogo estadounidense James Mason, Chediak fue el encargado de llevarlo a la zona arqueológica en las estribaciones de la Sierra Nevada, dando como resultado el descubrimiento de Chairama o Pueblito, uno de los sitios arqueológicos más importantes de Colombia (Mason, 1931: 15-17).

²⁴ La espiral política llegó a su punto culminante durante el cuatrienio 1978-1982, período durante el cual Julio Cesar Turbay (de padres libaneses) se desempeñó como presidente de la República. Turbay nombró dentro de su equipo de gobierno a varios gobernadores, ministros y directores de organismos nacionales de origen árabe. La presencia de los políticos de ese origen en la vida nacional ha sido intensa, y en ocasiones controvertida, por lo que el tema ameritaría un estudio riguroso desde la ciencia política.

Magdalena Grande, sino el Caribe colombiano en su conjunto. Alrededor de la economía de esta ciudad se dinamizaron varias zonas productivas como Santa Marta-Ciénaga, Valledupar-Aguachica, Riohacha-Villanueva y El Carmen-Zambrano-Magangué. También, se mostró la presencia de los empresarios extranjeros en la región, concentrados mayoritariamente en la ciudad de Barranquilla, desde donde dirigían sus negocios que se extendían por todo el Magdalena Grande y el Bajo Magdalena, para proyectarse hacia el exterior.

4. EMPRESAS Y EMPRESARIOS DEL TRANSPORTE

A partir de la segunda mitad del siglo XIX los nuevos medios de transporte y comunicación como el ferrocarril, la navegación a vapor, el telégrafo y el teléfono, abrieron el camino a empresas de mayor dimensión, gestionada por directivos a sueldo, lo que se conoce en la bibliografía especializada como las empresas gerenciadas. Con los nuevos medios de transporte las empresas podían transportar las mercancías en mayores volúmenes y en forma rápida y segura, generándose la producción y la comercialización en masa (Chandler, 1996: 9-10). Barranquilla fue la ciudad colombiana que más provecho le sacó a estas nuevas formas de transporte y comunicación. En el presente capítulo se trata de responder las preguntas: ¿cuál fue el aporte de las empresas y los empresarios del transporte al desarrollo económico del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena? ¿De qué manera los medios modernos de transporte y comunicación lograron integrar la subregión del Magdalena Grande y a esta con la ciudad de Barranquilla?

4.1 NAVEGACIÓN FLUVIAL

Hasta mediados del siglo XX el río Magdalena fue el gran corredor central de comunicación de Colombia y de sus centros urbanos con el mundo exterior, lo que venía ocurriendo desde los lejanos tiempos del período colonial. Bogotá fue la más aislada de todas las capitales españolas, por lo que ningún otro virreinato llegó a depender tanto del transporte fluvial como la Nueva Granada.

El río Magdalena fue la puerta por donde entraron a Colombia los adelantos de la Revolución Industrial, y asimismo llevó al resto del mundo las exportaciones colombianas de tabaco, quina, cueros, café y cacao. La naciente vida industrial y comercial de Colombia dependió de esta arteria fluvial.

Los primeros intentos de organizar la navegación a vapor como empresa datan de la década de 1820, cuando el gobierno de Simón Bolívar autorizó la entrega de la navegación por el río Magdalena al alemán Juan Bernardo Elbers. Este empresario tenía la autorización de introducir a Colombia los primeros buques con máquina a

vapor, ese gran adelanto tecnológico de la Revolución Industrial. Entre 1824 y 1850, cuando se regularizó el servicio en los gobiernos de Mosquera y López, transcurrieron casi tres décadas de ensayos, fracasos, hundimientos, pérdidas económicas y esfuerzos técnicos enormes.

A las empresas de navegación a vapor por el río Magdalena les correspondió conectar a la costa Caribe con la región Andina, donde vivía gran parte de la población del país. Esta función impulsó a empresarios nacionales y extranjeros a la conformación de empresas de navegación, que cumplían el papel de integrar la nueva república al movilizar sus gentes y sus mercancías.

Una vez liquidadas las empresas de navegación a vapor de Santa Marta y Cartagena a mediados de la década de 1850, estas fueron reemplazadas por compañías que en su mayoría tenían como centro de operaciones la ciudad de Barranquilla. Lo anterior ocasionó que los comerciantes radicados en Santa Marta comenzaran a perder paulatinamente la relativa hegemonía que habían mantenido en la navegación a vapor por el Magdalena.

En 1852, durante el gobierno del presidente José Hilario López, se desmonopolizó la navegación por los ríos de Colombia, situación que aprovecharon diferentes empresarios de Santa Marta y Barranquilla para constituir empresas de navegación a vapor, dándose así inicio al establecimiento formal de la competencia en este sector del transporte. También ayudó a su despegue el auge de las exportaciones de tabaco de Ambalema y El Carmen, y de otros productos como índigo, café y chinchona.

Uno de los impulsores de la navegación a vapor en la segunda mitad del siglo XIX fue el inglés Robert A. Joy, quien llegó a Santa Marta en 1839 como contador de un buque de la Compañía de Navegación Anglo-Granadina, empresa en la que Francisco Montoya y Joaquín de Mier eran sus socios principales. Joy llegó a Santa Marta a la edad de 20 años, y al poco tiempo sería un gran empresario de la navegación a vapor y socio de Manuel Julián de Mier en la construcción del ferrocarril de Santa Marta²⁵.

A pesar de haber perdido su hegemonía frente a Barranquilla, en Santa Marta se crearon algunas empresas de navegación a vapor en la década de los setenta. En efecto, en 1876 los empresarios Manuel Julián de Mier, Fergusson, Noguera & Cía. y el Estado Soberano del Magdalena constituyeron la Compañía de Navegación por Vapor de la Boca del Río Magdalena, cuyo objetivo fue establecer una

²⁵ R. A. Joy fue uno de esos empresarios que aprovechó la desmonopolización de la navegación para conformar sus propias empresas como la Compañía Americana de Vapores, Compañía Unida de Navegación por Vapor en el Río Magdalena y United Magdalena Steam Navigation Company, bajo la dirección de Joy y los británicos como los accionistas mayoritarios. Poveda, Gabriel, *Op. Cit.*: pp. 113 y 114; Fischer, Thomas, *Op. Cit.*: p. 1003.

línea de buques que comunicara los puertos de Riohacha, Santa Marta y Barranquilla, entrando al río Magdalena por Bocas de Ceniza (Cuadro 8)²⁶.

CUADRO 8. RELACIÓN NOMINAL DE LOS ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA DE NAVEGACIÓN POR VAPOR DE LA BOCA DEL RÍO MAGDALENA, 1876

ACCIONISTA	ACCIONES	IMPORTE (PESOS)
1. Estado del Magdalena	10	5.000
2. Manuel Julián de Mier	8	4.000
3. Fergusson, Noguera & Cía.	4	2.000
4. Manuel Dávila García	2	1.000
5. José I. Díaz Granados	2	1.000
6. Andrés Bermúdez	2	1.000
7. Antonio Fernández de Castro	1	500
8. José Antonio Cataño	1	500
9. José de Andreis	1	500
10. Juan de Vengoechea	1	500
11. Tomás Vilar	1	500
12. José Alzamora Herrera	1	500
Total	34	17.000

Fuente: AHMG, NPSM, EP núm. 16, del 30 de mayo de 1876.

En enero de 1881 se constituyó en Santa Marta la Compañía Colombiana de Vapores, con el objeto de cubrir la ruta Santa Marta-Barranquilla por la vía de los caños y las ciénagas que comunicaban esas dos ciudades (Cuadro 9). La compañía quedaba en libertad de establecer la ruta Santa Marta-Riohacha, si la demanda así lo exigía. El capital fue de 25.000 pesos representados por cien acciones de 250 pesos cada una. Los principales accionistas, además del Gobierno del Magdalena, fueron los samarios Manuel Julián de Mier, Alejandro Echeverría, José Alzamora y el inglés Robert Joy²⁷.

El presidente Rafael Reyes decidió organizar la navegación fluvial por el río Magdalena, como una forma de garantizar a los empresarios un servicio estable y seguro. En tal sentido, en 1907 estableció la Intendencia de la Navegación del Río Magdalena y su Afluentes, entidad dependiente del Ministerio de Agricultura

²⁶ AHMG, NPSM, EP núm. 16, mayo 30 de 1876.

²⁷ AHMG, NPSM, EP núm. 8 y 9, enero 15 de 1881.

CUADRO 9. ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA COLOMBIANA DE VAPORES, 1881

ACCIONISTA	NÚMERO DE ACCIONES	VALOR (PESOS)
Gobierno del Magdalena	25	6.250
Manuel Julián de Mier	20	5.000
Alejandro Echeverría	12	3.000
José Alzamora Herrera	10	2.500
Compañía Unida de Navegación Fluvial (Robert A. Joy)	10	2.500
David L. Penha Jr.	2	500
Catalina Munive	2	500
Rafael Salcedo	2	500
Fergusson, Noguera & Cia.	2	500
José María Campo Serrano, A. Wolff & Cia., Aepli, Eberbach & Cia., Manuel Conde, Demetrio Dávila, Ricardo Arjona, Andrés y Evaristo Obregón, Genaro Salazar, Juan M. de Vengoechea, Rafael Hurtado, Pascual Díaz Granados, Santiago Hernández, Antonio de Castro y Pedro de Sales	Una acción cada uno de los quince socios (15)	3.750
Total	100	25.000

Fuente: AHMG, NPSM, EP núms. 8 y 9, del 15 de enero de 1881.

y Comercio encargada de vigilar y controlar las actividades de las empresas de navegación de la principal arteria fluvial de Colombia. En 1908 se inició una competencia de tarifas entre las empresas de navegación fluvial, lo que generó incertidumbre sobre su viabilidad financiera. El presidente Reyes, mediante el Memorando de Apulo, conminó a las empresas navieras para que se coludieran o formaran un monopolio, y así poder regularizar las tarifas.

La estrategia concentradora propuesta por Reyes fue acogida por el empresario alemán Luis Gieseken, quien entre 1907 y 1908 reunió en una sola firma a la Empresa Alemana de Navegación, Compañía Colombiana de Transporte, Empresa Hanseática de Vapores y otras compañías menores. La empresa de Gieseken, con sede en Barranquilla, concentró 21 vapores y 29 botes para remolque, con una capacidad para seis mil toneladas, pasando a ser la naviera más grande de Colombia. La época Gieseken-Reyes, al decir de Adolfo Held, fue una alianza estratégica tanto para el empresario como para el político. El primero puso sus empresas y parte de su capital al servicio del Gobierno, pero a cambio recibió concesiones y monopolios como el de la navegación a vapor. El segundo, por su parte, concedía privilegios a aquellos empresarios que fueran adeptos a su régimen.

Cabe señalar que los ingleses de la Magdalena River Steamboat Company se opusieron a quedar bajo la administración monopólica de Gieseken, colaborador y socio del presidente Reyes, por lo que de hecho se constituyó un duopolio.

El negocio de la navegación a vapor atrajo la atención de muchos empresarios durante el siglo XIX, entre ellos los alemanes Juan Bernardo Elbers, Adolfo Held y Luis Gieseken, el inglés Robert A. Joy, los samarios Joaquín y Manuel Julián de Mier, el antioqueño Francisco Montoya y otros comerciantes. Estos empresarios no solo aprovecharon los subsidios en efectivo entregados por diferentes gobiernos, sino además dinamizaron las exportaciones de tabaco y café, así como las importaciones de productos europeos.

Asimismo, en Barranquilla se concentraron la mayoría de empresas y empresarios de la navegación a vapor a partir de la década de 1860. Así, por ejemplo, todas las empresas que navegaban por el río Magdalena y sus afluentes en 1913 tenían como sede Barranquilla, con excepción de dos radicadas en Bodega Central. Allí surgieron talleres, martinets y astilleros en los que se reparaban y construían embarcaciones, creándose una tradición mecánica que fue aprovechada por muchos trabajadores de Barranquilla. Estas empresas de navegación empleaban un número creciente de trabajadores: en 1912 se otorgaron 795 patentes y cédulas para tripulantes (para capitanes, prácticos, ingenieros y tripulantes) y en 1914 esta cifra aumentó a 1.603²⁸. Estas embarcaciones fueron construidas y armadas por ingenieros y obreros locales, quienes entraron en contacto con la moderna tecnología de la navegación y la máquina de vapor.

4.2 EL FERROCARRIL Y EL PUERTO DE BARRANQUILLA

La locomotora a vapor se inventó en Inglaterra en 1829 y al año siguiente ya se había construido el primer ferrocarril en los Estados Unidos. Para mediados del siglo XIX la red férrea de este último país había crecido con gran rapidez, logrando múltiples ventajas como las siguientes: facilitó el transporte de grandes volúmenes de carga (comercialización en masa), a una gran velocidad y de manera programada. También, disminuyeron los riesgos de transporte y los costos de almacenamiento, lo que llevó al aumento general de las ventas. Estas circunstancias obligaron a estructurar empresas de mayor dimensión, gerenciadas no por sus propietarios sino por directivos contratados, también llamadas empresas gerenciales (Chandler, 1996: 9-10).

²⁸ *Informe del Intendente de la Navegación del Río Magdalena y sus afluentes al señor Ministro de Agricultura y Comercio*, Barranquilla, años 1913, 1914 y 1915; *Monografía del Río Magdalena 1916, 1917*, Barranquilla, p. 37.

La construcción de los primeros ferrocarriles en Colombia se hizo mediante concesiones privadas. Estos ferrocarriles eran pequeños tramos sin conexión que no formaban un sistema nacional ferroviario, siendo su propósito unir una ciudad o región con el río Magdalena. Aunque los primeros tramos de ferrocarril en Colombia se hicieron durante el período del liberalismo radical, fue durante la primera administración de Rafael Núñez (1880-1882) cuando se iniciaron múltiples proyectos ferroviarios como los tramos Girardot-Bogotá, Salgar-Bogotá, Santa Marta-río Magdalena, Cúcuta-Zulia, La Dorada, Puerto Wilches-Bucaramanga, Calamar-Cartagena y Bogotá hacia el norte de la Sabana. En 1885 se habían construido 300 kilómetros de ferrocarril y en 1899 (al estallar la guerra de los Mil Días) estos habían llegado a los 500 kilómetros. Durante El Quinquenio de Reyes de nuevo se reactivó la construcción de ferrocarriles, o la reconstrucción de las líneas destruidas durante la última guerra (como el de Buenaventura-Cali o Puerto Berrío), se empalmó la línea Girardot con el tren de la Sabana, Honda-Ambalema, Tolima, Bogotá-Zipacquirá, Bogotá hacia el sur, Cauca, Santa Marta-Fundación y Medellín-Amagá (Ospina, 1987: 311-312 y 357). En 1914 se habían construido 1.200 kilómetros de ferrocarril, hasta llegar a 2.700 en 1930 (Cuadro 10).

CUADRO 10. LONGITUD DE LOS FERROCARRILES EN COLOMBIA, 1885-1930

Año	KILÓMETROS CONSTRUIDOS
1885	300
1899	500
1914	1.200
1922	1.500
1926	2.300
1930	2.700

Fuente: Ospina (1987: 311, 312 y 385).

Antes de tener ferrocarril, la comunicación del puerto fluvial de Barranquilla con el puerto marítimo de Sabanilla se hacía por medio del caño de la Piña, en pequeñas embarcaciones incómodas y lentas. Ante el auge comercial de Barranquilla de mediados del siglo XIX, los empresarios y políticos establecidos en esta ciudad plantearon la necesidad de construir un pequeño ferrocarril entre los dos puertos barranquilleros.

La compañía alemana Hoenigsberg, Wessels & Cía. construyó el ferrocarril de 15 kilómetros Barranquilla-Sabanilla, el cual fue inaugurado el 1 de enero de 1871. Ante la pérdida de profundidad del puerto de Sabanilla, en 1873 el gobierno autorizó

la prolongación del ferrocarril y la construcción de otro muelle en donde pudieran atracar los buques con mayor seguridad. Para finales de 1888 la firma inglesa Barranquilla Railroad and Pier Company extendió el ferrocarril hasta el sitio que bautizaron como Puerto Colombia, donde se construyó un moderno muelle.

Con esta ampliación el ferrocarril quedó de 27 kilómetros, el muelle metálico de 1.200 metros y la profundidad del muelle de 27 pies. El malecón de Puerto Colombia se inauguró en junio de 1893 (Nichols, 1973: 115). El nuevo puerto y la ampliación del ferrocarril fue una innovación tecnológica que colocaba a Barranquilla por delante de los puertos que le podían ejercer cierta competencia, como Cartagena y Santa Marta.

A partir de la década de 1870 Barranquilla se convirtió en la ciudad de mayor población en el Caribe colombiano, el puerto y aduana más dinámica del país y una economía en constante crecimiento hasta la década de 1930. Su sistema productivo tenía como base la pequeña y mediana empresa familiar, en la que sus empresarios articularon una intrincada red de negocios alrededor de la comercialización de tabaco, importación de productos europeos y estadounidenses, empresas de navegación a vapor, transporte aéreo, bancos y casas de comercio con presencia en otras ciudades del Caribe colombiano y a lo largo del río Magdalena.

Fue significativa la dinámica económica vivida por Barranquilla en la década de 1920, así como por otras ciudades colombianas. En efecto, durante el período presidencial del general Pedro Nel Ospina (1922-1926) Colombia vivió un auge de la inversión pública, producto de dos hechos significativos: los 25 millones de dólares pagados al país por el gobierno de los Estados Unidos como indemnización por la separación de Panamá, ocurrida en 1903, y la reforma financiera y fiscal propuesta por la Misión Kemmerer²⁹, que atrajo recursos de crédito externo por una cifra ocho veces superior al monto de la indemnización (203 millones de dólares hasta 1928).

Las divisas que entraron al país por esos años se invirtieron en infraestructura de transporte como ferrocarriles, carreteras y dragado de ríos: la red ferroviaria se amplió y en 1934 llegó a 3.262 kilómetros, y las carreteras construidas aumentaron a 2.700 kilómetros. Por fin, después de siglos de aislamiento entre sus regiones, Colombia comenzaba a integrarse territorialmente

²⁹ Misión de expertos estadounidenses contratada por el gobierno nacional para proponer una reforma financiera y fiscal. La misión estaba encabezada por el profesor Edwin W. Kemmerer y como producto de sus propuestas se crearon el Banco de la República (banco central), Contraloría General de la República y Superintendencia Bancaria, entre otras iniciativas. Kemmerer fue llamado el *Money Doctor*, al estar como asesor financiero en quince países alrededor del mundo (entre ellos México en 1917), y estableció los bancos centrales de Colombia (1923), Chile (1925), Ecuador (1926-1927), Bolivia (1927) y reformas al sistema bancario peruano (1931) (cfr.: Banco de la República, 1994: 6).

y la economía capitalista irrumpía en las diferentes zonas del país. Los empresarios nacionales y extranjeros se dieron cuenta de estas oportunidades y las hicieron funcionales a sus negocios.

4.3 FERROCARRIL DEL MAGDALENA

La primera vez que se planteó la idea de construir un ferrocarril en Santa Marta fue en 1848, pero apenas en 1872, un año después de que entrara en funcionamiento el ferrocarril de Barranquilla a Sabanilla, el proyecto empezó a contar con el apoyo de varios comerciantes locales. En ese año un grupo de empresarios de Santa Marta conformaron en Bogotá la Sociedad Patriótica del Magdalena, cuyo objetivo central fue impulsar la construcción de un ferrocarril entre Santa Marta y el río Magdalena. La sociedad estaba constituida por los empresarios Gregorio y José Antonio Obregón, Manuel y Tomás Abello, Vicente Lafaurie, Onofre Vengoechea y Luis Capella, y el Comité de Santa Marta lo constituían Manuel Julián de Mier, Francisco Noguera, José Antonio Cataño y Manuel Dávila García, entre otros (Alarcón, 1963: 391). El ferrocarril se impulsaba como una empresa que dinamizaría la economía regional, para transportar azúcar y cacao de exportación.

El contrato de exploración del terreno por donde se trazaría la vía del ferrocarril se firmó el 25 de octubre de 1872 entre Gregorio Obregón, gerente de la Sociedad Patriótica, y Aquileo Parra, secretario de Hacienda (futuro presidente de la república). El proyecto del ferrocarril empezaba a tomar forma: entró a participar tanto el Estado del Magdalena, quien suscribió 5.000 pesos en acciones, mientras la Asamblea del Estado declaró el ferrocarril como una obra de interés nacional (Díaz Granados, 1996: 383).

El Congreso Nacional expidió la Ley 89 de 1873, con la cual autorizó al presidente de la república para contratar la construcción del ferrocarril Santa Marta-río Magdalena. La efectividad de la ley fue nula, debido a que la Sociedad Patriótica no disponía del capital suficiente, que se estimaba en \$800.000. Como el proyecto no arrancaba por falta de capital, a pesar del entusiasmo de los empresarios comprometidos, en 1874 la Asamblea del Magdalena exigió a la Sociedad Patriótica la devolución de su dinero invertido en acciones.

El proyecto cayó en un letargo por cuatro años, hasta que la Ley 62 de 1878 autorizó que se le concediera al Estado del Magdalena un auxilio de \$300.000 dentro de un período de cinco años (\$60.000 anuales), que las autoridades locales destinaron al proyecto del ferrocarril. Como este auxilio se consideraba insuficiente, en 1880 el Congreso Nacional amplió el período del auxilio a quince años, elevando el aporte de la Nación a \$900.000, pero ya para ese año se había disuelto la Sociedad Patriótica (Díaz Granados, 1996: 384).

En 1881 se protocolizó un contrato celebrado entre el Estado Soberano del Magdalena y los empresarios Robert A. Joy (inglés) y Manuel Julián de Mier (colombiano), para construir el ferrocarril de Santa Marta a la Ciénaga del Cerro de San Antonio, a orillas del río Magdalena, en un plazo máximo de seis años³⁰. La empresa, denominada Compañía del Ferrocarril de Santa Marta (organizada y radicada en Nueva York, con un capital de 2,5 millones de pesos), se encargaría de construir, equipar y explotar una vía férrea servida por vapor. El contrato fue aprobado por el presidente de la república, el cartagenero Rafael Núñez, y por el Congreso Nacional, mediante la Ley 53 de 1881, en virtud del cual los contratistas tuvieron un privilegio de explotación del servicio por cincuenta años, prorrogables por treinta años más. El contrato establecía que el Estado del Magdalena se comprometía a entregar a los concesionarios del ferrocarril un auxilio anual de \$60.000³¹.

La construcción del ferrocarril de Santa Marta se inició el 17 de junio de 1882, bajo la dirección del ingeniero cubano Lorenzo Luaces. El 24 de junio de 1887 se efectuó el primer viaje en ferrocarril entre Santa Marta y Ciénaga, en un recorrido de 35 kilómetros, en una locomotora que fue armada y conducida por el ingeniero inglés Benjamín Johnson. En la comitiva viajaban el gobernador Martín Salzedo Ramón, los contratistas M. J. de Mier y R. Joy, el ingeniero Luaces y otros invitados especiales. De acuerdo con el gobernador Ramón Goenaga, el ferrocarril activó la economía de poblaciones pequeñas como Gaira, en donde su riqueza agrícola se triplicó para finales de la década de 1880. Asimismo, en toda el área de influencia del ferrocarril (35 kilómetros en 1889) la agricultura permanente estaba valorada en más de dos millones de pesos³².

Los contratistas De Mier y Joy celebraron un nuevo contrato con el Estado del Magdalena el 24 de noviembre de 1886, en el que se introdujeron sustanciales modificaciones. Así, por ejemplo, el trazado original se modificó y el punto sobre el río Magdalena ya no sería el Cerro de San Antonio sino la población de El Banco. El plazo de la construcción pasó de seis a diez años; se les exoneró de pagar los derechos de importación, así como otros impuestos. La compañía se hizo a otros beneficios como la concesión de 100.000 hectáreas de terrenos baldíos, y de preferencia, las minas que descubriera (Alarcón, 1963: 394). Este

³⁰ En 1884 los mismos empresarios (Joy y De Mier) celebraron un contrato para la construcción de un muelle en la bahía de Santa Marta, en concreto, hierro, con luz eléctrica y rieles que lo unieran a la aduana; este muelle no se construyó y el contrato fue reemplazado por otro de 1887, que contó con aprobación legislativa (Nichols, 1973: 164).

³¹ *AHMG*, NPSM, EP núm. 57, del 16 de septiembre de 1881.

³² “Breve reseña alusiva al acto solemne de posesión del señor Don Ramón Goenaga, Gobernador reelecto, departamento del Magdalena”, 1 de septiembre de 1889, Santa Marta, Tipografía La Voz: 15.

segundo contrato también estableció que al Estado del Magdalena le correspondería el 10% de los productos líquidos del ferrocarril, luego de deducir los gastos de operación y el 5% de interés por el capital invertido. Este esquema de liquidación llevó a que el Magdalena no recibiera regalía alguna por el ferrocarril en el período 1906-1932.

En 1887 Joaquín de Mier Díaz Granados, a nombre de los concesionarios M. J. de Mier y R. A. Joy, firmó un convenio en Londres con la firma Greenwood & Co., mediante el cual le transfería la parte construida del ferrocarril, su prolongación hasta El Banco y los contratos sobre muelles. De Mier y Joy vendieron el ferrocarril por un millón de pesos³³. La firma inglesa constituyó en Londres una compañía anónima con capital de 600.000 libras esterlinas, bajo la razón social Santa Marta Railway Company Limited, de la que formaban parte siete accionistas (Cuadro 11). La llegada de los ingleses siguió la dinámica de la inversión extranjera en América Latina, donde los inversionistas británicos predominaban. Aunque las inversiones se distribuían en un amplio portafolio de actividades, las empresas de ferrocarril participaron con un porcentaje considerable de los capitales británicos en el exterior (Marichal, 1995: 15).

Para M. de Mier y R. Joy este negocio con la firma Greenwood & Co. fue ruinoso: los empresarios locales no recibieron por el traspaso dinero en efectivo, sino 200.000 libras en acciones, de las cuales la mitad se las descontó la firma inglesa por sus diligencias de intermediación. Las acciones que le quedaron a Manuel Julián de Mier las utilizó para cancelar una deuda que mantenía la empresa del ferrocarril con la firma samaria Fergusson, Noguera & Cía. (Alarcón, 1963: 398).

En enero de 1890 fueron nombrados los ingleses William C. Cooperthwaite y Charles J. Whitaker como gerente y administrador del ferrocarril, respectivamente. Un periódico de la época denunciaba que la empresa estaba acaparando la compra de tierras para sembrar banano, precisamente a lo largo del trazado de la carrilera del tren. En efecto, además de gerente del ferrocarril, Cooperthwaite dirigía las actividades de la empresa inglesa de banano Colombian Land Co., que en esos años compró las fincas Alicia Gertrudis, Colonia, Los Naranjos, Las Palmas y Neerlandia, en lo que apenas se insinuaba como la zona bananera de Santa Marta (La Ola, 1893; Botero y Guzmán, 1977: 334).

El nuevo gerente del ferrocarril gestionó diferentes modificaciones al contrato, en términos de prórrogas y sitio terminal del ferrocarril: Cerro de San Antonio (sitio original), El Banco, Heredia (con este cambio, la extensión del ferrocarril sería 140 kilómetros más corto) y Plato, todos puertos sobre el río Magdalena, que era el objetivo por alcanzar.

³³ AHMG, E.P. núm. 15, abril 14, tomo de 1890.

CUADRO 11. ACCIONISTAS DE LA EMPRESA INGLESA SANTA MARTA RAILWAY COMPANY LIMITED

NOMBRE DEL ACCIONISTA	NÚMERO DE ACCIONES
Robert Griggs (propietario)	1
Alexander Henderson (corredor de bolsa)	1
Henry Walton Bornside (contador)	1
Joaquín de Mier (propietario)	1
Joseph White Todd (propietario)	1
Charles James Whitaker (propietario)	1
Edgard Garthwaite Farsi (procurador)	1

Fuente: (Goenaga, 1890: 169).

El ferrocarril llegó a Sevilla el 2 de julio de 1894 y a Fundación el 22 de enero de 1906, lográndose construir solo 95 kilómetros. Hasta allí llegaría el ferrocarril. No alcanzó al río Magdalena, pero sí atravesó toda la zona bananera de norte a sur. Sevilla sería el epicentro de la zona bananera de Santa Marta, sitio escogido por la empresa multinacional United Fruit Company (UFC) para establecer su campamento. La concesión del ferrocarril de Santa Marta fue traspasada a esta empresa estadounidense en 1901, la cual llegó a concentrar el 92% de las acciones. Para esta época fue nombrado el inglés Phillips Marshall como gerente del ferrocarril, un hombre de experiencia en los negocios coloniales del imperio británico, y como tal ejerció sus funciones de gerente en Santa Marta y la zona bananera. Un empleado del general Benjamín Herrera tuvo un encuentro con Marshall en 1914, y lo describió como un hombre autoritario y experimentado: “lo encontramos vestido de caqui, botas altas y sombrero de explorador, listo a internarse en la selva en busca de tigres” (Luna, 1960: 92).

En 1911 la empresa del ferrocarril solicitó una nueva prórroga para construir el trayecto Fundación-Plato, pero por primera vez la Asamblea del Magdalena se negó a aceptar este pedido. La negativa llevó a la compañía a iniciar una escalada de procesos judiciales que se extendieron hasta 1932, año en que se firmó un contrato mediante el cual se autorizaba el traspaso del ferrocarril al gobierno nacional. A través el mismo contrato, la nación entregó en arriendo por 30 años el ferrocarril a la compañía inglesa que hasta ese momento había sido la propietaria.

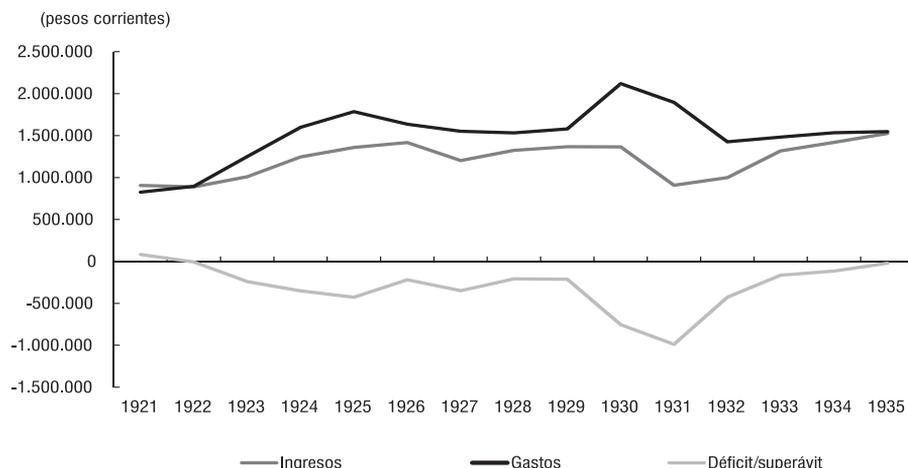
Parece que a finales del siglo XIX el ferrocarril no era una empresa rentable, al constatarse que tenía dos hipotecas en Londres. En efecto, en 1890 Mansel F. Carr, apoderado del Ferrocarril de Santa Marta, recibió un préstamo de Edward Garthwaite Farsh y Joseph White Todd de Londres, la suma de 15.000 libras

(75.000 pesos oro) con la garantía del ferrocarril³⁴. El ferrocarril también tuvo fuertes reveses, como los daños ocasionados por inundaciones ocurridas en 1894.

De acuerdo con los balances de la empresa del ferrocarril, esta trabajó siempre a pérdidas desde 1906, año en que se inició la explotación completa, una vez la vía férrea llegó hasta Fundación. Pero según otras fuentes, en el primer semestre de 1910 la empresa tuvo una ganancia de 256.436 dólares (*La Voz de Santa Marta*, 1910).

En el período 1921-1930 el ferrocarril movilizó cerca de 4,9 millones de pasajeros, 3,4 millones de toneladas y arrastró un déficit de 2,7 millones de pesos, que hasta 1935 fue cercano a 4,5 millones de pesos (Gráfico 3 y Cuadro 12). La pregunta que surge de estos resultados adversos en términos financieros es ¿cuál era la motivación para una empresa privada de trabajar a pérdida durante un período tan largo? Todo parece indicar que la empresa tenía incentivos para registrar en sus libros mayores egresos que ingresos, ya que así se exoneraba de pagarle al departamento lo que le correspondía por ley. De acuerdo con Díaz Granados, “como las participaciones para el departamento se contabilizan sobre el 10% del producto líquido y la empresa registraba en sus libros, sin intervención colombiana, cuantiosas y permanentes pérdidas, no fue posible que el departamento (del Magdalena) obtuviera el mínimo beneficio comercial” (Díaz Granados, 1962; citado en Valdeblánquez, 1964: 340-341).

GRÁFICO 3. EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS DEL FERROCARRIL DE SANTA MARTA, 1921-1935



Fuente: Anexo 2.

³⁴ AHMG, EP núm. 16, del 16 de abril, tomo del año 1890.

CUADRO 12. FERROCARRIL DE SANTA MARTA: MOVIMIENTO DE PASAJEROS, CARGA Y DÉFICIT, 1921-1930

AÑO	PASAJEROS	TONELADAS	DÉFICIT
1921	357.404	232.677	82.009
1922	431.193	260.609	-6.667
1923	490.465	277.051	-240.733
1924	616.666	347.582	-352.151
1925	622.339	370.725	-426.823
1926	558.758	394.015	-218.127
1927	494.075	339.491	-349.676
1928	490.086	491.447	-208.629
1929	428.414	346.769	-212.227
1930	399.168	353.329	-754.781
Total	4.888.568	3.413.695	-2.687.805

Fuente: Ortega (1932: 228).

El ferrocarril integró el sistema productivo bananero de Santa Marta y Ciénaga. Esta empresa surgió de la mano de dos empresarios radicados en Santa Marta, uno colombiano y otro inglés, quienes supieron aprovechar las garantías ofrecidas por el gobierno nacional. La intención original de la política oficial era que el ferrocarril comunicara a Santa Marta con el río Magdalena, la principal vía de Colombia durante siglos. Con el surgimiento del cultivo del banano, la prioridad de los nuevos dueños del ferrocarril (primero una empresa británica y luego una estadounidense) ya no fue llevar la vía férrea hasta el río Magdalena, sino comunicar con rapidez la naciente zona bananera con el puerto de Santa Marta.

En esos años, el poder monopólico de la UFC descansó sobre cuatro elementos: banano-ferrocarril-puerto-buques, y en este escenario de privilegio interactuaba con empresarios y políticos locales, contrataba y subcontrataba una amplia masa laboral y dominaba el comercio bananero interno y externo. Este tejido productivo se analizará con más detalle en el capítulo correspondiente.

En esta primera parte se abordaron varios temas de interés, como los aspectos geográficos y económicos de la subregión objeto de estudio. Asimismo, se analizaron las primeras medidas económicas tendientes a impulsar las exportaciones colombianas y la navegación a vapor por el río Magdalena. En términos demográficos se muestra la baja densidad poblacional en el departamento del Magdalena, comparado con la media nacional, así como el rápido crecimiento de la ciudad de Barranquilla. En el capítulo dedicado al empresariado de Santa Marta se destaca cómo la economía de esta ciudad giró en torno al comercio exterior en un primer momento, para dar paso luego a la economía bananera. El capítulo cierra con la

problemática suscitada por el éxodo de los empresarios samarios en las últimas décadas del siglo XIX, ante la decadencia económica de la ciudad.

Con respecto a la economía y el empresariado de Barranquilla, se muestra a esta ciudad como el eje articulador no solo del Magdalena Grande sino de todo el Caribe colombiano. Alrededor de Barranquilla se dinamizaron varias zonas productivas como Santa Marta-Ciénaga, Valledupar-El Banco-Gamarra, Riohacha-Villanueva y El Carmen-Zambrano-Magangué. Por último, en esta primera parte se estudiaron las empresas y empresarios del transporte asentados en la subregión.

SEGUNDA PARTE

ECONOMÍAS AGRÍCOLAS DE EXPORTACIÓN

5. CAFETEROS Y COLONOS EN LA SIERRA NEVADA

En este capítulo se abordan las características de la economía cafetera del Magdalena Grande, la historia de la colonización del cinturón cafetero de la Sierra Nevada y se cierra con las actividades de algunos empresarios de origen extranjero que le dieron un gran impulso a la actividad cafetera en la región. Asimismo, se muestran cómo las limitaciones topográficas y agroecológicas, así como el desconocimiento del lugar, frustraron los proyectos colonizadores planificados, además de la consolidación de una economía de montaña a orillas del mar Caribe. Por el contrario, tuvieron éxito moderado las iniciativas individuales o familiares de colonización cafetera. En efecto, entre las décadas de 1890 y 1930 se perfiló la formación de un tejido productivo en la Sierra Nevada de Santa Marta basado en el cultivo del café.

La ciudad principal de la actividad cafetera regional fue Santa Marta, y en segundo lugar Valledupar, seguida por Villanueva y Riohacha. Este “embrión” de actividad productiva se montó sobre la base del auge exportador cafetero de Colombia y la experiencia de unas escasas plantaciones de café que se encontraban en la Sierra Nevada hacia la década de 1890. En estos años llegaron los primeros empresarios agrícolas europeos y estadounidenses, y su iniciativa fue seguida por varios agricultores locales.

5.1. BREVE DESCRIPCIÓN DEL MACIZO MONTAÑOSO

La Sierra Nevada de Santa Marta es un territorio triangular y aislado de la cordillera de los Andes, que se levanta al nororiente de Colombia, y se convierte en la montaña de litoral más alta del mundo (5.775 de altitud). Este macizo orográfico se ubica a orillas del mar Caribe, entre el delta exterior del río Magdalena, al occidente, y la Serranía de Perijá, al oriente (Mapa 5). Su extensión estricta es de 17.000 km², pero si se lleva a la delimitación natural de sus vertientes hidrográficas, su área se amplía a 21.158 km².

La Sierra Nevada es de formación rocosa y no volcánica, como sí lo es gran parte de la cordillera de los Andes. Esta característica influye en las capacidades agrológicas de sus terrenos, ya que, con excepción de pequeños valles del macizo, no pueden recomendarse cultivos denominados como limpios o semilimpios. En

1917 el estadounidense M. T. Dawe visitó la Sierra Nevada como asesor del Ministerio de Agricultura de Colombia y escribió un informe donde presentaba algunos de los problemas para desarrollar la agricultura en esta región del Caribe colombiano, como la proliferación de plagas y los bajos rendimientos de los cultivos (Dawe, 1917: 22-23). En el mismo sentido, el antropólogo Reichel-Dolmatoff (1947: 574) escribió: “Las tierras de la Sierra Nevada han sido objeto de fantásticas especulaciones por parte de entusiastas, guiados más bien por las bellezas de su panorama [...] La realidad es que la Sierra Nevada no representa la tan elogiada riqueza económica”.

Reichel-Dolmatoff encontró que los suelos de la Sierra Nevada eran de inferior calidad que la mayoría de los suelos andinos de Colombia. Las partes planas y fértiles son muy escasas, como el valle de Nabusímake o San Sebastián (Ibíd.).

5.2 LA ECONOMÍA CAFETERA

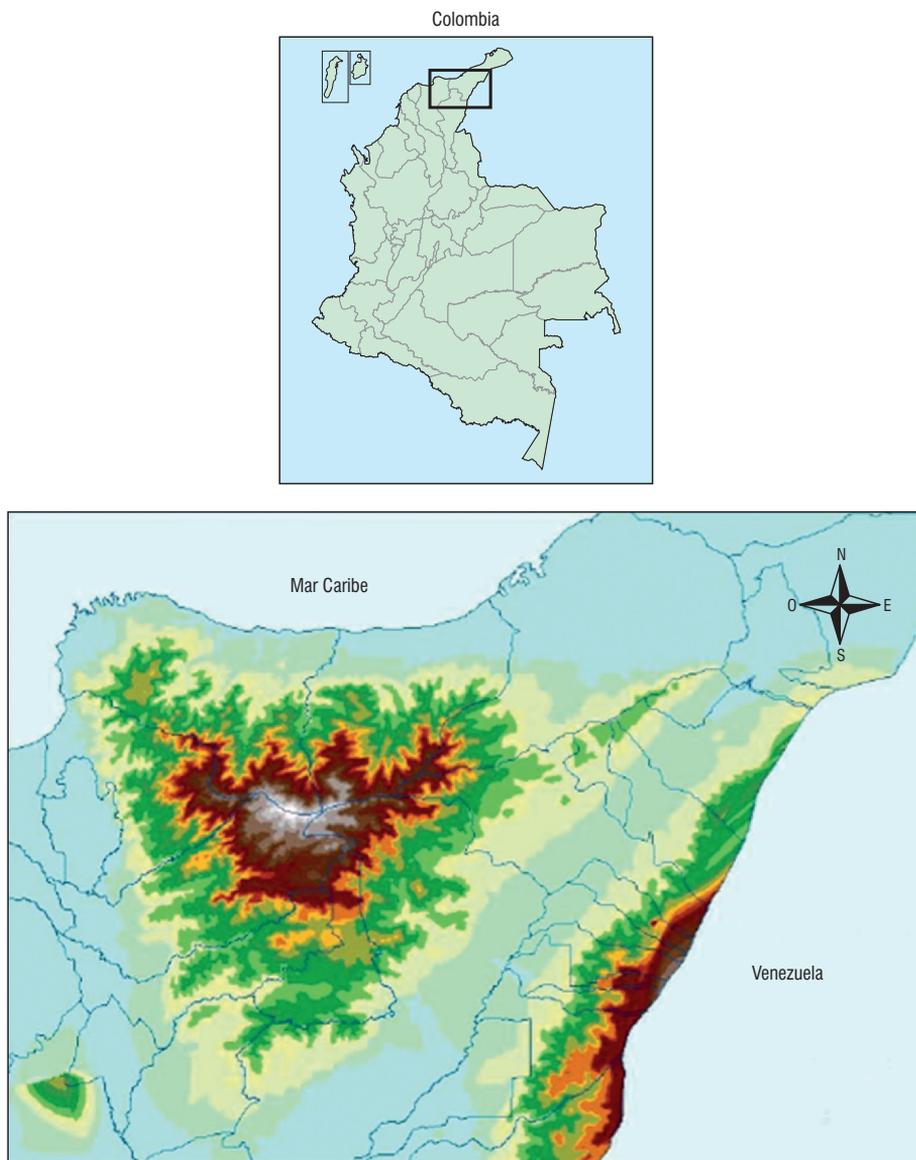
La historia económica de Colombia del siglo XX estuvo asociada con el cultivo del café en sus diferentes regiones. Se puede afirmar, incluso, que “antes de la era del café, Colombia todavía no era una nación” (Urrutia, 1980: 46). El café logró no solo un crecimiento sostenido del producto y de las exportaciones, estimulando la creación de un mercado interno mediante la expansión de la demanda agregada, sino además impulsó la iniciativa empresarial y ayudó a la integración económica y territorial de gran parte del país.

A partir de la segunda mitad del siglo XVIII los costos de transporte determinaron en gran medida la localización inicial de los cafetales en zonas próximas al mar Caribe ante la facilidad de acceder al transporte marítimo. Este hecho explica por qué a principios del siglo XIX se comenzara la exportación del café cosechado en la Sierra Nevada de Santa Marta, mucho antes que los productores establecidos cerca de Cúcuta y otras zonas de Santander en el interior andino.

Una vez iniciada la expansión cafetera en las regiones andinas de Colombia durante la segunda mitad del siglo XIX, los cultivos en el departamento del Magdalena no crecieron a la misma velocidad, por lo que su participación en el agregado nacional se tornó decreciente. Durante más de un siglo el sector cafetero se convirtió en el dinamizador de la economía colombiana, llegando a representar cerca del 70% de los ingresos provenientes de las exportaciones. Además, impulsó el sistema de transporte nacional (especialmente el de los ferrocarriles), aportó innovación tecnológica, consolidó una clase media campesina y amplió de forma considerable el empresariado colombiano.

La importancia de este cultivo en la economía nacional llevó a los agricultores (entre ellos los caficultores) a organizarse gremialmente, primero alrededor de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) y luego en la Federación Nacional

MAPA 5. LOCALIZACIÓN DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA



Fuente: IGAC; elaboración del autor.

de Cafeteros, creada en 1927. Estas agremiaciones y algunos centros académicos empezaron a impulsar desde principios del siglo XX investigaciones relacionadas con la industria del café en Colombia³⁵.

Estas investigaciones se caracterizan por el tratamiento riguroso de la información nacional y de las zonas cafeteras de mayor producción pero, en cambio, abordan de manera tangencial los problemas referidos a la economía cafetera regional, y la historia del empresariado ni siquiera fue considerada. Fue precisamente ese vacío lo que motivó elaborar este subcapítulo, en el que se estudia la importancia de la economía cafetera en el Caribe colombiano, se identifican los empresarios que impulsaron esta actividad y se reconstruye parte de las redes productivas y comerciales que se generaron en el departamento del Magdalena.

En cuatro décadas (1874-1913) la producción cafetera del Magdalena dio un considerable salto cuantitativo, pasando de 12 a 1.500 toneladas de café, llegando a representar el 2,4% del agregado cafetero (Urrutia y Arrubla, 1970). Este crecimiento se explica en gran medida por la colonización cafetera de la vertiente norte de la Sierra Nevada de Santa Marta, iniciada a finales del siglo XIX por empresarios extranjeros en su mayoría.

Entre 1895 y 1910 se fundaron las más renombradas empresas o haciendas cafeteras de la región de Santa Marta, como Jirocasaca, La Victoria, Cincinati, Onaca, María Teresa y El Recuerdo, entre las principales, pero la participación cafetera de Magdalena del 2,4% en el producto no fue sostenida, cayendo a 1,4% en 1922. Era tal el entusiasmo colonizador en ese entonces, que en 1906 el general Rafael Uribe Uribe argumentaba que ante la imposibilidad de llevar el mar Caribe hasta las montañas andinas, entonces era necesario trasladar campesinos andinos de Antioquia y Santander hasta las laderas de la Sierra Nevada de Santa Marta, muy cerca del Caribe, para fomentar una amplia colonización cafetera (*Revista Nacional de Agricultura*, 1906: 8-13).

En 1922 Colombia producía cerca de 1,7 millones sacos de café de 60 kilogramos, y se habían sembrado 205 millones de árboles (Ancizar, 1924). El departamento del Magdalena participaba con cerca del 1,4% de la producción cafetera y número de árboles sembrados (Cuadro 13). En cuanto a producción, en ese momento los departamentos de mayor participación eran Antioquia, Caldas, los Santanderes y Cundinamarca, y en el otro extremo se encontraban Boyacá, Magdalena, Cauca, Nariño y Valle del Cauca.

³⁵ Entre estos documentos o ensayos se pueden destacar los de Ancizar (1924), Monsalve (1927), Ospina Vásquez (1955), Rivas (1955), Nieto Arteta (1949), y más recientemente los de McGrevey y Urrutia (1972 y 1980), Bergquist (1981), Arango (1982), Palacios (1983), Ocampo (1987), Junguito (1978 y 1991), Pizano (1991), Machado (1994) y Cárdenas (1997).

CUADRO 13. DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA Y COLOMBIA: NÚMERO DE ÁRBOLES Y PRODUCCIÓN DE CAFÉ, 1922

TERRITORIO	NÚMERO DE ÁRBOLES	PARTICIPACIÓN (PORCENTAJE)	PRODUCCIÓN EN KILOGRAMOS	PRODUCCIÓN EN SACOS	PARTICIPACIÓN (PORCENTAJE)
Magdalena	2.875.000	1,4	1.380.000	23.000	1,37
Colombia	204.827	100	100.452	1.674.212	100

Fuente: Ancizar (1924: 239-240).

En el departamento del Magdalena, que antaño abarcaba los actuales departamentos de Cesar, La Guajira y el mismo Magdalena, a mediados de la década de 1920 había diez municipios productores de café, 410 plantaciones, 16 despulpadoras y 14 trilladoras (Anexo 3).

En general, el departamento del Magdalena se caracterizaba por una alta concentración de la propiedad cafetera, pero en mayor medida en los municipios de Santa Marta y Valledupar. La baja productividad del suelo, la pronunciada inclinación del terreno y las dificultades en el transporte llevaron a que empresarios cafeteros y campesinos ejercieran propiedad sobre tierras poco aptas para la explotación agrícola.

Una característica particular de la caficultura en la Sierra Nevada durante la segunda década del siglo XX fue la escasez de mano de obra, ante la competencia que ejercía la pujante economía bananera. Esto obligó a los cafeteros a pagar jornales más elevados que en el interior del país, convirtiéndose, de hecho, en un poderoso atractivo para trabajadores provenientes de otras zonas: de acuerdo con el testimonio de un campesino de la época, mientras en Santander el jornal era de cuarenta centavos (\$0,40), en la Sierra Nevada ascendía a un peso³⁶.

En 1924 el Ministerio de Industria encontró que el salario mínimo pagado en las fincas cafeteras de la Sierra Nevada era de \$1,25, además de la habitación y otros servicios que corrían por cuenta del hacendado (1924: 230). Para 1927 en la Sierra Nevada se pagaban jornales de \$1,30 para hombres y mujeres y de \$0,75 para los niños (Monsalve, 1927: 457)³⁷. De acuerdo con estas cifras, los jornales en el cinturón cafetero de la Sierra Nevada eran entre tres y cuatro veces más elevados que en los otros municipios cafeteros de Colombia (Cuadro 14).

³⁶ Entrevista con Jesús Balaguera, 14 de mayo de 1997.

³⁷ En la Hacienda Calandiana (Viotá, Cundinamarca), el ingreso diario promedio de un recolector de café en el período 1928-1932 era de \$0,22, si el cálculo se hacía para un semestre (cfr. Palacios, 1983: 340).

CUADRO 14. JORNALES PAGADOS EN LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA Y MUNICIPIOS CAFETEROS DE LA ZONA ANDINA, 1927

JORNALES	SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA (EN PESOS)	MUNICIPIOS CAFETEROS ANDINOS (EN PESOS)
Hombres	1,3	0,20-0,40
Mujeres	1,3	0,20-0,30
Niños	0,75	0,10-0,20

Fuente: Monsalve (1927: 457).

Estos mayores jornales se presentaron por la escasez de brazos para la recolección de café en la Sierra Nevada, debido a los altos salarios pagados en la zona bananera. Al parecer, los obreros preferían la región bananera ante la permanencia de la vinculación, lo que les permitía alcanzar remuneraciones más elevadas. Este diferencial salarial presentado en las primeras décadas del siglo XX generó una ola migratoria de trabajadores desde los departamentos andinos de Colombia hacia las zonas cafetera y bananera de Santa Marta.

Los mismos cafeteros eran a la vez exportadores de su producto a Europa y los Estados Unidos, como el estadounidense Orlando L. Flye, mediante su empresa Santa Marta Coffee Company; la hacienda Jirocasaca, propiedad del español Baldomero Gallegos; los samarios Pedro Manuel Dávila y José Ignacio Díaz Granados, así como Andrés Yanet, el exportador oficial de los empresarios europeos Bowden y Kunhardt (Cuadro 15). La casa comercial de A. Yanet fue establecida en Santa Marta en 1910, y era uno de los mayores importadores de licores, granos y conservas, así como exportador de café y cueros de ganado.

CUADRO 15. EXPORTADORES DE CAFÉ POR LA ADUANA DE SANTA MARTA, 1925-1927

EXPORTADOR	CAFETERO	RESIDENCIA	REGIÓN CAFETERA	MARCAS
Santa Marta Coffee Co.	Orlando L. Flye	Santa Marta	Sierra Nevada	Santa Marta Coffee Co.
Andrés A. Yanet	Charles H. Bowden	Santa Marta	Sierra Nevada	La Victoria
Andrés A. Yanet	Kunhardt & Co.	Santa Marta	Sierra Nevada	Onaca
Pedro M. Dávila	Pedro M. Dávila	Santa Marta	Sierra Nevada	María Teresa
Hacienda Jirocasaca	Baldomero Gallegos	Santa Marta	Sierra Nevada	Jirocasaca
J. I. Díaz Granados	J. I. Díaz Granados	Santa Marta	Sierra Nevada	Manzanares

Fuente: Monsalve (1927).

En el plano nacional, el negocio de la exportación lo empezó a asumir la Federación de Cafeteros de Colombia, como una forma de hacerle contrapeso a los grandes comerciantes y exportadores extranjeros. Su intervención en el mercado se inició en 1936, pero se fortaleció en 1940 en desarrollo del Convenio Interamericano de Cuotas. Todavía a mediados del siglo XX la familia Flye continuaba exportando a Holanda su Café Anita³⁸, y los Weber hacían lo propio a Alemania con el Café La Victoria.

Si en 1925 la participación del Magdalena era de por sí mínima en términos de producción cafetera nacional, para 1932 esta se reduce a casi la mitad: en ese período se redujo del 1,1% al 0,6% (Cuadro 16). Una explicación parcial a la drástica reducción en la producción y productividad departamental cafetera durante el año 1932 puede estar en los siguientes fenómenos:

- Las lluvias ocasionaron una pérdida superior a las 260 toneladas de café en el municipio de Santa Marta durante la cosecha 1931-1932, lo que representa cerca del 25% de su producción cafetera (*El Estado*, 1932). En todo el departamento las pérdidas por lluvias fueron de unas 400 toneladas, explicando este fenómeno el 43% de la caída de la producción en 1932.
- De otra parte, el autor estadounidense G. Taylor (1931: 556) encontró que ante los bajos precios del grano en los mercados internacionales, algunos caficultores empezaron a reemplazar matas de café por árboles de naranja.
- El censo cafetero de 1932 no cuantificó la producción de cinco municipios, que en 1925 concentraban más del 20% de los cafetos sembrados en el departamento.
- Por último, el promedio de producción por árbol en el departamento para el año 1932 resultaba el más bajo del país, debido a la deficiente recolección y beneficio del grano en la región de Valledupar: así, mientras en Caldas la productividad era de 734 gramos de café por árbol y el promedio nacional de 450 gramos, en el departamento del Magdalena la productividad era de 135 gramos por cafeto (el 30% de la media nacional).

CUADRO 16. PRODUCCIÓN CAFETERA DEL MAGDALENA Y SU PARTICIPACIÓN EN EL AGREGADO NACIONAL, 1925 Y 1932 (DOS ESTIMACIONES DIFERENTES)

AÑO/PRODUCCIÓN	TONELADAS DE CAFÉ (CENSOS)	PARTICIPACIÓN REGIONAL (PORCENTAJE)	TONELADAS DE CAFÉ-BASE PALACIOS	PARTICIPACIÓN REGIONAL (PORCENTAJE)
1925	1.200	1,08	2.140	1,9
1932	1.230	0,59	1.195	0,6

Fuentes: Monsalve (1927), censo cafetero de 1932 y Palacios (1983).

³⁸ Entrevista con Beatriz Flye, Santa Marta, 20 de abril de 1997.

De los cuatro puntos señalados, tal vez el que más debate ha suscitado es el referido a las características agrológicas del macizo montañoso, por lo que es conveniente tomar como base una polémica ocurrida en 1932. Que se conozca, uno de los debates más serios planteados alrededor del tema fue el promovido por el diario *El Estado*, de Santa Marta, donde intervinieron periodistas, empresarios cafeteros, científicos y colaboradores de distinta índole. Entre el 8 de junio y el 12 de julio de 1932 se publicaron diez artículos, que tuvieron como origen un editorial de *El Estado* titulado “Un elefante blanco”³⁹. Para los editorialistas no era conveniente emprender proyectos agropecuarios de gran alcance en la Sierra Nevada, ante sus deficiencias agrológicas y dificultades topográficas. Argumentaban que hasta 1932 no se había adelantado: “Un estudio verdaderamente serio de la Sierra Nevada, la cual, bien puede ser un hermoso elefante blanco cuyo lomo finge perfiles fantásticos [...]” (*El Estado*, 1932, 8 de junio). Este editorial llevó a la respuesta de los empresarios cafeteros Francisco Luis Olarte (propietario de las haciendas Las Nubes y Mendiguaca), Orlando L. Flye (haciendas Cincinnati, Vistanieve, Los Caballos y Bolívar), Guy Opden Bosch (hacienda Jirocasaca), así como de otros colaboradores, como Manuel F. Robles y Alfonso Romero Manrique.

De este debate se obtuvieron datos valiosos sobre la producción cafetera en la Sierra Nevada de Santa Marta: en 1932 había en el municipio 3.547.036 árboles de café en producción, obteniéndose una producción de 1.736.250 libras, esto es, una productividad de 0,49 libras por árbol. Para la misma época, de acuerdo con los editorialistas, los cafetales del interior del país llegaban en promedio a una productividad de dos libras por arbusto (*El Estado*, 1932, 23 de junio)⁴⁰.

Por su parte, Opden Bosch, ciudadano belga radicado en Santa Marta, informó que en diciembre de 1931 los caficultores de la Sierra Nevada tuvieron pérdidas superiores a 230.000 kilogramos, como consecuencia de las fuertes lluvias. Para Opden Bosch, en la cosecha 1930-1931 el promedio por árbol llegó a más de 0,75 libras, cercano a la productividad promedio nacional. Resulta de singular importancia el dato que suministra con respecto a precios en el mercado internacional:

³⁹ De acuerdo con J. M. Goenaga (1932: 2), el presidente de la República, Enrique Olaya Herrera, propuso retribuir por lo menos una unidad del impuesto del banano recaudado a favor de la colonización de la Sierra Nevada. La propuesta presidencial fue asumida como proyecto por el Ministerio de Industria y la *Compañía Colonizadora de la Sierra Nevada de Santa Marta*, reviviéndose así la idea de poblar y explotar económicamente el macizo montañoso a gran escala. El fracaso del proyecto, producto de la improvisación y la crisis económica de los años treinta, se convirtió en un revés para sus impulsores, y a la vez en detonante para que editorialistas del diario *El Estado* pusieran en duda las bondades productivas de la Sierra Nevada.

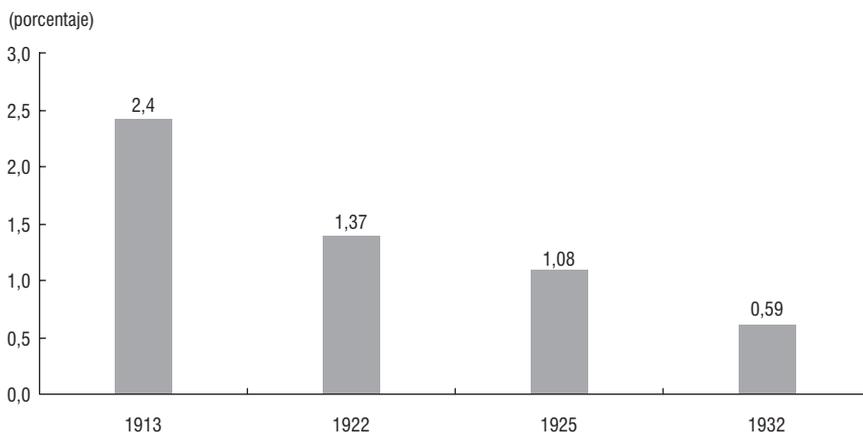
⁴⁰ De acuerdo con el censo cafetero de 1932, la producción promedio de un café en Colombia (excluyendo el departamento del Magdalena) era de una libra.

En cuanto a la calidad del café de la Sierra Nevada de Santa Marta, basta decir que la mayor parte de los hacendados obtienen generalmente un precio mayor del cotizado como el mejor café de Colombia, es decir, el Medellín excelso, y a pesar de la baja actual del grano, varios de nosotros hemos obtenido \$0,120 y \$0,125 la libra en Nueva York cuando en el mismo mercado y en la misma época de nuestras ventas se cotizaba el Medellín excelso a \$0,11 la libra (*El Estado*, 1932, 25 de junio).

De acuerdo con esta información, la zona cafetera de Santa Marta tenía una productividad inferior a la media nacional, pero su grano lograba cotizaciones por encima del café colombiano de mejor calidad.

En síntesis, los datos muestran que la mayor expansión de la caficultura regional se produjo en dos décadas, entre 1895 y 1913, período durante el cual se establecieron y consolidaron las principales haciendas cafeteras de la Sierra Nevada de Santa Marta. Eso explica que en 1913 el Magdalena participara con el 2,4% de la producción nacional, pero luego en 1922 y 1925 se iniciara una fase de descenso, hasta llegar al 0,6% en 1932 (Gráfico 4). La caída en la participación nacional se prolongó hasta 1945.

GRÁFICO 4. EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LA PRODUCCIÓN CAFETERA DEL MAGDALENA GRANDE, 1913-1932



Fuente: Monsalve (1927) y censos cafeteros.

Adicionalmente, los suelos en la Sierra Nevada son rocosos, con una capa vegetal escasa en la mayor parte del macizo; son ricos en potasio, lo que determina que el grano que se produce tenga un bajo grado de acidez, ubicándolo en la categoría de

café especial. En la Sierra Nevada, y partes de la Serranía de Perijá, los factores climáticos solo permiten una cosecha al año (entre octubre y diciembre), lo que muestra las caras opuestas de la debilidad y la fortaleza: si bien en esta región una cosecha anual reporta menos producción y productividad que en otras donde se recogen dos cosechas/año (suponiendo el mismo nivel tecnológico), también se sabe que tal fenómeno rompe el ciclo natural de reproducción de enfermedades y parásitos.

Para el productor y el exportador la cercanía de la zona cafetera al puerto de embarque le implicaba menores costos de transporte interno, convirtiéndose este hecho en un factor de competitividad de la caficultura regional. Asimismo, el clima cálido y seco de Santa Marta se convertía en garantía para una mejor conservación del grano por ser exportado.

5.3 INTENTOS DE COLONIZACIÓN PLANIFICADA

La idea de progreso y modernización se asoció con la inmigración europea, no solo de mano de obra escasamente calificada sino sobre todo, de personas con formación y experiencia en diversos campos de la actividad productiva. Así nacieron las tres principales leyes que buscaban fomentar la inmigración a Colombia, asociadas con el auge de productos de exportación: las dos primeras (1847 y 1871) estuvieron relacionadas con las bonanzas exportadoras del tabaco y la quina, mientras que la de 1892 se asoció con el crecimiento de la economía cafetera. Sin embargo, a diferencia de países como Argentina, Brasil o Chile, para esa época Colombia no disponía de una fuerte actividad económica que demandara la introducción de mano de obra foránea. Esto significó, que el ideal de la inmigración era un proyecto básicamente estatal, con escasa relación con la actividad productiva desarrollada por el sector privado. Esto llevó a que “la inmigración en Colombia durante el siglo XIX se caracterizara también por su fracaso casi absoluto” (Martínez, 1997: 7). En ese contexto se dan las primeras recomendaciones e intentos colonizadores en la Sierra Nevada de Santa Marta⁴¹.

El desconocimiento que los exploradores y potenciales colonizadores tenían de la topografía y de las inclemencias climáticas de la Sierra Nevada fue una de las principales causas que llevó a la mayoría de empresas colonizadoras al fracaso. En esta línea se enmarca la fallida explotación agrícola del geógrafo francés Eliseo Reclus en 1855. Una vez en Riohacha, Reclus se propuso emprender sus

⁴¹ Proyecto emprendido por el coronel Joaquín Acosta en 1845 y 1851. En este último año, el gobierno del general Mosquera destinó 100.000 pesos para financiar una expedición del coronel Acosta, con la finalidad de determinar el lugar más adecuado para impulsar una colonización agrícola de la Sierra Nevada. Asimismo, se deben destacar los proyectos colonizadores impulsados por el empresario de Santa Marta Joaquín de Mier y Benítez (1825-1855).

planes de colonización y de agricultura “en algún valle de la Sierra Nevada”. Para el efecto, se asoció con el primero que se le atravesó en su camino: “Don Jaime Chastaing, el carpintero francés (de 70 años) [...] me rogó que lo aceptase como socio, y tuve la debilidad de convenir” (Reclus, 1992: 203). No cabe duda de que Reclus fue víctima no solo de las enfermedades tropicales, sino también de la improvisación y la escasa organización de la empresa.

La Ley 155 de 1871, “Sobre protección de los inmigrantes extranjeros”, se fundamentaba en la inmigración espontánea y no en los proyectos de masivos. La ley autorizó la creación de juntas de inmigración en los diferentes puertos y ciudades principales, siendo las más dinámicas las de Barranquilla y Santa Marta. En 1872 el presidente de la República “brindó protección a la inmigración cubana causada por la guerra”, y en Santa Marta se organizó una junta protectora presidida por el empresario Manuel Julián de Mier. La ley de 1871 dispuso que el inmigrante debería ser agricultor, tener conocimientos en ganadería y ser originario de Europa, aunque reconocía que los canarios y cubanos, así como los ingleses, franceses y holandeses caribeños, tenían la ventaja de una más fácil integración cultural y climática.

En función de la ley de 1871, el Estado Soberano del Magdalena cedió al gobierno nacional los territorios de la Nevada y los Motilones para efectos de emprender programas de poblamiento blanco, con campesinos vasco-españoles, franceses, alemanes o colombianos de origen andino⁴². Este territorio escasamente poblado tenía en su conjunto 3.673 personas, en el que sobresalían dos poblaciones: Atánquez, su capital, con 800 habitantes, y San Sebastián de Rábago, con 700 (Gómez, 1970: 9-30). En esa época la Sierra Nevada era tan desconocida, que en 1873 el gobierno nacional destinó un monto significativo para premiar a la primera persona que atravesara el macizo montañoso (Guhl, 1950: 111).

En 1872 el Congreso de la República aprobó una ley de ayuda financiera para la Compañía de Inmigración de Santa Marta, y dos años después aprobó una asignación de cien pesos de ayuda financiera a cada uno de los colonos: “El fracaso no podrá imputarse esta vez ni a la penuria de los dineros públicos, ni a la ausencia de fiabilidad de los negociantes de la inmigración” (Martínez, 1970: 30).

Mediante ley del 30 de abril de 1873 el gobierno colombiano concedió al explorador y empresario francés Jean-Elie Gauguet 2.500 hectáreas en la vertiente norte de la Sierra Nevada. El explorador propuso traer cien colonos franceses, de los cuales solo llegaron unos pocos familiares de Gauguet. En su colonia agrícola de Sainte Solange los franceses pretendían sembrar uvas y trigo⁴³.

⁴² *Gaceta Oficial del Estado Soberano del Magdalena*, Santa Marta, Ley 155 de 1871.

⁴³ Entre 1870 y 1880 en la región del Sinú (Estado Soberano de Bolívar) Gauguet organizó una empresa francesa dedicada a la agricultura, para exportar sus productos al mercado europeo.

Gauguet escogió para su explotación agrícola el sitio de Quebrada Andrea, cerca de Dibulla y del mar Caribe (actual departamento de La Guajira). Dos décadas antes, el también francés Reclus había pasado por esta zona y la describió como pantanosa, insalubre, plagada de insectos y animales ponzoñosos (Reclus, 1992). Para esa época algunas de las enfermedades en la Sierra Nevada eran fiebre amarilla, paludismo o malaria, hepatitis B y tuberculosis, las cuales se podían agravar por las inclemencias climáticas en la zona plana de la vertiente nororiental de la Sierra, que fue la escogida por Gauguet para su colonia agrícola.

Las enfermedades tropicales frustraron este nuevo intento colonizador, al cobrar la vida de varios de los colonos franceses, entre ellos Santiago Gauguet y sus tres hijos, víctimas de la fiebre amarilla (Celedón, 1896: 9; Krogzemis, 1967: 132). Esta empresa de colonización fracasó debido a que los colonos franceses ignoraban las condiciones climáticas de la zona, así como las bondades y amenazas de las diferentes altitudes de la Sierra. De esta forma, la improvisación y el desconocimiento, junto con la fiebre amarilla, frustraron otro intento de empresa agrícola en la Sierra Nevada de Santa Marta.

Un nuevo proyecto colonizador fue impulsado por el general J. M. Louis Herrera, político y agricultor, quien se desempeñó como gobernador del Magdalena. Herrera, motivado por los incentivos que ofrecía la Ley 1.^a de 1881, decidió impulsar una colonia agrícola con campesinos andinos en Sierra del Pintado, sitio de clima agradable y tierra fértil en la Sierra Nevada. Aunque en principio la producción fue buena, con el paso de los meses fue mermando hasta acabarse la colonia. La principal causa del fracaso se asoció con la fragilidad de los colonos y sus dificultades para aclimatarse al ambiente de la costa Caribe⁴⁴.

Todo parece indicar que J. E. Gauguet se repuso de la tragedia familiar de 1873, ya que once años después (en 1884), como miembro de la junta directiva de la Société de Géographie Commerciale de Paris se encontraba impulsando en Francia la Société Anonyme de Colonisation de la Sierra Nevada. En febrero de 1884 Gauguet le escribió a E. Reclus una carta donde le exponía su proyecto de colonización de 2.500 hectáreas en las inmediaciones de Dibulla, vertiente nororiental de la Sierra Nevada. Para el efecto le anexó los estatutos de la Sociedad. En su respuesta, Reclus previene a Gauguet de los peligros que implica administrar o dirigir una empresa a distancia (sea en París, Cartagena o Riohacha), empleando trabajadores que no sean propietarios; también, de las dificultades de la aclimatación de los colonos europeos en el trópico, la propagación de plagas y la falta de medios de transporte⁴⁵.

⁴⁴ *Informe que rinde el Gobernador... Ramón Goenaga*, 1890. Santa Marta, p. 198.

⁴⁵ Correspondencia entre E. Reclus y J. E. Gauguet, publicada parcialmente en Baudouin (2004: 9).

Con respecto al sitio escogido por Gauguet para emplazar su empresa, cerca de Dibulla, Reclus consideraba que era inadecuado por ser una zona de pantanos, condiciones climáticas adversas, presencia endémica de enfermedades tropicales y falta de infraestructura. Ni Reclus ni Gauguet tuvieron éxito como empresarios agrícolas en la Sierra Nevada de Santa Marta porque desconocieron las condiciones físicas, económicas y culturales de la región que pretendían colonizar. En la Sierra Nevada la geografía le ganó la partida a la colonización planificada.

También, las comunidades religiosas tuvieron sus intentos de colonización y apertura de caminos (Uribe, 1986: 5). Cabe resaltar cómo en 1911 un misionero capuchino le propuso al gobierno nacional construir un camino de 200 kilómetros entre las ciudades de Santa Marta y Riohacha, por la vertiente norte de la Sierra Nevada. Los promotores pidieron el apoyo de los gobiernos nacional y departamental, de las grandes empresas presentes en la región de Santa Marta, como la estadounidense United Fruit Company (UFC), la inglesa The Santa Marta Railway Company Ltd., y la francesa Compagnie Immobilière et Agricole, así como de los empresarios locales (Del Real, 1912: 37-38).

En noviembre de 1911 la dirigencia política y empresarial de Santa Marta solicitó al presidente de la República, Carlos E. Restrepo, apoyo para construir el camino por la Sierra Nevada, el cual comunicaría a Santa Marta con Riohacha y Fundación. En total, los firmantes eran 55 empresarios bananeros, cafeteros y comerciantes⁴⁶. Estos empresarios veían en la carretera una oportunidad para ampliar los cultivos de café, de creciente demanda internacional, y construir estancias para el turismo naciente, pero esta tuvo escasa acogida en el gobierno central.

A pesar de los fracasos colonizadores, seguían surgiendo iniciativas particulares. En 1889 los empresarios franceses H. Penon, P. E. Gerard, H. Candelier y H. LeGrand crearon en París la sociedad Colonia Francesa de Colombia, con la finalidad de explorar la minería del oro y emprender proyectos agrícolas en los terrenos de Buritaca y Don Diego. En 1889 el francés Heliodoro Candelier compró unos terrenos de 614 hectáreas en la zona de Buritaca, municipio de Santa Marta. Candelier residía en el departamento del Magdalena y actuaba como apoderado de la sociedad francesa Penon, Gerard, Candelier y LeGrand⁴⁷. En 1893 a estos empresarios les adjudicaron 3.000 hectáreas de terreno en Don Diego, donde

⁴⁶ Algunos de los firmantes fueron: José María y Joaquín Campo Serrano, Ramón y Florentino Goenaga, Martín Salzedo Ramón, Manuel Julián de Mier Díaz Granados, Cesar Campo, Charles C. Bowden, Ernesto Schlegel, José Gnecco, M. A. Vengoechea, José Ignacio Díaz Granados, Alberto Coradine, Carlos Lafaurie, M. Danies, Manuel Montejo, Baldomero Gallegos, J. I. Meek, Miguel Zúñiga, Rafael Travecedo, José M. Leyva, Gabriel Bermúdez, entre otros (Del Real, 1912: 56-57).

⁴⁷ AHMG, NPSM, EP núm. 43, tomo del año 1889 (Cuadro 11).

principalmente desarrollaron una empresa agropecuaria con cultivos de cacao y ganadería. En Don Diego circulaban fichas o monedas internas, al igual que en las grandes haciendas cafeteras de la Sierra Nevada y el interior del país.

Luego, en 1892 el italiano Carlo Vedovelli hizo un viaje de exploración a la Sierra Nevada. Se trataba de un explorador experimentado, quien había viajado por diferentes países de Europa, África, Medio Oriente, India y China entre 1857 y 1869. En 1892 el gobierno colombiano le hizo una concesión de 200.000 hectáreas en la Sierra Nevada de Santa Marta. Su proyecto consistía en crear una sociedad por acciones, con el respaldo de la Sociedad de Exploración Comercial en África, de Milán, con un capital de siete millones de liras (cada acción tendría un valor de 50 liras), y poder instalar 8.000 colonos italianos en la Sierra Nevada en un lapso de tres años (Vedovelli, 1892: 15-22).

El proyecto de colonización con italianos no cayó bien en el sector más conservador de la opinión pública, quienes todavía recordaban un incidente diplomático que hubo entre Colombia e Italia, denominado la cuestión Cerruti⁴⁸. La prensa católica fue una de las más críticas del proyecto: “Ocho mil Cerruti dicen que serán traídos a poblar la Sierra Nevada de Santa Marta. Si un Cerruti nos ha bastado para darnos la carga que nos ha dado ¿qué haremos con ocho mil?... En la Argentina ya no saben qué camino tomar con los italianísimos” (citado por Capelli, 2006: 28).

La Sociedad, impulsada por Vedovelli, debía financiarle a cada colono todos los gastos relacionados con el transporte, herramientas, utensilios, animales, sementeras y otros gastos por un lapso de seis meses, y estos se comprometían a pagar un canon anual durante diez años. Luego de transcurrido ese tiempo la tierra pasaba a ser propiedad del colono. Esta empresa de colonización tuvo varios contradictores, quienes no veían en Italia ni en los italianos los portadores del progreso. Por el contrario, algunos escribían que en Colombia se debería impulsar una inmigración desde los países escandinavos, región “poblada por los más hábiles, fuertes y morigerados trabajadores”⁴⁹. Como era de esperarse, con tantos contradictores esta iniciativa también fracasó.

⁴⁸ En 1885 el ejército conservador confiscó las propiedades del italiano Ernesto Cerruti, rico comerciante radicado en Popayán, al ser acusado de colaborar con los ejércitos liberales. Encarcelado por las autoridades del Cauca, tropas italianas desembarcaron en el puerto de Buenaventura y lograron la liberación de Cerruti. Como el gobierno colombiano se negaba a pagar una indemnización, en 1898 el gobierno italiano desembarcó cinco cruceros de guerra en las costas colombianas, entre Cartagena y Buenaventura, y apoderarse de la Aduana de Cartagena y así cobrarse la indemnización. Esta amenaza militar obligó a Colombia a pagar una indemnización superior a los 5,6 millones de pesos (Valencia, 1988).

⁴⁹ *Anales de la Cámara de Representantes*, núm. 30, Bogotá, 20 de septiembre de 1892, p. 240.

El proyecto de inmigración y colonización planificada para la Sierra Nevada de Santa Marta no pasó de meras intenciones de políticos locales y exploradores extranjeros, imponiéndose eso sí la colonización espontánea y el establecimiento de grandes haciendas cafeteras. Para el geógrafo E. Guhl, “La realidad ha demostrado que la colonización espontánea ha sido efectiva en tanto que la dirigida ha fracasado” (1950: 120).

5.4 CONFIGURACIÓN DEL CINTURÓN CAFETERO

En este apartado se recogen los hechos más relevantes de la colonización cafetera ocurrida en la Sierra Nevada de Santa Marta y en la Serranía de Perijá, adelantada por empresarios agrícolas, por exploradores extranjeros, o simplemente por colonos colombianos, estos últimos procedentes en su mayoría de los departamentos andinos.

La colonización cafetera de la Sierra Nevada de Santa Marta no se puede comparar con la colonización antioqueña de finales del siglo XIX, adelantada de manera continua por campesinos procedentes de la misma región y con características culturales, en cierta medida, homogéneas. En la Sierra Nevada los intentos españoles por establecer asentamientos humanos o explotaciones agrícolas no prosperaron. En estas condiciones, al momento de la Independencia solo había dos plantaciones de café en las vertientes norte y occidental del macizo montañoso.

A partir de la década de 1890 la vertiente norte de la Sierra Nevada se convirtió de nuevo en atractiva para explotaciones cafeteras impulsadas en su mayoría por empresarios extranjeros, quienes supieron aprovechar fortalezas como la ubicación estratégica frente al mar Caribe, así como la calidad y tamaño del grano producido en esta zona del país. En este período se consolidó la caficultura comercial del Magdalena a partir de haciendas como Minca, Jirocasaca, La Victoria, Cincinnati y Vistanieve.

De Minca se sabe que fue una plantación cafetera desde finales del período colonial y pasó a manos de la familia De Mier en 1838. En 1892 Manuel Julián de Mier la vendió a su hijo (no reconocido) José María Leyva, quien fue su propietario hasta 1943. Esta hacienda contaba con “diez (10) caballerías de tierra, una casa de material, catorce cabuyas de tierra fincadas de café, algo más de tierra también fincadas de otras plantas [...]”⁵⁰. Todavía en 1925 Minca pertenecía a José María Leyva, quien tenía sembrado cerca de 100.000 cafetos, pero en la

⁵⁰ AHMG, NPSM, EP núm. 38, 23 de mayo de 1892.

década del treinta se empezaron a sustituir por caña de azúcar, siendo el final de la histórica hacienda cafetera⁵¹.

Otra de las haciendas históricas fue Jirocasaca. Entre 1868 y 1870 Martín Salzedo Ramón (empresario y político de origen judío sefardita de Curazao) adquirió unos terrenos de 534 hectáreas, dando origen a esta hacienda cafetera. De esa época datan los primeros cultivos de café en la zona, los cuales en 1892 “se hacían de manera científica y comercial”, al decir de un cafetero estadounidense (Flye, 1935: 27). En 1896 Jirocasaca fue comprada por el explorador francés Georges Soler, quien, a su turno, negoció los terrenos dos años después con la Sociedad de Plantaciones y Minas de la Sierra Nevada de Santa Marta, empresa francesa domiciliada en París.

A partir de 1898 se organizó Jirocasaca como empresa, cuyo objetivo inicial fue la explotación de oro. Ante la inexistencia del metal precioso, los franceses se dedicaron a la siembra y comercialización del café. Para este período francés (1896-1914) se estructuró una organización vertical que se apoyaba en ingenieros y administradores franceses.

Los empresarios franceses acuñaban una moneda o ficha de circulación interna, la cual podía ser cambiada por moneda nacional en las oficinas administrativas de la empresa en Santa Marta. Este sistema interno de medios de pago fue frecuente en las grandes haciendas del país hasta la segunda década del siglo XX. Según Machado, los propietarios “emitían billetes propios de pequeño valor y monedas de níquel [...] con las cuales efectuaban sus transacciones internas [...] Los trabajadores se veían obligados a comprar enseres en la tienda que el mismo hacendado establecía, constituyéndose un nuevo factor de explotación del trabajador” (Machado, 1994: 44). Otra era la opinión del Ministerio de Industria (1924: 230), al afirmar que en el comisariato de la hacienda Jirocasaca sus trabajadores encontraban toda clase de provisiones a precios convenientes.

En los primeros años del siglo XX, la hacienda Jirocasaca llegó a tener una extensión de 2.184 hectáreas, de las cuales 200 estaban dedicadas al cultivo del café, produciéndose cerca de 50.000 garrafones (650.000 kilogramos). Al estallar la Primera Guerra Mundial, los franceses de Jirocasaca debieron abandonar el país, dejando la administración de la hacienda al español Baldomero Gallegos, quien tenía la primera opción de compra.

⁵¹ En 1943, José María Leyva vendió a los hermanos Dávila Riascos 64 has. que se convertirían en la próspera hda. de caña “Arimaca”. En la misma década una familia originaria de Santander, los Balaguera, invadió y luego negoció con J. M. Leyva un globo de terreno de 125 ha (de la antigua plantación cafetera), donde surgiría el corregimiento que hoy se conoce como Minca (NPSM, EP núm 41, 26 de febrero de 1943; entrevistas con Jesús Balaguera, 4 de mayo de 1997, y Delfin Balaguera Jr., 15 de mayo de 1997, en Santa Marta).

Entre los años 1914-1924 (período español), el área sembrada aumentó a 234 hectáreas, en la que se producían 650.000 kilogramos de café cereza. Una vez trillado, se llegaba a una producción aproximada de 143 mil kilogramos de café pergamino o seco de trilla (Cuadro 17). De acuerdo con lo anterior, el rendimiento para este período fue del 23%, lo que significa que de cada kilogramo de café cereza se sacaban 230 gramos de café pergamino.

CUADRO 17. EXTENSIÓN, PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD DE LA HACIENDA JIROCASACA, 1898-1924

Período	EXTENSIÓN EN HECTÁREAS		PRODUCCIÓN DE CAFÉ			
	Total	Cafetales	Garrafrones de 25 lb	Rendimiento (porcentaje)	Kilogramos de café pergamino	Productividad: kg/ha
1898-1914	2.184	200,75	45.000	23	129.000	642
1914-1924	2.184	234,25	50.000	23	143.000	610

Fuente: Ramírez (1987); cálculos del autor.

Luego de la muerte de Gallegos en 1924, se inició el período belga o de la familia Opdenbosch, durante el cual participaron Olga Opdenbosch viuda de Gallegos, su hermano Jorge y sus sobrinos Georges y Guy. En esta etapa, que se extiende desde la década de 1920 hasta mediados de los años sesenta, la producción y productividad de la finca decayeron como consecuencia de la administración ausentista que ejercían desde Bélgica y Santa Marta doña Olga y su hermano Jorge Opdenbosch⁵².

Otra de las primeras haciendas cafeteras fue La Victoria, ubicada en la vertiente norte de la Sierra Nevada de Santa Marta, entre los 700 y 2.700 metros de altitud. La empresa inglesa *Libano Coffee Company* fundó La Victoria en 1896, siendo su primer administrador el inglés William Crane. Al año siguiente fue contratado el ingeniero estadounidense Orlando Flye como soporte de la empresa cafetera que apenas comenzaba.

Para principios del siglo XX la empresa se denominó The Victoria Coffee Company Limited, siendo sus principales accionistas los ciudadanos ingleses Phillip H. Marshall (gerente del ferrocarril de Santa Marta) y Ernest A. Olin, mientras Alexander Koppel ejercía las funciones de administrador. En 1929 se

⁵² En 1965 se constituyó la Sociedad Hacienda Jirocasaca Ltda. entre los hermanos Georges y Guy Opdenbosch, siendo lo más destacado de este período la parcelación voluntaria que los propietarios hicieron de su hacienda entre sus antiguos trabajadores, quienes lograron financiar sus parcelas con la Caja Agraria a un plazo de diez años. El proceso de parcelación se comenzó a revertir en 1973, año en que varios parceleros vendieron a los antiguos propietarios, logrando la familia Opdenbosch comprar 105 hectáreas de cafetal, que sumadas a las 48 que conservaban del período de la parcelación, totalizaron 153 hectáreas en café.

liquidó la mencionada empresa y se creó la Sociedad Cafetera de La Victoria, teniendo como accionistas mayoritarios al matrimonio inglés conformado por Alice y Charles Henry Bowden. Para esta época la hacienda tenía una extensión de 280 hectáreas, 120 de las cuales estaban sembradas en café⁵³.

En 1925 La Victoria tenía 200.000 cafetos sembrados en 120 hectáreas; es decir, cerca de 1.700 árboles por hectárea. Para esa época el grano no solo se cosechaba y beneficiaba en la finca, sino además se trillaba y se empacaba, para luego transportarlo hasta el puerto de Santa Marta, por donde era despachado a los mercados internacionales por intermedio de la firma del exportador Andrés Yanet⁵⁴.

Era evidente el interés de los empresarios extranjeros por las adjudicaciones de tierras de la Sierra Nevada y su área plana circunvecina para la siembra de café, cacao y zona de pastoreo para las ganaderías que empezaban a desarrollarse allí.

En estas adjudicaciones se encontraban los empresarios franceses Charles y Augusto Gautier, H. Penon, Víctor Dugand, Augusto Braun, Jean Gagneux y George Bourden, los británicos William Crane, Andrew Stewart, Charles Hurd, Archer Furner y Phillip Marshall, el estadounidense Orlando Flye y el italiano José D'Andreis. Entre los colombianos se destacaban dos adjudicaciones a Jorge Ancizar, socio de Flye y estudioso de la economía cafetera a nivel nacional, que sumadas ascendían a más de 5.000 hectáreas (Cuadro 18).

En un período de cinco años (1893-1898) se adjudicaron 28 baldíos en el municipio de Santa Marta, con una extensión cercana a las 29.000 hectáreas. Se destacan varios predios que fueron convertidos en haciendas cafeteras como La Victoria, Onaca, Las Nubes, El Recuerdo, Manzanares y Cincinnati. En 1895 empresarios ingleses empezaron a estructurar la hacienda El Recuerdo y en 1896 los hermanos Juan y Manuel Dávila Pumarejo fundaron la hacienda María Teresa⁵⁵.

⁵³ AGN, Notaría Cuarta de Bogotá, EP núm. 1057 del 22 de marzo de 1929.

⁵⁴ Después de la Segunda Guerra Mundial, el alemán Hans Weber fue contratado como administrador y secretario de la hacienda, reservándose Charles Bowden el cargo de gerente de la empresa agrícola, función que ejercía desde Inglaterra. Weber había trabajado en la década de 1930 en la hacienda Planes (Tolima), adquiriendo no solo experiencia con respecto al cultivo del café, sino además conociendo la manera de trabajar de los campesinos tolimenses, a varios de los cuales contrató para levantar de nuevo la hacienda. En estos años La Victoria se convirtió en propiedad de la familia Weber.

⁵⁵ Por motivos económicos y familiares, Manuel Dávila se estableció en Bogotá hacia el año 1908 y luego fue designado vicepresidente de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) y miembro del Comité Nacional de Cafeteros en la década de 1930, dos de las agremiaciones de productores más importantes de Colombia (SAC, 1924: 51). También, por unos meses de 1930 fue gobernador del departamento del Magdalena, el único cargo público que aceptó este empresario.

CUADRO 18. ADJUDICACIÓN DE TIERRAS BALDÍAS EN LA PROVINCIA DE SANTA MARTA, 1893-1898

BENEFICIARIO	NOMBRE TERRENO	TAMAÑO (HA)	JURISDICCIÓN	Año
Jh. Penon & Co.	Don Diego	3.000	Santa Marta	1893
Orlando Flye	El Frasco		Santa Marta	1893
Manuel Díaz Granados	Posigueica	300	Santa Marta	1894
Jorge Ancízar	La Nevada y Colonia Samper	5.009		1895 y 1896
Orlando Flye	Constante (Cacagualito)	246	Santa Marta	1895
Rafael Robles		2.000		1895
William Crane	El Líbano (La Victoria)	300	Santa Marta	1896
Andrew Stewart	Onaca	1.000	Santa Marta	1896
Jorge Ancízar	Colonia Samper	4.400	Santa Marta	1896
José de Andrés	Mamacasaca	200	Santa Marta	1896
Silvestre Samper Uribe	La Paulina	1.800	Santa Marta	1896
Joaquín Reyes	Tanjica/La Helena	600	Santa Marta	1896
Eugenio Castro	Calabazo	242	Santa Marta	1896
Manuel Dávila	Macanilla, La Colonia, Barán		Santa Marta	1896
Carlos Hurd	Las Nubes	610	Santa Marta	1896
Charles Gautier	San Carlos	347	Santa Marta	1896
William Crane	Aguadulce	620	Santa Marta	1896
Aurelio Linero	Marinea	Baldíos	Santa Marta	1896
José A. de Andreis	Mamacasaca	200		1896
Luis J. Porto	Corralito	Globo de terreno	Ciénaga	1896
Víctor Dugand	El Mamey, Lamedero	1.100	Dibulla	1896
Manuel A. Dangond	La Esperanza	Terrenos	Villanueva	1896
Antonio Dangond	San Antonio	Terrenos	Villanueva	1896
N. Onate y A. Fuentes	El Eneal	Terrenos	Villanueva	1896
Orlando Flye	Papayal	320	Santa Marta	1897
Pedro Pineda	El Triunfo de la Constancia	790		1897
Archer Furner	Manzanares	520	Santa Marta	1897
Phillip H. Marshall		593	Santa Marta	1897

CUADRO 18. ADJUDICACIÓN DE TIERRAS BALDÍAS EN LA PROVINCIA DE SANTA MARTA, 1893-1898

(Continuación)

BENEFICIARIO	NOMBRE TERRENO	TAMAÑO (HA)	JURISDICCIÓN	Año
Augusto Gautier	Valle Cuako	200	Santa Marta	1897
Augusto Gautier	Valle Perdido	160	Santa Marta	1897
Augusto Braun	Nueva Francia	2.204		1897
Juan Gagneux	Santa María	4.443		1898
Carmen Goenaga	Curinquita	1.000	Santa Marta	1898
George Bourden		500		1898
Indalecio Hernández	Conde de Dalmas	1.004	Santa Marta	1898

Fuentes: Hoyos (1982: 140-153) y Tovar (1997).

Los hermanos Dávila Pumarejo contrataron al antioqueño Mariano Olarte como administrador de su hacienda María Teresa, cargo que ejerció entre 1902 y 1910⁵⁶. En este último año encargó de la administración de la hacienda a su sobrino Francisco Luis Olarte, más tarde propietario de haciendas cafeteras. Por su parte, Mariano pasó a ocupar el cargo de superintendente de la empresa bananera Santa Marta Fruit Company. En la década de 1920 los Olarte se independizaron y establecieron empresas agrícolas en el departamento, principalmente cafeteras y ganaderas. En efecto, en 1924 Francisco Luis solicitó la adjudicación de un terreno de 2.500 hectáreas en el municipio de Santa Marta, el cual tenía dedicado a la ganadería⁵⁷.

En 1897 fue constituida y fundada la Onaca Coffee Plantation, hacienda cafetera de la firma inglesa Kunhardt & Co., quienes vincularon a trabajadores holandeses, jamaquinos y puertorriqueños (Posada Carbó, 1993: 156). También, llegaron agricultores de Rumania, los cuales fueron enganchados en varias plantaciones cafeteras por medio de la Compañía Colonizadora de la Sierra Nevada. En efecto, en 1924 llegaron a Barranquilla más de 40 inmigrantes rumanos, quienes al parecer fueron engañados por unos agentes de viajes. La Compañía Colonizadora de la Sierra Nevada se hizo cargo de 32 inmigrantes rumanos, a quienes ubicó en diferentes haciendas cafeteras de la región, pero dejaron claro que “estas fincas y la Compañía Colonizadora no están en capacidad para recibir por ahora

⁵⁶ En Antioquia, familiares de Mariano y Francisco Luis Olarte habían fundado en 1857 la casa de comercio Luis Olarte A. e hijos; estos eran exportadores de sombreros de Panamá y comercializadores de café (cfr. *Libro azul de Colombia*, 1918: 245).

⁵⁷ AGN, Sección, República; Fondo, Ministerio de Fomento-Baldíos, L-59, f. 183.

un mayor número de inmigrantes”. Esta empresa de colonización fue creada en 1924 por los empresarios agrícolas Francisco Luis Olarte, Baldomero Gallegos (cafeteros), el general Florentino Manjarrés e Ismael Noguera (bananeros)⁵⁸.

Otras haciendas de gran tamaño y producción en la segunda década del siglo XX fueron Manzanares, de José Ignacio Díaz-Granados; Las Nubes y Mendiguaca, de Francisco Luis Olarte; San Isidro, de la familia Travecedo; Las Mercedes, de Ramón Goenaga y Manuel Díaz Granados Pumarejo; Medellín, de la Compañía Agrícola de Santa Marta; San José, de César Campo, y Donama, de Pablo García. Este último compraría El Recuerdo a empresarios ingleses. Hacia la década de 1920 la empresa Hanseática, Lindemeyer, Wiese & Co., propiedad de empresarios alemanes radicados en Barranquilla, incursionó en el negocio de la agricultura al comprar las haciendas cafeteras Las Nubes y Masinga, en la Sierra Nevada de Santa Marta⁵⁹.

A principios del siglo XX las bellezas naturales y las haciendas cafeteras cercanas a Santa Marta empezaban a ser vistas como un atractivo turístico para ser explotado. Desde el punto de vista paisajístico y de bellezas escénicas, la singularidad de la Sierra Nevada ha permitido calificarla de “región espléndida” por parte de famosos viajeros y científicos de distintas partes del mundo.

Este turismo de montaña cerca al mar ofrecía en la Sierra Nevada múltiples atractivos: la instalación de varias haciendas cafeteras y agrícolas en las estribaciones y zonas intermedias del macizo, innumerables sitios arqueológicos, así como la presencia de colegios, pequeños hoteles y fincas de recreo. De acuerdo con el economista Lauchlin Currie (1965: 58 y 60), la Sierra Nevada podría ofrecer “un bosque tropical exótico que fuese el más bello del mundo y que podría estar situado en las cuencas del Gaira y Manzanares”.

A partir de la década de 1930 se empezó a desarrollar en pequeña escala un turismo de montaña en sitios como Minca y las haciendas cafeteras próximas a Santa Marta. En esos años el caficultor y bananero Pablo García se convirtió en pionero del turismo de montaña cerca al mar, al construir en su hacienda El Recuerdo varias quintas de descanso y una gran piscina. Estas instalaciones fueron puestas a disposición de los visitantes, en su mayoría extranjeros, que llegaban a Santa Marta con empresas como la United Fruit Company, en donde García se desempeñaba como secretario general, y el Ferrocarril de Santa Marta. Algunos expertos argumentaban que al intensificarse el turismo en esta zona, “dado lo extraordinario de la posición y de las demás particularidades de la

⁵⁸ AGN, sección República; Fondo, Ministerio de Fomento-Baldíos, L-59, f. 103a.

⁵⁹ AHBR, Fondo de Estabilización, correspondencia, 8 de junio de 1946; Galvis y Donadio, *op. cit.*, pp. 268-269.

Sierra, este puede ser de igual importancia para el departamento del Magdalena como lo ha sido para Suiza” (Hubach, 1935: 8). De esta forma, la Sierra Nevada, en especial la vertiente norte, mostraba una nueva faceta económica, que a principios del siglo XX fue captada por el empresario Pablo García.

Siguiendo con la colonización de montaña en la región Caribe, a mediados del siglo XIX se inició la ocupación de la Serranía de Perijá y la vertiente suroriental de la Sierra Nevada, encabezada por el ciudadano francés Francois Dangond, así como por las familias Cotes, Mestre, Villazón y Baute. Villanueva fue el epicentro de la economía cafetera de esta vertiente, y era tal su dinamismo que a finales del siglo XIX se construían unas cien casas por año, había más de 300 fincas cafeteras y se exportaban cerca de 500 toneladas de café. En la década de 1920 sobresalían fincas como La Carolina, La Sagrada, La María, La Gruta, La Margarita, El Porvenir, La Legua, San Esteban y Sierra Negra, en los municipios de Valledupar y Villanueva. En toda la provincia de Padilla y subregión de Valledupar se producían adicionalmente 750 toneladas de café, que en su mayoría era para consumo interno⁶⁰.

Entre 1924 y 1937 llegaron a la región de Pueblo Bello por lo menos cincuenta alemanes y suizos en cuatro grupos diferentes, con la intención de establecer empresas agropecuarias en esta zona de la Sierra Nevada, ubicada entre los 1.000 y 1.500 metros sobre el nivel del mar. Esta colonización también fracasó debido al escaso conocimiento que los colonos tenían de los suelos de la zona, del clima, de la intensidad de las lluvias, así como por la falta de asesoría técnica e ineptitud de sus miembros (Friede, 1963: 400; Krozemis, 1967: 135).

Los primeros cultivos de café en la vertiente occidental de la Sierra Nevada fueron impulsados por el ciudadano francés Pedro Cothinet desde finales del siglo XVIII. En 1913 un ingeniero francés reportaba que: “A unos diez kilómetros agua arriba de Buenos Aires, en la orilla del río, hay una plantacioncita de café fundada hace muchos años por un súbdito inglés de apellido Cambel [sic]. De allí no han pasado hasta ahora los *avant-coureurs* del progreso por esa vía tan prometedora” (Thevernin, 1924: 231). Pero la colonización cafetera como tal llegó mucho más tarde, en la década del cuarenta del siglo XX.

Hacia la década de 1920 se inició una primera colonización espontánea con campesinos de regiones andinas. Tres décadas después los asentamientos de San Luis, El Mico y San Andrés de los kogis, actual San Pedro de la Sierra concentraban en total unos 500 colonos. En la región de San Pedro de la Sierra, el café se

⁶⁰ Informe que el Gobernador del Departamento del Magdalena... en 1890, Santa Marta, p. 181.

empezó a explotar de manera comercial a finales de la década de 1930 y principios de la siguiente, con la llegada de empresarios agrícolas, costeños en su mayoría⁶¹.

En las primeras cuatro décadas del siglo XX, la economía cafetera de la Sierra Nevada de Santa Marta no había logrado consolidarse. En efecto, la colonización planificada fracasó, mientras la espontánea se impuso, aunque con limitaciones. A continuación se presenta la iniciativa empresarial más exitosa enmarcada dentro de la colonización espontánea familiar.

5.5 ESTUDIO DE CASO: ORLANDO FLYE, INGENIERO Y AGRICULTOR

En esta sección se presentan las iniciativas empresariales de un caficultor de la Sierra Nevada de Santa Marta, para así conocer sus estrategias y formas de producción, la comercialización del producto, sus conocimientos técnicos y su vinculación con otros empresarios de la región o del exterior. Se trata de responder cuáles fueron los determinantes para que un caficultor como Orlando Flye se convirtiera en un empresario exitoso del Magdalena Grande.

Orlando Lincoln Flye nació en 1861 en el pequeño pueblo de Winslow, Estado de Maine (Estados Unidos). Tanto su familia paterna como materna dependían económicamente de las actividades agropecuarias, lo que le proporcionó los conocimientos que más tarde emplearía en Colombia. Orlando estudió ingeniería eléctrica y una vez graduado entró a trabajar en la Compañía de Teléfonos de Nueva Inglaterra. En 1887 consiguió un nuevo empleo en la empresa Procter & Gamble, por lo que decidió mudarse a la ciudad de Cincinnati (Ohio)⁶². En esa ciudad conoció a Eva Blanot, su futura esposa, con la cual tendría ocho hijos. Allí recibió la propuesta para trabajar en Colombia.

En 1890 el ingeniero Flye recibió una invitación para vincularse a la Compañía Colombiana de Teléfonos y Telégrafos con sede en Barranquilla. Su misión era instalar el sistema telefónico de la ciudad, en ese entonces la más grande del Caribe colombiano, y que contaba con cerca de 25.000 habitantes. Luego, en 1892 firmó contrato con la gobernación del Magdalena como apoderado de la empresa

⁶¹ Estos agricultores eran Alfonso Campo-Serrano Riascos, Jorge Sumbatoff (de origen ruso), Julio Dangond, Mateo Vives, la familia Fernández de Castro y Celio Villalba. Este último era un empresario santandereano radicado en Barranquilla, propietario de la tostadora Café Almendra Tropical. Para esa época, el café producido en la Sierra Nevada se vendía en el mercado local en pequeñas cantidades, mientras que la mayoría salía de contrabando por la ruta de Venezuela y las Antillas hacia Europa y los Estados Unidos (cfr. Molano, 1988: 45).

⁶² El nombre de Cincinnati lo utilizará Flye para bautizar la que años más tarde sería la hacienda cafetera más importante de la Sierra Nevada de Santa Marta durante las primeras siete décadas del siglo XX (Carriker, 2002: 18-19).

estadounidense The West India and Colombia Electric Co., para establecer el servicio telefónico, acueducto y luz eléctrica en Santa Marta. Estos contratos se perfeccionaron en 1894. En el caso del servicio telefónico, el Concejo Municipal concedió a la empresa un privilegio de exclusividad por 25 años⁶³.

Estos contratos fueron impulsados por el gobernador del Magdalena Ramón Goenaga. Para generar la luz eléctrica, los estadounidenses Orlando Flye y William Trout debieron construir una microcentral hidroeléctrica en el río Manzanares, a la altura de la población de Bonda, convertida en la primera planta eléctrica del país (*El Espectador*, 1969: 3-A). Ante la necesidad de tener un sitio cercano a la construcción donde ubicar la maquinaria, herramientas y levantar un campamento, Flye solicitó la adjudicación de un terreno denominado El Frasco, el cual le fue entregado en 1893 (Tovar, 1997: 39).

Otra de las iniciativas empresariales de Flye, esta vez asociado con un colombiano, fue la construcción de una planta de hielo en Santa Marta, para aprovechar las bondades de la energía eléctrica. El hielo empezaba a ser un elemento importante en la conservación de alimentos y frutas, como por ejemplo el banano. No cabe duda de que “estas innovaciones materiales mejoraron la calidad de vida, especialmente de los habitantes más educados y pudientes de la comunidad de Santa Marta” (Carriker, 2002: 27).

Vale la pena anotar que el futuro de este estadounidense no estaba en el ejercicio de la ingeniería, sino en la agricultura: mientras exploraba el área media del río Manzanares (donde construiría la hidroeléctrica), observó que había arbustos de café. Este ingeniero sabía de la creciente demanda internacional del grano, así como del auge de la producción cafetera en Colombia desde la década de 1880. Por ello envió a los Estados Unidos unas muestras de café de la Sierra Nevada, recibiendo confirmación de su excelente calidad y aroma. A partir de este concepto en 1893 inició la exploración de los terrenos y altitudes más adecuadas para sembrar el café en esta zona del país: ese año se asoció con su amigo Jorge Ancízar para explorar y denunciar unos terrenos ubicados en el sector de Calabazo, a 300 metros de altitud, donde intentaron sembrar café. Entre 1893 y 1897 hizo otros intentos a baja altura en Cacagualito (500 m s. n. m.) y Papayal (700 m s. n. m.), pero los resultados fueron desalentadores (Flye, 1935).

En 1897 Flye fue contratado por el inglés William S. Crane, quien tenía la misión de organizar la hacienda La Victoria, la cual contaba con más de 230.000 cafetos sembrados en el año 1900 (*New York Times*, 1900: 18). Las exploraciones de Flye siguieron durante el tiempo que estuvo contratado con la hacienda La

⁶³ AHMG, NPSM, EP núm. 1 del 5 de enero de 1894.

Victoria, hasta que un poco más arriba de esta propiedad encontró el sitio apto para ensayar la caficultura en la Sierra Nevada.

En 1898 Flye y sus trabajadores talaron la selva subtropical de la zona para sembrar café, dando así inicio al período de fundación o primera etapa de la hacienda Cincinnati. En su conjunto llegó a tener 2.700 hectáreas entre los 500 y 2.750 m s. n. m., distribuidas en cinco fincas: Vistanieve, Valparaíso, San Lorenzo, San Rafael y la propia Cincinnati. Se colonizó hasta los 1.500 metros de altitud, sembrando caña y pastos en las partes más cálidas, café en la zona templada y se conservó el bosque en la parte alta.

Una vez finalizada la guerra de los Mil Días (1899-1902), el comercio de café se normalizó y Cincinnati logró aumentar hasta cien el número de sus trabajadores. También en 1902 la familia Flye construyó la casa grande, tenían en cosecha 700.000 cafetos y su hacienda se cotizaba en US\$100.000. Como también aumentaba el número de hijos, en 1902 decidieron contratar a Mary Boardman Sheldon como institutriz, para que impartiera clases en inglés a sus hijos en edad de estudiar⁶⁴.

Durante los primeros años de funcionamiento de las fincas cafeteras ubicadas en las cuencas de los ríos Gaira y Toribio se recurrió a recolectores oriundos de corregimiento de Bonda (Santa Marta), por ser las personas que tenían un mínimo conocimiento en la actividad cafetera⁶⁵. Por su parte, los campesinos santandereanos llegaron a la Sierra Nevada por azar. En efecto, en el año de 1917 un grupo de campesinos santandereanos llegaron a Santa Marta con la intención de emigrar a Cuba, para trabajar en las plantaciones de caña de azúcar. Como no pudieron, se emplearon en las haciendas cafeteras de Santa Marta. Por esta jugada del destino, los Balaguera, Reátiga, Becerra, Pineda, Suescún y Acevedo, entre otros, empezaron a trabajar en la Hacienda Vistanieve, propiedad de Melbourne A. Carriker, ornitólogo estadounidense casado con una hija de los esposos Flye⁶⁶.

A principios de la década de 1920 estos trabajadores ya habían traído a sus familias, iniciándose el sistema de enganche de campesinos santandereanos en las grandes haciendas como Cincinnati, Vistanieve y La Victoria, entre otras. Para esta época Orlando Flye trajo 25 familias de Puerto Rico con experiencia en la recolección de café, para que trabajaran en Cincinnati, a las que en las dos

⁶⁴ Mary Boardman Sheldon (1908) escribió un libro en donde narra su experiencia en la hacienda Cincinnati, titulado: *Coffee and a Love Affair. An american Girl's Romance on a Coffee Plantation*, Frederick A. Stokes Company, New York (cfr. Carriker, 2002: 44 y 47).

⁶⁵ Entrevista realizada a Beatriz Flye de Mitchell y Paulina Flye de Escribano, Santa Marta, 20 de abril de 1997.

⁶⁶ Entrevista con Jesús y Delfin Balaguera, 14 de mayo de 1997, Santa Marta.

décadas siguientes se le sumaron cerca de 40 familias originarias del departamento de Santander.

En época de cosecha la hacienda podía contratar unos 800 recolectores, contando, además, con un número de trabajadores permanentes que oscilaba entre 60 y 80 personas, así como 240 mulas necesarias para transportar el café desde la hacienda hasta Santa Marta. En una buena cosecha la hacienda podía generar cerca de 27.000 jornales al año⁶⁷, pero durante los tres meses de recolección (aproximadamente 75 días) un poco más de 250 jornales diarios para atender las 310 hectáreas (1,2 hectáreas generaban un jornal durante el período de cosecha).

Orlando Flye y la hacienda Cincinnati se convirtieron en una institución de la caficultura del Magdalena. Su nieto M. Carriker lo definió como un hombre alto y fuerte físicamente: “Era persistente y exitoso ante las más rigurosas condiciones [...] Ambicioso, profesionalmente orientado, buen organizador y hombre de negocios, también era innovador” (Carriker, 2002: 29). En efecto, este ingeniero trazó caminos, instaló puentes, en 1910 introdujo el automóvil a Santa Marta, mejoró la maquinaria del beneficiadero, diseñó embudos para facilitar el transporte interno del grano y exportaba directamente el café. Asimismo, construyó una hidroeléctrica, instaló teléfonos en Santa Marta y en la plantación, entre otras mejoras.

Cuando compró su primer vehículo, Flye ordenó a sus trabajadores ampliar la carretera desde Mamatoco hasta Minca (20 kilómetros) para poder subir a la Sierra en su “nuevo juguete”. Su laboriosidad fue objeto de admiración en la región y en el resto del país: “Este señor, protestante presbiteriano, demostró a través de su trabajo y la construcción de varias obras ser un digno representante del modelo ideal del sueño estadounidense: tuvo una constante ética por el trabajo. Dejó en la región obras que aún perduran” (Molano, 1988: 32).

Como cónsul de los Estados Unidos en Santa Marta, se acostumbró a recibir expediciones y científicos coterráneos interesados en investigar sobre flora, fauna y arqueología de la Sierra Nevada⁶⁸. Cabe recordar que su exsocio en la construcción

⁶⁷ El cálculo se adelantó de la siguiente forma: 1.400 garrafones/día × 75 días de cosecha = 105.000 garrafones/cosecha × \$0,16 pagado por garrafón recogido = \$ 16.800/\$1 valor jornal = 16.800 jornales pagado por recolección; 10 jornales por ha limpia × 310 ha = 3.100 jornales pagados por dos limpiezas al año; 20 familias permanentes × 20 jornales/mes × 9 meses (fuera de cosecha) = 3.600 jornales a los trabajadores residentes; administrador, 60 jornales/mes × 12 meses = 720 jornales/año: 16.800 + 3.100 + 3.600 + 720 = 24.220 jornales; otros jornales imprevistos (10% subtotal = 2.420); total jornales pagados en un año = 26.640 aproximados.

⁶⁸ Lo interesante de esta práctica, al decir de Beatriz Flye, es cómo estos científicos, luego de trabajar en la mañana en sus actividades de recolección y reconocimiento, regresaban a la hacienda para convertirse en profesores de los ocho hijos de Orlando y Eva Flye; de esta forma, adelantaron su educación básica, hasta que estuvieron en edad de marchar a estudiar en universidades estadounidenses. En la lista de estos científicos se destacaron el ornitólogo M. A. Carriker, del Carnegie Museum; A. Ruthven como

de la planta eléctrica, William Trout, también se desempeñó como cónsul estadounidense del lugar en la década de 1910.

En la primera década del siglo XX también se establecieron en Santa Marta varios empleados estadounidenses de la United Fruit Company (UFC), quienes comenzaron a frecuentar las propiedades de los Flye en la Sierra Nevada. De estas reuniones sociales sus diferentes hijas conocieron a los que serían sus esposos, todos estadounidenses⁶⁹. De todos sus yernos, el único que se interesó por el cultivo del café fue Melbourne A. Carriker. Meb, como lo llamaban familiarmente, era un ornitólogo del Museo Carnegie de los Estados Unidos que había llegado a Santa Marta en 1911 para estudiar las aves de la zona. Fue invitado por los propietarios a tomar como base de sus operaciones científicas la hacienda Cincinnati; ahí conoció a Carmelita Flye, con quien se casó en 1912. Tres años después (1915) los Carriker establecieron su propia finca ganadera (Las Flores) a un costado de la Quinta Bolívar, y en 1917 iniciaron los trabajos para establecer su propia hacienda cafetera, en tierras que habían comprado a la hacienda La Victoria. En esos primeros años Meb no solo recolectaba aves y otra serie de animales para enviar a los Estados Unidos, sino que también ayudaba en el trabajo de la hacienda cafetera de sus suegros.

La nueva hacienda Vistanieve de M. Carriker fue estructurada parcialmente en 1917 por sus dueños, tenía una extensión cercana a 800 hectáreas y se extendía entre los 900 y 1.990 m s. n. m. La plantación fue dotada con teléfono y una microcentral hidroeléctrica que movía el molino o trapiche para moler la caña, la maquinaria del beneficiadero y daba luz a la casa principal. Además de café, en la hacienda se cultivaba caña de azúcar, lo que generaba ingresos adicionales a sus propietarios. Carriker planeaba todas las actividades económicas de forma racional: “Haber sido un empresario lo forzó hasta el límite. Estaba muy preparado gracias al trabajo que realizó en la plantación de banano de Costa Rica y la experiencia obtenida en la hacienda Cincinnati” (Carriker, 2002: 141).

Carriker combinaba con éxito su ejercicio científico como ornitólogo y su actividad empresarial en el sector agropecuario, pero no estaba exento de tensiones. En 1922 el Museo Carnegie le publicó un libro que escribió conjuntamente con otro científico estadounidense (Carriker y Clyde, 2002: 141). Sus constantes salidas de

líder de la expedición de la Universidad de Michigan; F. M. Gaige y A. S. Pearse; el geógrafo G. Taylor; el arqueólogo James Mason, y otros como Rehn, Link y Hall.

⁶⁹ Carmelita se casó con el ornitólogo Melbourne A. Carriker (1912); Alba con Fletcher Hatch, administrador asistente de la UFC (1916); Clara con James Ryan, contador de la UFC (1916), y Dolly con Frank Hill, encargado de la oficina del Inalámbrico de la UFC (1923). Uno de los empleados de Cincinnati, el británico de Bahamas Robert Sargent, también tuvo un romance con una de las hijas de Orlando y Eva Falye (Carriker, 2002: 97 y 112).

campo en cumplimiento de su actividad científica lo alejaban por largas temporadas de sus negocios en el sector agropecuario, lo que generó problemas en el manejo de personal en la finca, así como limitaciones financieras.

En 1925 Cincinnati ya contaba con 500.000 árboles de café, convirtiéndose en la hacienda más grande de la región, junto a Jirocasaca (Monsalve, 1921: 455). Sus 270 hectáreas producían cerca de 180.000 kilogramos de café pergamino por cosecha, lo que equivalía a un rendimiento de 650 kg/ha, 1,8 veces superior que la media departamental (Cuadro 19).

CUADRO 19. PRODUCCIÓN DE LA HACIENDA CINCINNATI, 1925 Y 1932

AÑO	NÚMERO DE CAFETOS	NÚMERO DE HA	NÚMERO DE ÁRBOLES POR HA	PRODUCCIÓN (KG/HA)	PRODUCCIÓN (KG)
1925	500.000	270	1.850	650	175.500
1932	700.000	350	2.000	500	175.000

Fuentes: Monsalve (1927) y Flye (1935); cálculos del autor.

A mediados de la década de 1920 los Carriker se enfrentaron a la disyuntiva de enviar los niños a estudiar a los Estados Unidos o dejarlos en colegios colombianos. Esta segunda opción no encontró apoyo en la familia, por lo que en 1927 los Carriker decidieron mudarse. En los siguientes años, todos los hijos de Orlando y Eva Flye marcharon con sus familias a los Estados Unidos, con la excepción de William y su esposa Beatriz Salzedo, quienes se establecieron definitivamente en Santa Marta, donde dejaron descendencia.

Luego de la partida de los Carriker, las propiedades de Cincinnati se habían ensanchado. En 1932 esta plantación tenía sembrados 700.000 cafetos, y en casi cuatro décadas se habían recogido más de cuatro millones de kilogramos de café pergamino. La hacienda contaba, además, con cerca de 400 hectáreas en pastos artificiales y unas 250 cabezas de ganado vacuno (Flye, 1935: 28). Ese año Orlando Flye creó la Compañía de Café de Santa Marta (Santa Marta Coffee Co.), en la que unió los negocios de las haciendas Cincinnati y Vistanieve, así como la Quinta de Bolívar y la finca Las Flores.

En síntesis, las grandes haciendas cafeteras de la Sierra Nevada, como Cincinnati, Jirocasaca, Onaca y La Victoria, se caracterizaron por ser empresas integrales desde finales del siglo XIX, donde no solo producían y beneficiaban el café, sino que asimismo trillaban, tostaban (aunque en pequeñas cantidades) empacaban y exportaban el producto por el puerto de Santa Marta a los mercados europeos en su gran mayoría.

Cada hacienda contaba con su propia moneda de circulación interna para facilitar las transacciones entre los propietarios y sus trabajadores. De acuerdo con

Beatriz Flye, las fichas (denominación dada por los numismáticos a este tipo de moneda) estuvieron vigentes en Cincinnati hasta principios de la década de 1930, época en la cual se cambiaron por vales que se le entregaban a cada familia o recolector, de acuerdo con su trabajo realizado. Además de Cincinnati, otras haciendas como Jirocasaca, Onaca y Don Diego también contaron con su propia ficha.

Orlando Flye fue el pionero de la caficultura empresarial en la Sierra Nevada de Santa Marta: su formación de ingeniero la puso al servicio de su proyecto de construir una empresa agrícola en el corazón de la montaña. Además, tenía información del mercado internacional del café, y por eso supo de la oportunidad de sembrar, dada la demanda creciente y los altos precios. Fue un empresario innovador en aspectos relacionados con la producción, recolección, transporte y comercialización del producto. Amplió sus negocios a otras actividades como la ganadería, dada la demanda que existía en el mercado local. Asimismo, desarrolló Cincinnati como una empresa familiar en la que participaron, además de él y su esposa, sus ocho hijos y en ocasiones sus yernos. En fin, este empresario estadounidense creó una red de la que formaron parte, además de sus familiares, empleados coterráneos de la UFC y otros extranjeros de la compañía del ferrocarril, científicos de paso por Santa Marta y cónsules radicados en la ciudad. No cabe duda de que puso las bases de un tejido productivo que lamentablemente no pudo consolidarse.

En síntesis, desde la época colonial, cuando se reportaron las primeras matas de café en la Sierra Nevada de Santa Marta, hasta la década de 1930, transcurrió un largo período de 150 años durante el cual la caficultura regional evolucionó lentamente, acorde con las características y limitaciones naturales que imponía el macizo orográfico. Pero es solo a finales del siglo XIX cuando se produce una primera colonización cafetera en las vertientes norte y suroriental de la Sierra Nevada (municipios de Santa Marta y Valledupar), y en la Serranía de Perijá (municipio de Villanueva), impulsada por empresarios nacionales y extranjeros. Las haciendas que se establecieron en la cara norte de la Sierra Nevada llegaron a desarrollar un completo y complejo proceso en la industrialización de café: además de producir el grano, lo beneficiaban, trillaban, tostaban, empacaban y exportaban a los mercados internacionales.

La familia Flye, pionera de la caficultura comercial en la región, extendió sus intereses económicos a la producción de banano y a la ganadería. Situación similar realizaron las familias Opdenbosch, Olarte y García (Pablo), quienes, además del café, tuvieron intereses en el banano y ganadería. Familias como los De Mier, Dávila y Díaz Granados tenían sus actividades productivas diversificadas: caña, banano, café y ganadería.

Orlando Flye y otros empresarios nacionales y extranjeros pusieron las bases para crear un tejido productivo en la Sierra Nevada de Santa Marta, basado en la producción y exportación de café. Al parecer, las características topográficas

y agroecológicas del macizo montañoso limitaron el desarrollo de este sistema productivo, de tanto éxito en departamentos andinos como Antioquia, Caldas, Risaralda y Quindío. También, es posible que algunas características de economía de enclave hayan limitado un mayor número de iniciativas de pequeños y medianos productores.

6. EMPRESARIOS DE CIÉNAGA Y ZONA BANANERA DEL MAGDALENA

El propósito del presente capítulo es analizar la actividad económica y empresarial que se desarrolló en Ciénaga y su área de influencia a partir de la década de 1870. En el capítulo se trata de responder las preguntas: ¿con qué políticas de Estado se impulsó la actividad bananera?, ¿cómo se dio la integración vertical y horizontal de la UFC en el negocio del banano?, ¿qué sucedió con la economía bananera del Magdalena después de la huelga de 1928?

La hipótesis aquí planteada es que en Ciénaga y su área de influencia, el cultivo y exportación de banano generó un tejido productivo en el que se distinguían varias características: especialización productiva; construcción de una amplia red de empresarios y comerciantes, que empezaba en la zona bananera y se extendía hacia el ámbito internacional; masa obrera activa y en crecimiento (como lo demuestran las reivindicaciones y huelgas organizadas), y organizaciones gremiales que cooperaban y se enfrentaban, siempre en defensa de los intereses de sus afiliados. Los tejidos productivos se caracterizan por ser un territorio donde se concentran unidades especializadas, alrededor de las cuales se generan economías de escala y de alcance. En el caso del Magdalena Grande, esta especialización se daba en sectores agrícolas y ganaderos, por lo que en el estudio se toman en consideración las pequeñas poblaciones y el área rural de Ciénaga, Aracataca y Fundación, principalmente.

También se muestran las iniciativas empresariales primigenias que buscaban impulsar y consolidar económicamente la zona agrícola entre Ciénaga y Aracataca, mediante cultivos como el tabaco y el cacao, de gran demanda en el mercado internacional de la segunda mitad del siglo XIX. Esta primera etapa fue impulsada por empresarios agrícolas locales, así como por algunos alemanes, franceses y holandeses. Pero definitivamente el banano fue el producto que transformó la economía de esta zona del Magdalena desde la última década del siglo XIX. También, fue el primer producto que atrajo inversión extranjera de alguna consideración para el departamento, lo que permitió un crecimiento de las exportaciones a largo plazo, a diferencia de lo sucedido con el cacao y el tabaco. Vale la pena recordar que en el Magdalena se configuró la primera zona agrícola del país con inversión estadounidense.

De otro lado, se estudia la adjudicación de baldíos, entendida como el origen histórico de la colonización empresarial de esta zona agrícola. En el análisis se plantea que en el departamento del Magdalena las adjudicaciones de tierras baldías se utilizaron como una política de Estado para impulsar la agricultura de exportación, lo que ayudó a consolidar el negocio del banano y la zona bananera.

Por su parte, el ferrocarril del Magdalena se convierte en un punto de encuentro entre la economía comercial de Santa Marta y la economía bananera de Ciénaga. En efecto, el ferrocarril actuó de puente entre las dos zonas productivas y fue funcional a la expansión de la economía del banano desde finales del siglo XIX hasta la década de 1930, cuando se empezaron a construir las carreteras en el departamento del Magdalena.

6.1. CULTIVOS DE TABACO, CACAO Y PIONEROS DEL BANANO

La zona agrícola ubicada al sur del municipio de Ciénaga está bañada por siete ríos⁷⁰ y se enmarca entre las estribaciones de la Sierra Nevada, al oriente, y la Ciénaga Grande y el delta exterior del río Magdalena, al occidente (Mapa 6). En estricto rigor, la zona bananera que empezó a desarrollarse a finales del siglo XIX y se fortaleció en las dos primeras décadas del siglo XX se extendía desde Riofrío hasta el río Fundación. Pero también se sembró banano por fuera de este globo de terreno, en la subregión de Papare, Córdoba y Mamonal, bañada por los ríos Córdoba y Toribio, así como en un área entre Ciénaga y Riofrío, en la que se ubicaban varias fincas, siendo una de ellas Neerlandia (Henríquez, 1939: 5). El área total de la zona agrícola abarcaba algo más de 110.000 hectáreas, de las cuales la zona cultivable era de 46.000 hectáreas (Herrera y Romero, 1979), mientras que el cultivo del banano llegó a ocupar cerca de 31.000 hectáreas en su época de mayor expansión, a finales de la década de 1920.

Ciénaga fue el municipio de mayor población y dinámica comercial del departamento del Magdalena durante el siglo XIX y gran parte del XX. Así, a finales de la década de 1870 Ciénaga tenía una población cercana a 7.000 habitantes, más que Santa Marta, la capital (Simons, 1882: 17). Allí llegaban comerciantes y agricultores de diferentes regiones, quienes empezaron a demandar sus fértiles tierras para el cultivo de tabaco y cacao en un principio y luego para banano.

Esta subregión agrícola del Magdalena fue poco explotada en el período colonial y las primeras décadas de la República, a pesar de su cercanía a Santa Marta y al mar Caribe. No obstante, desde el siglo XVIII familias tradicionales de Santa Marta y Ciénaga reclamaron como suyas algunas de estas tierras, aunque no adelantaron labores agrícolas significativas.

70 Ríos Toribio, Córdoba, Frío, Sevilla, Tucurínca, Aracataca y Fundación, además de múltiples quebradas. Estas aguas fueron aprovechadas por la UFC para surtir sus canales de riego.

MAPA 6. ZONA BANANERA DEL MAGDALENA Y SU UBICACIÓN EN LA CUENCA DEL CARIBE



+++ : Ferrocarril del Magdalena (Santa Marta-Fundación).

Fuente: IGAC; elaboración del autor.

Al momento de la Independencia gran parte del territorio nacional no estaba explotado y tenía una densidad de población muy baja. Ante esta situación, la concesión de tierras baldías se convirtió en una política de Estado desde los primeros años de la República. Con los bonos territoriales no solo se buscaba pagar con tierra a militares y comerciantes que apoyaron la causa de la Independencia, sino también atraer al sector agrícola a inversionistas extranjeros. La política nacional de concesión de tierras se intensificaría a mediados del siglo XIX, alcanzando su máximo esplendor entre 1890 y 1930 (Tovar, 1977; Sánchez, Fazio y López, 2010: 250 y 255).

La zona agrícola del Magdalena se abrió al mercado a mediados del siglo XIX, cuando se empezaron a implementar las políticas liberales en Colombia⁷¹. Las primeras iniciativas de explotación sistemática fueron emprendidas por empresarios europeos⁷², en su mayoría alemanes, ingleses, franceses y holandeses, quienes aprovecharon el fin del estanco del tabaco para solicitar adjudicación de tierras e iniciar el cultivo de la hoja. También, para esta época se empezó el cultivo de cacao, ambos productos de gran demanda en el mercado europeo⁷³.

⁷¹ Las políticas liberales se empezaron a impulsar durante la administración del general conservador Tomás Cipriano de Mosquera (1845-1849), quien nombró como secretario de Hacienda al liberal Florentino González. En 1849 fue elegido presidente el general José Hilario López, iniciándose una era de gobiernos liberales hasta 1880. Estos impulsaron las exportaciones, la liberalización del mercado de tierras, disminuyeron los aranceles y apoyaron la educación en los diferentes estados soberanos (cfr. Palacios y Safford, 2002).

⁷² Carl H. Simmonds, judío alemán radicado en la isla sueca de San Bartolomé desde la década de 1810. Pedro Fergusson, descendiente de ingleses nacido en Jamaica, llegó a Colombia por Riohacha como comisionista de una casa de comercio inglesa en la década de 1830 (NPSM, Libro de Protocolos de 1865, Testamento de P. Fergusson). Luego, se estableció en Santa Marta donde se convirtió en un próspero empresario. En esa ciudad se casó con Fernina Noguera, hermana de Tomás. En los primeros años del siglo XX una rama de la familia Fergusson se asentó en Aracataca, al sur de la zona bananera. Una de sus descendientes, Rosa Elena Fergusson, nacida en Riohacha y educada en Santa Marta, fundó en 1933 la Escuela Montessori de Aracataca, en donde tomó sus primeras clases Gabriel García Márquez (cfr. Saldivar, 1997: 118-120; García Márquez, 2002: 56 y 117-118). Jacob Henríquez de Pool nació en Haití de padres curazoleños, por lo que tenía la nacionalidad holandesa; era judío sefardita y fue navegante, agricultor y comerciante establecido en Ciénaga desde mediados del siglo XIX. Se casó con Ana Ricardo Hermann, también judía sefardita nacida en Coro, Venezuela. De acuerdo con el juicio de sucesión entablado por sus hijos en 1880, Jacob dejó bienes valorados en \$3.561, una fortuna pequeña si se compara con los montos de Manuel Julián de Mier o C. H. Simmonds (cfr. NUC, tomo de 1880, 17 de julio, y Santa Marta, 29 de julio de 1880; también, Henríquez, 2003: 82).

⁷³ En 1856 C. H. Simmonds, P. Fergusson y J. Henríquez, así como José María Vieco y otros comerciantes locales conformaron una sociedad para cultivar tabaco en Orihueca y Cañabobal, el cual exportaban a Alemania. La sociedad, que recibió apoyo financiero de la casa bancaria curazoleña Simmonds, Edwards & Cía., fue pionera en la región en los cultivos de tabaco y cacao. El agente en Santa Marta de esta casa bancaria fue Tomás Noguera, cuñado de Pedro Fergusson. Al disolverse la sociedad

Una de estas familias procedentes de Curazao fueron los hermanos Salzedo: Pedro, José del Carmen y Martín⁷⁴. Los siete hijos de Pedro, los hermanos Salzedo Ramón, se caracterizaron por ser emprendedores, fundando empresas y aprovechando las oportunidades que ofrecía una región dinamizada por el comercio exterior colombiano: Rafael fundó en Barranquilla el aserrío La Industria, la principal empresa maderera de la región. El samario Tomás Surí Salzedo, hijo de Rafael, fue Ministro de Hacienda durante el período 1914-1918 (Sourdis, 2001: 46-48). Por su parte, Napoleón fundó una fábrica de aceites y jabones, así como una empresa de transporte fluvial de ganado por el río Magdalena.

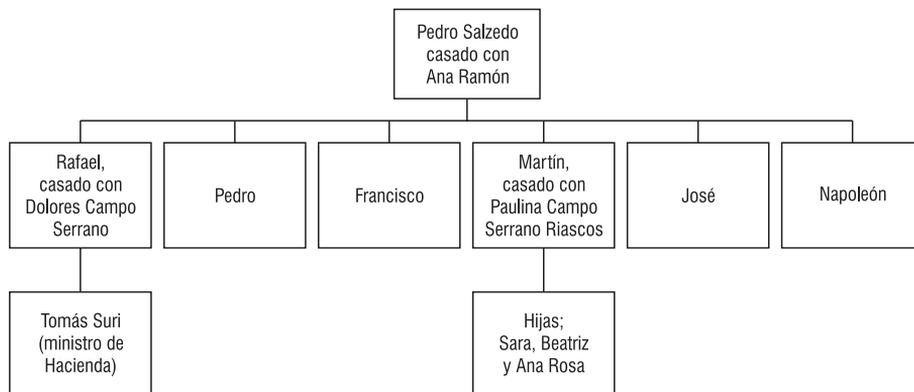
Los Salzedo construyeron una efectiva red familiar, a partir de matrimonios, asociaciones comerciales o alianzas políticas en los departamentos de Magdalena y Atlántico (Diagrama 2): Martín se casó con Paulina Campo Serrano, de cuya unión nacieron ocho hijos, la mayoría posteriormente casados con influyentes políticos y acaudalados comerciantes. Por su parte Rafael Salzedo Ramón se casó con Dolores Campo Serrano. Paulina y Dolores eran hija y hermana respectivamente del general José María Campo Serrano, gobernador del Magdalena y Antioquia, así como presidente de la República en 1886. La hija de Martín y Paulina, Sara Salzedo Campo, se casó con el empresario Manuel Julián de Mier Aldama, nieto de Manuel Julián de Mier Róvira, el empresario más influyente de Santa Marta en la segunda mitad del siglo XIX. Beatriz Salzedo se casó con William Flye, hijo del empresario cafetero más próspero de la región (Orlando Flye), mientras que Ana Rosa Salzedo se casó con Samuel Pinedo, comerciante de origen judío sefardita nacido en Curazao, con inversiones económicas en La Guajira y la zona bananera.

Martín Salzedo Ramón fue un empresario y político, que se desempeñó como gobernador del Magdalena en tres ocasiones: 1875, 1883-1886 y 1887-1888. Tenía intereses económicos en Santa Marta, Barranquilla, Ciénaga y la zona bananera. En 1883 compró la mina de oro la Diamantina, ubicada en Ciénaga, cerca del río Tucurínca.

Martín Salzedo era conocedor de la importancia estratégica que estaba tomando la zona agrícola al sur de Ciénaga, por lo que decidió ampliar sus propiedades rurales en terrenos de Aracataca. Al respecto vale la pena mencionar que los genoveses Costa Colón llegaron a Santa Marta a mediados del siglo XIX,

agrícola Simmonds, Fergusson & Henríquez, los terrenos pasaron a manos de Simmonds (*AHMG*, NPSM, escrituras núms. 30 y 41 de 1856, y 25 de 1874).

⁷⁴ Hacia la década de 1830 procedentes de Curazao llegaron a la costa Caribe colombiana los hermanos Salzedo: Pedro, quien se radicó en Santa Marta, José del Carmen en Barranquilla y Martín, en Mompós. Pedro se casó con la samaria Ana Ramón, quienes tuvieron siete hijos: Rafael, Pedro, Antonio, Francisco, Martín, José y Napoleón.

DIAGRAMA 2. FAMILIA SALZEDO RAMÓN

Fuente: elaboración del autor.

y en 1887 Giácomo solicitó ante la gobernación del Magdalena la adjudicación de 2.000 hectáreas del terreno Santa Rosa de Aracataca, donde tenía sembrado tabaco, caña de azúcar y cacao desde hace varios años. En este sitio y para esa época se formó un caserío que fue elevado a la categoría de corregimiento y fue bautizado con el nombre de Aracataca⁷⁵.

A la adjudicación solicitada por Costa Colón se opuso Eugenio García Castro, nieto de Basilio García, quien había denunciado estas tierras en 1796 con el nombre de Santísima Trinidad de Aracataca y La Concepción. Eugenio García mostró los títulos de propiedad reconocidos por el gobierno de la Nueva Granada en 1837, pero la Gobernación del Magdalena consideró que los títulos no eran legítimos. La Gobernación tampoco le adjudicó los terrenos al italiano Giácomo Costa, quien vendió sus mejoras de Santa Rosa de Aracataca a Virgilio de Andrés y Nelson Vives, quienes, a su vez, vendieron los terrenos en 1893 a Martín Salzedo Ramón. Las propiedades de este último siguieron creciendo, y en 1905, durante el auge bananero, recibió otra concesión de 5.000 hectáreas en cercanías del río Tucurínca⁷⁶.

⁷⁵ En esos años el trazado del pueblo estuvo a cargo del ingeniero cienaguero Francisco Durán, padre del general José Rosario Durán, uno de los bananeros más prósperos en los primeros años del siglo XX —Concejo Distrital de Ciénaga, Acuerdo 09 de 1889; citado por Beracasa e Hinestroza (2005: 9-10) y Uribe (2003: 18)—.

⁷⁶ AHMG, NPSM, EP núm. 25 del 29 de marzo de 1883 y núm. 22, del 7 de marzo de 1893; Beracasa e Hinestroza (2005: 10).

La población de Riofrío se refundó en 1875 como epicentro para el cultivo del tabaco, hasta donde llegaron algunos terratenientes y capitalistas emprendedores de la región, como los Riascos, Barreneche, Díaz Granados, Goenaga, Vengoechea y Fergusson, quienes fueron los pioneros en la construcción de pequeños distritos de riego a partir del aprovechamiento de sus aguas. También, la familia De Mier tenía intereses en Riofrío, y los Dávila en los valles de los ríos Córdoba y Toribio, donde tenían tierras cultivadas con caña de azúcar. Desde finales del siglo XIX esta familia había instalado una centrífuga para refinar azúcar de exportación⁷⁷.

A comienzos de la década de 1870 la economía del departamento del Magdalena mostraba síntomas de recesión, como consecuencia de la disminución del comercio exterior, las continuas guerras civiles y la migración de muchos de sus empresarios a ciudades más pujantes como Barranquilla o Bogotá. Contrario de lo que sucedía en el Magdalena, a partir de la década de 1870 el mercado internacional de productos tropicales experimentó un fuerte crecimiento, impulsando a su vez mayores demandas de tierras fértiles e incremento en sus precios.

Como respuesta a las demandas internacionales de productos agrícolas, a partir de 1873 la legislación colombiana determinó que los beneficiarios de la adjudicación de baldíos debían ser las personas que trabajaran la tierra, como una forma de incentivar la agricultura, principalmente de exportación. A pesar de lo establecido por la norma, los colonos se enfrentaron a múltiples problemas para titular sus tierras: por un lado, elevados costos administrativos y, por el otro, la resistencia de los terratenientes, quienes lograban manipular los procesos de titulación a su favor. Ante la debilidad del Estado central para hacer cumplir la legislación en el ámbito local, una parte considerable de los terrenos titulados terminaron en manos de familias tradicionales. Lo anterior generó conflictos entre terratenientes y colonos, los cuales se intensificaron con el tiempo: 69 conflictos por tierra entre 1870 y 1900; 137 entre 1901 y 1917, y 241 entre 1918 y 1931 (LeGrand, 1988).

Acorde con las políticas de Estado, en 1872 los diputados Díaz Granados, Capella Toledo, Maya, Noguera y Joaquín Riascos solicitaron al Presidente de la República la concesión de terrenos baldíos pertenecientes a la nación, para ser entregados a empresarios extranjeros que invirtieran sus capitales en el Magdalena. Para tal fin el Presidente otorgó 18.000 hectáreas de baldíos nacionales (Botero, 1977: 316). En esta época, el Magdalena era un departamento de escasa población, por lo que la concesión de tierras baldías se convertía en una condición y una ventaja para la llegada de empresarios agrícolas y, por tanto, para el desarrollo capitalista.

⁷⁷ *Informe que rinde el Gobernador del Departamento del Magdalena a la Asamblea Departamental... 1890*, Santa Marta, pp. 23 y 163; White (1978: 15-16).

Desde los primeros años de la República la concesión de tierras baldías fue una política de Estado destinada, tanto a pagar con tierra a militares y comerciantes que apoyaron la causa de la Independencia, como para atraer a inversionistas extranjeros. El Cuadro 20 muestra la concesión de bonos territoriales entregados en el Magdalena entre junio de 1861 y diciembre de 1874. Entre los beneficiarios de tierras encontramos a un presidente de la República (general Tomás Cipriano de Mosquera), varios gobernadores del Magdalena (Tomás Abello, Martín Salzedo Ramón, César Campo, José Ignacio Díaz Granados y Manuel Dávila García), un extranjero (H. B. Tyler) y los demás podrían clasificarse como comerciantes y políticos locales. Los gobernadores Salzedo Ramón, Díaz Granados y Dávila fueron beneficiarios del decreto presidencial que autorizaba la concesión de baldíos en el Magdalena.

CUADRO 20. DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA, CONCESIÓN DE BONOS TERRITORIALES, 1861-1874

BENEFICIARIO	HECTÁREAS CEDIDAS	FECHA DE EXPEDICIÓN
Alejandro Martínez	1.198	Junio de 1861
Alberto Zúñiga	450	Junio de 1861
Manuel L. Guardiola	110	Junio de 1861
Rafael Robles	350	Junio de 1861
César Campo	3.000	Junio de 1861
María de Noguera	1.580	Junio de 1861
Ismael Noguera Conde	600	Junio de 1861
Carlos Alzamora	30	Junio de 1861
H. B. Tyler	4.380	Junio de 1861
Rafael Robles	15	Junio de 1861
José de Jesús Cataño	390	Junio de 1861 y noviembre de 1866
Tomás Abello Vergara	200	Diciembre de 1866
Mateo Londoño	100	Diciembre de 1866
Juan del Gordo	200	Diciembre de 1866
Tomás Cipriano de Mosquera	1.200	Diciembre de 1866 y enero de 1867
José Ignacio Díaz Granados	100	Agosto de 1872
Manuel Dávila García	1.500	Septiembre de 1872
Martín Salzedo Ramón	1.127	Diciembre de 1874
Total hectáreas cedidas	16.530	De 1861 a 1874

Fuente: Hoyos (1982: 57-58).

En 1887 el gobierno de Colombia se comprometió a conceder a la empresa del ferrocarril de Santa Marta 100.000 hectáreas de tierras baldías de manera gratuita, en la medida en que fuera avanzando la construcción de la vía férrea. De acuerdo con este compromiso, en 1897 el Ministerio de Hacienda dispuso la expedición de títulos de concesión por 30.000 hectáreas en pequeñas propiedades aledañas a la vía. Luego, en 1908 el gobierno adjudicó a la compañía ocho lotes que en total sumaban 1.000 hectáreas en las cercanías de Fundación y servidos por el ferrocarril (Hoyos, 1982: 74 y 123).

En esta época de alta demanda por la tierra en una zona que apenas empezaba a configurarse como bananera, las élites samaria y cienaguera se aferraban a sus títulos coloniales, mientras los empresarios agrícolas solicitaban concesiones de tierra de baldíos nacionales. De acuerdo con la información del Ministerio de Industrias, en el período 1892-1931 se adjudicaron 29 baldíos en los municipios correspondientes a la zona bananera: Ciénaga, Puebloviejo y Aracataca, que sumaron en total cerca de 29.000 hectáreas de terreno, de las cuales 60% estaban ubicadas en jurisdicción de Aracataca, el nuevo municipio hacia donde avanzaba la colonización bananera y el tendido de la línea férrea. Es diciente el hecho de que las mayores adjudicaciones de tierra en Aracataca se concedieron a partir de 1913, unos años después de la llegada del ferrocarril. El 26% de las adjudicaciones se concentraron en Ciénaga, municipio conocido en ese entonces como San Juan del Córdoba. En este municipio de origen colonial las tierras baldías empezaban a escasear en esos años. Por su parte, una vez segregado Aracataca de Puebloviejo, este último se convirtió en marginal dentro de la zona bananera, con apenas el 14% de las adjudicaciones de baldíos.

Los beneficiarios de esta política de adjudicación de tierras fueron en su mayoría terratenientes, políticos y familias tradicionales de la región como los Dávila, Vengoechea, Correa, Durán, Guerrero, Morán y Rosellón, entre otros. También, varios agricultores del interior del país, como los Valenzuela, Ferrero, Campuzano y Robayo, entre otros, los cuales llegaron durante o poco después de la administración Reyes (Cuadro 21).

Las iniciativas empresariales continuaron en la subregión. Así, en la década de 1870 la empresa francesa Compagnie Immobilière et Agricole de Colombie se estableció en Aracataca, en el terreno denominado Theobromina⁷⁸, donde llegó a tener cerca de 20.000 hectáreas, y de ellas unas 2.000 sembradas en cacao y

⁷⁸ La *theobromina* es el alcaloide que se encuentra en el cacao. En el siglo XVIII el naturalista sueco C. Linneo clasificó el cacao con el nombre de *theobroma cacao*, que en palabras griegas y mayas significa “alimento de los dioses”. Es evidente que al bautizar sus tierras con el nombre de Theobromina los franceses de la compañía Immobilière tenían como propósito principal el cultivo del cacao para la exportación.

CUADRO 21. ADJUDICACIÓN DE BALDÍOS NACIONALES EN LOS MUNICIPIOS CORRESPONDIENTES A LA ZONA BANANERA DEL MAGDALENA, 1892-1931

AÑO	ADJUDICATARIO	MUNICIPIO	HECTÁREAS
1892	Gregorio Beltrán	San Juan del Córdoba	22
1895	María Concepción de Durán	San Juan del Córdoba	3.385
1896	Luis J. Porto	Aracataca	410
1897	Teotiste Maya	San Juan del Córdoba	190
1899	Sergio Rosellón	San Juan del Córdoba	1.000
1904	Sergio Rosellón	Puebloviejo	1.003
1908	Ulpiano Valenzuela & Cía.	San Juan del Córdoba	285
1913	David Ferrero	Aracataca	1.921
1913	Luis Castañeda	Aracataca	50
1914	Roberto Guerrero	Aracataca	2.010
1915	Luis C. Díaz Granados	Aracataca	595
1916	José Páez de Castro	Aracataca	1.050
1916	Julio A. Correa	Aracataca	1.002
1916	Ramón Demetrio Morán	Aracataca	1.000
1916	Manuel de Vengoechea	Aracataca	764
1916	Francisco L. Campuzano	Puebloviejo	150
1917	Manuel Pérez	Aracataca	2.399
1919	Carlos Ferrero	Aracataca	831
1920	Charles Gautier	Aracataca	587
1920	Ricardo A. Correa	Puebloviejo	450
1920	Anastasio Escorcía	San Juan del Córdoba	289
1921	Francisco Dávila	Aracataca	1.968
1923	Gral. Florentino Manjarrés	Puebloviejo	2.397
1923	Lorenzo Arrieta	San Juan del Córdoba	1.285
1923	Daniel Robayo	Aracataca	571
1923	Heliodoro Pinilla	San Juan del Córdoba	301

CUADRO 21. ADJUDICACIÓN DE BALDÍOS NACIONALES EN LOS MUNICIPIOS CORRESPONDIENTES A LA ZONA BANANERA DEL MAGDALENA, 1892-1931 (continuación)

AÑO	ADJUDICATARIO	MUNICIPIO	HECTÁREAS
1923	Manuel Gómez	San Juan del Córdoba	300
1924	Alberto Zúñiga	Aracataca	2.035
1929	García & Cía.	San Juan del Córdoba	183
1931	José de la Cruz	Aracataca	20
Total	29 personas o empresas	Tres municipios	28.453

Fuente: Ministerio de Industrias, 1931. Memorias del Ministerio de Industrias, Tomo V, Bogotá, pp. 304-310, 380 y 381.

tabaco, que exportaba en su mayoría a Francia. También, a finales del siglo XIX llegó otra empresa francesa a sembrar cacao, de los industriales Héctor Franchomme y Georges Fauchille, sucesores de Delespaul-Hanez. En 1848 Henri-Victor Delespaul y su esposa Emilie Havez fundaron en la ciudad de Lille una fábrica de chocolates, siendo su producto más famoso el caramelo Carambar. Al no tener herederos, en 1893 la pareja negoció su fábrica con los empresarios Franchomme y Fauchille (Pincas, s. f.).

Ante la necesidad de contar con la materia prima suficiente y oportuna para fabricar sus caramelos y barras de chocolate, Franchomme y Fauchille decidieron incursionar en el cultivo de cacao en Colombia, más específicamente en la zona agrícola ubicada al sur de Ciénaga, en el departamento del Magdalena. Su empresa compró tierras y las sembró de cacao, producto que exportaba directamente a Francia. Ante la dificultad de operar en Colombia, en 1908 Franchomme y Fauchille concedieron un poder al empresario Jean Pepin, ejecutivo de la *UFC* radicado en Santa Marta, para que administrara los bienes de esta sociedad anónima francesa⁷⁹.

Las actividades de las compañías francesas en esta zona agrícola del Magdalena generaron una primera dinámica económica en Ciénaga y su área de influencia, atrayendo experimentados cultivadores de tabaco y de cacao de otros departamentos, así como casas de comercio como Vengoechea, Lafaurie & Cía., González & Cía., García & Cía., Pedro Díaz Granados, y familias como los Miranda, Barranco y Juvinao. Otros empresarios, como el francés Jean Phillip

⁷⁹ *AHMG*, NPSM, escritura de protocolización de un poder presentado por Jean Pepin, núm. 255, Santa Marta, 18 de septiembre de 1908; Escritura núm. 287, Santa Marta, 8 de octubre de 1908.

Lacouture y el judío de Curazao Isaac Pinedo, incursionaron en el negocio del tabaco en Valledupar y Riohacha, respectivamente.

Desde finales del siglo XIX varios informes dan cuenta de la fertilidad de la tierra en la zona agrícola del Magdalena. En 1899 C. Michelsen escribió en su informe presentado al ministro de Hacienda: “En ningún lugar del mundo he visto terrenos tan fértiles y clima tan adecuado para el cultivo de cacao y plátano como son los de las llanuras que recorre y atraviesa el ferrocarril de Santa Marta” (*Diario Oficial*, 1889).

Según el informe del gobernador Ramón Goenaga, en 1890 Ciénaga era el tercer productor de cacao de Colombia. El Magdalena producía 7,25 toneladas de algodón, de las cuales 6,25 se producían en los pueblos ribereños del Magdalena; la producción cafetera era superior a 18.000 toneladas (Cuadro 22), de las cuales Villanueva exportaba 500 toneladas de café. En otros municipios se producía 3,7 millones de kilogramos de azúcar para fabricar ron y panela⁸⁰. El gobernador Goenaga también informa que Ciénaga producía 250.000 kilogramos de tabaco, convirtiéndose en el tercer productor en Colombia.

CUADRO 22. PRODUCCIÓN AGROPECUARIA DEL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA EN 1890

PRODUCTO	PRODUCCIÓN (TONELADAS)
Café	18.250
Azúcar y panela	10.000
Algodón	7.250
Arroz	3.650
Cacao	330
Pescado	23.750
Novillos de exportación	24.000
Novillos de ceba	12.000
Otros ganados	12.000

Fuente: *Informe del Gobernador del Departamento del Magdalena... 1890*, Santa Marta, p. 197.

El cultivo del tabaco había tomado auge en la región Caribe en la segunda mitad del siglo XIX, luego de la crisis tabacalera de Ambalema (Tolima). En efecto, la economía del tabaco se expandió por toda la subregión de los Montes de María, con epicentro en El Carmen, además de Plato, Bosconia, Ciénaga y Aguachica en los estados soberanos de Bolívar y Magdalena. El problema principal fue que las

⁸⁰ *Informe que el Gobernador del Departamento del Magdalena... 1890*, Santa Marta, p. 194.

técnicas de cultivo continuaron siendo las mismas que utilizaban los campesinos antes del auge exportador, quienes no conocían una cosa tan elemental como el arado (*Diario de Bolívar*, 1877: 448). Caso similar se vivió en la zona bananera de Santa Marta, donde apenas en la década de 1880 empresarios ingleses introdujeron en la agricultura de la región el arado y el sextante.

Además de las deficiencias técnicas en su cultivo, la industria del tabaco presentaba un gran problema: un alto nivel de desempleo por cerca de cinco meses al año en toda la zona tabacalera, lo que generaba migraciones, bajo nivel ocupacional y estancamiento económico. Por último, la falta de fomento del cultivo no permitió que se compitiera en el mercado internacional con tabaco de calidad superior.

En la segunda mitad del siglo XIX en El Carmen se establecieron empresarios y casas comerciales extranjeras, como el empresario francés Alejandro Danouille, cuya principal actividad fue la compra de tabaco negro para la exportación⁸¹. La incursión temprana de Danouille en la vida comercial de El Carmen se puede considerar como la apertura de la región a los empresarios extranjeros en el negocio del tabaco.

La economía agrícola de Ciénaga estaba en crecimiento a finales del siglo XIX. En 1883 en esta ciudad se constituyó una sociedad agrícola denominada El Apostolado, de la cual eran socios doce empresarios de la región⁸². La sociedad adquirió un terreno de 360 hectáreas en la margen izquierda de Riofrío, para el cultivo de cacao y plátano, mientras otros agricultores de la zona se dedicaban al cultivo de tabaco, caña de azúcar y frutales. El gobierno municipal autorizó a la sociedad para que construyera un canal de irrigación que desde entonces se llamó el canal del Apostolado.

Entre los ingleses se destacaba Mansel F. Carr, quien llegó a Santa Marta en 1882 como gerente de la Compañía del Ferrocarril de Santa Marta, y más tarde fue nombrado vicecónsul británico en la ciudad. Su ascenso social fue rápido, por su triple condición de inglés: gerente de una empresa británica de importancia en la región y cuñado de Robert Joy, uno de los empresarios más prósperos de la región en la segunda mitad del siglo XIX. Carr y Bradbury conocieron la fertilidad de las tierras al sur de Ciénaga y la demanda internacional por productos agrícolas, por lo que empezaron a cultivar banano y cacao en la región de Riofrío. En sus cultivos por primera vez en la región estos ingleses emplearon el arado

⁸¹ AHC, NUC, EP núm. 81, 10 de diciembre de 1873.

⁸² De los doce empresarios, ocho eran costeños, uno tolimense y tres ingleses: Rafael Barranco, Zabarain Hermanos, Lorenzo Díaz Granados, Ramón Arrieta, José Miranda, Ezequiel García Pérez, Óscar Pereira, Ricardo Echeverría, Manuel Galindo y los británicos Mansel F. Carr, Laurence Bradbury y H. B. Taylor.

y el sextante, lo cual indica el estado de atraso en el que se encontraba la agricultura del Magdalena. Por su parte, H. B. Taylor trabajaba como ingeniero en el Ferrocarril de Santa Marta. No cabe duda de que la construcción de este medio de transporte revivió el espíritu empresarial de los agricultores del Magdalena.

El cultivo de banano no requería de una tecnología avanzada, solo de tierra plana y abundante agua, y estas condiciones se cumplían en la zona al sur de Ciénaga, enmarcada entre las estribaciones de la Sierra Nevada y la Ciénaga Grande. El primer cultivo de banano en esta zona lo hizo el empresario local José Manuel González Bermúdez⁸³, comerciante y agricultor con intereses en la región, quien en 1887 se asoció con Santiago Pérez Triana, residente en Nueva York⁸⁴. Los socios adquirieron una finca de cien hectáreas y pusieron como director de la empresa agrícola a Miguel González Vengoechea, hijo de José Manuel. Estos empresarios hicieron la primera exportación de banano en marzo de 1891, en una cantidad de 1.500 racimos (*El Estado*, 1947).

Otros agricultores de Ciénaga y Santa Marta secundaron a la familia González en la siembra de guineo (nombre dado al banano en la zona nororiental de la región Caribe), como los integrantes de la sociedad del Apostolado, además de Clemente Ropaín, Pedro Segovia, Antonio Elías, José Garizábalo, Rodrigo Pantoja y las familias Dávila Pumarejo, Lombana Barreneche y Jacobo Senior (Senior & Co.), este último de Barranquilla. Para finales del siglo XIX el empresario Francisco Robles Samper le compró al notario de Santa Marta, Julio Sánchez, cerca de 1.000 hectáreas (terrenos de La Fe y Santa Ana), ubicadas en jurisdicción de Orihueca, por la astronómica suma de US\$40.000. Lo que para algunos fue una locura, en realidad mostró la visión empresarial de Robles, quien convirtió estos terrenos incultos en una finca de más de 600 hectáreas sembradas de banano, que le producían entre 12.000 y 14.000 racimos de banano por semana (Vives de Andreis, 1980: 240).

La falta de experiencia en el transporte y almacenamiento del banano originó que la fruta de los primeros embarques llegara dañada al mercado estadounidense. Una

⁸³ José Manuel González nació en Santa Marta en 1824 y murió en Barranquilla en 1897. En 1853 se casó con Josefa Vengoechea y, luego, con su cuñado Miguel Vengoechea organizó la casa de comercio Vengoechea & González, la cual existió hasta 1872, cuando Miguel se fue a vivir a París. Con otros empresarios de Santa Marta fundó la empresa de navegación Compañía Nacional, y luego en 1890 con sus hijos organizó la firma de comercio González & Cía. En junio de 1899 esta firma, domiciliada en Barranquilla, contrató con el Ministerio de Hacienda la apertura de Bocas de Ceniza (desembocadura del río Magdalena), pero el estallido de la guerra de los Mil Días frustró por varios años esta obra —información suministrada por Miriam González Pinedo, descendiente de José Manuel González—.

⁸⁴ Santiago Pérez Triana era hijo del expresidente de la República Santiago Pérez. Fue un hombre polifacético: escritor, periodista, diplomático, viajero y empresario. Hablaba varios idiomas y residió gran parte de su vida en el exterior, en donde murió (<http://www.banrepcultural.org/blaaavirtual>).

situación similar experimentaron los exportadores de tomate de Sinaloa (México) a principios del siglo XX, toda vez que los barcos que transportaban el producto a los Estados Unidos eran muy lentos y no tenían refrigeración (Frías, 2005: 220). Los problemas del transporte del banano ocasionaron el fracaso comercial de varios empresarios agrícolas de la región, que habían arriesgado su capital en un nuevo producto de exportación: “Fue entonces cuando los cultivadores nacionales de la fruta comenzaron a entender el gran desarrollo técnico que requiere la producción, exportación y venta de banano que solo le permite a las grandes compañías que cuentan con un transporte y una distribución bien establecidos, entablar el negocio de banano con alguna seguridad” (Botero y Guzmán, 1977: 325).

Luego de este primer tropiezo en el que la familia González perdió 20.000 pesos oro, algunas de sus propiedades pasaron a poder de la firma estadounidense J. Sanders, la cual, a su vez, las vendió en 1892 a la empresa inglesa Colombian Land Company, de amplia experiencia en explotaciones bananeras en las islas del Caribe. Esta firma fue una de las primeras empresas extranjeras en llegar a la zona (al igual que la francesa Immobilière), y a finales del siglo XIX llegó a tener más de 5.500 hectáreas de tierra (Hoyos, 1982: 123; White, 1978: 19).

En 1893 José Manuel González vendió a la empresa inglesa Colombia Land Co. un globo de terreno superior a 3.300 hectáreas, por 10.000 pesos oro. El comprador fue William Cooperthwaite, apoderado de la empresa inglesa y gerente de la Santa Marta Railway Co., la que para 1894 tenía 520 hectáreas cultivadas en banano⁸⁵.

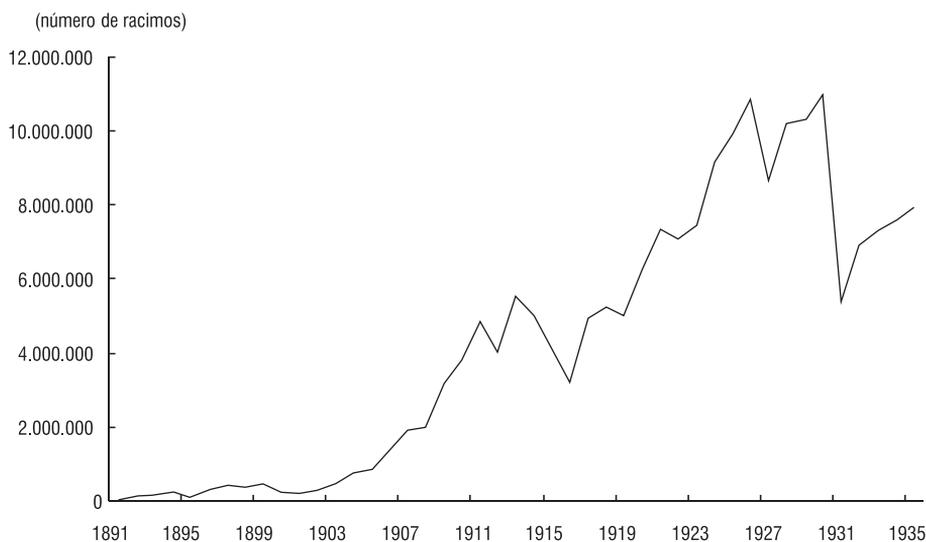
A pesar de la iniciativa empresarial local en el cultivo y exportación de banano, la inversión de capital a gran escala solo se presentó cuando llegaron las empresas extranjeras, lo que confirmaría que a los empresarios nativos les faltó la tecnología del transporte y el capital suficiente para enfrentar el mercado externo, mas no un espíritu visionario. La organización y financiación que estas empresas bananeras le imprimieron al negocio llevó a que la producción y las exportaciones crecieran cerca del 400%, al pasar de cerca de 75.000 racimos en 1891 a 299.000 en 1894.

Las perspectivas de la actividad bananera se veían prometedoras para finales de 1894, toda vez que se había adquirido experiencia en la manipulación y transporte de la fruta, pero el 6 de diciembre se presentó un fuerte ciclón que originó inundaciones entre Santa Marta y Ciénaga. En Santa Marta la fuerza del agua derribó unas 130 casas y en Gaira murieron cerca de quince personas. Las inundaciones arrasaron varias fincas bananeras, arrancaron los rieles y derribaron los puentes del ferrocarril entre Santa Marta y Riofrío, además del telégrafo y

⁸⁵ Junta Agraria del Departamento del Magdalena, Resolución núm. 3, Santa Marta, 13 de febrero de 1908 (citada por Botero y Guzmán, 1977: 383).

canales de irrigación. Debido a este fenómeno natural en 1895 las exportaciones de banano cayeron a 155.845 racimos. Luego, entre 1896 y 1899 las exportaciones pasaron de 335.834 a 485.385 racimos (Gráfico 5) (Alarcón, 1963: 318; Díaz, 1996: 285).

GRÁFICO 5. EXPORTACIONES DE BANANO DE LA ZONA BANANERA DEL MAGDALENA, 1891-1935



Fuente: Díaz (1996: 284-289).

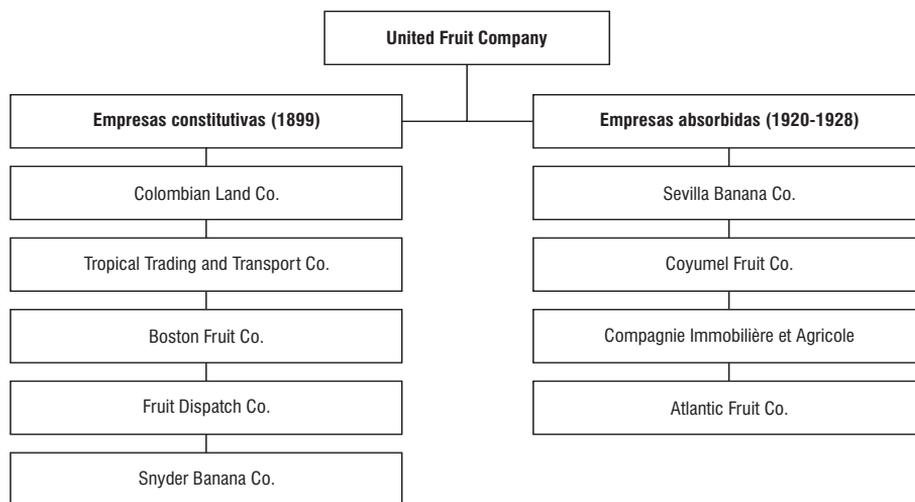
El auge del cultivo del banano continuó a finales del siglo XIX y con él se hizo necesaria la construcción de obras de riego para las fincas bananeras. Por iniciativa privada se construyeron canales de riego como El Apostolado, La Lucía y la acequia El Túnel. En la década de 1890 el gobernador Ramón Goenaga ordenó la construcción de otro canal con recursos del departamento del Magdalena, como una derivación del Riofrío, el cual fue llamado canal Goenaga. Esta obra de irrigación, de casi tres kilómetros de extensión, benefició una amplia zona agrícola en la cual se encontraban las fincas de varios empresarios locales de gran poder económico y político⁸⁶.

Los agricultores nacionales y extranjeros descubrieron en esta zona la fertilidad de su suelo y su estratégica ubicación cerca del puerto de Santa Marta. Por otro

⁸⁶ Entre los empresarios agrícolas se encontraban los exgobernadores Florentino Manjarrés y Martín Salzedo Ramón; los hermanos Dávila Pumarejo y Obregón Arjona; Ricardo Arjona, Próspero Carbonell, Pedro Fernández de Castro y Francisco Robles Samper, entre otros (Correa, 1996: 137-138).

lado, como la actividad bananera requería economías de escala para dominar el mercado e incrementar las utilidades, en 1899 las empresas Colombian Land Co., Boston Fruit Co., Snyder Banana Co., Fruit Dispatch Co. y Tropical Trading and Transport Co. conformaron una nueva empresa bajo la razón social United Fruit Company (UFC), como la firma encargada de concentrar los negocios bananeros en Centroamérica y la cuenca del Caribe (Diagrama 3)⁸⁷. El mercado bananero había nacido en los Estados Unidos dos décadas atrás, por compañías que importaban la fruta desde Centroamérica y las islas del Caribe. Uno de los primeros empresarios fue Minor C. Keith, quien en 1871 inició la construcción del ferrocarril de Costa Rica y dos años después experimentó en ese país con las primeras plantaciones bananeras en la zona de Puerto Limón (United Fruit Historical Society, 2001-2005: www.unitedfruit.org). Es la época de la gran expansión del capitalismo estadounidense, principalmente hacia América Latina y el Caribe.

DIAGRAMA 3. CONFORMACIÓN DE LA UFC (1899) Y EMPRESAS QUE LUEGO FUERON ABSORBIDAS (1920-1928)



Fuente: elaboración del autor.

⁸⁷ El mismo año en que se constituye la UFC estalló la guerra de los Mil Días (1899-1902), una de las más sangrientas confrontaciones partidistas vividas en territorio colombiano, en la que se enfrentaron los conservadores, en el poder, contra los ejércitos liberales.

Al finalizar el siglo XIX Colombia afrontaba una aguda crisis económica y política, que ponía en serios aprietos al gobierno nacionalista-conservador del momento. En el plano económico Colombia se enfrentó a una caída abrupta de los precios internacionales del café a partir de 1896. Tres años después el grano se cotizaba a un 50% menos que durante la primera mitad de dicha década. En varias regiones cafeteras los productores empezaron a acumular pérdidas, donde Santander sería el departamento más afectado. Fue precisamente allí donde estalló la guerra de los Mil Días en octubre de 1899. Adicionalmente, la crisis cafetera llevó a una drástica reducción de las importaciones, lo que produjo una aguda crisis fiscal ante la caída en los ingresos de aduana (Bergquist, 1999: 163-164).

En octubre de 1902 las tropas liberales fueron derrotadas cerca de Ciénaga, Magdalena, lo que forzó a los liberales a ponerle fin a la guerra en la costa Caribe, con la firma de Tratado de Neerlandia el 24 de octubre de ese año⁸⁸. Casi un mes después, el 21 de noviembre, se firmaron los tratados de Wisconsin y de Chinácota, Norte de Santander. El primero se firmó a bordo del acorazado estadounidense que le dio su nombre, fondeado en la bahía de Panamá, “detalle muy ilustrativo de los intereses estadounidenses, que tras bambalinas influyeron en la conclusión de la guerra y que en el curso del año asegurarían la exitosa separación de Panamá” (Bergquist, 1999: 284).

La guerra impactó las exportaciones de banano, las cuales cayeron a menos de 270.000 racimos en 1900 y 1901, pero al firmarse el tratado de Neerlandia en 1902, estas crecieron de nuevo. Durante la guerra, los cultivadores de banano se vieron forzados a pagar una contribución al gobierno departamental de diez centavos por cada racimo de banano vendido, con el fin de financiar el conflicto. En efecto, en un decreto de 1902 se encuentra la lista con los nombres de más de treinta cultivadores que debieron pagar este impuesto⁸⁹.

Una vez finalizada la guerra de los Mil Días, en 1902, se observan dos fenómenos en la zona bananera: por un lado, la UFC estructura su base productiva y exportadora, mientras que, del otro lado, varios militares se radican en la zona para aprovechar las oportunidades que ofrece la nueva actividad económica, así como los incentivos gubernamentales.

Uno de esos militares fue el general liberal José Rosario Durán, hijo de terrateniente, quien aprovechó la coyuntura para incrementar sus propiedades. En efecto,

⁸⁸ Neerlandia era una finca bananera de 105 hectáreas, cercana a Riofrío, perteneciente a David López-Penha y Benjamín Senior, comerciantes judío-sefarditas de Barranquilla, cuyos padres habían venido de las Antillas Holandesas. El nombre de la finca era un homenaje a la tierra de sus padres.

⁸⁹ En esta lista aparecen familias de bananeros como los Dávila, Salzedo Ramón, Díaz Granados, Campo, A. Correa, Riascos, García, Barranco, Elías, Ebratt, Garizábal y Henríquez, entre otros (*Gaceta Departamental*, Gobernación del Magdalena, 1902).

una de las mejores haciendas bananeras de la región fue propiedad del general Durán, evaluada en \$1.000 la hectárea, mientras las otras se podían cotizar a mitad de ese precio⁹⁰. Los generales Francisco Ortiz Garay y Clodomiro Castillo, allegados al general Uribe Uribe, también se residenciaron en el departamento del Magdalena (Luna, 1960: 102, 185-186; Fonnegra, 1980: 190). Como también, los generales conservadores Florentino Manjarrés, Ignacio Foliaco, Diego de Castro, Rubén Restrepo y el mismo presidente Rafael Reyes, entre otros, tuvieron intereses económicos en la zona bananera.

No cabe duda de que en las primeras décadas del siglo XX el grupo más respetable de Aracataca lo constituían los veteranos militares de la Guerra de los Mil Días, quienes se habían establecido en su territorio. Se deben destacar los nombres de algunos militares y empresarios que incursionaron en el negocio bananero, como el general liberal Benjamín Herrera en la finca Colombia⁹¹; y el general conservador Francisco Troconis y su hijo Manuel Francisco en la finca La Andalucía⁹².

Una vez finalizada la guerra, la UFC emprendió una política muy intensa de compra de tierras y denuncia de terrenos baldíos en la zona bananera del Magdalena, situación que llevaría a la empresa a enfrentarse con colonos, campesinos, agricultores locales y, en ocasiones, con las autoridades. En este sentido, sus estrategias fueron múltiples y en ocasiones discutibles, teniendo como objetivo final la ampliación de sus terrenos. Como toda empresa que apenas empieza su actividad, en 1901 la UFC compró con todos los requisitos legales unos terrenos a la empresa inglesa Colombian Land Co. por 55.000 pesos oro, la cual sería la primera propiedad de la UFC en la zona bananera.

En los años siguientes la situación sería diferente, pues la empresa entraría en litigio con una de las familias más tradicionales de la región. En efecto, ante las pretensiones de la UFC de aparecer como única propietaria de las 22.500

⁹⁰ El padre del general Durán fue el ingeniero cienaguero Francisco Durán, quien trazó las primeras calles de Aracataca. El ingeniero Durán fue uno de los mayores terratenientes de la subregión. Por su parte, el general Durán fue una de las figuras sobresalientes del naciente pueblo: militar, empresario bananero y político, dirigió el Partido Liberal de Aracataca por más de cincuenta años (Saldívar, 1997: 59; Henríquez, 2003: 174).

⁹¹ El general Herrera nació en Cali y gran parte de su vida adulta la pasó en el departamento de Santander. Ingresó a la masonería en 1915, a la edad de 65 años, y fue uno de los fundadores de la Logia Masónica de Aracataca, junto con los hermanos Jacobo e Isaac Beracasa, de origen árabe-marroquí (cfr., Beracasa e Hinestroza, 2005: 18-19).

⁹² Además de los ya mencionados generales Herrera, Troconis y Durán, se encontraban los generales Ignacio Lapeira, Juan Clímaco Herrán y Pablo E. Morales, así como los coroneles Nicolás Márquez (abuelo de Gabriel García Márquez), José Rentería, Domingo Vizcaíno y Jesús Aguirre. Otros bananeros llegados a Aracataca en los primeros años del siglo XX fueron David Ferrero (finca La Guajira) y Antonio Borda Carrizosa (finca La Bogotana) —Saldívar, 1997: 58; Beracasa e Hinestroza, 2005: 25 y 59—.

hectáreas del globo de terreno denominado San José de Sevilla, denunciado cien años atrás por José Francisco Díaz Granados, en 1908 la Junta Agraria del Magdalena reconoció que estos terrenos no eran tierras baldías. De acuerdo con el concepto de la Junta, los derechos sobre Sevilla correspondían a los descendientes de Rosario Díaz Granados, nieta de José Francisco; a los descendientes de José Manuel González, representados por González & Cía., y a la empresa UFC.

Para ampliar y consolidar la actividad bananera, la UFC necesitaba adquirir nuevos terrenos en la zona, fuera directamente o mediante empresarios locales. En esta línea de acción le fue de gran utilidad su alianza con los Dávila, una de las familias con mayor poder económico en el Magdalena. A finales del siglo XIX Manuel Dávila Pumarejo y otros empresarios de la región fundaron la sociedad Santa Marta Fruit Company, con la cual explotaron los terrenos de La Santísima Trinidad de Aracataca. Esta empresa tuvo estrechas relaciones comerciales con la Colombian Land Co. y desde los primeros años del siglo XX con la UFC. En efecto, Dávila Pumarejo firmó al menos dos acuerdos con la UFC (abril y agosto de 1908), donde quedaba clara la presión que ejercía esta empresa ante el gobierno y el Congreso, mediante políticos y empresarios influyentes en la región y el país.

Uno de los puntos del acuerdo estipulaba: “Si el día primero de febrero de 1909 el Gobierno de Colombia no hubiere hecho la concesión de no gravar los guineos con derecho de exportación, durante veinte años más o menos, este contrato y el primitivo, celebrado en Boston, el 4 de abril del presente año quedan anulados y sin ningún valor”⁹³. Y en efecto, el gobierno de Rafael Reyes aprobó la desgravación de las exportaciones de banano por un período de veinte años.

Otro de los puntos del citado contrato establecía que la empresa estadounidense se comprometía a prestar la suma de 20.000 pesos oro a Dávila Pumarejo, al 6% de interés anual. Con estos recursos Dávila compraba terrenos que luego vendía a la Santa Marta Fruit Co., como ocurrió en 1910 con el traspaso de los terrenos de La Concepción y La Santísima Trinidad de Aracataca. Estos terrenos habían sido denunciados a finales del siglo XVIII por Basilio García, abuelo de Manuel Dávila García y bisabuelo de Manuel Dávila Pumarejo.

Dávila Pumarejo logró concentrar gran parte de la propiedad original de La Santísima Trinidad de Aracataca (cerca de un 70%), con compras hechas a varios de los herederos de su bisabuelo, así como a otros propietarios, entre ellos a Martín Salzedo Ramón, Juan Campo y descendientes de Pedro Díaz Granados. Otros propietarios que vendieron a la Santa Marta Fruit fueron sus hermanos Francisco, Rosa, José, Rómulo y Josefina Dávila, así como Urbano Pumarejo, tío de Manuel. En 1917 la Santa Marta Fruit Company vendió a la UFC estos

⁹³ Contrato núm. 217, suscrito entre Mansel F. Carr, gerente de la UFC, y Manuel Dávila P., 17 de agosto de 1908 (citado por Botero y Guzmán, 1977: 346).

terrenos, cuya extensión sumaba 8.115 hectáreas, divididos en cultivos de banano (1.455 hectáreas), pastos (198) y área sin cultivar (6.462) (Botero y Guzmán, 1977: 346-347 y 384). De nuevo, en 1922 Dávila le vendió a la UFC 800 hectáreas de La Santísima Trinidad de Aracataca, por un valor de 90.000 dólares⁹⁴. Lo anterior deja en evidencia que la UFC favorecía a unas pocas familias locales, como una forma de ganarse su apoyo en momentos en que tuvieran que negociar ante el gobierno local o nacional, tal como ocurrió durante la Administración Reyes⁹⁵.

6.2 EL QUINQUENIO DE REYES Y LA CONSOLIDACIÓN DE LA ZONA BANANERA

El auge de las actividades productivas y exportadoras de la UFC fueron en parte resultado de la política económica del gobierno conservador del general Rafael Reyes, presidente de la república entre 1904 y 1909. Pero no debe olvidarse que antes de Reyes, el presidente Rafael Núñez y el gobernador Ramón Goenaga crearon incentivos al sector privado, como las concesiones de baldíos y del ferrocarril, así como la construcción de canales de riego. Reyes fue el encargado de hacerle frente a la grave crisis producida por la guerra de los Mil Días (1899-1902) y la separación de Panamá (1904). Después de la guerra, y hasta la década de 1940, el país vivió un largo período de paz y confianza: “estos años dieron a Colombia cierto nombre de país serio, democrático y pacífico” (Ospina, 1987: 379).

Una vez lograda la paz en el territorio nacional, la UFC se dispuso a desarrollar la zona bananera del Magdalena: impulsó nuevas técnicas de cultivo con semillas traídas de Panamá, así como un amplio sistema de financiación para los productores. Al frente de estas innovaciones y estructuración del negocio estuvo el empresario estadounidense Minor C. Keith, quien tenía en Costa Rica la base de sus operaciones.

⁹⁴ AHMG, NPSM, EP del 8 de julio de 1922.

⁹⁵ Otro de los hermanos Dávila Pumarejo, José Domingo, fue un próspero empresario que tuvo inversiones en la zona bananera, construyó el acueducto de Ciénaga, fue cofundador del Banco Hipotecario de Colombia, urbanizador en Bogotá y uno de los precursores de la energía eléctrica en la capital de la República. En 1905 se radicó en Bogotá, educó a varias de sus hijas en Europa (Inglaterra y Bélgica) y en 1920 constituyó la Compañía Nacional de Electricidad con algunos socios, entre los que se encontraba su hermano Manuel. El propósito de la empresa era construir una planta eléctrica que le suministrara energía a Bogotá las 24 horas del día. Para el efecto José Domingo se puso en la tarea de ubicar la caída de agua más adecuada para su objetivo, y así llegó al salto del Tequedama. En 1930 la Compañía de Dávila se fusionó con la Empresa de Energía Eléctrica de Bogotá y pasó a llamarse Empresas Unidas de Energía Eléctrica de Bogotá (cfr. Interconexión Eléctrica S. A., 2002).

En el departamento del Magdalena el cultivo del banano se impuso a los otros cultivos por diversos factores: no era intensivo en capital, no requería ningún proceso de transformación (como la caña de azúcar) y los rendimientos eran más rápidos que otros cultivos (como el café). De hecho, la madurez de esta fruta llegaba a los siete meses, mientras que en el café a los tres o cuatro años. Además, con el asentamiento de la UFC, el *impasse* de la falta de créditos se subsanó de manera parcial, ya que esta compañía destinó un monto considerable para este fin. “Anteriormente tanto el capital nacional como extranjero habían sido invertidos en azúcar y cacao, aprovechando el creciente mercado para estos productos [...] La United Fruit vino a monopolizar el transporte esencial y la irrigación [...] y a monopolizar la mayor fuente de crédito” (White, 1978:22-23).

Aunque el cultivo de banano era sencillo, su transporte era una actividad compleja y especializada, que llevó a la UFC a dominar el transporte marítimo refrigerado con su Gran Flota Blanca. Asimismo, se necesitaba conocer las características del mercado internacional, en especial el estadounidense y europeo.

El general Reyes, llamado por sus contemporáneos El Modernizador, admiraba el estilo del presidente mexicano Porfirio Díaz, en quien se inspiró para impulsar varias de sus reformas económicas. Pero la admiración por México no se reducía a Reyes: otros políticos e industriales como Jorge Holguín, Jorge Roa y Pedro Nel Ospina visitaron aquel país para conocer sus avances en materia industrial y de infraestructura de transporte (Bucheli, 2005: 89; Ospina, 1987: 363). En efecto, en los primeros años del siglo XX Reyes viajó a México, donde conoció y compartió las políticas y el estilo autoritario del presidente Porfirio Díaz. En ese país pudo “ver cómo la base de la administración del gobernante mejicano era un industrialismo en grande escala”, complementado con la construcción de una extensa red ferroviaria y una drástica represión a los opositores (Lemaitre, 1981: 269).

El Quinquenio, como se le denominó al período de gobierno de Reyes, de 1904 a 1909, fue tal vez el primer intento de aplicar en Colombia una política económica de corte capitalista, pero asimismo proteccionista. Para algunos historiadores y economistas, “durante su mandato se creó y estimuló un ambiente propicio para el desenvolvimiento del mundo de los negocios” (Vélez, 1986: 61 y 63). Al venir de la actividad empresarial, Reyes era un hombre pragmático a quien le gustaba asumir riesgos, por lo que estaba dispuesto al cambio y a las innovaciones, aptitud que era compartida por los empresarios locales. No es extraño, entonces, que el sector más modernizante de los empresarios le aceptara a Reyes formar parte de su equipo de gobierno.

En estos años la UFC, que ya empezaba a dominar el cultivo y comercialización de banano, se hizo del control del ferrocarril de Santa Marta, constituyó la Gran Flota Blanca para exportar su propio banano y café, e importar una diversidad de

productos que comercializaba al por menor mediante sus comisariatos. Sumado a ello, era la principal beneficiaria del servicio telegráfico, telefónico, de la energía eléctrica y de la fábrica de hielo de Santa Marta. Además, crearon la Santa Marta Wharf Company Ltd., con la cual incursionaron en la navegación a vapor por los caños de la Ciénaga Grande, entre Puebloviejo y Barranquilla. A partir de 1901 esta empresa quedó exenta del pago del derecho fluvial. De todas formas, esta compañía no ejercía el monopolio de la navegación por los caños de la Ciénaga Grande, ya que en 1912 había 28 embarcaciones de diferentes empresas y en 1914 llegaban a 123⁹⁶.

Reyes se hizo dictador en 1905 para darle curso a su reforma administrativa. El Decreto Legislativo 15 de 1905 elevó en un 70% los derechos de aduana, y asimismo otra medida rebajó el impuesto de algunos artículos que en ese momento eran considerados como materias primas. Durante El Quinquenio el Estado se concentró en tres acciones estratégicas: primero, el establecimiento de los monopolios fiscales (licores, tabaco, degüello, rentas por la explotación de las minas de sal, timbre, papel sellado e incremento en las rentas de aduanas). Segundo, estímulos fiscales para fomentar la industria textil y la agricultura de exportación, como una forma de atraer inversión extranjera. Y tercero, incremento de la inversión pública, dirigida fundamentalmente a mejorar y ampliar la infraestructura de carreteras y ferrocarriles. Fue durante la administración de Reyes que el ferrocarril de Santa Marta llegó hasta Aracataca y Fundación. En el período 1904-1909 se pasó de 491 a 871 kilómetros de vías férreas; en esos años se construyeron más kilómetros que en los veinte años anteriores.

Para Reyes el capital extranjero era condición *sine qua non* de su programa de desarrollo económico, por lo que sus diferentes políticas estuvieron encaminadas a conseguir tal objetivo. El capital extranjero llegaría a Colombia, si había un ambiente adecuado para los negocios y la infraestructura necesaria para hacer empresa. En 1908, al plantear la necesidad de establecer una empresa de vapores que hiciera el servicio de transporte marítimo entre los puertos de Riohacha, Santa Marta, Barranquilla, Puerto Colombia, Cartagena y Colón (esta última ciudad en Panamá), el presidente Reyes dijo: “La civilización es como una señora delicada a quien no se puede hacer viajar a pie ni a lomo de mula: es menester guardarle consideraciones y darle vapores, ferrocarriles, electricidad y automóviles para que no nos abandone” (Pedraza, 1909: 133). La inversión extranjera llegó, aunque no en las magnitudes esperadas por Reyes, para financiar ferrocarriles, proyectos agrícolas de exportación y actividades mineras, en monto superior a los tres millones de pesos oro, durante el período 1904-1906 (*El Nuevo Tiempo*, 1907).

⁹⁶ *Informe del Intendente de la Navegación del río Magdalena y sus afluentes...*, Barranquilla, 1913 y 1915 (Fonnegra, 1986: 26, 27 y 190).

En este período, los subsidios, exenciones de impuestos y créditos blandos estuvieron dirigidos para la producción y exportación de banano, instalación de ingenios azucareros, exploración de petróleo, ampliación de la infraestructura eléctrica, así como construcción de ferrocarriles y telégrafos. “Después de Reyes, el proteccionismo era un hecho generalmente aceptado” (Ospina, 1987: 393).

Algunos de los incentivos consistieron en prestar 15 pesos por cada nueva hectárea cultivada con banano, así como conceder exenciones de impuestos a las exportaciones de dicha fruta hasta 1929 y entregar tierras baldías a los empresarios que se comprometieran a cultivarlas con banano. Por lo anterior, Reyes ha sido considerado el gobernante colombiano que más favoreció la inversión extranjera.

Parte de esos incentivos eran las concesiones de tierras a inversionistas nacionales o extranjeros dispuestos a producir en el sector agropecuario con destino a la exportación. En los primeros años del siglo XX el departamento del Magdalena tenía unas 12.000 hectáreas de tierras disponibles (baldíos nacionales), que el gobierno podía distribuir dentro de su política agraria. En 1907 el presidente Reyes creó la Junta Agraria del Magdalena, que legalizó las adjudicaciones de baldíos concedidos hasta ese momento por los concejos municipales.

Durante la administración de Rafael Reyes se incrementaron las solicitudes y las adjudicaciones de baldíos en la zona bananera. Es así como en 1908 se presentaron 140 solicitudes para adjudicación de terrenos baldíos, entre los que se encontraba el mismo presidente Reyes. De estas solicitudes, solo 57 indicaban la procedencia del solicitante, de los cuales 56 eran de Bogotá y otras ciudades del interior del país, y solo una de la costa Caribe (Barranquilla). Entre 1901 y 1909 hubo extensas adjudicaciones, como la concedida a Leo Erdwarm en Santa Marta (3.000 hectáreas), Sergio Rosellón en Aracataca y Pueblviejo (3.000 hectáreas), Teodosio Goenaga en Fundación (1.000 hectáreas) y Gertrudis Stubbs & Co. en Aracataca (775 hectáreas) (Hoyos, 1982: 454-461).

Una de las preocupaciones adicionales de Reyes fue buscarle ocupación a aquellos militares retirados del ejército, luego de concluida la guerra de los Mil Días en 1902. Para tal fin, en enero de 1908 el Presidente comisionó a los generales Nicolás Perdomo y Víctor Calderón para que hicieran un viaje de exploración al departamento del Magdalena y estudiaran los terrenos entre Santa Marta y Fundación en dónde asentar una colonia militar y agrícola, que diera trabajo a los militares retirados.

En su viaje a la zona bananera la comisión se hizo acompañar de Mansel Carr, gerente de la UFC, P. Marshall, gerente del ferrocarril, L. Bradbury, bananero inglés, el exgobernador Ramón Goenaga, y los generales Florentino Manjarrés y Gabriel Bermúdez, además del alcalde de Ciénaga, José Torres, y otros personajes con intereses en la actividad bananera. Los expedicionarios conceptuaron que el sitio más adecuado para construir la colonia militar era uno cercano a la

población de Fundación, por su disponibilidad de terrenos baldíos, condiciones de fertilidad, acceso por ferrocarril y al estar menos expuesto a los huracanes procedentes de la costa Caribe (El Nuevo Tiempo, 1908).

Una vez presentado el informe por los generales Perdomo y Calderón, el presidente Reyes le dio trámite a la creación de la colonia militar y agrícola, con una sección penal en el departamento del Magdalena, mediante Decreto 472 del 30 de abril de 1908. En la parte motivada del decreto se argumentaba que “la reducción que se ha hecho en el Ejército y en el personal de empleados civiles de la Nación, muchos individuos se han quedado sin empelo, y es deber del gobierno no solamente procurarles ocupación sino facilitarles el modo de que en aquella industria puedan formarse una vida independiente y decorosa” (Pedraza, 1909: 46-47). Con este propósito fue creada la Colonia, y su junta tenía la facultad de adjudicar lotes a particulares, en especial a los militares.

No es sorpresa encontrar que varios de los beneficiarios de las adjudicaciones de terrenos en 1908 fueran militares, si se tiene en cuenta la parte motivada del Decreto 472 (Cuadro 23). Lo que sí causa suspicacia es que la mayoría de los beneficiados fueran militares conservadores que ese mismo año hicieran parte de la comitiva que acompañó al presidente Reyes por los departamentos de la costa Caribe.

CUADRO 23. ADJUDICACIÓN DE BALDÍOS EN LA ZONA BANANERA, 1908

PROPIETARIO	HECTÁREAS
General Víctor Calderón Reyes	200
General Eduardo Briceño	200
General Pedro A. Pedraza	150
General Carlos Sarria	150
General Diego de Castro	150
General Florentino Manjarrés	150
General Rubén Restrepo	150
Sargento Mayor Faustino Pomar	50
Sargento Mayor Calixto Medina	50
Dámaso Ángel	50
José Manuel Pérez	50
Alberto Pedraza	50
Francisco Ruiz	50
Eliseo Maldonado	20
Total adjudicaciones (hectáreas)	1.470

Fuente: AGN (Fondo Ministerio de Industrias, sección Baldíos, tomo 29, f. 517v, año 1908).

Estos militares fueron los generales Eduardo Briceño, subsecretario de Guerra, Pedro A. Pedraza, comandante en jefe de la Gendarmería Nacional, y los sargentos mayores Faustino Pomar y Calixto Medina, ayudantes de la Casa Militar. El general Diego de Castro se unió a la comitiva presidencial en Magangué, y el general Víctor Calderón, ministro de Guerra, había sido comisionado por Reyes para que inspeccionara el desarrollo económico de la zona bananera y recomendara el sitio donde se debía establecer la colonia militar y agrícola (Pedraza, 1909: 22-25). Con estas adjudicaciones Reyes creía cumplirle a un sector de los militares, aunque varios de ellos no se encontraran desempleados, ya que estaban vinculados al Gobierno. Algunos comentarios de bananeros de la época señalaban una especie de clientelismo en la adjudicación de tierras.

Escribe uno de los colaboradores del general Benjamín Herrera, con quien trabajó en su finca bananera, que cuando este pasaba por las estupendas haciendas a orillas de la carrilera del ferrocarril, exclamaba con frustración: “Si yo hubiera venido algunos años antes (a la zona bananera), cuando el general Reyes patrocinaba esta empresa, quizá poseyera una de estas prósperas plantaciones”; pero Herrera tenía compromisos políticos con el partido liberal, manteniéndolo alejado “de las sugerencias que el general Reyes solía hacer a sus amigos” (Luna, 1960: 231, 257 y 266). Incluso, la familia presidencial tuvo intereses particulares en la zona bananera por intermedio de la compañía Reyes, Delgado y Valenzuela, de la que eran socios, además de la familia Reyes, los empresarios Ulpiano Valenzuela, terrateniente de Ocaña, y Juan B. Delgado, ingeniero agrimensor de la Junta Agraria del Magdalena. De acuerdo con lo anterior, se podría pensar que Reyes usó la política de adjudicación de tierras como una estrategia de clientelismo político, de la cual en especial se beneficiaron sus antiguos compañeros de armas y algunos amigos del interior del país.

Durante la administración Reyes la UFC crecía y se consolidaba. Los incentivos a la inversión extranjera otorgados por el presidente fueron aprovechados con ventaja por la UFC, la cual compró más de 13.000 hectáreas en las cercanías de Aracataca y otros sectores de la zona bananera, y prolongó la construcción del ferrocarril de Santa Marta hasta Fundación (Bucheli, 2002: 64).

La construcción del ferrocarril desempeñó un papel fundamental en la consolidación de la zona bananera del Magdalena, en la medida en que los cultivos de banano fueron creciendo en dirección del trazado de la vía férrea. La empresa del ferrocarril del Magdalena se constituyó en Nueva York en 1881, por los empresarios Robert A. Joy y Manuel Julián de Mier. La construcción del ferrocarril se inició en junio de 1882 y cinco años después había avanzado 35 kilómetros, comunicando la ciudad de Santa Marta con Ciénaga. En 1887 los concesionarios De Mier y Joy vendieron el ferrocarril del Magdalena a la firma inglesa Greenwood & Co. por un

millón de pesos⁹⁷. El ferrocarril llegó a Sevilla en julio de 1894 y a Fundación en enero de 1906, lográndose construir solo 95 kilómetros. El ferrocarril no alcanzó el río Magdalena, pero sí atravesó toda la zona bananera de norte a sur.

En 1901, cuando todavía no había terminado la guerra de los Mil Días, la concesión del ferrocarril del Magdalena fue traspasada a la UFC.⁹⁸ En ese año la empresa también había comprado los primeros terrenos para sembrar banano. No hay duda de que con estas adquisiciones la UFC hizo una jugada arriesgada, que a la postre le sirvió para salir fortalecida luego de finalizada la guerra y con ventaja sobre sus competidores.

Las estrategias de producción y comercialización de la UFC se enmarcaban en las prácticas de la gran empresa estadounidense de ese momento. Según A. Chandler (1996), la empresa moderna podía crecer con cuatro estrategias:

- Por adquisición o fusión con otras empresas de la competencia, denominada como integración horizontal.
- Por compra de empresas especializadas en las fases anteriores o posteriores con respecto al producto central, también conocida como integración vertical.
- Por ampliación a otras zonas geográficas del país o del exterior.
- Por fabricación de nuevos productos.

Las dos primeras se pueden considerar como estrategias defensivas de las empresas mediante el control de la producción, de los precios y de los mercados (posición monopólica), así como para reducir costos. Las otras dos vías persiguen nuevos mercados en donde colocar sus productos (Chandler, 1996: 59-60).

Sobre la producción y comercialización de banano en el Magdalena, en principio se dio una integración horizontal, en el momento en que las diferentes compañías bananeras constituyeron la United Fruit Company, y esta luego absorbió o liquidó las empresas que le competían. También, se dio una integración vertical con la compra de fincas y siembras de banano, organización de una flota de buques refrigerados para el transporte de la fruta y de una empresa de navegación fluvial a vapor, compra del puerto de Santa Marta y venta de la fruta al comprador final en Estados Unidos. En el caso colombiano, la UFC adelantó este proceso de consolidación productiva con el apoyo decidido del gobierno nacional.

El auge del banano atrajo a múltiples empresarios de diferentes partes del país y del exterior, quienes incursionaron en el cultivo de la fruta. En la primera década del siglo XX se consolidó la presencia de la *Compagnie Immobilière et Agricole de Colombie*, destacándose entre sus empleados y directivos a Julián

⁹⁷ AHMG, EP núm. 15, 14 de abril, tomo de 1890.

⁹⁸ Para esta época fue nombrado el inglés Phillips Marshall como gerente del ferrocarril, un hombre de experiencia en los negocios coloniales del imperio británico, y como tal ejerció sus funciones de gerente en Santa Marta y la zona bananera (Luna, 1960: 92).

Retat, Joseph Pepin, Jules Jotter, Alfred Honoré, y otros de apellido Capmartin, Floraisson y Donat, algunos de los cuales ya hacen parte de la tradición familiar magdalense.

En 1908 esta compañía francesa adquirió varias propiedades en la zona bananera, mediante su apoderado y administrador Alphonse Schlagel (Cuadro 24). Una de esas propiedades agrícolas, valorada en 4.200 pesos, fue la finca Santa Felicia, de 132 hectáreas, de las cuales 52 estaban sembradas con caña de azúcar, pastos, banano y café⁹⁹. También, esta compañía le compró al británico Mansel F. Carr, apoderado de Lorenzo Bradbury, varias propiedades que sumaban más de 400 hectáreas, por valor de 67.500 pesos oro estadounidense¹⁰⁰.

CUADRO 24. FINCAS COMPRADAS POR LA COMPAGNIE IMMOBILIÈRE ET AGRICOLE DE COLOMBIA EN 1908

FINCA	UBICACIÓN	EXTENSIÓN (HECTÁREAS)	CULTIVOS
Santa Felicia		132	Caña, pastos, banano y café
La Victoria	El Tablazo	43	Banano
Ceibales	El Tablazo	153	Banano
El Olivo	El Tablazo	102	Banano
Ceibalito	El Tablazo	103	Banano y pastos

Fuente: AHMG, NPSM, EP núm. 289, de octubre de 1908, y núm. 366, de diciembre de 1908.

En la subregión de Aracataca también vale la pena destacar algunos militares y empresarios que incursionaron en el negocio bananero, como el general liberal Benjamín Herrera (finca Colombia), el general conservador Francisco Troconis y su hijo Manuel Francisco (finca La Andalucía), David Ferrero (finca La Guajira, de 1.921 hectáreas, concesión otorgada en 1913) y Antonio Borda Carrizosa (finca La Bogotana).

En sus años fundacionales de vida municipal, los primeros alcaldes de Aracataca fueron Tomás Noguera, así como los generales Ignacio Lapeira y Juan Clímaco Herrán y el coronel José Rentería. No cabe duda de que en las primeras décadas del siglo XX el grupo más respetable de Aracataca lo constituían los veteranos militares de la guerra de los Mil Días, quienes se habían establecido en su territorio: los generales Benjamín Herrera, Francisco Troconis, Pablo

⁹⁹ AHMG, NPSM, EP núm. 182 (julio) y 289 (octubre), Santa Marta, 1908.

¹⁰⁰ AHMG, NPSM, EP núm. 366, Santa Marta, diciembre de 1908.

E. Morales y José Rosario Durán, y los coroneles Nicolás Márquez, Domingo Vizcaíno y Jesús Aguirre (Saldívar, 1997: 58).

En 1906, cuando el ferrocarril llegó hasta Fundación, la producción bananera superó la barrera del millón de racimos, y el precio de la fruta estaba en uno de sus niveles más altos. Todavía en estos años la UFC no había establecido plenamente su monopolio en la región, pues se encontraba alguna resistencia de empresas nacionales y extranjeras. Así, en 1908 la compañía francesa Immobilière amplió sus cultivos hasta Aracataca, que ya contaba con ferrocarril, y combinaba sus cultivos de banano con cacao. En ese año en la zona de El Tablazo habían sembrados 14.000 árboles de cacao (Pedraza, 1909: 36).

Hubo varias compañías estadounidenses que intentaron competirle a la UFC, pero al final esta se impuso, primero al bloquearlas y luego absorbiéndolas. Uno de los primeros intentos de hacerle competencia a la UFC lo protagonizó el empresario de Santa Marta Ricardo Echeverría, quien autorizado por un grupo de productores nacionales de banano firmó en 1908 un contrato con la compañía J. B. Camors de Nueva Orleáns.

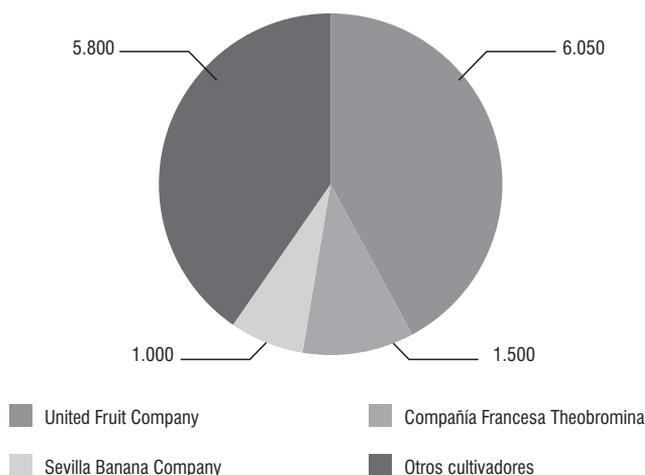
Según algunos testimonios de la época, soterradamente la UFC demoró el transporte y cargue del banano en el ferrocarril y en el muelle de Santa Marta (empresas dominadas por la UFC), al grado que cuando llegó la fruta al puerto de Nueva Orleáns, la mayor parte se encontraba en estado de descomposición. Además, la UFC ofreció a los bananeros comprometidos con Echeverría el doble de precio por la fruta, a cambio de no cumplir el acuerdo. “Las mismas fatales coincidencias siguieron presentándose para los embarques siguientes del señor Echeverría, por lo que en cuatro meses nuestro animoso compatriota hubo de retirarse de la lucha, totalmente arruinado” (Uribe Uribe, 1908: 94-95).

La Atlantic Fruit Company and Steamship se estableció en la zona bananera en 1912. Fue fundada en el Estado de Delaware (Estados Unidos) por Thomas Bayard, Robert Penington y George Stregler. En Colombia el representante de esta empresa fue Charles W. Sinners, quien luego sería gerente de la UFC. La Santa Marta Fruit Company fue fundada en 1909 por Harry Devis, M. L. Rogers y L. E. Roberson, y su presidente era Andrew Preston. En 1913 Preston le confirió poder a Manuel Agustín Montejo para que lo representara en Colombia. La Sevilla Banana Company fue fundada por William Taylor, William Maloney y Warren Akers, y tenía como representante en Colombia en 1910 a Manuel Agustín Montejo. La Atlantic Fruit Co. fue fundada por Isaac Fogg, Geo D. Hopkins y Geo W. Deillman (Hoyos, 1982: 174-177). Todas estas compañías, rivales de la UFC, al final fueron absorbidas por esta.

Se calcula que en 1908 la UFC tenía 1.800 hectáreas y dos años después, al terminar la administración de Reyes, había ampliado sus predios a las haciendas Santa Ana y Santísima Trinidad, ubicadas en Aracataca, las cuales tenían una

extensión de 13.078 hectáreas (Gilhodes, 1967: 308; White, 1978: 33). Según otros autores, en 1915 se cultivaban un poco más de 14.300 hectáreas de banano en el departamento del Magdalena, de los cuales 6.050 pertenecían a la estadounidense UFC (42% de la zona cultivada en banano), 1.500 a la Compagnie Immobilière et Agricole de Colombia, también conocida como compañía francesa de Theobromina (10,3%), 1.000 a la Sevilla Banana Company (7%) y más de 5.800 a cultivadores particulares (40%) (Gráfico 6) (Ortega, 1923: 610).

GRÁFICO 6. PARTICIPACIÓN EN HECTÁREAS DE DIFERENTES EMPRESAS EN EL CULTIVO DEL BANANO, 1915



Fuente: Ortega (1923).

Algunos políticos locales y empresarios bananeros se oponían a los términos de los contratos que firmaban con la UFC para comercializar el banano. Uno de los que se opuso con más beligerancia a las prácticas comerciales de la compañía estadounidense fue Juan B. Calderón, empresario bananero y presidente del Concejo Municipal de Ciénaga, de filiación liberal en medio de una hegemonía conservadora.

En las décadas de 1920 y 1930 Calderón organizó exportaciones de banano por fuera de la UFC, asociándose con otras empresas como Alejandro Ángel & Cía. y Atlantic Fruit Company. Luego, organizó la Cooperativa Bananera Colombiana para exportar la fruta a Inglaterra, y con el también bananero y político liberal cienaguero Julio Charris conformaron la Cooperativa de Productores Colombianos de Banano, con la cual hicieron acuerdos de venta con la empresa estadounidense Coyumel Fruit Company. Todos estos intentos de hacerle competencia a la UFC resultaron fallidos (Bucheli, 2002: 144). Además de la actividad

bananera, Calderón incursionó en otros negocios con el Estado. Es así como en 1928 recibió la concesión para construir la carretera Ciénaga-Barranquilla, la cual cruzaba la isla de Salamanca (*Gaceta Departamental del Magdalena*, 1930).

En la segunda década del siglo XX la United Fruit Company consolidaba su monopolio: los franceses de la Compagnie Immobilière le vendieron sus tierras en 1921, Juan B. Calderón se vio obligado a venderles en 1923 y las otras empresas que le competían, o desaparecieron o fueron absorbidas. La compañía Immobilière entró en liquidación en octubre de 1920, por lo que la asamblea general decidió vender las tierras que poseía en Santa Marta, Ciénaga, Aracataca (zona bananera) y en Tamalameque (municipio ganadero ubicado al sur del departamento), por un valor de 770.000 pesos oro americano. Las propiedades de esta compañía vendidas a la UFC en los tres municipios bananeros sumaron 17.000 hectáreas, de las cuales cerca de 1.500 estaban cultivadas con banano¹⁰¹.

Entre 1921 y 1928 la UFC compró en la zona bananera 144 propiedades agrícolas, cuya extensión sumaba cerca de 18.000 hectáreas. Uno de esos vendedores fue Manuel Dávila Pumarejo, quien, para evitarse conflictos con la UFC, entre 1922 y 1925 negoció con ellos varios terrenos que sumaban más de 7.200 hectáreas¹⁰².

En 1919 M. Dávila entabló un pleito jurídico en contra de la Compagnie Immobilière et Agricole de Colombie. Esta compañía construyó en su predio Theobromina unas obras de ingeniería con el objeto de defenderlo de las arremetidas del río Aracataca. Dávila argumentó que la construcción de estas obras lo perjudicó, ya que en época de creciente las aguas se desviaban e inundaban su finca El Gavilán. Por su parte, Charles W. Sinners, quien ejercía simultáneamente como apoderado de la compañía francesa y gerente de la UFC, argumentó que “cuando se empezaron y concluyeron los trabajos de las obras referidas, los terrenos nombrados ‘Gavilán’, eran terrenos incultos y de propiedad nacional o terrenos baldíos” (Sinners, 1919: 2-4 y 14). Al final, la UFC compró las propiedades de la compañía francesa en 1921 y a Dávila los terrenos en conflicto en 1922.

No cabe duda de que en esta época la UFC dominaba las diferentes esferas de la vida económica, social y política de la zona bananera. Funcionarios de

¹⁰¹ AHMG, NPSM, EP núm. 24 del 3 de febrero de 1922, “Remate público de las tierras de la Compagnie Immobilière”.

¹⁰² En enero de 1915 los samarios Manuel y Carlos Dávila Pumarejo constituyeron en Barranquilla una sociedad colectiva comercial bajo la razón social “Dávila Hermanos”, con el fin de explotar diferentes ramos de negocios, como la agricultura y el comercio. El capital social fue de 1.000 pesos oro que los socios aportaron por partes iguales, representado en el terreno El Gavilán, jurisdicción de Aracataca, departamento del Magdalena. Los Dávila Pumarejo eran empresarios bananeros, cafeteros y ganaderos en diferentes zonas del departamento del Magdalena (AHMG, NPSM, EP del 8 de julio de 1922; AHA, NPB, EP 135 y 136, 29 de enero de 1915).

la empresa fueron acusados de comprar el favor de policías y políticos locales, así como de favorecer a un reducido gremio de bananeros incondicionales a la empresa. Incluso, hubo casos más escandalosos, como empleados de la UFC que se desempeñaban simultáneamente como diputados de la Asamblea Departamental, o el encarcelamiento del gerente Bennett, acusado de sobornar a un alto ejecutivo del Ministerio de Industrias (Botero y Guzmán, 1977: 363).

El monopolio del banano y del ferrocarril eran una realidad, pero el poder de la compañía no paraba ahí: en 1906 inauguró su servicio de telégrafo inalámbrico, en 1912 tomó la administración del Matadero Municipal de Santa Marta, y también concentró la fabricación de cemento mediante las subsidiarias Padget & West y Talford & Padget. Dos de los ejecutivos de la UFC, Mansel F. Carr (cónsul británico) y William A. Trout, tenían el monopolio de la fabricación de hielo. Trout había llegado a Colombia en 1889 como gerente de The West India Colombian Electric Co., y en 1900 fue nombrado agente consular de los Estados Unidos en Santa Marta, cargo que ocupó durante dos décadas. En 1902 fundó con Orlando Flye la Compañía de Hielo de Santa Marta y en 1912 el servicio de teléfonos de The Santa Marta Railway Co. entra en la ciudad de Santa Marta y la zona bananera (Fonnegra, 1986: 363; *Libro azul de Colombia*, 1918: 508).

En 1912 la zona bananera tenía 13.200 hectáreas en producción, de las cuales 3.520 eran propiedad de la UFC. Para 1920 el área se había ampliado a 30.800 hectáreas cultivadas, de las cuales el 50% eran de la compañía estadounidense. Sumado a ello, la UFC había construido casi la totalidad de los 148.000 metros de canales de irrigación que se extendían por gran parte de la nueva zona bananera (White, 1978: 25). En efecto, un estudio de aguas de la vertiente occidental de la Sierra Nevada elaborado con base en seis ríos estimó que estos producían en su conjunto unos 30.000 litros por segundo (l/s) y se distribuían en 16 canales de irrigación, la mayoría de los cuales beneficiaba los cultivos de la compañía estadounidense (Cuadro 25).

La colonización bananera avanzaba de norte a sur de la mano de la United Fruit Company, y las carrileras del ferrocarril seguían su curso, hasta llegar a la población de Fundación. Las exportaciones de banano crecieron sin interrupción hasta 1913, pero al estallar la Primera Guerra Mundial estas declinaron. A partir de 1916 se presentó un ciclo expansivo que se extendió hasta 1930, año en que las exportaciones sobrepasaron los once millones de racimos, cifra histórica que no se superaría durante varios años.

En esta empresa colonizadora tomaron parte técnicos y gerentes extranjeros, terratenientes y políticos colombianos, quienes apoyados o no por la compañía estadounidense transformaron una parte del bosque tropical y derribaron antiguos sembrados de cacao. Para 1928 empresarios nacionales y extranjeros tenían en producción 376 haciendas bananeras (Castañeda, 1931: 13). En dos décadas (1900-

CUADRO 25. DISTRIBUCIÓN DE AGUAS DE LA VERTIENTE OCCIDENTAL DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA, (1924)

RÍO	CAUDAL (L/s)	CANALES	FINCAS Y HECTÁREAS
Fundación	9.000	Corralito	Pertenece a UFC. Puede beneficiar a 15.000 ha.
Aracataca	6.000	Vengoechea, Ojo de Agua y Dávila	Ojo de Agua, Macaraquillo, El Cacao y otras. 3.500 ha.
Tucurínca	6.000	Dos canales	Fincas de UFC
Sevilla	3.500	Marconia, Gabulla, Abarca	Fincas de UFC, Macondo, La Paulina, arrienda a: A. Correa, García, J. Campo, S. Pinedo, P. Dávila
Orihueca	1.000	Dos acequias	Finca de Noguera, R. Guerreo y UFC (620 ha)
Frío	5.000	Acequia La Elías	Finca de F. Robles Samper, C. Ropain, UFC (900 ha)
		Varela	Finca de Varela, 150 ha.
		La Colonia	De la UFC; familia Campo Serrano y M. Salzedo Ramón (280 ha)
		El Tablazo	UFC, 500 ha.
		Canal Goenaga	Del municipio, fincas particulares y de la UFC, 4.000 ha.

Fuente: AGN, sección República; Fondo Baldíos; Ministerio de Fomento; L-59, f. 71-77, año 1924.

1920) estos terrenos fueron convertidos en el más productivo campo de actividad agrícola de Colombia, compitiendo con la legendaria colonización cafetera del Quindío, adelantada esta última por agricultores y empresarios antioqueños en las últimas décadas del siglo XIX.

El auge del banano impulsó una ola migratoria hacia Ciénaga, la zona bananera y Santa Marta desde diferentes departamentos de Colombia e incluso del exterior. Es así como a esta subregión llegaron varias familias originarias de Bogotá, Bolívar, Antioquia y otras subregiones del departamento del Magdalena, como Valledupar y la provincia de Padilla (sur de La Guajira), en busca de oportunidades. De todas las familias llegadas a esta subregión, con el pasar de los años la historia más conocida sería la de los Márquez Iguarán, abuelos maternos del premio Nobel de Literatura, Gabriel García Márquez, quien haría universal el nombre de Macondo¹⁰³, pueblo imaginario que podría ser cualquiera de los ubicados en el Caribe colombiano.

¹⁰³ Macondo fue el nombre de una finca bananera de la United Fruit Company, de 336 hectáreas, ubicada en las márgenes del río Sevilla, en jurisdicción del corregimiento de Guacamayal (municipio

El biógrafo de García Márquez afirma que la llegada de la familia Márquez Iguarán a la zona bananera en agosto de 1910 no fue producto del azar sino de una clara elección. El coronel Nicolás Márquez llegó a Aracataca con el nombramiento de Recaudador de Rentas del departamento del Magdalena. En esta población tenía amigos como el general liberal José Rosario Durán, excompañero de armas en la guerra de los Mil Días y uno de los terratenientes de la región. Después de la guerra, Aracataca vivió en paz y en una frenética actividad agrícola, que atraía inmigrantes de diferentes regiones del país y del extranjero. Después de la Primera Guerra Mundial llegó a la región la ola más grande de inmigrantes, en su mayoría italianos y árabes. Estos últimos sobresalieron en el ramo del comercio, por lo que la calle principal de Aracataca fue bautizada popularmente como calle de los turcos (Saldívar, 1997: 49 y 65).

El tabaco, el cacao y sobre todo el banano le trajeron prosperidad a la región. Junto a la producción y exportaciones de banano crecía la población de Ciénaga y toda la zona bananera. En 1912 Ciénaga tenía 14.600 habitantes, frente a 8.300 de Santa Marta, la capital departamental. Pero Ciénaga no paraba de crecer, pues en 1918 la ciudad contaba con 24.700 habitantes, mientras que Santa Marta apenas llegaba a las 18.000.

Las exportaciones de banano crecieron sin interrupción hasta 1913, pero al estallar la Primera Guerra Mundial estas declinaron hasta 1915. Además de la guerra, fenómenos naturales ocurridos en 1914, como un huracán y las inundaciones del río Fundación, ayudaron a que cayera aún más la producción bananera. Por ejemplo, en la finca del general Benjamín Herrera se perdieron más de medio millón de cepas de banano por causa del huracán y la inundación arrasó gran parte de la nueva plantación (Luna, 1960: 173-174 y 184). Estos fenómenos naturales de la zona bananera fueron descritos por García Márquez: “En cualquier tiempo nos sorprendían unos huracanes secos que destechaban ranchos y arremetían contra el banano nuevo [...] En verano se ensañaban con el ganado unas sequías terribles, o caían en invierno unos aguaceros universales que dejaban las calles convertidas en ríos revueltos” (2002: 53).

De nuevo las exportaciones crecieron en 1916, aunque no alcanzaron los niveles de tres años atrás. Se presentó un ciclo de expansión que se extendió hasta 1930, año en que las exportaciones sobrepasaron los once millones de racimos, cifra histórica que no se superaría durante varios años. En este período expansivo se presentó un fuerte huracán en mayo de 1927, que destruyó la cosecha de todo un año: el vendaval o “cyclón bananero” arrasó entre doce y catorce millones

de Ciénaga). También es el nombre de un árbol clasificado por el botánico Aimé Bonpland con el nombre científico de *Cavanillesia platanifolia*, durante la expedición a la Nueva Granada del científico alemán Alexander von Humboldt (cfr. Saldívar, 1997: 115-116).

de plantas en la zona de Sevilla y algunos cálculos estimaron el daño en seis millones de dólares (*La Prensa*, 1927).

Entre los damnificados se encontraba el combativo empresario y político Juan B. Calderón, quien perdió cerca de 400.000 plantas de banano, por lo que se vio obligado a vender su finca de 1.000 hectáreas a orillas del río Córdoba. Calderón aprovechó esta tragedia para organizar la Sociedad de Productores de Santa Marta y Ciénaga, cuya reivindicación principal fue el establecimiento de una sucursal en Ciénaga del Banco Agrícola Hipotecario, para lo cual contó con el apoyo del gobernador Juan B. Cormane, un conservador progresista con influencia sobre los pequeños y medianos bananeros.

En la década de 1920 Calderón le bajó intensidad a la beligerancia con que enfrentaba a la UFC. En efecto, en esos años se presentó el desmonte de un globo de terreno de 18.000 hectáreas en Pivijay, por parte de los agricultores cienagueros Juan B. Calderón, Roberto Castañeda y Wenceslao Miranda, con la asesoría del ingeniero francés Rodolfo Villée. Según el Comisionado de Baldíos, estos señores “proceden en conveniencia con la UFC para el acaparamiento de los terrenos de Pivijay” y dentro de la zona reservada por la Nación¹⁰⁴.

En la década de 1920 la economía del Magdalena estaba dominada por la producción de banano, descuidando otros cultivos como el algodón, café, caña de azúcar y frutales. Este auge impulsaba a empresarios y especuladores a solicitar adjudicación de terrenos del Magdalena, especialmente en la zona bananera. Es así como en abril de 1924 estaban pedidas en adjudicación 156.812 hectáreas en el departamento, de las cuales 82.706 hectáreas (53%) estaban en la zona de reserva de la Nación. De 112 solicitudes, 30 correspondían a predios iguales o superiores a 1.000 hectáreas, ubicados en los municipios de Ciénaga, Aracataca, Pueblo Viejo y Pivijay, que concentraban el 80% del total de las hectáreas¹⁰⁵. En estos municipios bananeros se habían presentado cerca de 200 denuncios de terrenos por parte de colonos y ocupantes, que en total sumaban 41.000 hectáreas. Muchos de estos denuncios estaban en conflicto con propiedades de la United y de otros terratenientes locales¹⁰⁶.

¹⁰⁴ AGN, sección República; Fondo Baldíos; Ministerio de Fomento; L-59, ff. 46, 94-95, 137-138 y 160-163.

¹⁰⁵ En las solicitudes sobresalían las de un grupo de seis personas residentes en Bogotá, que sumaban 15.000 hectáreas; la familia Dávila (José Domingo, Francisco y Alberto), con 10.000 hectáreas; J. Muñoz y A. Otero con 4.000 hectáreas, y Alfonso Manjarrés, José Riascos, Francisco Daza, Luis Díaz Granados, Pablo Torregrosa, Luis Otero y la sociedad italiana Scoppetta, Barletta & Cía., con 2.500 hectáreas cada uno (Anexo 8).

¹⁰⁶ AGN, sección República; Fondo, Ministerio de Fomento, Baldíos; L-59, ff. 46 y 51-52.

La adecuación de los terrenos para el cultivo del banano requería, en primer lugar, talar el bosque de la zona, lo que generó la comercialización de esta madera. En 1920 el Ministerio de Agricultura autorizó a la Compañía de Maderas del Magdalena, de Teodosio Goenaga, Ramón Espina y César Riascos, la explotación de los bosques de Fundación, ubicados en jurisdicción de los municipios de Aracataca y Pivijay. Estos madereros pidieron al gobierno el nombramiento de dos guardabosques para que vigilaran el movimiento ilegal de maderas que estaba ocurriendo dentro de los bosques que ellos estaban explotando. La movilización de madera fue grande y creciente durante estos años, pues creció cerca de 120% en seis años, al pasar de 2.516 toneladas en 1915 a cerca de 6.000 toneladas en 1921¹⁰⁷.

La bonanza bananera fue aprovechada inicialmente por las familias tradicionales de Santa Marta y Ciénaga, que de tiempo atrás dominaron la economía y la política local. Sus miembros ocupaban altos cargos administrativos dentro de la compañía frutera. Un ejemplo es Pablo García, secretario de la United Fruit Company en Santa Marta, hijo de terratenientes de la región que hicieron negocios tempranos con esta empresa. De acuerdo con Cotie, cónsul estadounidense en Santa Marta, estos privilegiados eran los hijos de políticos influyentes del departamento del Magdalena y de Colombia en general (citado por White, 1978: 46).

Por el contrario, las relaciones del general liberal Benjamín Herrera con la UFC no eran cordiales, pues este consideraba que el tratamiento que le daban era desigual al que recibían familias privilegiadas de la región. Su inconformismo aumentaba al saber que la compañía rechazaba entre el 60% y 70% del banano procedente de su finca. Esto motivó al general Herrera a entablar acciones legales contra la UFC. Según el comisionado especial, “todos los empleados del departamento (del Magdalena) se preocupan más por complacer y servir a la poderosa Compañía, que por cumplir honradamente su deber”¹⁰⁸.

Estos hechos se repetían con cierta frecuencia, dando muestras de la debilidad del Estado para hacer cumplir la ley y empeoraba los fenómenos de corrupción. En 1924 el comisionado especial de Baldíos del Magdalena informaba que la UFC ocupó de hecho unos terrenos en el valle del río Ariguani, los cuales desde 1912 fueron adjudicados a otras personas, y procedió a tumar el bosque para sembrar banano. El gerente de la compañía respondió que los terrenos los habían adquirido legalmente entre 1910 y 1921¹⁰⁹. Ante tal situación, el comisionado

¹⁰⁷ Ídem; L-59, ff. 48, 153 y 191.

¹⁰⁸ Ídem; L-59, f. 33.

¹⁰⁹ El globo de terreno Santa Ana, de 7.600 hectáreas, fue comprado en 1910 por la UFC a Ramón Jimeno. El francés Jean Minet ejerció dominio sobre un terreno desde 1913, que al año siguiente vendió a la Compagnie des Plantations de Jirocasaca, sociedad anónima francesa que, a su vez,

consideró conveniente suspender las obras en los terrenos en conflicto, hasta que la justicia dictara un fallo en primera instancia, pero esta sugerencia no fue acogida por la UFC.

Los desmontes se continuaban haciendo en la zona reservada entre Ciénaga y Fundación, por empresarios como Samuel Pinedo (véase el capítulo 7 sobre La Guajira, p.p. 137 y ss) y su cuñado Pedro Salzedo Campo, al parecer por encargo de la UFC. Un caso similar se presentaba con el predio de San José de Sevilla, de 5.000 hectáreas, que la Nación había recibido en dación de pago por unos derechos de aduana que adeudaba la firma González & Cía., con sede en Barranquilla. La parte alta del predio estaba ocupada por unos arrendatarios de la Nación, pero estos eran hostilizados por hacendados vecinos, como Manuel Dávila Pumarejo, Manuel y Adolfo Henríquez¹¹⁰.

A partir de la década de 1920 surgió otro foco de inconformismo por parte de los bananeros medianos, ante el traspaso de tierras a la empresa estadounidense por vía judicial, y el acceso que esta tenía a la tierra plana servida por el ferrocarril y el sistema de irrigación. Hay evidencias para señalar que parte de las tierras compradas por la empresa estadounidense, cerca de 18.000 hectáreas entre 1921 y 1928, luego fueron arrendadas a las poderosas familias de la región, como una forma de sellar su pacto de mutua cooperación (White, 1978: 48-49). Esta estrategia se impulsó en un momento en que la compañía veía cómo se empezaban a organizar sus opositores, entre los que se encontraban los obreros de las bananeras, del ferrocarril y de los muelles, algunos políticos liberales, así como los medianos y pequeños cultivadores.

6.3 LAS HUELGAS EN LA ZONA BANANERA

En este subcapítulo se presenta la información referida a los sindicatos y huelgas organizados en la zona bananera, dada la importancia que esta clase de movimientos tienen dentro de la economía de mercado y al ser un elemento clave dentro de los conceptos del sistema productivo local y el tejido productivo. El auge del banano no solo atrajo a empresarios y comerciantes, sino también a una amplia masa obrera que en 1908 se calculaba en 15.000 trabajadores, oriundos en su mayoría del vecino departamento de Bolívar (*El Nuevo Tiempo*, 1908).

vendieron a la UFC en 1921. Sobre los terrenos de Orihueca y Cañabobal la UFC compró tres acciones en 1924 a Alzamora Palacio & Cía. y José A. Miranda (AGN, sección República; Fondo Ministerio de Fomento, Baldíos; L-59, f. 15).

¹¹⁰ AGN, sección República; Fondo Baldíos; Ministerio de Fomento; L-59, ff. 17-18, 30-32 y 38.

En 1915 los obreros portuarios y del ferrocarril de Santa Marta organizaron la Sociedad de Artesanos y Obreros¹¹¹. La primera huelga de que se tenga noticias en el departamento del Magdalena estalló en enero de 1918, y fue provocada por los trabajadores del ferrocarril y de la UFC, quienes pedían mejoras salariales (Botero y Guzmán, 1977: 36). De nuevo, en 1919 y 1924 se presentaron huelgas menores y en ambas los trabajadores lograron incrementos salariales.

En este período de expansión bananera se generó una activa agitación dentro de los trabajadores agrícolas, quienes reclamaban mejores condiciones laborales y sociales en general. La compañía bananera contrataba a través de intermediarios a la mayoría de sus trabajadores, con el objeto de pagar menores salarios o evadir el pago de prestaciones sociales. De acuerdo con algunos autores, en 1925 la empresa tenía contratados de esta forma por lo menos a 25.000 trabajadores de sus plantaciones bananeras, muelles y ferrocarril, y solo 5.000 estaban registrados como empleados de la empresa (Gilhodes, 1967: 308).

Los obreros recibían una parte de su salario en vales, los cuales solo eran redimibles en los comisariatos de la misma empresa, donde debían comprar los artículos de primera necesidad. La UFC optimizaba la utilización de los buques de la Gran Flota Blanca: traían de los Estados Unidos productos que vendían a los trabajadores de las bananeras, y de vuelta la cargaban con el banano de exportación.

El inconformismo contra la empresa se fue ampliando, mientras los obreros empezaron a organizar “sociedades obreras” que pronto se convirtieron en sindicatos. De esta forma, en los años veinte fueron naciendo la Sociedad Unión y la Unión Sindical de Trabajadores del Magdalena (USTM)¹¹². Esta fue organizada en 1926 por los trabajadores bananeros y luego se extendió a los obreros ferroviarios y muelleros.

Los trabajadores elevaron varias peticiones a los empresarios bananeros, en especial a la UFC, como el reconocimiento de sus obligaciones de seguridad social, instituir el contrato de trabajo colectivo y el aumento de salarios. Además, los trabajadores solicitaban que les pagaran sus salarios en dinero, no en vales, y el cierre de los comisariatos de la compañía bananera, en donde debían comprar obligatoriamente con los vales que recibían como pago. Algunos testimonios afirman que los comerciantes liberales de Ciénaga y Santa Marta recomendaron

¹¹¹ AHMG, NPSM, EP núm. 242, 1915.

¹¹² *Informe que rinde el alcalde del Distrito de San Juan del Córdoba (Ciénaga) al señor gobernador del Departamento sobre la huelga de obreros de la Zona Bananera el día 12 de noviembre de 1928*, Este Informe también fue titulado “Los sucesos de las bananeras: defensa de las actuaciones del señor Víctor Manuel Fuentes”, Santa Marta, julio de 1929, p. 2.

estos dos últimos puntos, ya que vieron mermadas sus ventas una vez la UFC estableció los comisariatos.

En medio de este ambiente de inconformismo y falta de diálogo entre las partes, el lunes 12 de noviembre de 1928 se declaró la huelga en la que participaron cerca de 30.000 trabajadores de las fincas bananeras, quienes paralizaron las labores de la UFC durante tres semanas (LeGrand, 1983: 244). Al decir del alcalde de Ciénaga de ese entonces, “una circunstancia de valía material y moral vino a robustecer la continuación de la huelga: el apoyo franco, decidido, que el comercio local prestó”¹¹³. En efecto, desde un primer momento los huelguistas contaron con el apoyo abierto de la Sociedad de Comercio, agremiación de los comerciantes de Ciénaga encabezados por Aristides Facholas (judío de origen griego), quienes buscaron la solidaridad de los comerciantes de Santa Marta y Barranquilla con el envío de víveres para los huelguistas.

En un inicio los comerciantes de Ciénaga y Santa Marta vieron en la huelga una oportunidad para que los obreros reclamaran a la UFC el desmantelamiento de los comisariatos. Y es que los comerciantes locales fueron los más afectados con la política de la empresa de vender directamente a los trabajadores los productos de primera necesidad que importaban de los Estados Unidos. Ante el agravamiento de los hechos y la prolongación de la parálisis por tres semanas, la Sociedad de Comercio de Ciénaga decidió suspender el apoyo a los huelguistas¹¹⁴.

El día 13 de noviembre llegó a Santa Marta el general Carlos Cortés Vargas al mando de varios regimientos armados. Cortés marchó inicialmente a Ciénaga y luego se estableció en Aracataca con cerca de 1.500 hombres, en su mayoría procedentes del interior del país (*El Estado*, 1928).

Una comisión del Ministerio de Industrias se reunió el 24 de noviembre con los empresarios bananeros Thomas Bradshaw, gerente de la United Fruit Company, José Benito Vives, César Riascos, Atilio A. Correa, Enrique E. González, José María Leyva (en su nombre y en representación de Helena de Mier de Vengoechea) y Eduardo Noguera. A pesar de la negativa de reunirse con los huelguistas, los empresarios bananeros negociaron varios puntos: con respecto al aumento de salarios, convinieron fijarlo en \$1,25 oro legal para los jornales de Riofrío y Orihueca; \$1,50 para Sevilla, Tucurínca y Aracataca, y \$2 para El Retén.

Estos jornales eran superiores a los pagados a los trabajadores rurales en los municipios andinos, e incluso siete años después seguían siendo elevados. En efecto, en 1935 los jornales agrícolas (sin alimentación) más elevados de

¹¹³ *Informe que rinde el alcalde...*, 1929, p. 6.

¹¹⁴ *Informe que rinde el alcalde...*, 1929, p. 9.

Colombia se pagaban en los municipios de Zaragoza (\$1,50), Ciénaga (\$1,20) y Aracataca (\$1,20), el primero ubicado en la zona minera de Antioquia y los dos últimos en la zona bananera del Magdalena. En el otro extremo, los jornales más bajos se pagaban en los departamentos de Nariño (catorce municipios tenían jornales menores a 25 centavos), Boyacá (cinco municipios con jornales menores a 30 centavos) y Cauca (cuatro municipios con jornales menores a 30 centavos) (*Anuario estadístico de Colombia*, 1936: 567-571).

Ante las demandas de los trabajadores, los empresarios bananeros aprobaron el establecimiento de pagos semanales y la supresión de vales para las tiendas. Los obreros solicitaron establecer un hospital por cada cuatrocientos trabajadores y los bananeros se comprometieron a levantar un hospital de emergencia en Aracataca, así como a mejorar las condiciones higiénicas de las casas de los trabajadores (Fonnegra, 1986: 101-102).

Los huelguistas seguían llegando a la estación del ferrocarril de Ciénaga y el 5 de diciembre su número superaba los 4.000. El Gobierno decidió promulgar el decreto de turbación del orden público en Santa Marta y Ciénaga. En la madrugada del 6 de diciembre, ante la multitud concentrada, el general Cortés Vargas ordenó a su tropa de soldados disparar, ocasionando un número indeterminado de muertos entre los manifestantes.

En tono literario y con acento costeño, García Márquez se refirió al origen de la tropa de Cortés Vargas: “Los cachacos eran los nativos del altiplano, y [...] los distinguíamos del resto de la humanidad por sus maneras lánguidas y su dicción viciosa. Esa imagen llegó a ser tan aborrecible que después de las represiones feroces de las huelgas bananeras por militares del interior, a los hombres de tropa no los llamábamos soldados sino cachacos” (García Márquez, 2002: 55).

Las versiones sobre la magnitud de la “masacre de las bananeras” son confusas y contradictorias: según el general Cortés Vargas, jefe civil y militar de la provincia de Santa Marta, solo hubo 13 muertos y 19 heridos, cifra que luego aumentó a 48 (incluido un militar). Por el contrario, para el congresista Jorge Eliécer Gaitán y el jefe huelguista Alberto Castrillón fueron más de mil las víctimas fatales (Cortés, 1929; Castrillón, 1929; Gaitán, 1929). Desde la literatura, García Márquez se imaginó un número tan elevado de muertos que le sirviera para llenar varios vagones de tren: “Eran más de tres mil (fue todo cuanto dijo José Arcadio Segundo). Ahora estoy seguro [de] que eran todos los que estaban en la estación” (García Márquez, 2007: 356). Ocho décadas después de los acontecimientos el número de víctimas sigue siendo una incógnita, aunque parece haber consenso entre los historiadores modernos de que la masacre no fue de la magnitud como la describieron el congresista Gaitán y el sindicalista Castrillón, pero mucho mayor de lo planteado por el general Cortés Vargas.

Durante el período de huelga, los trabajadores incendiaron cuarenta plantaciones de banano, nueve comisariatos, dos oficinas de ferrocarril y derribaron 35.000 metros del telégrafo. Según cálculos de los bananeros, las pérdidas materiales ascendieron a US\$1.250.000, distribuidos entre la UFC, la empresa del ferrocarril y los agricultores nacionales (Cuadro 26) (*El Tiempo*, 1928; cfr. Herrera y Romero, 1979: 72 y 79).

CUADRO 26. PÉRDIDAS ECONÓMICAS EN LA ZONA BANANERA OCASIONADAS POR LA HUELGA DE 1928

EMPRESA	MONTO (DÓLARES)
United Fruit Company	800.000
Ferrocarril de Santa Marta	150.000
Agricultores nacionales	300.000
Total	1.250.000

Fuentes: *El Tiempo* (1928); cfr. Herrera y Romero (1979: 72 y 79).

En enero de 1929 en Ciénaga se reunió un tribunal militar para juzgar a 112 personas, de las cuales 27 fueron condenadas. En febrero el general Cortés Vargas libró orden de captura contra el alcalde de Ciénaga, Víctor M. Fuentes, y otras personas, “como sindicados de autores, cómplices, azuzadores o encubridores de los delitos de cuadrilla de malhechores, incendio, saqueo y robo” (Fuentes, 1929: 17). Fuentes tuvo que huir ante la persecución de Cortés Vargas, y se presentó ante la justicia ordinaria de Santa Marta en mayo de 1929, una vez cesaron las facultades extraordinarias de las que gozó el jefe militar de la región. El Tribunal Superior de Santa Marta cerró la investigación y declaró nula la orden de captura decretada contra el Alcalde.

6.4 LA ZONA BANANERA DESPUÉS DE LA HUELGA

Después de la huelga de 1928 la UFC continuó con el control de los contratos y sus concesiones en la zona bananera, mientras las exportaciones de banano crecieron hasta el año 1930, para caer al año siguiente en más de un 50%. Si bien es cierto que la gran depresión de los años treinta afectó la actividad bananera, se encontró que todavía en 1931 esta empresa continuaba concentrando tierras, en su mayoría por la ejecución de los pactos de retroventa. Una comisión del Congreso de la República “calculó que entre 1926 y 1931 los hacendados colombianos perdieron el 80% de sus tierras ante la United en esta forma” (White, 1978: 110). Por el contrario, LeGrand y Corso no encontraron evidencia en los

archivos notariales del departamento, sobre el hecho de que la UFC hubiera ejecutado alguno de esos contratos (LeGrand y Corso, 2004: 159-208).

En la década de 1930 se tenían cultivadas 19.000 hectáreas de banano en la zona, de las cuales 11.000 estaban en manos de 421 productores particulares y 8.000 le pertenecían a la UFC (luego Magdalena Fruit Co.). Entre los años 1929 y 1934 la UFC redujo en dos terceras partes la extensión de sus cultivos de banano, lo que generó desempleo en la región bananera y el Magdalena en general. Este fenómeno llevó a que en la primera mitad de la década de 1930 los obreros desempleados, ahora convertidos en campesinos sin tierra, invadieran territorios reclamados por la compañía estadounidense, que sumaban 9.500 hectáreas (LeGrand, 1983: 245; Henríquez, 1939: 6).

En estos años, al tiempo que la UFC ampliaba sus tierras y reducía de manera paulatina su producción en el Magdalena, fortalecía su negocio bananero en Centroamérica, principalmente en Honduras, donde la Coyumel Company había establecido su base unos años atrás, ahora fusionada con la UFC. En ese país la mano de obra era más barata y las plantaciones estaban más cerca del mercado estadounidense.

En los años 1929-1930 Colombia era el tercer exportador mundial de banano, después de Jamaica y Honduras. Pero es claro que la influencia de la UFC en la política y en la economía colombiana nunca fue tan elevada como en Centroamérica: mientras en Panamá y Honduras las exportaciones bananeras representaban más del 80% del total exportado y en Guatemala cerca del 50%, en Colombia nunca superó el 7%, aunque en el departamento del Magdalena constituía el 95%. El café, por su parte, representaba más del 75% de las exportaciones colombianas de la época (Rozo, 1981: 69).

Durante la República Liberal (1930-1946) las relaciones entre la UFC y el gobierno nacional se volvieron tensas. Los liberales introdujeron reformas sociales que de alguna manera los directivos de la compañía veían como contrarias al negocio bananero. Antes del gobierno liberal, en la década de 1920 los políticos del Magdalena habían aprobado un impuesto a la exportación de banano, el cual fue rápidamente declarado inconstitucional por el gobierno nacional. En 1930 la Misión Kemmerer propuso suspender la exención de impuesto a las exportaciones de banano. En concordancia con la propuesta de la Misión, al año siguiente el gobierno nacional elevó el impuesto al banano exportado, pero en 1932, la crisis fiscal generada por la guerra con el Perú llevó al gobierno nacional a solicitarle un empréstito a la compañía bananera, lo cual mejoró las relaciones entre las partes.

En esta época de crisis económica, los jornales se redujeron a la mitad, el costo de la hectárea cayó en un 50%, el racimo bajó de precio y la United Fruit Co. suspendió los anticipos a sus contratistas (Herrera y Romero, 1979).

Además, el fenómeno de la invasión de territorios de la UFC empezó a revertir lo que había ocurrido en las últimas tres décadas, cuando esta empresa reclamaba como propios baldíos de la Nación, enfrentándose a terratenientes y campesinos quienes aducían tener derechos históricos sobre los terrenos. Ahora, campesinos sin tierra invadían algunas propiedades rurales de la United Fruit Co., generando un fenómeno social de connotaciones regionales.

6.5 EL CAMINO DE BRUSELAS

La riqueza generada por el comercio, y luego por el banano, les permitió a varias familias adineradas del Magdalena viajar por el mundo y entrar en contacto con otros empresarios y culturas. Este indicador por lo general se utiliza para determinar si las élites locales son cosmopolitas, o si por el contrario se refugiaban en su entorno parroquial. Pero también largos viajes de placer pueden interpretarse como una forma de administración ausentista, practicada por “empresarios improductivos” que vivían de la renta.

Para mediados del siglo XIX la élite colombiana pensaba que en países europeos como Bélgica, Francia y Alemania “era donde más avanzado estaba el conocimiento práctico, científico y tecnológico en minería y producción de manufacturas” (Van Broeck y Molina, 1997: 54). La influencia belga en Colombia se fortaleció, luego de que el general Pedro Nel Ospina se desempeñara como cónsul colombiano en Bruselas entre 1912 y 1914. En ese período, Ospina estableció contactos con un nutrido grupo de profesionales belgas, que luego contrató para trabajar en Colombia cuando se desempeñó como presidente de la República.

En el ámbito departamental se encuentran al menos dos circunstancias que ayudaron a posicionar el nombre de Bélgica y de Bruselas en el imaginario de la élite del Magdalena: desde los primeros años del siglo XX vivió en Santa Marta el español Baldomero Gallegos, casado con la belga Olga Opdenbosch. Gallegos fue dueño de la hacienda cafetera Jirocasaca entre 1914 y 1924. Al morir en este último año, la hacienda quedó en manos de la viuda, quien trajo desde Bélgica a su hermano Jorge Opdenbosch para que administrara sus negocios.

También, se debe destacar que el político y empresario magdalenense José Manuel Goenaga vivió en Bruselas cuando se desempeñó como ministro colombiano ante el gobierno de Bélgica, y allí murió en 1925. Para la misma época el abogado Roberto Goenaga se había radicado en Roma a vivir de su finca bananera, al decir de uno de sus contemporáneos: “Desde hacía mucho tiempo este señor se había ido para Europa a vivir allá plácidamente con los *bananas checks* que le giraba la United Fruit Company, por el producido de banano de su finca” (Vives, 1980: 197). Estos hechos, al parecer aislados, ayudan a explicar

parcialmente por qué Bruselas se convirtió en el “paradigma de la civilización” para muchos empresarios bananeros de Ciénaga y Santa Marta.

Con la bonanza bananera vivida en Ciénaga desde los primeros años del siglo XX, varios nativos de la zona se fueron a Europa a disfrutar de sus nuevas fortunas. Tal fue el caso de Jacobo Henríquez Ricardo (cienaguero de origen sefardí), quien viajó a Europa en 1906 a darse la *dolce vita*, luego que vendió por muy buen precio su hacienda La Esperanza a la United Fruit Company. En Europa se radicó por varios años y se supone que regresó a Ciénaga cuando el dinero se le terminó (Henríquez, 2003: 325).

Pero tal vez el cienaguero que vivió por más tiempo en Bruselas fue el coronel Ramón Demetrio Morán Henríquez (1874-1966), un militar de poco brillo en la guerra de los Mil Días, pero que empezó a amasar su fortuna en esos años de conflicto. Morán nació en Ciénaga en 1874 y se radicó en Bruselas en 1930, en donde murió en 1966. Al morir dejó una fortuna cercana a los cuatro millones de pesos, que fue motivo de litigios entre sus familiares. Muchos de sus activos estaban desvalorizados, debido a la crisis que afrontaba el sector bananero del Magdalena en la década de los sesenta (Cuadro 27). Rosa Pacheco Campo, hijastra de Morán, se casó en Bruselas con el ruso Jorge Sumbatoff Pavlov, quien fue uno de los litigantes. El ruso viajó a Ciénaga y allí se casó por segunda vez con Dolores Díaz Granados, dejando descendencia.

CUADRO 27. RESUMEN DE LOS ACTIVOS DE RAMÓN DEMETRIO MORÁN AL MOMENTO DE SU MUERTE, 1966

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR (EN PESOS)
Casas y solares	20 unidades	283.700
Fincas bananeras y ganaderas	35 fincas	2.938.100
	1.551 hectáreas	
Ganado	Cerca de 950 cabezas	717.613
Acciones de: Fondo Ganadero, bancos Ganadero y Bananero, Consorcio Bananero y Acerías Paz del Río	16.571	42.549
Suma activos		3.981.962

Fuente: NUC, Libro de 1967, ff. 100-111: “Inventarios y avalúos de los bienes de la sucesión de Ramón Demetrio Morán Henríquez”, Ciénaga, 31 de enero de 1967.

También, en Bruselas se radicaron otros parientes de Morán, como Ana Esther Glen Álvarez, Manuel Antonio Henríquez, su esposa Ana Dolores Álvarez y sus hijos. A partir de la década de 1920 la “colonia bananera de Bruselas” fue numerosa. Algunos de ellos se casaron con belgas como Juan Pinto, Joaquín del Gordo,

Rafael Broademeir, entre otros. Manuel Antonio Henríquez y su esposa vivían en esa ciudad con más de diez personas de Ciénaga, entre hijos, sobrinos y amigos (Castro, 2000: 220 y 407).

Un bananero de la época ofrece una explicación económica de esa fascinación por Bruselas: en las décadas de los veinte y treinta “el peso colombiano estaba a la par del dólar y resultaba más barato vivir en Europa que en cualquier ciudad del país. En Amberes estaba el puerto bananero y había oficinas de la United que entregaban los giros y Bruselas era una ciudad tranquila” (Henríquez, 2003: 323-324).

Según la historiadora LeGrand (1998: 345), algunos miembros de estas familias cienagueras, arruinadas por la crisis bananera y la administración a distancia de sus fortunas, recordaban con nostalgia hasta hace pocos años la época de Bruselas y conservan aún retratos de la Reina de Bélgica. Se podría decir que la zona bananera no solo fue víctima de la “enfermedad holandesa” generada por las exportaciones cafeteras¹¹⁵, sino también de la “enfermedad de Bruselas”, que en clásico humor cienaguero algunos bautizaron como “bruselosis”.

Al radicarse en Bruselas y otras ciudades europeas, estos terratenientes optaron por ser “agricultores ausentistas”, dejando su negocio en manos de administradores, que podían ser parientes o amigos de la familia, o de la UFC. Este comportamiento ausentista y relajado fue criticado por el empresario José Benito “Pepe” Vives, quien marcó la vida económica y política del Magdalena desde finales de la década de 1920¹¹⁶.

Es posible que esa actitud de estar siempre alerta a las oportunidades de negocio, y su decisión de permanecer al frente de sus empresas, llevara a Pepe Vives a criticar a los bananeros ausentistas, así como a sus familiares de escasa vocación empresarial. Vives no tenía un buen concepto de sus hermanos y cuñados con respecto a sus actividades comerciales o a su laboriosidad: de Manuel Polonio Vives afirmaba que “no fue en la vida un hombre más destacado por su conformidad en todo”; a Nelson lo definía como mujeriego y mal comerciante; Rodrigo fue muy inclinado a la política, pero “claudicó, cuando fue reemplazado tempranamente por su hijo “Nacho” (Vives), quien se caracterizó siempre por su estilo

¹¹⁵ En el caso colombiano, la bonanza exportadora del café generó un incremento en los costos relativos de producción, lo que produjo una pérdida de competitividad de otros productos como el banano. Esto llevó a que el café desplazara las otras exportaciones colombianas. Para una explicación detallada de los efectos de la “enfermedad holandesa” sobre las exportaciones de banano, véase Meisel (1998).

¹¹⁶ “Pepe” Vives fue gerente de la Lotería del Magdalena y de la Cooperativa Bananera del Magdalena, fundador de la Compañía Agrícola Santa Ana, de la Empresa Ganadera Vives, Guido Ltda., de la Compañía Comercial del Magdalena y del Banco Bananero; socio de la hacienda cafetera Onaca, de la sociedad Abello y Vives, entre otros (cfr. Perry, 1952: 1049).

de política tremendista”, y Rafael, el hermano menor, se “descarriló”, por lo que fue enviado a estudiar a una academia militar de los Estados Unidos.

Sobre sus cuñados, algunos los ubicaba en la categoría de buena vida y los otros como pusilánimes. Así, José Francisco Riascos, perteneciente a una familia acaudalada de Ciénaga, “era todo un gallo fino, con todos los resabios de un hombre de mundo, viajado, que se dio buena vida en Estados Unidos, España, Francia e Inglaterra, donde vivió por espacio de seis años con toda su familia”. Aunque tenía olfato para los negocios, no era organizado en la gestión y desarrollo de sus empresas; además “gastaba porque era su temperamento: vivir bien y parrandear en gran envergadura”. Por su parte, Manuel D. Abello, empleado del ferrocarril de Panamá y Santa Marta, “sabía sacarle el cuerpo a las cosas difíciles y no comprometer jamás su responsabilidad”; José Gregorio Sánchez tenía talento pero hizo malos negocios que mermaron su fortuna. Luis Miguel Riascos, como empleado de la United Fruit Company por varios años, logró acumular un buen capital, “pero era tímido para los negocios y ese espíritu restringido no le permitió desarrollar más exitosamente sus actividades comerciales”. Por último, le reconoce a Francisco Vergara Abello su condición de vendedor, “muy hábil para insistir en la colocación de pólizas de seguro” (Vives, 1980: 177-181).

En estos pequeños perfiles psicoempresariales que “Pepe” Vives esbozó de su familia, hermanos y cuñados, el autor solo describe burócratas, derrochadores, tímidos negociantes y un solo empresario, él mismo. Esto no sería muy preocupante, si no estuviera hablando de miembros de cuatro de las familias que en las últimas décadas habían dominado los negocios y la política del departamento del Magdalena: Abello, Riascos, de Andrés y Vives.

Es probable que “Pepe” Vives resaltara solo las debilidades empresariales de sus familiares para sobredimensionar sus aportes a la economía del departamento del Magdalena. Independiente de lo anterior, el estudio de la historia empresarial puede ayudar a responder la pregunta de por qué en una determinada zona geográfica surgen más empresarios que en otras, o qué determina el éxito o fracaso económico de una región.

6.6 REDES EMPRESARIALES Y FAMILIARES EN LA ECONOMÍA DEL MAGDALENA

De acuerdo con algunos autores, en una economía capitalista todo individuo es un empresario en potencia, pero para materializar este proceso se requieren al menos cuatro condiciones: i) la calidad de las normas, leyes y en general de las instituciones de una región o país. Estas “reglas de juego” se convierten en facilitadoras de la iniciativa empresarial; ii) los recursos disponibles en la región (económicos, financieros, políticos y sociales); iii) la conformación de gremios o grupos empresariales de presión que actúen en el ámbito de la toma de decisiones

de política económica, y iv) las preferencias del individuo o el deseo de convertirse en empresario, ya que no todas las personas están dispuestas a asumir este papel en la sociedad (Valdalisio y López, 2000: 29-30).

Si se acepta que el talento se distribuye de forma normal entre la población, entonces la diferencia en la “fertilidad empresarial interregional” está marcada por la calidad de las instituciones, los recursos disponibles y la capacidad organizativa de los empresarios. En la medida en que una región dispusiera de mayores recursos que otras o que las instituciones impulsaran iniciativas empresariales a partir de subsidios, privilegios o monopolios, entonces esas regiones y sus empresarios se beneficiarían por encima de las otras.

En efecto, para el caso colombiano, Antioquia fue una región ganadora en la medida en que la minería del oro le permitió iniciar la acumulación de capital desde el período colonial. De igual manera, la guerra de Independencia poco afectó la economía antioqueña, a diferencia de las provincias de Cartagena y Popayán. Por otro lado, pero sin caer en el determinismo geográfico, es necesario resaltar que la calidad de los suelos y las condiciones climáticas favorecieron a la región antioqueña, pero no así a la costeña. Esto ayudó a que en la primera se desarrollara una economía cafetera de exportación a partir de la segunda mitad del siglo XIX, mientras que en la segunda ni la ganadería ni el banano pudieron hacer lo propio. De hecho, las exportaciones de café generaron el fenómeno de la “enfermedad holandesa”, la cual actuó como un mecanismo para desincentivar otras exportaciones, como el banano.

La economía bananera fue más limitada que la cafetera en términos espaciales y temporales. De todas formas, en más de cuatro décadas de producción de banano, que corresponde al período de estudio (1890-1935), se conformó en Ciénaga y su área de influencia un tejido productivo caracterizado por la especialización productiva alrededor del banano, unas redes de empresas y empresarios que se cooperaban, así como el surgimiento de agremiaciones de productores y trabajadores.

En la región se establecieron varias empresas extranjeras y algunas nacionales, con resultados diversos: la francesa *Compagnie Immobilière et Agricole de Colombie*, las anglosajonas *J. Sanders, Colombian Land & Co., Santa Marta Railway Co., Minor C. Keith*, y algunas colombianas, pero la que logró impulsar y monopolizar el negocio del banano fue la *United Fruit Company*. Se observa cómo los representantes de la empresa inglesa del ferrocarril incursionaron en la compra y adjudicación de baldíos en la zona bananera y cinturón cafetero de Santa Marta. En estas transacciones aparecen *W. Cooperthwaite, Ph. Marshall, H. B. Taylor, M. Car* y *L. Bradbury*.

En estos años el negocio del banano vivió períodos de auge y crisis, y los cultivos estuvieron expuestos a huracanes y enfermedades. En las dos primeras

décadas del siglo XX el flujo de inversión extranjera transformó por completo la zona comprendida entre Santa Marta y Fundación, con el cultivo de más de 25.000 hectáreas de banano, la formación de un núcleo de empresarios agrícolas, la construcción y adecuación de muelles marítimos y fluviales, el ferrocarril y vías de penetración, líneas telegráficas y telefónicas, canales de irrigación, oficinas, comisariatos y talleres.

En esta segunda parte se estudiaron las economías y los empresarios agrícolas dedicados al cultivo del café y del banano. A partir de las últimas décadas del siglo XIX se originó una primera colonización cafetera de la Sierra Nevada de Santa Marta y la serranía de Perijá, impulsada por empresarios extranjeros y nacionales. Ante el auge cafetero nacional y las crecientes demandas internacionales del grano, los gobiernos nacional y departamental intentaron fomentar una colonización planificada del macizo montañoso para la siembra de café, trigo y frutas, pero todos los intentos se frustraron. En cambio, la colonización espontánea o familiar se impuso, y a partir de esta se estructuraron algunas de las mejores haciendas cafeteras de la región. Estos empresarios pusieron las bases para conformar un tejido productivo basado en la producción y exportación del grano, pero las características topográficas y ecológicas de la zona limitaron el desarrollo del modelo.

A finales del siglo XIX empresarios agrícolas locales se convirtieron en pioneros del cultivo del banano en Colombia, pero luego llegaron las empresas extranjeras, las cuales tenían mayores recursos económicos y experiencia en el mercado internacional de la fruta. Esta fue la época de gran expansión del capitalismo estadounidense y de la segunda revolución industrial, que aprovechó la United Fruit Co. Esta empresa incorporó en la región cambios tecnológicos importantes como la electricidad, la refrigeración, el transporte a motor y las comunicaciones inalámbricas. Con la llegada de las empresas extranjeras y la posterior consolidación de la UFC, los terratenientes y políticos locales, en su mayoría conservadores, hicieron una alianza estratégica con la empresa estadounidense para beneficio mutuo. De esta alianza fueron excluidos los pequeños y medianos productores de banano, así como la mayoría de políticos liberales.

Desde mediados del siglo XIX la política de adjudicación de tierras baldías se convirtió en una herramienta poderosa del gobierno nacional para impulsar cultivos de creciente demanda en el mercado internacional, como fue el caso del banano, lo que dio el respaldo necesario para consolidar la zona bananera del Magdalena. En la larga lista de adjudicaciones de tierras baldías en la provincia de Santa Marta, entre las décadas de 1860 y 1920, se repiten los nombres de familias tradicionales como los Díaz Granados, Dávila, Zúñiga, Campo-Serrano, Noguera, Alzamora, Abello, Vengoechea, Manjarrés, Durán, Robles, Riascos, Vives, Pumarejo, Castro, entre otros. También aparecen empresarios, políticos y militares del interior del

país como los Mosquera, Ancízar, Samper, Reyes, Valenzuela, Ferrero, Campusano, Robayo, Calderón, Briceño, Pedraza, Sarria, Maldonado, Anzola, Pieschacón, entre otros.

Además, empresarios y familias de origen extranjero como los A. Correa, Salzedo Ramón, Taylor, Flye, Crane, Steward, Hurt, Furner, Marshall, Braun, Bauden, Gauthier, Penon, Dugand, Lallemand, Gauguet, Gagneux, De Andreis, Scopetta, Vedovelli, Foschini, entre otros. En síntesis, en las tres primeras décadas del siglo XX, pero en especial durante El Quinquenio del Presidente Reyes, varias empresas y empresarios aprovecharon la política de tierras para ampliar sus propiedades. La mayoría de beneficiarios de esta política fueron terratenientes de origen conservador, algunas empresas extranjeras, y varios militares veteranos de la guerra de los Mil Días.

TERCERA PARTE

EMPRESARIOS EN ECONOMÍAS RURALES

7. ECONOMÍA Y COMERCIANTES DE FRONTERA EN LA GUAJIRA

La franja oriental del antiguo departamento del Magdalena, junto con el territorio de La Guajira, es un largo eje que, de norte a sur, comprende la Alta Guajira, la ciudad de Riohacha a orillas del mar Caribe, la provincia de Padilla formada por los valles de los ríos Ranchería y Cesar (a saber: San Juan, Fonseca y Villanueva), Valledupar (y su área de influencia), la ciénaga de Zapatosa y las poblaciones de El Banco, Gamarra y Aguachica, entre otras (Mapa 7). Durante el período colonial parte de este territorio fue llamado “el camino de Jerusalén” (Riohacha-Valledupar-El Banco-Mompós), por donde los contrabandistas movilizaban sus cargamentos ilícitos con destino a las provincias andinas de la Nueva Granada.

En los dos capítulos que siguen se estudian las actividades económicas de esta franja territorial, las redes de empresarios y comerciantes que se establecieron y las instituciones que se fueron creando. La subregión se caracterizaba porque en su territorio entrecruzaban y sobreponían la economía extractiva de La Guajira (perlas, sal y dividivi) y del sur del departamento (tagua y madera), con la actividad comercial de Riohacha, así como con la economía agrícola y ganadera de Valledupar, la provincia de Padilla y el sur del departamento. Esta zona tenía como epicentro las ciudades de Riohacha y Valledupar, y como centros secundarios Villanueva, El Banco y Aguachica.

El estudio plantea que el territorio de La Guajira fue una economía de frontera, caracterizada por la escasa presencia institucional, prácticas económicas ilegales, amplia presencia de población indígena, zonas inhóspitas para la colonización y activo comercio con países vecinos. La falta de Estado permitió que negociantes o especuladores pudieran adelantar sus actividades sin mayores controles y así obtener cuantiosas ganancias.

También, se argumenta que el desarrollo económico de La Guajira no se pudo consolidar por sus limitaciones agroecológicas, por la falta de autoridad que hiciera cumplir la ley y, sobre todo, por la ausencia de una política clara de inversiones básicas para estas zonas marginales de Colombia. Ante estas circunstancias, varias iniciativas se frustraron, mientras los beneficios económicos fueron capturados por un grupo de negociantes que contaba con la complicidad de algunos funcionarios locales. Esta problemática era el síntoma de la debilidad del Estado, lo cual creó un clima de incertidumbre y de inestabilidad, así como de falta de

confianza inversionista. En este sentido, se utiliza el argumento de W. Baumol (1968: 2), según el cual las reglas de juego determinan el papel del empresario y de su función empresarial dentro de una economía. Es por esto que se estudian las funciones empresariales productivas, improductivas o destructivas en la subregión, alrededor de la economía extractiva de la sal, perlas o palo de tinte, la agricultura del café, así como el comercio de importación y exportación.

7.1 INSTITUCIONES Y FRONTERA

Las reglas de juego determinan los niveles de riesgo y de incertidumbre a que se ve sometido un empresario. Estas instituciones determinan la función empresarial, la cual puede ser productiva, improductiva o destructiva, explicadas en el primer capítulo.

La práctica de la ilegalidad en las zonas de frontera, lejos del gobierno central y en ausencia de instituciones fuertes, puede verse como una estrategia de supervivencia por parte de su población nativa y de los comerciantes. Francisco Comín considera el contrabando como una actitud de resistencia, “una reacción defensiva del contribuyente frente a la coacción fiscal del Estado” (citado por Laurent, 2008: 14). Según Comín, la evasión fiscal y el contrabando pueden encontrar su explicación en tres fenómenos: a) sensación de explotación impositiva por parte del contribuyente; b) la permisividad de la legislación fiscal, que en la mayoría de ocasiones no es aplicada de manera rigurosa, y c) la excesiva regulación económica, ejercida mediante monopolios fiscales y elevados derechos arancelarios. Estos fenómenos “creaban una rentable incitación al delito del contrabando” (citado por Laurent, 2008: 553).

Asimismo, otros autores sostienen que la inflexibilidad de las instituciones coloniales españolas no permitió el desarrollo de fronteras vivas y fluidas, como sí ocurrió en las colonias inglesas de los Estados Unidos. Al decir de un historiador, “los conflictos en la frontera hispanoamericana estuvieron asociados a la expansión del ganado, al control social de la población y [...] a la bipolarización” entre civilización o barbarie (Polo, 2006: 175). Ejemplos colombianos de estas regiones de frontera o de “periferia indómita” se pueden considerar la Sierra Nevada de Santa Marta, La Guajira y el Amazonas.

Uno de los primeros teóricos que abordó el tema fue F. J. Turner (1960), quien definió la frontera estadounidense como una región de grandes extensiones de terrenos baldíos, en la que estaban incluidas las tierras de los indígenas. Esta frontera cambiante se fue corriendo en dirección oriente-occidente, de la mano de la colonización europea. Para el caso colombiano, Jane Rausch define la frontera colonial como una línea hasta la cual había llegado la población española o los criollos blancos sobre territorios poblados en su mayoría por indígenas

MAPA 7. FRANJA ORIENTAL DEL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA: RIOHACHA-VALLEDUPAR-AGUACHICA



Fuente: IGAC; elaboración del autor.

(Rausch, 2003). Siguiendo a esta autora, la historia de las fronteras colombianas debe reinterpretarse a partir de nuevos elementos, como los siguientes:

i) La colonización española no se adelantó en una sola dirección, como sí ocurrió en los Estados Unidos de oriente a occidente, sino que avanzó desde múltiples flancos. El territorio guajiro siempre fue visto como frontera, tanto por la gobernación de Santa Marta como por la de Maracaibo, mientras los indígenas wayúu fueron calificados en la Colonia como “indios bravos” o indomables.

ii) Los misioneros llegados a Colombia no fueron ni mártires ni héroes que se sacrificaron por el bienestar de los “salvajes” a los cuales debían evangelizar y “civilizar”. Su papel evangelizador era una imposición externa sobre las comunidades indígenas o afrocolombianas a quienes sometían, incluso, con la ayuda de los militares. Así ocurrió en La Guajira con los indígenas wayúu, en la Sierra Nevada con arhuacos y wiwas y en la Serranía de Perijá con los yukpas.

iii) Colombia se debe estudiar como una tierra de múltiples fronteras, tanto internas como externas, ubicadas en regiones periféricas. Durante el período colonial y hasta principios del siglo XX algunas de estas zonas fronterizas fueron la Sierra Nevada de Santa Marta, la península de La Guajira, la Serranía de Perijá, la Serranía de San Lucas, la costa Pacífica y la extensa zona selvática y de llanura de la Amazonía-Orinoquía: “cada una de estas zonas tiene sus características únicas, pero en general todas son regiones cuya integración al resto de la nación se vio aplazada” (Rausch, 2003: 225).

De acuerdo con los anteriores elementos, la economía de frontera se puede definir como la compuesta por aquellas actividades de producción desarrolladas en zonas periféricas, de escasa presencia estatal, marginadas y, por lo general, con una abundante población indígena o de origen afro. En estas zonas el vacío del Estado fue llenado en múltiples ocasiones por comportamientos al margen de la ley, que impulsaron actividades ilícitas, como el contrabando, la economía extractiva, la explotación de la mano de obra y la trata de población indígena. Pero no todo era ilegal en economías de frontera, como La Guajira: allí se desarrollaron actividades legales y medianamente productivas, como la agricultura en la provincia de Padilla y la Sierra Nevada, así como una parte del comercio que se realizaba por Riohacha.

7.2 COMERCIANTES, GANADEROS Y AGRICULTORES DE RIOHACHA

7.1.1 ASPECTOS AMBIENTALES Y GEOGRÁFICOS

La península de La Guajira es el territorio más septentrional de Colombia y de Suramérica. Tiene por límites la frontera con Venezuela al oriente, el mar Caribe al norte y al noroccidente, el departamento del Magdalena al sur y al occidente, y la subregión de Valledupar al sur (luego denominada departamento del Cesar)

(Mapa 8). El clima de la península es cálido y seco, con temperaturas de 29 °C en promedio. La radiación solar varía muy poco, los vientos alisios o del nordeste soplan durante diez meses al año, mientras la lluvia solo ocurre en los dos meses restantes. En tal ambiente son tan intensas las precipitaciones, que resultan perjudiciales para la economía y peligrosas para las comunidades humanas más vulnerables. Estos factores climáticos, como los vientos alisios constantes, intensa lluviosidad solo en dos meses, altas temperaturas e insolación, han sido enemigos del desarrollo de una agricultura comercial y sostenible en gran parte del territorio guajiro. En efecto, el geógrafo E. Guhl y sus colaboradores confirman que “por La Guajira pasa el ecuador térmico, o sea la isoterma [...] de mayor temperatura del planeta” (Guhl et al., 1963: 18).

En contraste con la alta radiación y la aridez del territorio, el mar que circunda la península de La Guajira es abundante en productos pesqueros. Según Guerra, “el mar de La Guajira es más frío y salado que el promedio del Caribe colombiano, pero es más rico en nutrientes”, lo que determina que las poblaciones de peces sean mayores en esta zona de la costa colombiana (Guerra, 2006: 274).

Para efectos expositivos, el territorio de La Guajira se puede dividir en tres subregiones, cada una de las cuales giraba en torno a actividades económicas que en ocasiones funcionaban de manera complementaria:

La ciudad y puerto de Riohacha, ubicada al occidente de la desembocadura del río Calanaca o Ranchería. El área de influencia de la ciudad se extendía sobre las costas del mar Caribe hasta la zona de Dibulla.

La provincia de Padilla se ubica al sur del territorio, formada por las estribaciones de la Sierra Nevada de Santa Marta y la Serranía de Perijá, y asentada sobre los valles de los ríos Cesar y Ranchería. A diferencia del norte indígena y desértico, el sur ha sido una próspera subregión con fértiles tierras, abundante agua y una población mestiza mayoritaria, con cierta presencia de inmigrantes europeos. Allí se desarrolló una economía eminentemente agropecuaria, alrededor de cultivos como la caña de azúcar y el café, así como la ganadería. Esta subregión tenía como epicentro las poblaciones de Villanueva, San Juan del Cesar, Fonseca y Barrancas.

La Alta Guajira, al norte de la península, es un amplio desierto que se extiende entre Colombia y Venezuela, y es el hábitat de los indígenas wayúu. Esta zona se caracterizó por una economía extractiva, basada en la recolección de sal y pesca de perlas, así como por el contrabando.

7.1.2 COMERCIANTES DE RIOHACHA

La Guajira perteneció al Estado Soberano del Magdalena hasta 1871; luego de ese año se convirtió en Territorio Nacional, bajo la tutela del gobierno federal, al igual que la Sierra Nevada de Santa Marta y la Serranía de Motilones o Perijá.

MAPA 8. PENINSULA DE LA GUAJIRA Y PARTES DEL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA, 1890



Fuente: Carta de la República de Colombia, 1890.

La Ley 34 de 1898 creó la intendencia de La Guajira, pero la dinámica comercial, la creciente ilegalidad y el desgobierno llevaron a las autoridades colombianas a crear la Comisaría Especial del Territorio de La Guajira en 1911.

Por su parte, Riohacha, aunque pertenecía al departamento del Magdalena hasta las primeras décadas del siglo XX, era la ciudad más poblada y próspera del territorio guajirol, ubicada como punta de lanza para penetrar en el territorio indígena de la media y alta Guajiras. Entre los años 1870 y 1938 Riohacha siempre tuvo menor población que Santa Marta (capital departamental) y Valledupar, con excepción de 1912, cuando tuvo más de 1.000 y 2.000 habitantes que estas dos ciudades, respectivamente (Cuadro 28).

CUADRO 28. POBLACIÓN DE CUATRO CIUDADES DEL CARIBE COLOMBIANO, 1870-1938

CIUDAD	1870	1912	1918	1938
Barranquilla	11.595	48.907	64.543	152.348
Santa Marta	5.472	8.348	18.040	33.245
Valledupar	4.952	7.301	10.627	15.802
Riohacha	3.054	9.426	10.001	14.150

Fuentes: Anuario Estadístico de Colombia (1875), censos de 1912, 1918 y 1938 y Gómez (1970).

En efecto, el crecimiento intercensal de Riohacha en el período 1870-1912 fue cercano al 210%, solo superado por Barranquilla (322%), frente a un crecimiento de 87% la media nacional y de 50% en Santa Marta y Valledupar. Este período también se caracterizó por una dinámica actividad comercial, lícita e ilícita, así como la creación de la Comisaría Especial de La Guajira en 1911. Por el contrario, en los otros dos censos el crecimiento poblacional de Riohacha fue inferior al de sus vecinas.

Entre la segunda mitad del siglo XIX y la primera década del XX entraron por Riohacha muchos de los inmigrantes que luego se establecerían en la provincia de Padilla, Valledupar, Santa Marta y otras poblaciones del Caribe colombiano¹¹⁷.

¹¹⁷ Llegaron judíos sefarditas de Curazao como Pinedo, Henríquez, Rois-Méndez, Álvarez Correa, Del Valle, Maduro, Aarón; curazoleños descendientes de holandeses y franceses, como Danies, Weeber, Van Leenden, Van Stralen, Illidge; franceses como Dangond, Lacouture, Lafaurie, Laborde, Bernier, Chapel, Dugand, Pavajeau, Cavelier; italianos como Gnecco, Berardinelli, Canova, Giovanetti; españoles como Daza, Castro, Cotes, Baute, Molina, Ariza; árabes (sirios, libaneses y palestinos) como Abuchaibe (entraron por Barranquilla, pero hicieron toda su vida comercial en La Guajira), Bendeck, Nader, Namen y Habid, entre otros. Además de inmigrantes, por el puerto de Riohacha se introducían innumerables mercancías extranjeras que se distribuían por toda la provincia de Padilla y Valledupar, siendo uno de esos artículos el acordeón. Desde las primeras décadas del siglo XX este se convertiría en el instrumento central de la música vallenata, nacida y desarrollada en las comarcas provincianas del Magdalena Grande (cfr. Gutiérrez, 2000).

Durante gran parte del siglo XIX Curazao se convirtió en el principal socio comercial de Riohacha y los inmigrantes procedentes de esta colonia holandesa dominaban el comercio de la ciudad y su área de influencia. Hablaban varios idiomas como el holandés, inglés y español, lo que les daba ventaja sobre los comerciantes locales. Rápidamente se hicieron dueños de barcos y mantenían transacciones entre Riohacha, Curazao, Venezuela, los Estados Unidos y Europa. Estos comerciantes compraban y vendían licores, telas, víveres, muebles, materiales de construcción, café, madera, cueros de ganado, dividivi, palo brasil (o tinte), entre otros. Fue tal la dinámica comercial de Riohacha con Curazao, que Holanda (o el Reino de los Países Bajos) abrió su consulado en la ciudad desde 1856 y estuvo en funcionamiento hasta 1909 (González, 2011: 10).

La dinámica comercial de Riohacha estaba respaldada por la base productiva de La Guajira y Valledupar, que giraba en torno de la ganadería mayor y menor, sal marina, perlas y especies forestales (como palo de tinte y dividivi). Así, en 1874 el hato ganadero del territorio guajiro era superior a 311.000 animales, de los cuales 160.000 eran caprinos y 80.000 lanar (De la Pedraja, 1981). Por su parte, Las mayores producciones forestales y extractivas eran el palo de tinte, dividivi, palo mora, sal marina, cueros de vacunos y de caprinos, así como perlas (Cuadro 29). Esta producción terminaba mayoritariamente en manos de comerciantes extranjeros, quienes la exportaban a las islas de Caribe, Venezuela, los Estados Unidos y Europa.

CUADRO 29. INVENTARIO GANADERO Y PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN EN EL TERRITORIO GUAJIRO, 1874

GANADO	CABEZAS	VALOR EN PESOS
Caprino	160.000	160.000
Lanar	80.000	160.000
Vacuno	40.000	326.120
Otros ganados	31.070	576.100
Total	311.070	1.222.220
ARTÍCULOS	TONELADAS	VALOR EN PESOS
Dividivi	150	4.500
Palo de tinte o brasil	60	
Otras especies forestales	16	
Pieles de vaca	60	1.932
Pieles de chivo	30	
Sal marina	1.240	
Perlas	0,002 (2 kg)	
Otros productos	5	3.060
Total	1.561	

Fuente: De la Pedraja (1981: 347 y 349).

La bonanza forestal, que se extendió durante toda la segunda mitad del siglo XIX, fue aprovechada por los comerciantes extranjeros en su mayoría, y muy poco se irradió a cortadores y arrieros de La Guajira y zona de influencia de Valledupar. Estas especies forestales eran transportadas a lomo de mula, en una travesía que duraba ocho días entre Valledupar y el puerto de Riohacha.

En 1880 el geógrafo inglés F. A. Simons estimó la exportación de palo de tinte en 300 toneladas; la producción cafetera de Villanueva en 250 toneladas y la de cueros de vacas y chivos en 200 toneladas, todas destinadas al mercado de exportación (Cuadro 30). Los cueros se vendieron por 37.000 libras esterlinas. Si se comparan los datos de 1874 y 1880, se establece que la exportación de palo de tinte y especies similares se incrementó en un 70%, mientras la de cueros creció más del 120%. Asimismo, el viajero inglés encontró que la exportación de perlas había desaparecido en 1880. Para la misma época, esta y otras cargas se movilizaban por el muelle de Riohacha, en el que permanecían fondeadas entre diez y doce goletas, así como de tres a cuatro buques mayores (Simons, 1882: 8 y 14).

CUADRO 30 .EXPORTACIÓN DE TRES PRODUCTOS POR EL PUERTO DE RIOHACHA, 1880

PRODUCTO / AÑO	PALO DE TINTE	CAFÉ	CUEROS
1880	300	250	200

Fuente: Simons (1882).

La tecnología nacida de la revolución industrial permitió la plena utilización del dividivi y el palo de tinte para teñir las telas que se producían en Inglaterra, Holanda, Francia, los Estados Unidos y otros países industrializados. Según Simons, los comerciantes de Riohacha clasificaban el palo de tinte o brasil en tres categorías, de acuerdo con su calidad: i) el de mejor calidad se encontraba entre los ríos Guatapurí, Garupal y Cesar, en la zona de influencia de Valledupar.

El mal estado de los caminos elevaba los costos de transporte, lo que dificultaba su exportación; ii) el de calidad intermedia se daba en la zona de Badillo, San Juan y Fonseca, de donde provenía la mayoría de las 300 toneladas que se exportaron por Riohacha en 1880, y iii) el de calidad inferior crecía al norte del río Ranchería (Simons, 1882: 14).

La demanda internacional generó una acelerada deforestación en La Guajira y poblaciones cercanas a Valledupar, ya que la tala indiscriminada se prolongó durante toda la segunda mitad del siglo XIX, generando erosión en la subregión de Hatonuevo, Barrancas, San Juan, Monguí, Valledupar y Valencia de Jesús, para solo citar los casos más críticos.

La actividad económica de los nativos de Curazao en Colombia y Venezuela no estuvo exenta de intrigas políticas. Al igual que Riohacha, la ciudad venezolana de Maracaibo tenía una fuerte presencia de comerciantes curazoleños. Esta situación generó envidias y temores por parte del gobierno venezolano, por lo que en 1874 la administración del presidente Guzmán Blanco aprobó el cierre de la aduana y puerto de Maracaibo para el comercio exterior. Como se anotó, el comercio y las finanzas de las ciudades de Maracaibo y Coro eran manejados en su mayoría por casas de comercio alemanas y holandesas de Curazao (Urdaneta, 2005). En Coro se habían establecido comerciantes curazoleños de origen judío sefardí, como los Jesurum, Senior, De Castro, Maduro, Henríquez, De Sola y Curiel, entre otros, parientes de los judíos que se establecieron en el Caribe colombiano desde las primeras décadas del período republicano (Sourdis, 2001; Sourdis y Velasco, 2012; Urdaneta, 2005).

La medida de Guzmán Blanco de cerrar el puerto de Maracaibo buscaba varios objetivos: concentrar las exportaciones de la región occidental de Venezuela en Puerto Cabello, donde el presidente tenía intereses particulares; incrementar los ingresos fiscales del gobierno federal; controlar el contrabando que se desarrollaba por Maracaibo y contrarrestar el auge económico de Curazao. No parece que la medida haya frenado el contrabando, pero sí afectó de manera considerable la dinámica económica de Maracaibo y, de paso, la de Curazao y Riohacha (Urdaneta, 2005).

Las conexiones comerciales y familiares de La Guajira con las Antillas Holandesas son de vieja data, muchas de las cuales se remontan al período colonial. Es así como desde la década de 1770 hay registros del comerciante de Curazao Gabriel Pinedo con Riohacha y Santa Marta, así como de otros, tales como David Morales, Abraham Calvo y Salomón de Moses Maduro (Cwik, s. f.).

De Curazao procedía precisamente el comerciante que marcó la vida económica de Riohacha y gran parte de La Guajira entre las décadas de 1830 y 1880: Nicolás Danies Palm, el hombre más acaudalado de la región guajira y el principal prestamista de Riohacha. Junto con el español Antonio Cano, incursionó en múltiples negocios, como la instalación de una casa de comercio mediante la cual compraba “frutos de la tierra” como dividivi, cueros o palo brasil, para exportarlos a Europa. También, tuvieron almacenes y sirvieron de prestamistas a un nutrido grupo de personas en Riohacha, Dibulla, Barrancas, San Juan, Villanueva y otras poblaciones cercanas¹¹⁸.

¹¹⁸ Nicolás Danies se casó con Margarita Kennedy, y tuvieron once hijos, todos nacidos en Riohacha. Su hijo Nicolás Danies Kennedy (el menor de los varones) fue quien asumió los negocios familiares una vez muerto su padre (cfr. González, 2005).

Daníes adquirió bienes inmuebles en Riohacha, Curazao y Bogotá, así como una hacienda y un trapiche en Dibulla. También, proyectó la construcción del ferrocarril Riohacha-Valledupar en 1846, varios años antes de la construcción de los ferrocarriles de Panamá, Barranquilla y Santa Marta. Por su parte, Cano obtuvo la concesión para explotar las salinas de Barlovento, compró barcos, fue nombrado vicecónsul británico en Riohacha y formó sociedad con el comerciante noruego Goerge W. Shellme, constituyendo la casa comercial Cano & Shellme Cía. Una vez organizó sus negocios en Riohacha con esta nueva sociedad, viajó y se radicó en París a partir de 1870. En la capital francesa conoció al joven Francois Víctor Dugand, a quien le ofreció participación en su empresa como socio y la administración de sus negocios en La Guajira, como una forma de interesarlo en el viaje a Colombia.

Daníes llegó a Riohacha hacia 1830 y murió allí en 1881, descartando siempre la posibilidad de mudarse a otra ciudad con mayores comodidades. No sucedió así con sus once hijos, quienes se diseminaron por Bogotá, Santa Marta, Cartagena y Curazao, con excepción de uno solo, que se quedó en Riohacha. La fortuna de Nicolás Daníes (González, 2011: 19) se calculó en 447.315 pesos al momento de su muerte, suma considerable si se compara con los hombres más ricos de Santa Marta: en 1862, por ejemplo el testamento de Joaquín de Mier y Benítez registró propiedades y otros bienes por 66.224 pesos, mientras que su hijo Manuel Julián de Mier aparece con 39.380 pesos (Viloria, 2002). De todas formas, las comparaciones entre estas cifras absolutas hay que tomarlas con reserva, ya que en las casi dos décadas que pasaron entre la muerte de Joaquín de Mier y Nicolás Daníes (1862 y 1881) se dio en Colombia un proceso inflacionario, que se inició luego de 1860 y se aceleró en el período 1887-1899 (Urrutia, 2012: 18 y 24).

Catalina Daníes Kennedy, una de las hijas de Nicolás, se casó con el abogado cartagenero Dionisio Vélez. Fueron sus hijos Carlos, Fernando y Margarita Vélez Daníes, todos nacidos en Riohacha. Catalina murió joven, por lo que los niños fueron criados por el padre y contaron con la protección de los abuelos maternos. Carlos y Fernando fueron enviados a estudiar a Inglaterra, siendo todavía adolescentes. En esos años su padre contrajo segundas nupcias con Dolores de Pasos (1878) y luego ocurrió la muerte de su abuelo Nicolás Daníes (1881). Es probable que la muerte de su abuelo hubiera ocurrido cuando ellos estudiaban en Europa. Lo cierto es que en 1883 los tres hermanos estaban radicados en Cartagena, ya que en ese año formaron la sociedad comercial Vélez Daníes y Cía. (Ripoll, 1997). Por problemas familiares su hermana Margarita se radicó en Curazao y fue excluida de la sociedad.

Los riohacheros Carlos y Fernando Vélez Daníes se convirtieron en los empresarios más prósperos de Cartagena a finales del siglo XIX y primeras décadas del XX. Sus inversiones fueron cuantiosas y diversificadas: fueron grandes terratenientes y ganaderos en el departamento de Bolívar. Durante varios años fueron

los principales proveedores de ganado vacuno para Cuba y Panamá; luego, se convirtieron en empresarios azucareros y fundaron el ingenio Central Colombia (1908-1909), uno de los más grandes del país, para cuya empresa los hermanos Vélez Daníes contaron con la asesoría de ingenieros cubanos, quienes les recomendaron comprar una moderna maquinaria hecha en Glasgow (Ripoll, 1997). También, fueron fundadores o accionistas de empresas como la Cartagena Oil Refining (1907), la fábrica de materiales de construcción El Progreso, la Cervecería de Cartagena, The Colombia Products, así como los bancos Popular y de Bolívar. En el ámbito gremial participaron en la creación de la Cámara de Comercio de Cartagena en 1915 (Ripoll, 1997). Estos dos prósperos empresarios riohacheros encontraron su nicho de mercado en Cartagena, desde donde extendieron sus negocios a Cuba, Panamá, los Estados Unidos y otros países.

La dinámica economía de frontera que se desarrollaba en Riohacha seguía siendo atractiva para jóvenes emprendedores extranjeros, uno de los cuales fue Samuel Pinedo, hijo de Gabriel Pinedo y Juliet Ester del Valle, judíos sefarditas nacidos en Curazao. Esta familia de comerciantes y políticos, ha tenido relación con el Caribe colombiano desde la segunda mitad del siglo XVIII. A mediados del siglo XIX Gabriel se había convertido en el segundo hombre más adinerado de Riohacha y Curazao, después de Nicolás Daníes.

Samuel Pinedo heredó la tradición comercial de sus ancestros, lo que lo llevó a crear negocios de toda índole en Curazao, Riohacha, Santa Marta y Barranquilla. Ante las dificultades de conseguir agua potable en Riohacha, en 1876 impulsó y financió la canalización del río Ranchería, y en 1878 se ganó la concesión para explotar las salinas de La Guajira (González, 2011: 50-54). Estas concesiones por lo general se las concedían a los allegados al gobernante de turno, razón por la cual se le considera como una función empresarial improductiva.

En las tres primeras décadas del siglo XX los Pinedo se habían extendido por diferentes ciudades del país como Santa Marta, Barranquilla y Cali. Así, por ejemplo, en 1915 Gabriel Pinedo Pinedo, con su esposa, Dominga Gnecco, y sus hijos se establecieron en Barranquilla, donde uno de los fundadores del Banco Dugand. Dominga era la viuda de Juan Weeber y se llevó a Barranquilla los hijos de su primer matrimonio. También, se puede resaltar el caso de Enmanuel Pinedo Correa, nacido en Coro, Venezuela, registrado en Curazao y con negocios en Riohacha y Barranquilla. Adolfo fue uno de los pioneros de la telefonía, instaló la primera planta telefónica de Cali y fue el primer propietario de la Empresa de Teléfonos de Cali entre 1914 y 1930 (González, 2011: 60).

Pero no solamente llegaban inmigrantes de Curazao. El francés Francois Víctor Dugand llegó a Riohacha en 1872, a la edad de 24 años, como socio de la nueva empresa Cano, Dugand, Martínez & Cía., sociedad conformada por Antonio Cano (socio mayoritario radicado en París), F. Dugand, Francisco Martínez y

Antonio Esquinas. Esta firma tenía varios buques en los que se transportaba gran parte de la mercancía europea que vendían en sus almacenes de Riohacha, así como a comerciantes de otras poblaciones vecinas.

Para un joven emprendedor como Dugand todas las oportunidades de negocio había que aprovecharlas. Es así como amparados por la normativa que permitía el desarrollo de la banca libre en Colombia, él y otros comerciantes decidieron fundar el Banco de Riohacha, uno de los dieciocho bancos fundados en la costa Caribe colombiana entre 1873 y 1923 (Meisel, 1990). El Banco de Santa Marta se constituyó legalmente y hubiera sido el número diecinueve de la región, pero fue liquidado antes de entrar en operación (Viloria, 2002).

La empresa en que participaba Dugand fue una de los 109 accionistas del nuevo Banco de Riohacha, fundado en 1882. El capital aprobado fue de 50.000 pesos y uno de sus primeros gerentes fue José Manuel Goenaga, destacado político y empresario magdalenense nacido en Riohacha. Los mayores accionistas del banco fueron el Estado del Magdalena (101 acciones), Cano, Dugand, Martínez & Cía. (50 acciones), los esposos F. V. Dugand y Reyes Gnecco (40 acciones entre ambos), y Juan Weeber Jr., León Weeber, Freile y Goiticoa, Juan D. Cristoffel, A. R. de Andreis & Cía. y el municipio de Riohacha, con 20 acciones cada uno (González, 2005). La falta de capital y las discordias políticas entre los accionistas llevaron al traste con esta iniciativa empresarial, lo que obligó a liquidar el banco en 1887, cinco años después de su fundación. Todavía en los primeros años del siglo XX no existía un solo banco en el departamento del Magdalena (*Gaceta Oficial del Departamento del Magdalena*, 1882).

En 1880 Dugand y el hacendado Antonio Amaya Daza¹¹⁹ obtuvieron del gobierno la concesión para construir el ferrocarril Riohacha-Barrancas, al ser la alternativa más viable para sacar los productos de la provincia de Padilla y Valledupar, por el puerto de Riohacha. Según el gobernador Goenaga, con el ferrocarril funcionando saldrían de su zona de influencia 10.000 toneladas de palo de tinte, 5.000 de dividivi y hasta 50.000 novillos al año (Goenaga, 1890). Por falta de recursos, este proyecto tampoco pudo concretarse, ni la construcción de

¹¹⁹ Antonio Amaya Daza fue uno de los políticos y ganaderos oriundos de Barrancas (La Guajira) que, una vez descubiertos los yacimientos del Cerrejón por el ingeniero estadounidense John May en 1864, alegó que esas minas estaban dentro de sus propiedades, lo que generó un largo litigio. En 1883 el secretario de Hacienda Anibal Galindo determinó que el Cerrejón pertenecía a la Nación (cfr. De la Pedraja, 1981: 353-355). El historiador guajiro F. González (2005: 86 y 87) encontró en los archivos de la Notaría Primera de Riohacha un documento que confirmaría que las minas del Cerrejón ya estaban descubiertas en 1855. El documento se refiere a una sociedad comercial entre Juan Gómez Osío, ganadero de Barrancas, y el comerciante español Antonio Cano, para explotar una mina de carbón en jurisdicción de Barrancas, en terrenos propiedad del primero. Gómez Osío era el padrastrero de Amaya Daza, de ahí que este último manejara tanta información sobre los terrenos del Cerrejón. Gómez Osío murió dos años después del descubrimiento de May, pero al parecer nunca se enteró.

caminos, por lo que la provincia de Padilla continuó aislada, a pesar de su riqueza agrícola y cercanía al mar. La falta de vías de comunicación y de controles estatales en toda La Guajira pudo impulsar a que algunos agricultores y comerciantes sacaran sus productos de contrabando a mercados vecinos como Venezuela y Curazao, como una manera de compensar los altos costos de transporte.

La empresa Cano, Dugand, Martínez & Cía. se liquidó en 1889, pero ya para ese entonces Francois Víctor Dugand era un próspero empresario, importador de mercancías en general y exportador de “frutos de la tierra”. Como empresario agrícola, en 1895 se asoció con el también francés Enrique Lallemand y compraron los terrenos de La Esperanza, en jurisdicción de Dibulla, para dedicarse al cultivo de cacao, de gran demanda en el mercado internacional. En 1916 La Esperanza se convirtió en sociedad anónima, pero de sus 4.500 hectáreas solo 80 estaban dedicadas a cacao y algunas al caucho¹²⁰.

Durante sus años de permanencia en La Guajira, Francisco V. Dugand se desempeñó como cónsul de Francia y de Holanda en Riohacha. A pesar de haber logrado acumular una fortuna apreciable durante casi tres décadas, Dugand se encontraba en una ciudad distante de los centros comerciales más activos de la región Caribe y de Colombia. También es probable que la guerra de los Mil Días haya afectado su patrimonio familiar, pues en Riohacha se libraron varias batallas. Sea por lo anterior o por otras razones, una vez terminada la guerra en 1902, F. V. Dugand se radicó en Barranquilla. Dos años después llegó su hijo José Víctor y juntos fundaron la sociedad F. Dugand e Hijo en 1905.

José Víctor Dugand Gnecco fue otro de los grandes empresarios guajiros de principios del siglo XX: nació en Riohacha en 1882 y se graduó como bachiller del colegio Baralt de Curazao¹²¹. Llegó a Barranquilla en 1904. Tres años después sus padres se radicaron en París, dejándolo al frente de los negocios familiares. Dugand fue uno de los fundadores de la Compañía de Energía Eléctrica de Barranquilla en 1910, cofundador y director de la Compañía de Vapores Pérez Rosa en 1915, fundador del Banco Dugand en 1917, junto con otros 87 socios, y cofundador en 1920 de la firma Roncallo Hermanos & Cía., de la que formaba parte por intermedio de su esposa, Beatriz Roncallo (Vergara, 1946).

Durante sus tres primeros años (1917-1920) el Banco Dugand tuvo un acelerado crecimiento y su capital se incrementó de 400.000 pesos a dos millones de pesos,

¹²⁰ Posada Carbó, Eduardo, 1998. *El Caribe colombiano. Una historia regional (1870-1950)*, Banco de la República / El Áncora Editores, Bogotá, pp. 102 y 137.

¹²¹ Muchos de los jóvenes de la élite costeña, tanto criollos como hijos de extranjeros, estudiaban en Curazao: los hombres en el colegio Baralt, fundado por el venezolano de origen curazaleño Pedro Sederstrong, y las mujeres en el colegio Welgelegen, regentado por las Hermanas de la Presentación. En este último las niñas aprendían, además de las manualidades, literatura, música, pintura, inglés y francés.

convirtiéndose, en ese sentido, en el cuarto banco del país, después del López, el Central y el Hipotecario del Pacífico. Asimismo, llegó a tener doce agencias en todas las regiones del país, cinco de las cuales estaban en la costa Caribe: Cartagena, Santa Marta, Ciénaga, Riohacha y Magangué. El banco crecía aceleradamente, pero el banquero estadounidense Van Dusen tenía serias sospechas de que su manejo se hacía de manera especulativa (citado por Meisel, 1990). Tal vez por esta razón, a partir de 1921 el banco entró en dificultades de liquidez, lo que obligó a cerrar todas las sucursales, menos la de Bucaramanga. En diciembre de 1924 se presentó la suspensión de las obligaciones bancarias del Banco Dugand, y al mes siguiente se conceptuó como disuelta la sociedad, a raíz de la enajenación de sus activos con el Banco de Colombia (Superintendencia Bancaria, 1926).

Para la época en que los Dugand dejaron La Guajira para radicarse en Barranquilla, en mayo de 1904 llegó a esta última ciudad el inmigrante palestino José Abuchaibe Awad. Algunos años después, cuando los Dugand liquidaron sus negocios con Gabriel Pinedo, Abuchaibe le compró a los Dugand la mejor casa en Riohacha, la única de tres pisos en ese momento en la ciudad. En Riohacha estaban establecidos algunos palestinos, como Elías Muvdi, Musa Abuchaibe, David María, Juan Akle, Bienvenido Isaak, Julián Chams, entre otros. Aunque el propósito de José Abuchaibe era emigrar a Chile, donde existía una próspera colonia palestina, asuntos familiares lo trajeron a Barranquilla a la edad de 17 años. Sus primeros negocios en Barranquilla contaron con la ayuda del empresario franco-guajiro Víctor Dugand Gnecco y del palestino Jorge Yidi (Abuchaibe, 1993).

Ante la prosperidad de la economía bananera, los hermanos Abuchaibe (José, Nicolás y Abraham) se trasladaron a Santa Marta y en los primeros años de la década de 1910 decidieron radicarse en Riohacha. Al momento de su llegada, esta ciudad contaba con comerciantes reconocidos como el italiano Donato Pugliese, el curazaleño Gabriel Pinedo y el criollo de origen italiano Antonio Gnecco, entre otros. Uno de los primeros negocios de Abuchaibe en Riohacha fue la venta de arroz barato, lo que ocasionó la alegría de los consumidores, quienes al decir de Abuchaibe, gritaban por las calles “vivan los turcos”, haciendo referencia a los comerciantes árabes que estaban vendiendo más barato que la competencia (Abuchaibe, 1993).

Los hermanos Abuchaibe incursionaron en múltiples negocios, como la comercialización de sal, de perlas, mercancías en general y transporte marítimo, lo que les permitió acumular una apreciable fortuna. En 1922 el gobierno de Riohacha firmó un contrato con Nicolás Abuchaibe para el suministro de energía eléctrica a la ciudad, para alumbrado público y privado. Nicolás también abrió el primer cine de la ciudad e importó el primer automóvil a Riohacha¹²².

¹²² Correspondencia personal con Weidler Guerra, Riohacha, 20 de octubre de 2008.

Muchos de los capitales financieros conseguidos en La Guajira en la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del XX emigraron con la segunda generación de estos empresarios, quienes buscaron ciudades más prósperas y las comodidades propias del desarrollo económico. En estos años, Riohacha seguía aislada del resto del país, con escasos servicios públicos y un reducido mercado interno. En este período se fueron de Riohacha algunos miembros de las familias más acaudaladas como los Daníes, Vélez-Daníes, Dugand, Goenaga, Pinedo, Weeber, Fuentes-Weeber y Abuchaibe, para solo citar los casos más representativos. Estos emprendedores, que por lo general se movían dentro de las “funciones productivas” de la economía guajira, se marcharon con sus recursos económicos y humanos a ciudades como Santa Marta, Barranquilla, Cartagena, Bogotá, Curazao y París. Casos similares se vivieron en Santa Marta, Cartagena, El Carmen y Magangué, desde donde emigraron muchos de sus empresarios hacia la ciudad de Barranquilla, cuya prosperidad se consolidó a partir de la década de 1870.

Ese ambiente de decadencia económica fue el que debió encontrar el francés Henri Candelier a finales del siglo XIX cuando visitó Riohacha y otras poblaciones de La Guajira. Según él, “el sueño de cualquier buen habitante de Riohacha es ser comerciante [...] o empleado del gobierno”. Es de suponer que el autor hace referencia a un comercio ilegal, o de contrabando, bastante lucrativo en tanto no paga impuestos, así como a una burocracia estatal ineficiente e improductiva. En efecto, más adelante escribe que en La Guajira nadie quería una profesión fatigosa o emprender una empresa agrícola, pero culpaba de esa apatía a la falta de educación y a las altas temperaturas “que ablanda los corajes”. Candelier, acosado por el calor de la península afirmaba: “Es rico hacer nada cuando hay 35 grados centígrados a la sombra” (Candelier, 1994). Este autor francés sintetizó la falta de desarrollo económico y empresarial de La Guajira en dos variables que serán estudiadas en profundidad por los economistas desde finales del siglo XX: el capital humano y las limitaciones geográficas o ambientales (Gallup, Gaviria y Mora, 2003).

En esta sección se pudo establecer que alrededor del comercio de Riohacha giraban actividades productivas e improductivas, legales e ilegales, impulsadas por comerciantes nacionales y extranjeros. Hacia esta ciudad confluían la mayoría de negocios de la provincia de Padilla, subregión de Valledupar, y la Alta Guajira destinados para la exportación.

7.2 EMPRESARIOS AGRÍCOLAS EN LA PROVINCIA DE PADILLA

La economía de la provincia de Padilla giraba en torno de la ganadería y cultivos de café, estos últimos iniciados en Villanueva por el agricultor francés Francois

Dangond a mediados del siglo XIX¹²³. Para 1880, Villanueva era un emporio cafetero regional que producía 250 toneladas de café para la exportación (Simons, 1882: 8).

Aunque Valledupar ejercía cierta influencia y poder de atracción sobre poblaciones de la provincia de Padilla como Villanueva, San Juan del Cesar y Fonseca, también es cierto que su vinculación con Riohacha era destacada toda vez que por su puerto salían los productos que despachaban para Santa Marta, Barranquilla, Venezuela o las islas del Caribe. Algunos años después, y siguiendo el ejemplo de Dangond, varias familias vallenatas y de la “provincia” como los Cote, Mestre, Villazón y Baute se dedicaron a sembrar café en la vertiente suroriental de la Sierra Nevada de Santa Marta y en la Serranía de Perijá. Estos empresarios agrícolas fueron extendiendo el café a poblaciones como Pueblo Bello, Atánquez (Sierra Nevada) y Manaure (Serranía de Perijá), entre finales del siglo XIX y primeros años del siglo XX.

En cuatro décadas la producción de café en el departamento del Magdalena, incluida la zona cafetera de La Guajira, dio un salto cuantitativo: en 1874 producía 12 toneladas y participaba con el 0,2% de la producción nacional. En 1913 la producción departamental aumentó a 1.500 toneladas y su participación en el total nacional subió al 2,4% (Urrutia y Arrubla, 1970). La explicación del crecimiento en el Magdalena fue la colonización cafetera de la vertiente norte y suroriental de la Sierra Nevada de Santa Marta, iniciada a finales del siglo XIX por empresarios extranjeros en su mayoría. En ese período se fundaron las más renombradas haciendas cafeteras de la región de Santa Marta, varias en Valledupar y otras en Villanueva (Monsalve, 1927).

En 1932 se hizo el primer censo cafetero en Colombia, a cargo de la Federación Nacional de Cafeteros. En el ámbito departamental se observó una caída en la participación, hasta llegar a 0,60% del total nacional. Los factores agroecológicos y la falta de vías limitaron el desarrollo económico y empresarial del café en el Caribe colombiano, actividad a la que concurrieron por igual empresarios locales, andinos y extranjeros. En este sentido, no se puede argumentar que el escaso desarrollo de la economía cafetera en el Caribe colombiano haya sido por la falta de iniciativas empresariales en la región. Solo a manera de ilustración vale la pena resaltar las empresas cafeteras surgidas en Santa Marta desde finales

¹²³ F. Dangond llegó a las costas de Riohacha hacia 1840, instalándose posteriormente en Villanueva, en donde muere en 1868 (cfr. Dangond, 1990). A finales de esa década se inició como agricultor, y para 1855 había logrado cultivar en su finca El Toro, ubicada en la Serranía de Perijá (en ese entonces conocida como Sierra Negra), ochenta hectáreas de terrenos y sembrar más de 100.000 pies de café, junto a otros cultivos como caña de azúcar, yuca, plátano y árboles frutales (cfr. Reclus, 1992).

del siglo XIX, impulsadas en su mayoría por empresarios o familias extranjeras (Viloria, 1998).

Otra de las iniciativas empresariales fue la de Ramón Penso en Fonseca, municipio ubicado en el sur de La Guajira. El caso de Penso merecería un estudio detallado, pues era un inmigrante procedente de Curazao, de los pocos afrocaribeños que lograron prosperar económicamente en Colombia en la primera mitad del siglo XX. Ramón Penso fue un auténtico empresario agrícola, al construir no solo la infraestructura necesaria para su finca, sino además incorporar innovaciones tecnológicas al negocio. Así, construyó en Fonseca un canal de tres kilómetros de extensión (la acequia de Penso), desde el río Ranchería hasta su finca Buenos Aires, con el cual se irrigaban cien hectáreas de caña de azúcar. Además, instaló en su finca un trapiche hidráulico, ejemplo que fue seguido por varios agricultores de la región. Con estas innovaciones funcionando, Penso se convirtió en el mayor productor de miel y de panela de la provincia de Padilla¹²⁴.

Por el camino Riohacha-Valledupar siguieron pasando los pocos comerciantes extranjeros que se establecieron en la provincia de Padilla, así como las mercancías que se distribuían en esta región y las que seguían para el interior del país. A Valledupar y San Juan del Cesar llegaron los franceses Jean Félix Lacouture Fachat y su hijo Hugues Lacouture Cévene. Desembarcaron en Riohacha en 1848 y se establecieron en el sur de La Guajira. Durante sus primeros años en Colombia Jean Félix y Hugues fueron comerciantes, llevando desde Valledupar hasta Puerto Cabello (Venezuela) ganado, alimentos, café, caña y palo brasil, y trayendo desde Riohacha vino, sal, telas y otros artículos importados (Lacouture, 2004: 25).

De los nueve hijos, cinco se radicaron en la cabecera municipal de San Juan del Cesar y los otros en Villanueva, próspera ciudad de la provincia donde se estaba desarrollando una economía alrededor de la agricultura. Todos los miembros de la familia Lacouture (padre e hijos) se dedicaron a la ganadería, criando sus propios animales y vendiéndolos en los mercados de Riohacha y Venezuela (Lacouture, 2004: 25, 29 y 35). Sus transacciones comerciales confirman la integración de los circuitos económicos de Valledupar, provincia de Padilla, Riohacha y Venezuela. En las primeras décadas del siglo XX algunos miembros de esta y otras familias de la provincia de Padilla emigraron a Santa Marta y Ciénaga, ciudades que en ese momento vivían una bonanza económica generada por los cultivos y exportaciones de banano, así como a Barranquilla.

¹²⁴ Don Ramón Penso Atencio nació en Curazao el 31 de agosto de 1879, hijo de Dessé Penso y Rita Atencio. Vivió en la isla Margarita (Venezuela) y llegó a Fonseca (en ese entonces, departamento del Magdalena) en el año 1900. Tuvo cuatro hogares y en total 16 hijos. Don Ramón murió casi centenario en Valledupar en 1970 (cfr. Peralta, 1995; Castro, 2000).

Durante la primera mitad del siglo XX llegaron a la provincia de Padilla otros comerciantes extranjeros, quienes aportaron su conocimiento a la pequeña economía de la comarca, como algunos italianos, franceses y árabes. La mayoría de estos inmigrantes se dedicaron al comercio en general, la ganadería, y a la exportación de productos como cueros, bálsamo de Tolú y café.

El estudio de la subregión de Padilla muestra una economía rural basada en la agricultura de caña de azúcar y café, principalmente, junto con la ganadería. Allí estuvieron un grupo de comerciantes, nacionales y extranjeros, aprovechando las oportunidades que les brindó la economía regional y el respaldo institucional de la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC), creada en 1871, y la naciente Federación Nacional de Cafeteros, organizada en 1927. Esta institucionalidad fue de trascendental importancia para que se consolidara la actividad cafetera en Colombia, cosa que no tuvieron en La Guajira actividades como el comercio, la tala de bosque para explotar el palo de tinte y otras actividades extractivas como la sal y las perlas.

7.3 NEGOCIOS EN LA ALTA GUAJIRA

La economía guajira no estaba circunscrita a Riohacha y su zona aledaña, sino que también se extendía mediante redes comerciales y de parentesco hacia la provincia de Padilla, en el sur, y al territorio indígena wayúu, en el norte de la península.

En las dos primeras décadas del siglo XX la Alta Guajira se debatía entre la sequía, el hambre, la trata de indígenas, la falta de vías y la lucha entre clanes wayúu. La falta de Estado agravaba aún más la situación, pues el territorio se había convertido en refugio de fugitivos colombianos, venezolanos y franceses, estos últimos escapados de la Isla del Diablo, prisión ubicada en la Guayana francesa. La escasa presencia institucional concentrada en Riohacha facilitaba la entrada y salida de mercancías de contrabando por casi todo el litoral guajiro.

Para finales del siglo XIX y primeras décadas del XX la mayor parte de la población de la Alta Guajira era indígena, de la etnia wayúu, un pueblo orgulloso de su libertad que nunca pudo ser conquistado por las tropas españolas en casi cuatro siglos ni sometidos por las autoridades de Colombia durante cerca de cien años de vida republicana. En esta zona, los wayúu ejercían el control sobre las rutas del contrabando, con las alianzas estratégicas establecidas con los perleros, los comerciantes de Riohacha, así como con piratas y luego contrabandistas ingleses, franceses y holandeses que tenían sus bases de operación en las islas del Caribe. Al decir de Laurent (2008: 353), el contrabando por La Guajira en la segunda mitad del siglo XIX tuvo dos características fundamentales: el intercambio de productos extranjeros por “frutos del país” como dividivi, palo brasil y perlas, así como la participación activa de los indígenas wayúu.

Uno de los comerciantes que se estableció en este territorio fue el curazaleño de origen holandés Johhanes Weeber, quien llegó a La Guajira en la década de 1860. Johhanes tuvo varios hogares¹²⁵ a lo largo de su vida en Curazao y La Guajira, pero en esta parte se resaltarán su relación marital con la joven wayúu Mauricia Epieyu, asentada con su familia en Puerto Estrella, en la Alta Guajira. Alrededor de la familia Weeber-Epieyu se generó una próspera economía comercial, en la que Johhanes traía de las islas del Caribe productos como telas, licores y víveres, para intercambiarlos por cueros de chivo, ganado en general, dividivi y palo de tinte que vendía en Curazao. Por su parte, Mauricia, hermana del jefe del clan, Pedro Quinto Epieyu, llegó a tener no solo el mayor rebaño de chivos en la Alta Guajira, sino el poder real en gran parte de la Alta Guajira.

En las décadas finales del siglo XIX esta familia mestiza llegó a controlar el comercio de la región, con sus propios barcos para transportar las mercancías y controlar las distintas modalidades de transporte. El hijo mayor de esta relación, Samuel Weeber Epieyu, fue educado en Curazao, lo que le permitió conocer cuatro lenguas: español, wayúunaiki (la lengua de su madre), papiamento (la lengua vernacular de Curazao) y un poco de holandés. De regreso a su tierra se convirtió en el jefe político de la zona y próspero comerciante. Las hijas de Johannes y Mauricia, “bilingües y ricas, serían atractivas para miembros de la elite social y política de Riohacha, interesados en ganar espacios electorales entre los clanes” (González, 2011: 85). Es así como Julia Helena Weeber tuvo una relación con Miguel Iguarán y Juana Weeber con el general Juan Manuel Iguarán, ambas parejas con descendencia, la mayoría dedicada al comercio.

Ante la prosperidad económica de Johannes Weeber, sus hijos de Curazao, Juan y León, decidieron probar suerte en La Guajira: el primero llegó en 1877 y fundó la casa de comercio J. Weeber Jr., ofreciendo productos importados de Francia, Inglaterra, Alemania, los Estados Unidos y Holanda. Tres años después llegó León y juntos fundaron la sociedad comercial Weeber Hermanos. En la última década del siglo XIX los hermanos Weeber Monsantos eran propietarios de tres barcos y una casa de comercio con transacciones entre Riohacha, Curazao, los Estados Unidos y el interior del país (González, 2011: 90).

Para finales del siglo XIX las autoridades nacionales se empezaron a dar cuenta de que la dinámica económica de La Guajira debía estar acompañada de un ordenamiento institucional, que permitiera un mayor control social desde

¹²⁵ Antes de llegar a La Guajira, Johhanes se había casado en Curazao con Elizabeth Stephanía Monsantos, con quien tuvo cuatro hijos: Juan Manuel, Carlos, León y Hendrick. En Riohacha, con Amalia Fuentes tuvo tres hijos: Francisco, Enrique y Julia Fuentes (no llevaron el apellido Weeber) y con Mauricia tuvo varios hijos: Samuel, Gabriel, Magdalena, Julia Helena y Juana Weeber Epieyu (cfr. González, 2011: 84 y 85).

lo local. Fue así como en 1898 se creó la Intendencia de La Guajira y en 1911 la Comisaría Especial del Territorio de La Guajira. En medio de problemas de delincuencia organizada, el primer comisario, el general Francisco Pichón Bruges¹²⁶, emprendió una “campana de pacificación” dirigida contra las bandas armadas que se movían por todo el territorio (Lanao, 1963; Alarcón, s. f.).

En 1929 se creó el corregimiento de Maicao, ante el incremento de su población y su ubicación estratégica en la parte central del territorio, cerca de la frontera con Venezuela¹²⁷. Luego, durante la presidencia del liberal Alfonso López Pumarejo, se fundó Uribe en marzo de 1935, en honor del militar y político liberal Rafael Uribe Uribe. Con el ordenamiento territorial se buscaba poner las bases mínimas institucionales para lograr una convivencia pacífica, y de esta forma tratar de atraer inversiones y dinamizar la economía de la alta y media Guajiras.

Este amplio territorio de desierto y costas sin vigilar, rodeado de fronteras terrestres y marítimas, era el lugar ideal para desarrollar una economía al margen de la ley. En su informe de 1913 el comisario especial de La Guajira calculaba que los indígenas de la zona tenían en su poder cerca de 20.000 rifles, mientras que en toda la comisaría había apenas 60 guardas armados¹²⁸. Seis años después el número de guardas había bajado a 35, con asiento en los resguardos de Puerto Estrella, Castilletes, Bahíahonda y Laguna de Tucacas, luego llamado Puerto López (Daza, 2009: 54). Esto implicaba que el intercambio comercial y productivo se podía realizar con un riesgo moderado apenas en Riohacha y su área aledaña, pero una vez se pasaban los límites del río Ranchería, los riesgos aumentaban para los comerciantes legales y las autoridades, debido a robos, asesinatos, conflictos entre clanes y por ser el refugio de fugitivos.

Al ser un territorio de frontera y un pueblo armado, el comisario proponía fundar colonias militares como base de futuras poblaciones y proyectos productivos como los cultivos de algodón y maíz, así como dar respaldo militar a los orfeñinos de los padres capuchinos, quienes tenían a su cargo la instrucción pública del territorio guajiro¹²⁹. En la misma línea de pensamiento, el general Uribe Uribe propuso “reducir” a los indígenas y llevarlos a la “civilización” por intermedio de tres instituciones, las cuales debían actuar de manera simultánea: una colonia militar, un grupo de intérpretes y los misioneros. “La primera se necesita para las

¹²⁶ El general Francisco Pichón se casó con Catalina Danies Ariza, nieta de Nicolás Danies Palm. Su hija, Josefa Pichón Danies, se casó con Gabriel Pinedo Christoffel.

¹²⁷ AGN, sección República, Fondo Ministerio de Gobierno, t. 974, f. 523.

¹²⁸ AGN, sección República, Fondo Ministerio de Gobierno, t. 99.

¹²⁹ AGN, sección República, Fondo Ministerio de Gobierno, t. 719, f. 132.

otras dos y para infundir el respeto y la confianza que proceden de la posesión de la fuerza ante salvajes que la estiman en mucho” (Pichón, 1947: 121).

La economía ilegal se extendía por gran parte de La Guajira, no solo con el contrabando de mercancías que se realizaba hacia y desde Venezuela y las Antillas Holandesas, sino también con el comercio de personas o trata de indígenas que se había generalizado en las primeras décadas del siglo XX. Los traficantes cazaban a los indígenas, los engañaban o los compraban por precios ínfimos, para luego venderlos en Riohacha a precios que oscilaban entre 2.000 y 5.000 pesos. En 1915 un misionero capuchino explicaba cómo la miseria producida por la sequía llevó a varios padres a vender sus hijos para evitar que murieran de hambre. Así, por ejemplo, fue conocido el caso de una indígena de 16 años, estudiante del orfanato de San Antonio, que sus padres lo vendieron a Pablo Vivas, al cónsul de Venezuela en Riohacha¹³⁰.

Estos indígenas en estado de semiesclavitud eran llevados a Venezuela, las islas de Aruba o Curazao, en donde eran explotados en trabajos agrícolas. Informes de 1929 calculaban en 17.000 el número de indígenas trabajando contra su voluntad en haciendas del Zulia y Táchira (Venezuela)¹³¹. Solo en una hacienda del Estado Zulia había más de 2.000 wayúu que trabajaban de manera forzosa desde hacía diez años. El gobierno del Estado Zulia fue cómplice con esta situación irregular de semiesclavitud, al establecer un “impuesto de libre-venta de indios” (Cámara de Representantes de Colombia, 1927; Lanao, 1936). Estos indígenas no tenían la libertad de cambiar de empleo, uno de los derechos mínimos que habían adquirido los trabajadores colombianos desde los primeros años del período republicano.

En la primera década del siglo XX la pobreza extrema se vivía no solo en sectores marginales de La Guajira, sino también en la vecina isla de Curazao, de donde venían la mayoría de comerciantes asentados en este territorio. De la misma forma inhumana como llevaban indígenas wayúu para trabajar en condiciones de semiesclavitud en Venezuela o Curazao, de esta isla sacaban mujeres negras en su mayoría para trabajar como empleadas domésticas en La Guajira. A estas mujeres marginadas solo se les pagaba tres pesos al mes, mientras un mozo ganaba ocho pesos, un marinero doce, un cocinero dieciocho y un capitán de barco veinticinco (Abuchaibe, 1993).

El otro resorte de la economía ilegal en el territorio de La Guajira era el contrabando desde y hacia Venezuela y las islas del Caribe. En 1867 el administrador de aduanas de Riohacha calculaba que la introducción de mercancías

¹³⁰ AGN, sección República, Fondo Ministerio de Gobierno, t. 151, ff. 38-40.

¹³¹ AGN, sección República, Fondo Ministerio de Gobierno, t. 129, f. 432, t. 712, f. 404, t. 755, f. 140 y t. 974, ff. 569-577.

de contrabando por las costas guajiras oscilaba entre 30.000 y 40.000 pesos anuales. De acuerdo con estas estimaciones, la aduana local dejaba de percibir cerca de 8.000 pesos, cifra considerable si se tiene en cuenta que en el año fiscal 1867-1868 los ingresos de la aduana de Riohacha ascendieron a 13.569 pesos (Laurent, 2008: 251 y 405). Al sumar los ingresos pagados y los dejados de percibir, se puede estimar que en esos años el contrabando en La Guajira osciló entre 35% y 40% del comercio guajiro.

Cuando el resguardo de rentas tuvo una embarcación para la vigilancia de las costas en los años a finales del siglo XIX, se enfrentó a dos problemas graves: primero, los buques de los contrabandistas estaban dotados con piezas de artillería, al decir del administrador de la aduana de Riohacha; segundo, los guardas de rentas de la aduana de Riohacha no sabían “con fijeza hasta donde se extiende su jurisdicción del lado de las costas de La Guajira” (Laurent, 2008: 356). En 1913 el comisario informaba que el contrabando de mercancías procedente de Aruba y Curazao entraba con toda libertad por las diferentes costas del Cabo de la Vela, Portete, Chimare y Puerto Estrella, mientras el gobierno no tenía ningún buque de gasolina que prestara el servicio de guardacostas. La conjugación de todos estos problemas facilitaba la práctica del contrabando.

En los inicios del siglo XX se calculaba que al año salían de manera ilegal de La Guajira hacia Maracaibo (Venezuela) más de 30.000 cabezas de ganado, entre caballos, mulas, vacas, ovejas y cabras, las cuales eran cambiadas, en su gran mayoría, por aguardiente venezolano, que a su vez entraba a Colombia sin pagar impuestos¹³². Estas actividades ilícitas generaban escasos o nulos encadenamientos con otros sectores económicos, y al no pagar los tributos correspondientes, condenaban a La Guajira a un círculo vicioso de ilegalidad, pobreza, abandono institucional y falta de inversiones, que hacían poco propicio el ambiente empresarial de este territorio de frontera.

Por la vía legal el puerto de Riohacha despachó en 1919 cerca de 315 toneladas de cueros de res, chivo, carnero, venado y becerro, por un valor de 295.000 pesos (Cuadro 31). Se debe resaltar que en esta época Santa Marta se había convertido en el principal puerto receptor de los cueros procedentes de La Guajira, con el 78% de la carga y el 84% de su valor, superando con creces al de Curazao. Una explicación puede ser que ya para esos años varias de las familias de inmigrantes se habían desplazado desde La Guajira hacia Santa Marta, Ciénaga y Barranquilla, ciudades que gozaban de un auge inusitado, las dos primeras por la bonanza exportadora del banano y la tercera por su fortaleza industrial, comercial y portuaria.

¹³² AGN, sección República, Fondo Ministerio de Gobierno, t. 151, ff. 18-24.

CUADRO 31. PUERTO DE RIOHACHA: EXPORTACIONES DE CUEROS SEGÚN DESTINO, 1919

CUEROS DE RES	KILOGRAMOS	VALOR EN PESOS
Por Santa Marta	122.287	77.252
Por Curazao	40.423	23.554
CUEROS DE CHIVO		
Por Santa Marta	110.035	161.991
Por Curazao	24.100	22.824
OTROS CUEROS		
Por Santa Marta	14.346	8.328
Por Curazao	3.635	1.134
Subtotal por Santa Marta	246.668	247.571
Subtotal por Curazao	68.158	47.512
Totales	314.826	295.083

Fuente: Ministerio de Hacienda (1920).

7.4 COMERCIANTES DE SAL Y DE PERLAS

Desde los primeros años de la Colonia en La Guajira se desarrolló una economía extractiva de pesca de perlas, explotación de sal, extracción de palo de tinte y de dividivi. Estas actividades generaron bonanzas económicas pasajeras de las que sus principales beneficiarios fueron las personas o empresas que usufructuaban las concesiones, mientras los trabajadores recibían como pago una remuneración ínfima en especie. Esta práctica no logró formar un mercado de trabajo asalariado, y más bien mantuvo en condiciones de extrema pobreza a gran parte de la población indígena.

En las primeras décadas del siglo XX la principal empresa comercializadora de sal guajira fue Cortissoz Correa Crédito Mercantil, creada en Barranquilla en 1914. Los fundadores de esta empresa familiar fueron los judíos sefarditas de Curazao Jacob Cortissoz y sus hijos Rodolfo, Ernesto y Ester de Senior, Enrique Álvarez Correa y Mauricio Heilbrón (Sourdis, 2001). Ernesto Cortissoz estuvo al frente del negocio de la sal y su agente en Riohacha fue Gabriel Pinero Jr., también de origen sefardí.

En 1914 el palestino José Abuchaibe incursionó en el negocio de la sal y para eso fue necesario establecer complejas alianzas y conexiones con grupos familiares indígenas en la Alta Guajira, en cuyo territorio se encontraban las salinas

marítimas. En ese entonces la moneda no circulaba en el territorio indígena, por lo que la sal, las perlas y los otros productos que se extraían de la península guajira se pagaban o intercambiaban por maíz, arroz, plátano, panela y, en ocasiones, por telas (Abuchaibe, 1993).

Cortissoz y Pinedo tenían todas las embarcaciones de Riohacha contratadas para movilizar la sal y otros productos de su compañía; Abuchaibe compró dos barcos para transportar la sal desde La Guajira hasta Barranquilla. Este último, al igual que los comerciantes más prósperos de La Guajira, contaba con sus propios buques para transportar la mercancía que importaba y exportaba. Por lo general estas embarcaciones las compraban y reparaban en Curazao, al decir de Abuchaibe: “Mis relaciones con la Curazao Trading Company (a quienes les compró la goleta Holanda, con capacidad de 440 toneladas y valorada en 50.000 dólares) eran ya de varios años por la reparación de mis goletas” (Abuchaibe, 1993: 54-55).

Este empresario palestino, primero tuvo licencia para comercializar 5.000 sacos, luego 10.000 y por último 50.000 sacos de sal. Dice Abuchaibe: “poco a poco me iba haciendo a los medios para que nadie pudiera competir conmigo en la explotación y entrega de la sal” (Abuchaibe, 1993: 50), como la compra de varias embarcaciones y establecer convenios con los nativos. A principios de la década de 1920 el gobierno decidió monopolizar la explotación de las salinas, por lo que este empresario palestino se vio obligado a desvincularse de la actividad. A partir de los años treinta Luis Cotes Gómez, casado con una princesa wayúu sería el “cacique de la sal” en La Guajira.

Otro de los grandes negocios en La Guajira fue la extracción y comercialización de perlas. La zona de pesca se extendía a lo largo del litoral guajiro, entre el Cabo de la Vela y la Punta de los Remedios. La pesca la realizaban buzos de cabeza, que en su mayoría eran indígenas wayúu. Al respecto escribe el general Pichón: “El buceo, en cualquier forma que se practique, resulta uno de los oficios más peligrosos [...] Vidas humanas, agonías desesperantes, lesiones mortales, todo este cúmulo de desgracias y sufrimientos es el verdadero precio de cada una de las perlas que se engarzan en collares y alhajas [...]” (Pichón: 1947: 169). A pesar de todos los problemas que acarrea, las perlas seguían siendo un negocio lucrativo para los comerciantes mayoristas.

José Abuchaibe se inició en el negocio de las perlas en asociación con el empresario Víctor Dugand, y la primera compra la hicieron a la firma italiana de Antonio Volpe & Cía. Con su lote de perlas J. Abuchaibe viajó a París, donde lo vendió por 40.000 dólares (Abuchaibe, 1993). En su segundo viaje a Francia llevó un lote avaluado en un millón y medio de francos. Es los años posteriores a la Primera Guerra Mundial el negocio de las perlas siguió siendo floreciente para algunas familias que en su mayoría era de origen árabe.

Durante el gobierno del general Pedro Nel Ospina, entre los años 1922 y 1926, el Ministerio de Hacienda decidió abrir una licitación para pescar perlas en La Guajira por medio de buzos profesionales y escafandras. De esta forma se garantizaba una actividad más profesional, sin arriesgar la vida de los buzos, en su mayoría indígenas wayúu. De la isla Margarita vino el comerciante libanés Salim Abouhamad, quien presentó una propuesta para la pesca de perlas. Luego de varios estudios, el Ministerio reglamentó este oficio, colocando un impuesto mensual de 350 pesos por lancha. Abuchaibe formó sociedad con el perlero venezolano Rodolfo Brito, invirtiendo 10.000 dólares en la compra de 14 botes, maquinaria y vestidos de buzos (Abuchaibe, 1993: 54-55). La empresa de Abuchaibe y Brito acarreo pérdidas durante los seis meses de faena, al parecer por un mal cálculo en la relación inversión-ingresos, por lo que la sociedad fue disuelta.

En la década de 1920 existían cuatro grupos autorizados por el gobierno para extraer perlas de las costas guajiras. Estos eran dominados por las familias Freile, Brito y Nader, además del grupo de Arrastras. En casi dos meses los cuatro grupos extrajeron 92.300 quilates de perlas, de los cuales Freile participó con el 37%, Brito con el 34%, Nader con el 27% y el restante 2% el grupo de Arrastras (Cuadro 32) (Ministerio de Hacienda, 1923).

CUADRO 32. VENTA EN LICITACIÓN PRIVADA DE LAS PERLAS PERTENECIENTES A LOS CUATRO GRUPOS, DE 12 DE ENERO A 7 DE MARZO DE 1923

GRUPO	PESO PERLAS (QUILATES)	MAYOR OFERTA	VALOR VENTA (PESOS)
Freile	34.377	Jorge Haiek	72.000
Brito	31.062	Demetrio Nader	88.000
Nader	25.044	Salim Abouhamad	91.500
Arrastras	1.817	Alberto Stora	3.850
Total	92.300		255.350

Fuente: Ministerio de Hacienda (1923: 349-353).

La producción de perlas era comercializada al por mayor mediante una licitación privada. En este caso, los compradores fueron los comerciantes Jorge Haiek, Demetrio Nader, Salim Abouhamad (de origen árabe) y Alberto Stora (de origen francés), al ser quienes presentaron la mayor oferta por cada uno de los lotes de perlas¹³³.

¹³³ Además de los empresarios y compradores de perlas ya citados, otros comerciantes fueron Jesús R. Navarro, Rafael González Rubio, Pascual y Pons, Juan Miguel Sánchez, H. Haayer, Ch. Hobaica, Elías Dáez, Wadid Abouhamad, H. Moussaieff, José Abuchaibe y el general Francisco Pichón.

Estos datos de la década de 1920 muestran claramente cómo los inmigrantes, árabes o europeos, ubicaban las oportunidades de negocio en cualquier parte del territorio, con transacciones en Colombia, Venezuela, Curazao, Aruba y otras islas del Caribe. En este caso, se hace evidente la forma como acaparaban la comercialización mayorista de una actividad extractiva como la pesca de perlas en La Guajira.

Los dirigentes guajiros veían con preocupación cómo la dinámica de su economía extractiva y comercial no se traducían en desarrollo. En este sentido, en 1926 el comisario Erasmo del Valle proponía hacer inversiones en infraestructura de transporte, agua potable y seguridad por un valor de 40.000 pesos. Para el Comisario estas inversiones en el mediano plazo le producirían al fisco recursos por cerca de 1,3 millones de pesos por concepto de pesca de perlas y producción de sal. De alguna manera, lo que proponían algunos dirigentes guajiros era crear las reglas de juego adecuadas para que las riquezas de la economía extractiva de La Guajira no continuara siendo excluyente, para beneficio de unos pocos, y se convirtiera en motor de desarrollo local, con beneficios extensivos a los empresarios legales por medio de nuevas oportunidades, a la población indígena trabajadora mediante la formalización de un mercado de trabajo y al gobierno local a partir de nuevos impuestos.

En esos años el típico comerciante guajiro fue Luis Cotes Gómez, quien amasó una fortuna explotando dividivi, perlas, pero sobre todo las salinas marítimas. Las redes políticas y de parentela le proporcionaron a Cotes Gómez gran parte de su poder: era liberal, así como amigo, pariente y compadre del presidente de la República Alfonso López Pumarejo, quien visitó La Guajira en 1935. El presidente López era hijo de la vallenata Rosario Pumarejo Cotes, de ahí su parentesco con los Cotes de La Guajira. López Pumarejo ordenó la fundación de Uribia, en la Alta Guajira, por dos motivos fundamentales: la soberanía nacional en momentos en que acababa de pasar la guerra con Perú y poner fin a la trata de indígenas wayúu por parte de traficantes venezolanos. También, declaró puerto libre al sitio de Tucacas (hoy Puerto López), lo que permitió que comerciantes como Luis Cotes legalizaran las mercancías que sacaban e introducían de contrabando (Orsini, 2007: 85-86).

El matrimonio de Luis Cotes con la princesa indígena Lucila Barros Bonivento le permitió acceder a una abundante mano de obra indígena, así como el control territorial de La Majayura, en las estribaciones de la serranía de Perijá y límites con Venezuela¹³⁴. Cotes “tenía a su servicio unos tres mil wayúu

¹³⁴ El mestizaje fue común en la región; así, por ejemplo, el presidente de la República Alfonso López Pumarejo no solo era pariente de los mestizos wayúu Cotes Barros (hijos del comerciante Luis Cotes y la indígena wayúu Lucila Barros), sino también del cacique arhuaco Julio Izquierdo, nieto del

que trabajaban para él en sus diversos negocios y en las salinas de Manaure, a cambio de comida y baratijas del comercio” (Daza, 2002: 59). Un caso similar fue el de Ramón Pana, quien introdujo los cultivos de sábila y algodón en Carrizal durante el mismo período, que exportaba a las Antillas Holandesas. Este empresario agrícola aprovechó en sus cultivos la mano de obra barata ofrecida por los indígenas¹³⁵. Las actividades de Cotes confirman que todavía en la década de 1930 y siguientes, en La Guajira imperaba este modelo de economía extractiva, con fuertes vínculos con el mercado de países vecinos, como Venezuela, Aruba, Curazao y otras islas del Caribe. Además, se sustentaba en una acentuada precariedad laboral, por la alta disponibilidad de mano de obra indígena de escasa preparación técnico-académica.

La economía de La Guajira durante las décadas de 1870-1930 vivió bonanzas pasajeras por la extracción de dividivi, palo de tinte, perlas, sal y cueros, lo que generó un activo comercio de exportación, complementado con importaciones de mercancías en general, actividad adelantada en su mayoría por comerciantes extranjeros. Entre los negociantes de la sal, perlas y comerciantes en general se encontraron personas de orígenes diversos como árabes, judíos sefardíes, franceses, italianos, venezolanos y colombianos. Se estima que en las primeras décadas del siglo XX se llegó a cerca de 5.000 comerciantes, quienes hacían transacciones con los indígenas wayúu en toda La Guajira (Estado Mayor General de las Fuerzas Militares, 1944). Luego, sus vínculos comerciales se extendieron a Barranquilla, Santa Marta, Curazao, Venezuela y los Estados Unidos, principalmente. Un ejemplo palpable fue F. V. Dugand: empezó muy joven como comerciante en Riohacha, incursionó como agricultor en Dibulla, luego fundó un banco en Barranquilla, para finalmente regresar a su natal París, dejando los negocios en manos de sus hijos.

En síntesis, en el capítulo se abordó el tema de la economía y los comerciantes de La Guajira, así como las limitaciones institucionales y naturales a las cuales se vieron sometidos entre las décadas de 1870 y 1930. En esta subregión el gobierno nacional no acometió las inversiones necesarias que desde finales del siglo XIX solicitaban algunos dirigentes guajiros, magdalenenses, e incluso viajeros extranjeros, como una forma de crear los incentivos para la llegada de capitales privados.

En la provincia de Padilla la agricultura fue muy importante, al contar con tierra fértil y abundantes recursos hídricos, hechos que aprovecharon empresarios locales

cacique Juan Bautista “Duany” Villafaña; este fue hijo de Génova Villafaña y Vicente Maestre, y a su vez nieto de una indígena arhuaca de apellido Villafaña y Pedro M. Pumarejo, primo de Rosario Pumarejo de López (cfr. Castro, 2000: 26, 283-284).

¹³⁵ Correspondencia personal con Weidler Guerra, Riohacha, 20 de octubre de 2008.

y extranjeros para desarrollar actividades productivas alrededor de la siembra de caña, cacao y café, así como la ganadería. Aquí y en toda La Guajira el comercio fue impulsado sobre todo por empresarios extranjeros, en su mayoría procedentes de Curazao, además de varios franceses, italianos y árabes.

Como las actividades económicas de esta zona del país generaban escasos encadenamientos, pagaban pocos impuestos y las vías de comunicación estaban en mal estado, ciudades como Riohacha no tuvieron los recursos para construir una infraestructura de servicios y comunicaciones que la hiciera atractiva en el largo plazo para los empresarios que lograron amasar fortuna en su territorio. Por lo anterior, la mayoría de estos negociantes se fueron de La Guajira para establecerse en ciudades como Barranquilla, Cartagena, Bogotá, Santa Marta, París o Curazao.

8. GANADEROS Y AGRICULTORES EN VALLEDUPAR Y SUR DEL DEPARTAMENTO

8.1 EMPRESARIOS RURALES Y DESARROLLO REGIONAL

Por las limitaciones agrológicas y las instituciones heredadas del período colonial, durante el siglo XIX en el Magdalena Grande se consolidó un modelo de ganadería extensiva. Esta actividad agropecuaria se caracterizó por ser de latifundio, con escasa generación de empleo, baja remuneración al trabajo y pobre nivel de tributación. Adicional a lo anterior, en el departamento del Magdalena había un bajo nivel de capital humano, medido con base en la escolaridad. La región estaba desconectada entre sus provincias y las únicas vías de comunicación eran el río Magdalena y el mar Caribe. A finales del siglo XIX se construyeron dos tramos pequeños de vía férrea (Santa Marta-Ciénaga y Barranquilla-Sabanilla) y hacia la década de 1930 se inició la construcción de carreteras. Por las características señaladas, en una sociedad rural como la costeña de finales del siglo XIX y principios del XX se presentaba una relación directa entre ganadería extensiva y pobreza. Estos factores no permitieron que la ganadería se convirtiera en motor del desarrollo económico regional¹³⁶.

¹³⁶ Sarris (2001: 28) argumenta que el sector agropecuario se puede convertir en un poderoso jalonador de la economía, si cumple algunas condiciones como las siguientes: i) lograr una alta participación del empleo rural dentro del empleo agregado; ii) la distribución inicial de la tierra debe ser equitativa y los derechos de propiedad estar claramente especificados; iii) contar con infraestructura adecuada (principalmente vías de comunicación y medios de transporte); iv) lograr que los salarios y la inversión sean consumidos o reinvertidos en la región; v) contar con una elasticidad ingreso de la demanda mayor que 1; vi) tener exceso de mano de obra, y vii) contar con el capital humano adecuado, en términos de educación y salud.

En las zonas tropicales bajas como el Magdalena Grande y el Caribe colombiano en general, a finales del siglo XIX el recurso productivo más abundante era la tierra, pero con frecuencia esta tenía pocos usos alternativos. Una de las características de estos suelos tropicales era “su baja fertilidad, asociada con problemas físicos y químicos como la acidez, la saturación de aluminio, la susceptibilidad a la erosión y en general la fragilidad de su estructura física” (Rivas y Holman, 2002: 22). Al ser estos suelos poco aptos para la agricultura, la ganadería extensiva se convirtió en una de las pocas formas de explotación comercial, que por su escaso nivel de especialización implicaba bajos montos de inversión. En otras palabras, la ganadería era la actividad económica que más se adecuaba a la dotación natural de factores de la costa Caribe en el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX (Posada Carbó, 1998: 201). El problema radicaba en que esta racionalidad económica del ganadero (entendida en términos de la exclusión del despilfarro) no se compaginaba con las necesidades de la economía regional.

La presencia de empresarios no costeños (andinos y extranjeros) en las actividades ganaderas y cafeteras de la región Caribe es una variable confiable que nos permite hacer una buena aproximación al espíritu empresarial del Caribe colombiano. El desenvolvimiento de las empresas ganaderas impulsadas por familias alemanas, antioqueñas, santandereanas, estadounidenses y árabes no fue muy diferente a las otras que pertenecían a empresas familiares de origen local. Este fenómeno permite afirmar, “que muchas de las características de la ganadería costeña, como la falta de un rápido crecimiento de la productividad en el largo plazo y la no existencia de una inserción estable en el mercado mundial, están dadas en gran medida por las limitaciones ecológicas que restringen a este sector en las zonas tropicales al nivel del mar” (Meisel y Viloría, 2003: 544).

Al igual que la ganadería, la actividad agrícola regional también ha enfrentado limitaciones en su productividad, definida esta en función de la fertilidad del suelo y las condiciones climáticas. El índice del clima, o factor de humedad del suelo (FHS), se construye en términos de balance hídrico en el que se combinan los efectos de precipitación, evotranspiración y aridez. Para el caso de Colombia, Galvis encontró una significativa asociación entre la productividad agrícola y el factor climático¹³⁷.

A partir del FHS el estudio estableció que los departamentos de Caquetá, Quindío, Cundinamarca, Tolima, Antioquia y Caldas (el primero de la Orinoquía y los cinco restantes de la región Andina) tenían los índices de productividad agrícola por hectárea más elevados del país. Por el contrario, los departamentos con las productividades agrícolas más bajas fueron La Guajira, Atlántico, Bolívar,

¹³⁷ Aunque el documento de Galvis estudia un período posterior al analizado en este libro (1870-1930), sus resultados son ilustrativos de las diferencias en productividad de los departamentos colombianos, que eran evidentes a principios del siglo XX (Galvis, 2001: 151-152).

Sucre y Cesar, todos de la región Caribe y con un FHS negativo (Cuadro 33). A estas condiciones naturales adversas se han enfrentado desde tiempo atrás los empresarios agrícolas del Caribe colombiano, sean nacionales o extranjeros, frustrando varias iniciativas y limitando sus beneficios económicos¹³⁸.

CUADRO 33. FACTOR DE HUMEDAD DE ALGUNOS DEPARTAMENTOS DE COLOMBIA

DEPARTAMENTO	FACTOR DE HUMEDAD DE THORNTHWAITTE PROMEDIO
Chocó	319,8
Caldas	188,6
Quindío	163,5
Antioquia	161
Caquetá	152,7
Tolima	73,2
Cundinamarca	45,4
Sucre	-23,9
Bolívar	-23,6
Córdoba	-24,6
Magdalena	-26,8
Cesar	-26,9
Atlántico	-30,7
La Guajira	-39,3
Promedio nacional	61,8

Fuente: Galvis (2001: 164).

Lo mismo se puede decir de la productividad cafetera en la Sierra Nevada, en comparación con los departamentos del interior del país. En efecto, los suelos de los departamentos andinos (Eje Cafetero, Antioquia, norte del Tolima y norte del Valle) son de formación volcánica, lo que les ha permitido una mayor productividad en comparación con los de la Sierra Nevada. Estos últimos son rocosos,

¹³⁸ En los casos específicos de La Guajira y Cesar (Valledupar y su área de influencia), la productividad agrícola representó el 8,5% y 25,4%, respectivamente, de la correspondiente al Quindío, el departamento con la mayor productividad agrícola por hectárea (Galvis, 2001).

con una capa vegetal escasa en la mayor parte del macizo. Además, en la Sierra Nevada los factores climáticos solo permiten una cosecha al año (entre octubre y diciembre), mientras que en las zonas andinas se recogen dos cosechas anuales. Estos factores agroecológicos limitaron el desarrollo económico y empresarial del café en el Caribe colombiano, actividad a la que concurren por igual empresarios locales, andinos y extranjeros. En este sentido, las diferencias de producción y productividad interregional no deben asociarse con factores culturales o empresariales.

8.2 EXPANSIÓN DE LA GANADERÍA COSTEÑA

El departamento del Magdalena ha sido una región agropecuaria por excelencia. Alrededor de la ganadería surgieron empresas y empresarios que en ocasiones introdujeron innovaciones tecnológicas, como el cruce genético, el cercado con alambre de púas, los pastos mejorados y otros elementos relacionados con lo anterior. Por el contrario, los ganaderos más tradicionales utilizaban la ganadería como una actividad rentista y de prestigio, que poco aportaba al desarrollo económico y empresarial de la región.

A partir de la segunda mitad del siglo XIX se dio una expansión de la ganadería en el Magdalena Grande y en toda la región Caribe, extendiéndose por las sabanas de Bolívar, la depresión momposina y Valledupar, así como por los amplios valles del Cesar y Ariguaní. En la presente sección se busca responder algunos interrogantes como los siguientes: ¿fue el sector agropecuario el motor de desarrollo de la economía del Caribe colombiano? ¿Qué explica las diferencias de productividad agropecuaria entre el Magdalena Grande y otras regiones del país? ¿Qué papel desempeñaron los empresarios al respecto?

Joaquín de Mier fue el empresario que introdujo a Colombia las primeras semillas de pasto pará, que había traído desde la isla holandesa de Curazao en la primera mitad del siglo XIX. En una carta dirigida al gobernador de la provincia de Santa Marta, De Mier le comentaba que el pasto pará se había propagado muy bien por los alrededores de la ciudad, pero “en la hacienda de Minca, cuyo temperamento es como el de Guaduas, se ha dado mucho mejor. No he hecho la experiencia de quemarla, no lo creo necesario, porque inmediatamente se corta, vuelve a producir [...] Es un excelente pasto para todo ganado, y especialmente para los caballos, que lo comen en cualquier estado que esté” (*Gaceta de la Nueva Granada*, 1851).

Con esta innovación en los pastos se empezó a cambiar la costumbre de la transhumancia, que consistía en llevar los hatos ganaderos de playones inundables a sabanas más altas, según la estación seca o de lluvias.

A partir de 1870 se inició un proceso de cercamiento con alambre de púas de las fincas en la región Caribe, lo que generó conflictos entre ganaderos latifundistas y campesinos minifundistas. La expansión de la hacienda ganadera costeña vivió su mejor época en la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del XX, cuando se convirtió en el principal producto de la economía regional.

El transporte de ganado por el río Magdalena abrió la ganadería costeña a los mercados de los departamentos andinos de Santander, Caldas, Cundinamarca, Tolima, y amplió los ya existentes de Antioquia, Atlántico y la provincia de Ocaña. Hasta los puertos de Yatí, Zambrano, El Banco o Gamarra llegaban los vapores o remolcadores que se utilizaban para transportar ganado. A principios del siglo XX la empresa especializada en esa clase de transporte fue la Compañía de Vapores Napoleón Salzedo Ramón, con sede en Barranquilla.

Adicional al negocio de la carne, la ganadería aportaba materia prima para otras actividades como las curtiembres, pieles y productos lácteos. La curtiembre como actividad artesanal evolucionó hacia la industria del cuero, siendo sus artículos más comerciales el calzado y las maletas¹³⁹.

Durante el auge exportador de tabaco del Carmen, ocurrido entre la segunda mitad del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial, la ganadería regional se vio favorecida por la demanda de cueros para la elaboración de los zurrones donde se empacaba el tabaco, o sencillamente para su exportación como materia prima. En Colombia las exportaciones de pieles de ganado pasaron de 1.050 toneladas en 1870 a 3.800 en 1898 y a 5.000 toneladas en promedio entre 1906 y 1918. Después del café y los minerales, para 1920 las pieles aparecían como el tercer producto en importancia dentro de las exportaciones colombianas (Posada Carbó, 1998: 192-193).

En la historia económica de la región Caribe entre las décadas de 1870 y 1930 se distinguen tres períodos de auge exportador ganadero: 1878-1888, 1898-1906 y 1916-1926. Los principales mercados fueron Cuba y Panamá, en su orden, además de otros países como México, Venezuela y Costa Rica. Las exportaciones a Cuba fueron motivadas por la disminución de su hato ganadero durante la guerra de los Diez Años (1869-1878), y luego su guerra de Independencia ocurrida en los últimos años del siglo XIX. Las demandas desde Panamá se originaron a partir de los trabajos de la Compañía Universal del Canal Interoceánico de Panamá, entre 1881 y 1888, y durante la Primera Guerra Mundial y años subsiguientes. Entre 1898 y 1906 Colombia exportó cerca de 400.000 cabezas de ganado, valoradas en unos nueve millones de pesos (Ocampo, 1998: 373-375; Posada Carbó, 1998: 179-181).

139 Un caso similar se presentó en México desde finales del siglo XIX con las pieles de cabra. Estas eran negociadas principalmente por comerciantes españoles radicados en los estados de Puebla, Tlaxcala y Oaxaca, quienes las exportaban a los Estados Unidos y España (Gamboa, 2006).

El empresario alemán Adolfo Held entendió que la ganadería podía organizarse como una empresa moderna, aplicándole conceptos de administración y eficiencia. Es así como en 1909 inició su empresa ganadera con el joven alemán August Tietjen en el municipio de Zambrano (Bolívar), que luego extendió a lo largo de cinco municipios y dos departamentos: Zambrano, San Juan Nepomuceno, San Jacinto y El Carmen (en Bolívar), y Tenerife (en Magdalena). En 1913 Held importó de la India el primer toro cebú para mejorar la calidad genética del ganado criollo. Durante el período 1915-1938 el ganado de Jesús del Río, con sangre cebú, se comercializó con unos 450 compradores, asentados en más de setenta poblaciones y doce departamentos de Colombia, siendo el Magdalena (por su vecindad) uno de los primeros departamentos que recibió los aportes de la nueva raza (Meisel y Viloría, 2003; Tietjen, 1939: 336-337).

Entre 1911 y 1936 Adolfo Held conformó una de las haciendas ganaderas más extensas y prósperas de la costa Caribe colombiana. En 1928 Jesús del Río tenía más de 300 trabajadores, y unos años más tarde la hacienda llegó a tener cerca de 21.000 hectáreas, con unas 10.000 cabezas de ganado de engorde y 1.000 ejemplares de cebú y otras razas (Departamento de Bolívar, 1928: 326; Prüfert, 1936)¹⁴⁰.

La ganadería de Jesús del Río estuvo siempre bajo la administración directa de personal alemán. Primero fue Augusto Tietjen, de 1909 a 1932. A partir de ese año Hans Traeger, quien había llegado en 1913, quedó como gerente de la ganadería Jesús del Río, asistido por Wilhelm Oeding Horst. A pesar de la disciplina alemana impuesta por Held y Tietjen y demás colaboradores alemanes en la hacienda Jesús del Río, los resultados productivos no fueron muy diferentes a los de los otros ganaderos. Este fenómeno puede estar indicando que la productividad de la ganadería costeña estaba (y continúa estando) muy relacionada con factores agrológicos y ambientales.

En síntesis, entre las décadas de 1850 y 1920 la ganadería costeña experimentó un proceso de expansión y mediana tecnificación a partir de la introducción de los pastos artificiales, el cercamiento de los potreros con alambre de púas y el cruce genético del ganado costeño con otras razas importadas como el normando y el cebú. Primero las ventas de ganado al mercado antioqueño y santandereano, y luego las exportaciones del mismo a Cuba y Panamá, o de tabaco a Alemania, generaron en muchos ganaderos una mentalidad de empresa, como por ejemplo organizar sus casas de comercio, contar con apoderados y diversificar sus negocios.

¹⁴⁰ Plano de la hacienda Jesús del Río, levantado, calculado y dibujado en 1936 por el ingeniero italiano Luis Barachi (APGO).

8.3 COMERCIANTES Y GANADEROS DE LA PROVINCIA DE VALLEDUPAR

La ciudad de Valledupar está ubicada a orillas del río Guatapurí, entre la Sierra Nevada de Santa Marta y la Serranía de Perijá. Cerca de Valledupar corre el río Cesar, el cual tiene comunicación con el Magdalena mediante la ciénaga de Zapatoza, pero a pesar de esta aparente facilidad, la subregión estuvo incomunicada del río Magdalena la mayor parte del siglo XIX.

Desde tiempos coloniales se desarrolló la ganadería latifundista en las sabanas y valles de los ríos Cesar, Guatapurí y Ariguaní, con Valledupar como epicentro de esta actividad económica. En la ciudad, como en el resto del Magdalena Grande, hasta finales del siglo XIX las grandes propiedades rurales no tenían límites precisos, lo que ayudaba a los terratenientes a ensanchar sus haciendas, por lo general sobre terrenos que de hecho habían ocupado colonos o campesinos de tiempo atrás: “este latifundio de frontera se caracterizaba por incorporar terrenos baldíos al sistema productivo” (Sánchez, 2008: 6). El desarrollo económico de Valledupar fue lento durante gran parte del siglo XIX, y solo a finales de este se dinamizó su economía, ampliando la frontera agropecuaria hacia baldíos y zonas de vertiente para criar ganado y cultivar café y cacao.

Cuando en 1876 Luis Striffler llegó a Valledupar en su viaje hacia la Sierra Nevada, se encontró con una pequeña población de menos de 2.000 habitantes, vías de comunicación prácticamente inexistentes y una economía eminentemente rural, en la que sobresalían solo tres ganaderos: el terrateniente momposino Óscar Trespalacios (dueño de la hacienda Las Cabezas), el joven Urbano Pumarejo y Buenaventura Maya. La presencia de estos pocos empresarios agrícolas muestra la realidad económica de esta zona del país: “La élite emprendedora, que hacia fines del siglo XIX impulsó la modernización del Caribe colombiano, escaseaba en el Cesar” (Segovia, 2000: 14).

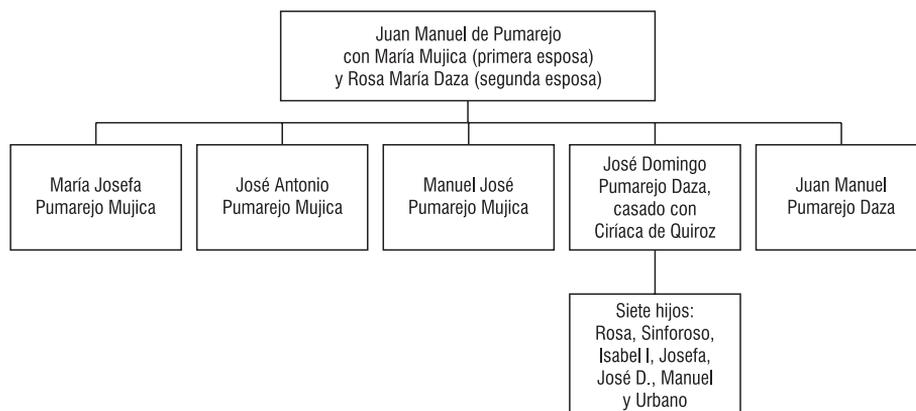
Striffler define a Óscar Trespalacios como “el soberano de la entrada del Valle, del lado de El Banco, así como Federico Alfaro lo es de Plato”. Dice el autor que esa soberanía hereditaria permitía que Trespalacios no solo dominara, sino que sirviera a la comunidad y a los viajeros “con rara benevolencia” (1876: 120-121), de la que podían dar fe Agustín Codazzi y el propio Striffler. Trespalacios fue ensanchando su hacienda colonial Las Cabezas, para así entregarle a cada uno de sus hijos una finca ganadera, una vez estuviera en edad de administrarla. Por esta razón, en 1875 compró los terrenos de San José de Mata de Indio y La Embocada (Sánchez, 2006: 40).

En la misma década, los políticos que representaban a Valledupar y su área de influencia fueron el general Antonio Joaquín Maya (hermano de Buenaventura), asesinado en esta ciudad en 1875 mientras ejercía como presidente del Estado Soberano del Magdalena; Manuel Dávila García (casado con Rosa Pumarejo),

quien reemplazó a Maya y designó a Valledupar como capital del Estado, aunque su decisión solo tuvo una vigencia de diez días, y José Domingo Pumarejo (hermano de Urbano y Rosa), perteneciente a una de las familias más acaudaladas de la región. En este pequeño grupo provinciano se nota nítidamente la estrecha relación familiar entre política y economía en el Magdalena decimonónico.

Los Pumarejo forman parte de la historia de Valledupar y su provincia desde 1730. En efecto, en ese año allí se estableció el español Juan Manuel de Pumarejo y Casuso, junto con su primera esposa, María Francisca Mujica, con quien tuvo tres hijos (María Josefa, José Antonio y Manuel José Pumarejo Mujica). Al enviudar Juan Manuel, contrajo segundas nupcias con Rosa María Daza, de cuya unión nacieron dos hijos (José Domingo y Juan Manuel Pumarejo Daza) (Diagrama 4).

DIAGRAMA 4. FAMILIA PUMAREJO



Fuente: elaboración del autor.

En 1830 José Domingo se casó con la cartagenera Ciríaca de Quiroz, y de esa unión nacieron siete hijos: Rosa, Sinforoso, Isabel, Josefa, José Domingo Segundo, Manuel y Urbano Pumarejo Quiroz (Villazón de Armas, 2004). José Domingo Pumarejo Daza fue senador por el partido conservador, pero sobre todo fue el gran terrateniente de la provincia de Valledupar en la primera mitad del siglo XIX. De sus hijos, Sinforoso (casado con Josefa Cotes) murió en 1877, por lo que su hija Rosario Pumarejo Cotes fue trasladada a Honda, Tolima, donde vivió con su tía Josefina Pumarejo, esposa de Antonio de Mier; José Domingo Segundo fue el político de la familia, con grandes intereses en la ganadería, mientras Urbano, el menor, se convertiría en un gran empresario.

En 1891 Urbano Pumarejo nació en Valledupar en 1856. Urbano y José María (Pepe) Castro Baute constituyeron una sociedad denominada Castro Baute & Cía., dedicada al comercio exterior, como la exportación de café, cacao y cueros de ganado, y la importación de telas, calzado y herramientas para la actividad agropecuaria, principalmente. Para el transporte de sus mercancías organizaron una empresa de navegación por el río Cesar, la cual disponía de dos pequeños barcos a vapor: Tempestad y Diluvio. Estos vapores hacían el recorrido por el río Magdalena, desde Barranquilla hasta El Banco, luego tomaban la ciénaga de Zapatos y remontaban el río Cesar hasta El Paso. En este sitio cargaban la mercancía de exportación como cueros y palo brasil, además del café que desde Villanueva despachaban el general Erasmo Lacouture y otros productores menores (Castro, 1999).

En efecto, el río Cesar era navegable por pequeños vapores hasta el sitio de Salguero, a 10 kilómetros de Valledupar, pero solo en época de lluvias. En enero de 1887 la gobernación del Magdalena contrató con el empresario Federico Pérez Rosa la navegación a vapor por este río. Amparado en la Ley 88 del mismo año, a la empresa se le eximió del pago de derechos de importación del buque que trabajaría en el río Cesar, cuyo curso es de 350 kilómetros. Con la navegación se abriría al comercio una región de 17.500 kilómetros cuadrados, en el que se localizaban 17 poblaciones en los diferentes pisos térmicos, a una distancia máxima del río de 30 kilómetros¹⁴¹. A pesar de los incentivos, la navegación a vapor por el Cesar no logró regularizarse.

Urbano Pumarejo se radicó en Barranquilla en 1890, donde se casó con Beatriz Vengoechea, hija de un prestante médico de la ciudad. En Barranquilla Pumarejo fue uno de los fundadores y primer gerente del Banco Comercial de Barranquilla, Administrador de la Aduana de la ciudad, fundador de la casa de comercio López, Pumarejo & Cía., y gerente del Banco López, sucursal Girardot, en 1920¹⁴². En la vida política, Urbano fue miembro activo de la Liga Costeña y amigo del presidente de la República Carlos E. Restrepo (1910-1914).

Las propiedades rurales donde la familia Pumarejo tenía establecida su ganadería se encontraban en la zona de Los Venados, El Diluvio, Camperucho y Guaymaral. Allí había abundancia de pastos naturales, lo que se convertía en una de las ventajas competitivas de Valledupar y su zona aledaña para establecer actividades ganaderas. La empresa ganadera de los Pumarejo se movía en la región,

¹⁴¹ Informe que el Gobernador del Departamento del Magdalena... 1890, Santa Marta, p. 190 (Alarcón, 1963: 313; Rosales, 1934: 100).

¹⁴² AHCM, Bogotá, “Correspondencia entre la Casa de la Moneda de Medellín y el Banco López”, 1920.

tanto despachando grandes lotes de ganado para Riohacha y Venezuela, así como para Santa Marta y Ciénaga.

En 1877 los bienes de Sinforoso Pumarejo estaban avaluados en 12.000 pesos, los cuales fueron divididos por partes iguales entre sus hijos Manuel y Rosario Pumarejo (madre del Presidente de la República Alfonso López Pumarejo). Su patrimonio lo constituían una casa de habitación, además de otras cinco casas y quince terrenos rurales, en varios de los cuales su participación ascendía al 20% (1/5). En sus potreros y haciendas tenía 394 cabezas de ganado, con valores que oscilaban entre cuatro y dieciséis pesos. Al morir Sinforoso, su hermano Urbano administró durante más de cuarenta años las propiedades rurales de la familia López Pumarejo, ya que estos residieron, primero en Honda y más tarde en Bogotá.

El hato ganadero de su hermano José Domingo Pumarejo se calculaba en 30.000 cabezas y el valor promedio de cada animal en dos pesos, de lo que resultaba una fortuna de 60.000 pesos, solo representada en la actividad ganadera¹⁴³. Estos cálculos de Alarcón parecen sobreestimados para el hato y subvalorado con respecto al precio, solo si se compara con los datos del testamento de su hermano Sinforoso. Para la misma época, el empresario de Santa Marta Manuel Julián de Mier declaraba un patrimonio de 39.000 pesos y C. H. Simmonds uno de 20.000 pesos.

La economía vallenata se vio fuertemente afectada por las guerras nacionales y locales en la década de 1860, transformándose la abundancia ganadera en escasez. Es así como algunos jefes militares no solo robaban los animales para alimentarse o transportarse, sino también para engrosar a sus hatos ganaderos. En estos años de inestabilidad política las reglas de juego no eran claras con referencia a los derechos de propiedad. Así, por ejemplo, el general Labarcés, presidente del Estado del Magdalena, ordenó la expropiación de todas las haciendas ganaderas y nombró a sus propios dueños administradores de las mismas (Alarcón, 1963: 209).

La falta de vías fue otra de las preocupaciones de la élite económica y política de Valledupar, pero nunca encontraron los recursos o el apoyo para impulsar tales iniciativas. En 1889 algunos comerciantes de la ciudad, como Nelson Monsalvo y José Mejía, entre otros, se comprometieron a limpiar el río Cesar, para poner su curso en condiciones adecuadas para la navegación¹⁴⁴. A pesar de esta y otras iniciativas, en meros proyectos quedaron la navegación a vapor por el río Cesar, el carretable Valledupar-río Magdalena y la carretera a Riohacha, puerto sobre el mar Caribe (Henríquez, 1945: 55).

¹⁴³ Testamento de Sinforoso Pumarejo, año 1877 (citado por Sánchez, 2006: 39; Alarcón, 1963: 210).

¹⁴⁴ AHDC, NPV, EP núm. 17, Libro de Protocolos de 1889.

Este aislamiento por la falta de vías se vivió hasta la década de 1940, lo que obligó a los ganaderos que llevaban sus animales al mercado del interior del país a sacarlo a pie desde Valledupar hasta Tamalameque (en un viaje de doce días). En este puerto sobre el río Magdalena embarcaban el ganado en buques especializados que lo transportaban hasta Puerto Berrío, Puerto Wilches, La Dorada y Honda, y desde allí a los grandes mercados de Medellín, Bucaramanga, Manizales y Bogotá. Para abastecer el mercado de Santa Marta y la zona bananera, el ganado era llevado hasta Fundación, en un viaje a pie que duraba cerca de ocho días, y de ahí era embarcado en el ferrocarril con destino a los mercados regionales.

A partir del movimiento notarial y los testamentos disponibles se confirma que la economía vallenata estaba dominada en primer lugar por la ganadería, luego por las estancias de caña y sus respectivos trapiches, así como por los cultivos de café. En 1892 la mortuoria de Buenaventura Maya se componía de 22 propiedades rurales, más de 1.000 cabezas de ganado vacuno y 800 ovejas, y un patrimonio avaluado en 9.989 pesos (Cuadro 34). Cuatro años más tarde, la mortuoria de Ana Maya Epalza estaba constituida por 14 fincas y lotes rurales, varios de los cuales aparecían en los de B. Maya¹⁴⁵.

CUADRO 34. PATRIMONIO DE ALGUNOS GANADEROS VALLENATOS, 1888-1912

NOMBRE	NÚM. DE CABEZAS DE GANADO	PATRIMONIO (EN PESOS)
José de Pumarejo (1888)	500	5.378,50
Buenaventura Maya (1892)	1.024	9.988,90
Pedro Monsalvo (1905)	392	3.077,70
Benedicto Torres (indígena, 1912)	47	\$ 859,9 oro

Fuente: AHDC, NPV, EP núms. 7 de 1888, 35 de 1892, 41 de 1905 y 48 de 1912.

En el testamento de Manuel Céspedes del año 1910 se relacionan doce estancias agropecuarias, por lo que se convierte en uno de los grandes propietarios rurales de Valledupar, junto con Buenaventura Maya. En esta subregión del Magdalena la riqueza y poder se medía en propiedades rurales y cabezas de ganado, principalmente. Incluso, los indígenas también empezaron a medir el poder de una persona a partir de este indicador. De ahí que en 1912 se encuentre al indígena arhuaco Benedicto Torres con un pequeño hato de 47 cabezas de ganado, así como una casa y una huerta en San Sebastián de Rábago (Nabusímake). Sus

¹⁴⁵ AHDC, NPV, EP núm. 6 de 1881; 38 de 1891; 35 de 1892; 39 y 45 de 1896; 12 de 1910.

bienes inventariados ascendieron a la suma de 859,9 pesos oro, los cuales fueron distribuidos entre sus seis hijos¹⁴⁶.

Los empresarios vallenatos no solo estuvieron vinculados con la ganadería en los valles del Cesar y Ariguani, sino también incursionaron en la pujante economía bananera que se encontraba en plena expansión en los municipios de Ciénaga y Aracataca. En efecto, en los primeros años del siglo XX los empresarios José María Castro y Urbano Pumarejo compraron propiedades rurales y urbanas en la zona bananera, tal como se desprende de la disolución de la sociedad comercial José María Castro Baute & Cía. en 1918. En ese año los socios tenían cuatro casas en Aracataca y unos terrenos con banano, además de cuatro casas y una veintena de propiedades rurales en las cercanías de Valledupar. La totalidad de los bienes inventariados sumaron 16.553 pesos, siendo una de las sociedades comerciales más fuertes de la subregión¹⁴⁷. Esta información confirma la ruralidad de la economía vallenata y su área de influencia, con la ganadería como su actividad más importante.

Durante la primera mitad del siglo XX llegaron a Valledupar varios comerciantes extranjeros, quienes aportaron su conocimiento a esta pequeña economía. Se pueden citar los casos del italiano Antonio Fedullo, agente comercial de la casa de Antonio Volpe & Cía., quienes despachaban sus mercancías desde Barranquilla; el judío Ariel Cohen (nacido en Palestina), quien montó una fábrica de mantequilla, y luego se trasladó a Barranquilla; además de Simón Ackerman y Salomón Shuster (rumanos), y Herman Newman (polaco). Ackerman se casó con Carlota Villazón, perteneciente a una de las familias más acaudaladas de Valledupar, lo que le ayudó a integrarse con mayor facilidad a la sociedad local, en donde logró enriquecerse a partir de dos negocios: la ganadería y un gran almacén llamado La Flor del Valle. También, llegaron comerciantes de origen árabe como Jorge Bendeck, Javier y Yadala Muvdi y Gabriel Aguancha (Castro, 2000: 428 y 434). La mayoría de estos inmigrantes se dedicaron al comercio en general, la ganadería, y a la exportación de productos como cueros, bálsamo de Tolú y café, por lo que sus redes comerciales se extendían más allá de Valledupar, a las zonas productivas de la provincia de Padilla y el sur del Magdalena.

Valledupar también ejerció su influencia económica y política en una amplia zona al sur del departamento. La economía de la provincia del sur (El Banco, Tamalameque, Gamarra y Aguachica) giraba en torno al río Magdalena y sus bodegas, así como a las actividades agropecuarias, siendo estas últimas su base económica. Esta zona es relativamente angosta: se extiende entre el río Magdalena

¹⁴⁶ AHDC, NPV, EP núm. 48 de 1912.

¹⁴⁷ AHDC, NPV, EP núm. 72 de 1918.

y la serranía de Perijá (cordillera oriental), y aproximadamente desde El Banco-Tamalameque (ciénaga de Zapatosa) hasta Aguachica. En la parte más meridional de la zona (Gamarra-Aguachica) se observó una fuerte influencia cultural y económica de Ocaña y del departamento de Santander en general, producto de las migraciones santadereanas ocurridas desde finales del siglo XIX. Asimismo, en la zona de influencia de El Banco en las primeras décadas del siglo XX se asentaron pequeños grupos de inmigrantes árabes, italianos y, en menor medida, holandeses y alemanes, quienes dominaron el comercio de la subregión y luego ampliaron sus actividades a la agricultura y la ganadería.

El Estado del Magdalena (departamento a partir de 1886) disfrutó del derecho de establecer bodegas como servidumbres para los usuarios del río Magdalena, por lo que tenía la potestad de cobrar un impuesto por el tránsito de mercancías en su territorio (camino de Puerto Nacional y Simaña). A finales de la década de 1870 el cauce principal del río Magdalena se desvió por uno de sus brazos a la altura de Puerto Nacional, por lo que esta población decayó aceleradamente, mientras Gamarra surgió como nuevo puerto sobre el Magdalena. En este último puerto se construyeron nuevas bodegas en 1884 y hasta allí fueron trasladadas las oficinas de la Administración de Hacienda y de Telégrafos (Alarcón, 1963: 401; Ramírez, 2004: 50, 51, 57-58). También, para la misma época el Estado del Magdalena concedió contrato a la firma Jimeno Hermanos para construir una bodega en Puerto Nacional y le cedió a Manuel G. Roca el derecho de construir otras en La Gloria y Simaña¹⁴⁸. Hasta finales de la década de 1890 las bodegas de los puertos ribereños generaron ingresos fiscales a la economía del Magdalena, pero a partir de ese momento los empresarios magdalenenses fueron desvinculados de la actividad, dejándola exclusivamente en manos de los comerciantes ocañeros.

La ampliación de la frontera agrícola en esta subregión del departamento se inició hacia la década de 1870, con la toma o adjudicación de baldíos nacionales por terratenientes, en su mayoría de Ocaña, como las familias Ujueta, Valenzuela, Roca, Jácome, entre otros. La hacienda Román, de la familia Ujueta, llegó a tener más de 25.000 hectáreas en 1915, mientras los hermanos Valenzuela ejercieron dominio sobre las tierras de San Alberto y Papayal (Ramírez, 2004).

En 1896 le fue adjudicado al cultivador Celestino García un globo de terreno denominado Santa Elena, en jurisdicción de Río de Oro (Tovar, 1997). Los conflictos por la tierra se aceleraron en la década de 1910 y la siguiente, y se concentraron en la zona plana adyacente al río Magdalena, en jurisdicción de las poblaciones de El Banco, La Gloria, y Aguachica. Esta disputa entre terratenientes y campesinos estaba motivada por el desarrollo de actividades económicas cuyos

¹⁴⁸ *Registro del Magdalena*, núms. 193 y 229 de 1882, Santa Marta.

productos tenían fuerte demanda en el mercado nacional e internacional, como el ganado, el tabaco, el cacao, el banano, la tagua (marfil vegetal) y la búsqueda de petróleo. Empresarios nacionales y extranjeros mostraron interés en esta zona del departamento, ante su fácil comunicación con el río Magdalena y las posibilidades de explotación económica.

La presencia de franceses en la zona fue destacada. Es así como en 1905 los hermanos Aussant conformaron una empresa ganadera en la hacienda Santana de la Loma, en el municipio de La Gloria. También, entre 1907 y 1910 se estableció en la zona el empresario colombiano Roberto de Mares, a quien el gobierno nacional le había hecho la mayor concesión petrolera del país, en asociación con el general Virgilio Barco. De Mares inició la explotación de tagua en unos terrenos que luego pidió en adjudicación. Por su parte, el empresario francés Henry Garbes obtuvo del gobierno una concesión de 1.000 hectáreas en el sector de La Gloria y constituyó la Sociedad Frutera de Tamalameque. En 1910 De Mares y Garbes se enfrentaron y reclamaron ante el gobierno para que se les adjudicara el globo de terreno en cuestión.

Luego, en 1914 el terrateniente de la zona Belisario Bernal realinderó sus predios e incluyó dentro de su propiedad los terrenos de Garbes. Esto originó un conflicto de intereses que las autoridades del departamento del Magdalena fallaron finalmente en favor del empresario francés. Otros conflictos de tierra se presentaron entre Diego Maldonado y un grupo de campesinos, ya que el primero había hipotecado 1.000 hectáreas de tierra a la Compañía de Tabacos de París, sin tener los documentos que lo acreditaran como propietario. También, tuvieron intereses en la zona la familia antioqueña Ospina Vásquez, así como el exgobernador del Magdalena Francisco Vergara Barros, quien compró los derechos de las tierras comunales de Aguachica (Ramírez, 2004: 43-54, 65 y 86). En Aguachica y su área de influencia se producía tabaco de buena calidad, además de tagua y caucho, productos que se sacaban hasta Barranquilla, por el río Magdalena, y de esta ciudad se exportaba a Europa.

Barranquilla era el gran puerto fluvial y marítimo que atraía la carga tanto regional como nacional. En efecto, por el camino Ocaña-Puerto Nacional se movilizaba gran parte de la producción ocañera, que a través del río Magdalena era enviada a Barranquilla. Al respecto dicen dos historiadores: “El eje de la actividad económica de Gamarra gira en torno de la Bodega de Ocaña [...] Pareciera que Ocaña fuera un barrio satélite de Barranquilla y Gamarra le sirviera de ventana” Hernández y Camelo, 1990: 153). Esta bodega del comercio de Ocaña en el puerto de Gamarra fue liquidada por el Gobierno en 1928, una vez entró en funcionamiento el cable aéreo Ocaña-Gamarra: de 47 kilómetros, fue inaugurado en agosto de 1928 y prestó sus servicios hasta 1949. Como en el proyecto original el cable debía llegar hasta Cúcuta, era necesario que tuviera una capacidad de

carga de 120.000 toneladas al año: “esta resultó sobredimensionada para atender las necesidades de la región a la cual quedó limitado el servicio” (Pérez, 2003: 1094). En efecto, el mismo estudio (Pérez, 2003) muestra que en 1928 el cable movilizó cerca de 4.500 toneladas y 16.000 pasajeros y en 1934 la carga se elevó a 12.000 toneladas y el número de pasajeros se redujo a 13.000.

El estudio de las subregiones de Padilla, Valledupar y el Sur muestra una economía rural basada en la ganadería, la agricultura (caña de azúcar y café, principalmente), la extracción de productos forestales y, alrededor de estos, su comercio. Allí estuvieron un grupo de comerciantes, nacionales y extranjeros, aprovechando las oportunidades que brindaba la economía regional. Valledupar fue el epicentro de estas subregiones y la que sacó mayor provecho de su economía, a pesar de no contar con una ubicación estratégica cercana al río Magdalena o al mar Caribe. Esta situación podría explicarse por dos factores principales: por un lado, Valledupar era el epicentro de un área de terrenos fértiles, aptos para la ganadería extensiva, la principal actividad productiva de la región, y el cultivo de la caña de azúcar, así como de la vertiente suroriental de la Sierra Nevada, donde se producía café. Asimismo, en esta ciudad se concentró un grupo de empresarios agrícolas, desde donde ejercían su actividad productiva y comercial que tenían en las diferentes subregiones del departamento del Magdalena y La Guajira. Estas circunstancias le dieron a Valledupar una ventaja sobre ciudades que le hubieran podido rivalizar su influencia subregional como Villanueva, San Juan del Cesar, El Banco o Gamarra.

En síntesis, en esta tercera parte, titulada “Empresarios en economías rurales”, se abordó, en primer lugar, el tema de la economía y los comerciantes de La Guajira. En esta subregión el gobierno nacional no pudo acometer las inversiones necesarias que desde finales del siglo XIX solicitaban algunos dirigentes guajiros, magdalenenses, e incluso viajeros extranjeros, como una forma de crear incentivos para la llegada de capitales privados. En este sentido, se puede afirmar que la debilidad institucional durante siglos fue caldo de cultivo para que se fortalecieran funciones empresariales improductivas o destructivas, basadas en el contrabando, la extracción de perlas, sal y dividivi, la explotación de la mano de obra indígena y el no pago de impuestos ni salarios.

Este capítulo estudió las posibilidades del desarrollo regional a partir de las actividades productivas rurales como la ganadería y la agricultura. En la investigación se encontró que en la región se desarrolló un modelo de ganadería extensiva, producto de las limitaciones agrológicas y del legado colonial, caracterizado por ser de latifundio, donde se pagan bajos salarios, se crean pocos empleos y se producen escasos eslabonamientos intersectoriales. Por su parte, la economía y los empresarios de Valledupar giraban en torno a la ganadería y algunos cultivos como café y caña de azúcar. La influencia de estos empresarios se extendía por la

provincia de Padilla y hacia el sur según el curso del río Cesar y llegaban hasta Tamalameque y Chiriguaná.

En la provincia de Padilla la agricultura fue muy importante, al contar con suficientes recursos hídricos, hecho que aprovecharon empresarios locales y extranjeros para sembrar caña, cacao y café en las laderas de la serranía. En el sur del departamento sus negociantes estuvieron más vinculados con la extracción de tagua, caucho, el cultivo de tabaco y la ganadería. También, fueron muy importantes las bodegas junto al río Magdalena y el cable aéreo Gamarra-Ocaña.

CONCLUSIONES

A partir de la segunda mitad del siglo XIX la economía del Magdalena Grande tuvo como ejes articuladores el río Magdalena, el mar Caribe y las ciudades de Santa Marta y Barranquilla. Al construir su ferrocarril, esta última ciudad logró “acercar” el río al mar, hecho que le permitió dinamizar su comercio exterior mediante el puerto y alcanzar un mayor desarrollo con respecto a sus ciudades vecinas, atrayendo un número considerable de empresas, empresarios, inversiones y población en general. Las ciudades y subregiones que estaban aisladas y alejadas del río Magdalena y del mar Caribe tuvieron un menor desarrollo y solo pudieron integrarse a la economía nacional décadas más tarde, cuando el ferrocarril, las carreteras o el transporte aéreo se lo permitieron.

En este libro se investigó sobre la historia económica y empresarial de la subregión nororiental del Caribe colombiano. Los aportes de esta investigación se pueden agrupar en tres grandes ítems:

i) Funciones empresariales (productiva, improductiva o destructiva) en la región de estudio y tipos de empresarios encontrados (emprendedor, seguidor o administrador).

ii) Estrategias utilizadas por los empresarios del Magdalena Grande para reducir el riesgo y la incertidumbre.

iii) Intentos de conformación de tejidos productivos en el departamento del Magdalena y las explicaciones sobre su éxito o fracaso.

i) Como se expuso en la introducción teórica, las reglas de juego determinaron las funciones empresariales que predominaron en cada actividad económica y en cada subregión del Magdalena Grande. Fue así como la función productiva se desarrolló por múltiples iniciativas privadas, respondiendo a las demandas del mercado tanto nacional como externo. Allí se establecieron diferentes funciones productivas, alrededor de los cultivos de tabaco, cacao, caña, café y banano, así como la incipiente actividad industrial. En Ciénaga agricultores sembraron por primera vez banano para exportar a los Estados Unidos, al conocer de la demanda y precio de este producto. También, en la Sierra Nevada se establecieron algunos empresarios que experimentaron con la siembra de café en diferentes altitudes, hasta conseguir la franja de terreno donde se producía un grano de excelente

calidad. Situación similar se experimentó con el cultivo de tabaco y la navegación a vapor una vez se acabó con el monopolio de estas actividades.

Dentro de estas funciones productivas encontramos empresarios “emprendedores”, de tipo schumpeteriano, como R. Joy (navegación a vapor), O. Flye (cafetero), J. M. González (bananero), M. J. de Mier (navegación y agricultura, aunque también clasifica en varias funciones improductivas), U. Pumarejo (ganadero y banquero), V. Dugand (comerciante y banquero) y A. Held (empresario diversificado), entre otros. Por su parte, los empresarios “seguidores” eran la mayoría, mientras los “administradores” se ubicaban en las empresas gerenciales, en su mayoría extranjeras, como la United Fruit Company, la Compagnie Immobilière et Agricole y los ferrocarriles.

Varias de las oportunidades de negocio se transformaron en empresa por el apoyo del gobierno, mediante el otorgamiento de monopolios, concesiones, subsidios o remates. Esta práctica ha sido definida como función improductiva en tanto el empresario se beneficia de recursos que pertenecen a la sociedad. De todas formas, ante los altos niveles de riesgo y de incertidumbre en el mercado, diferentes gobiernos concedieron privilegios en la explotación de algunas actividades económicas. Esto permitió que surgieran, en un primer momento, empresas de navegación a vapor en Santa Marta (etapa monopólica), los ferrocarriles en las ciudades de Barranquilla y Santa Marta, los puertos, la producción y comercialización de tabaco (en el Alto Magdalena), las bananeras del Magdalena (durante el período de El Quinquenio del presidente Reyes), además de las concesiones de sal y perlas en La Guajira. De las concesiones y subsidios desde los inicios de la República se beneficiaron empresarios como Elbers, Hoenigsberg, Wessels, Joy, Gieseken, De Mier y Cortissoz, entre otros.

Algunas de estas actividades “improductivas” tenían externalidades positivas relacionadas con la generación de empleo, el desarrollo de la empresa y la innovación tecnológica. En este sentido, el apoyo del gobierno (función improductiva) fue decisivo en la región Caribe para impulsar el nacimiento de una actividad empresarial o para organizar determinados sectores productivos. Por el contrario, esta función se vuelve perversa cuando el apoyo del gobierno se hace indefinido, ya que se imponen precios monopólicos y se desincentiva la competencia y la inversión en nuevas tecnologías, al tener esta clase de empresas un mercado cautivo. Por otra parte, la debilidad institucional generó en la región funciones empresariales destructivas, como el contrabando de mercancías, la tala indiscriminada de bosques (palo de tinte, dividivi, ceiba, guayacán, samán, entre otros) y la trata de personas (semiesclavitud de indígenas wayúu), aparejado con problemas ambientales severos, escasa recaudación de impuestos y baja remuneración al trabajo.

ii) Por definición, el empresario permanece alerta a las oportunidades de negocio, y esa aptitud le permite reducir los riesgos de inversión y los costos de transacción. Riesgo e incertidumbre explican la verdadera función del empresario y de allí se deriva su beneficio económico. En la investigación se encontró que los empresarios de la región buscaban reducir los niveles de riesgo e incertidumbre por diferentes caminos, como una forma de hacer viable su iniciativa empresarial. Tal vez la manera más común fue con la empresa familiar. Se debe destacar el carácter familiar de las casas de comercio o empresas agrícolas de la región, donde se asociaban padres, hijos, hermanos y otros parientes, creando verdaderas redes de negocio. Los matrimonios entre familiares era una costumbre en la época y esto permitía que las fortunas quedaran en familia. La empresa familiar podía suministrar mano de obra, capital financiero y relaciones de confianza, en una época de escasez de los dos primeros factores y de la inseguridad que se originaba por la inestabilidad política. Asimismo, la familia actuaba como un grupo racional en la toma de decisiones que tenían relación con la empresa.

A lo largo del trabajo se devela el papel fundamental que desempeñaron la empresa familiar y los empresarios extranjeros como hilos que tejían y sostenían gran parte del andamiaje de la economía regional. Esta clase de empresa no solo era el sustento de la familia, sino que también hacía las veces de escuela de negocios en la que los padres ponían a prueba a los miembros más jóvenes y estos adquirían las habilidades comerciales que más tarde pondrían en función de sus propios negocios. Ejemplos de empresas familiares los encontramos en los negocios de los Dávila, Obregón, De Mier, Díaz Granados, Salzedo, Dugand, Abuchaibe, Cortissoz y Pumarejo, por solo citar los más representativos. Asimismo, varias de las haciendas cafeteras de Santa Marta fueron empresas familiares propiedad de matrimonios extranjeros, como fueron los casos de Cincinnati (Flye), Vista Nieve (Carriker-Flye), Jirocasaca (Gallegos-Op Denbosch) y La Victoria (Bauden y Weber).

Pese a su reducido número, los inmigrantes desempeñaron un papel protagónico en el desarrollo empresarial del Magdalena Grande y la región Caribe. Por lo general, los inmigrantes fueron personas emprendedoras, quienes mostraron habilidades para crear redes étnicas o familiares en función de sus negocios, para transar en el mercado internacional a partir de contactos en el exterior y el dominio de varios idiomas. Su presencia fue significativa en actividades como las exportaciones de tabaco y café, los cultivos de cacao y banano, la importación de mercancías en general y el transporte fluvial, entre otras actividades.

Otra de las formas como los empresarios de la región enfrentaban el riesgo fue mediante la diversificación, enmarcada esta práctica dentro de la función productiva. Hasta finales del siglo XIX los empresarios de la región desarrollaron un patrón de diversificación productiva, como una forma de distribuir los riesgos

y alcanzar un aceptable grado de liquidez, donde se integraban actividades como el comercio, la industria, la ganadería, la agricultura y la navegación. Luego, al consolidarse el cultivo del banano en el corredor Santa Marta-Ciénaga-Aracataca, muchos de sus empresarios migraron de la diversificación a la especialización productiva. A partir de ese momento muchos empresarios locales tomaron la opción del monocultivo, en tanto este les brindaba suficiente liquidez, altos rendimientos y bajo riesgo. Fue en esta época cuando se acuñaron los términos de *mamita yunai* y *banana checks*, para hacer referencia a la amplia presencia de la UFC (la *yunai*) en las zonas bananeras de Centroamérica y el Caribe, así como a su forma de pagar a los bananeros con cheques.

Las oportunidades de hacer negocio también se podían optimizar con las relaciones entre empresarios y gobierno. Fue así como el alemán Luis Gieseken y el presidente de la República Rafael Reyes construyeron una alianza estratégica durante el período de El Quinquenio (1905-1909): el primero ayudaba al gobierno mediante sus empresas y su capital, recibiendo a cambio concesiones y monopolios, como el de la navegación a vapor. El segundo, por su parte, concedía privilegios a aquellos empresarios que fueran afectos a su administración. También, los empresarios bananeros se beneficiaron de la amistad con el presidente Reyes, en especial la empresa estadounidense UFC.

Por su parte, Carlos E. Restrepo, pocos años antes de que fuera elegido presidente de la República (1910-1914), fue agente comercial del alemán Adolfo Held en Medellín. Durante ese período Held se convirtió en una de las personas más influyentes del gobierno nacional. También, se debe destacar la amistad y la relación comercial entre los empresarios A. Held y Pedro A. López. Los hijos de López estuvieron varias veces en casa de los Held en Bremen, entre ellos Alfonso López Pumarejo, quien años más tarde fuera presidente de Colombia.

A lo largo del estudio se constató que muchos de los empresarios de la región aplicaron en sus negocios los dos conceptos centrales de su racionalidad: la exclusión del despilfarro y el sentido de oportunidad. Se pudo observar que las crisis económicas, los conflictos externos, como la guerra de la independencia cubana o eventos como la construcción del canal de Panamá, crearon oportunidades para exportar ganado en pie a estos países. De igual forma, las políticas liberales antimonopólicas de mediados del siglo XIX impulsaron la primera bonanza de comercio exterior de Colombia, de la cual fueron beneficiarios los exportadores de tabaco de El Carmen, Ciénaga y Aguachica. Esta política y el fenómeno exportador impulsaron la competencia en la navegación a vapor, cuyas empresas y empresarios se trasladaron en su mayoría de Santa Marta a Barranquilla.

Incluso, la actividad ganadera se practicó dentro de los principios de la racionalidad económica, entendida en términos de la exclusión del despilfarro. En efecto, por las limitaciones agrológicas y las instituciones heredadas del período

colonial, en el Magdalena Grande y toda la región Caribe durante el siglo XIX se consolidó un modelo de ganadería extensiva, con escasa generación de empleo, baja remuneración al trabajo y bajo nivel de tributación. La ganadería era la actividad económica que más se adecuaba a la dotación natural de factores de la costa Caribe en el siglo XIX y primera mitad del siglo XX. El problema era que esta racionalidad económica del ganadero resultaba insuficiente para dinamizar y consolidar un tejido productivo en la zona de influencia de Valledupar o al sur del departamento.

iii) En el Magdalena Grande se encontraron elementos que permiten afirmar que en esta subregión se configuraron varios tejidos productivos, de los cuales algunos se consolidaron y otros se frustraron. El tejido productivo se entiende como una economía alrededor de la cual se conforman redes de empresas y empresarios, se organiza un mercado de trabajo local y se activan mecanismos de coordinación extramercado. A diferencia de los sistemas productivos locales, los cuales son muy especializados, estos toman en consideración el área rural en tanto actividades agropecuarias, las cuales pueden desarrollarse en pequeñas y medianas poblaciones, tal como sucedía en el Magdalena Grande hasta mediados del siglo XX.

Durante estos años en Barranquilla se empezó a estructurar un tejido productivo basado en el comercio exterior, una industrialización incipiente y las empresas de transporte que intercomunicaban el Caribe colombiano con el interior andino y a Colombia con el exterior. En esta ciudad las empresas de navegación generaron una dinámica amplia alrededor de los armadores, capitanes, ingenieros, técnicos, ayudantes, así como los talleres, martinets y astilleros en donde se reparaban y construían muchas de las embarcaciones que surcaban el río Magdalena en las primeras décadas del siglo XX.

En la actividad cafetera de la Sierra Nevada se encontraron algunos empresarios emprendedores (de tipo schumpeteriano), como O. Flye, F. Dangond, W. Crane, B. Gallegos y M. Dávila, en tanto agentes dinamizadores de la economía subregional. Luego, surgieron varios empresarios “seguidores” en Santa Marta, Villanueva y Valledupar, quienes aprovecharon las oportunidades de mercado que fueron abiertas por los primeros. En el caso de Flye, este creó una red de negocios de la que formaron parte, además de sus familiares, empleados estadounidenses de la UFC y otros extranjeros de la compañía del ferrocarril, científicos de paso por Santa Marta y cónsules radicados en la ciudad.

A pesar del espíritu empresarial de estos agricultores, el tejido productivo cafetero no se consolidó por proyectos mal planificados de colonización, así como por las características topográficas y agroecológicas del macizo montañoso. Además,

es posible que algunas características de economía de enclave hayan limitado un mayor número de iniciativas de pequeños y medianos cafeteros.

En la zona Santa Marta-Ciénaga-Aracataca el cultivo y exportación de banano generó un tejido productivo donde se distinguían varias características: especialización productiva con base en el cultivo y exportación de la fruta; construcción de vías de comunicación eficientes (ferrocarril y puerto) y constitución de una amplia red de empresarios y comerciantes, tanto en Colombia como en el exterior, alrededor de la UFC; crecimiento y consolidación de una masa obrera que se organizó en sindicatos activos que reivindicaban mejores condiciones laborales; así como organizaciones gremiales (de bananeros y comerciantes).

De las cuatro estrategias utilizadas por las empresas modernas para crecer, de acuerdo con lo planteado por Chandler, al menos tres cumplía la United Fruit Co.: integración horizontal, integración vertical y ampliación a otras zonas geográficas. La cuarta (fabricación de nuevos productos) es posible que no la cumpliera. Inicialmente, se propició una integración horizontal, en el momento en que las diferentes compañías bananeras constituyeron la United Fruit Company, y esta luego absorbió o liquidó las empresas que le competían. También, se dio una integración vertical, con la compra de fincas y siembra de banano, organización de una flota de buques refrigerados para el transporte de la fruta y de una empresa de navegación fluvial a vapor, compra del puerto de Santa Marta y venta de la fruta al comprador final en los Estados Unidos. Asimismo, en las primeras décadas del siglo XX la UFC se extendió por Centroamérica, las islas del Caribe y Colombia.

A diferencia de la mayoría de empresas de carácter familiar, la UFC estaba organizada como sociedad anónima. En esta época no fueron muy comunes estas sociedades o las de responsabilidad limitada, y solo las empresas inscritas en el exterior fueron las que empezaron a utilizar esta modalidad de asociación comercial. En el Magdalena Grande no se presentó una alta inversión extranjera directa y la escasa se concentró en los ferrocarriles, los puertos, algunas empresas de navegación y en el sector agroexportador. En estas se pueden encontrar algunos rasgos de lo que Chandler denominó empresas gerenciales, cuya administración era ejercida por un grupo de profesionales, quienes debían rendir cuentas a los propietarios.

El desarrollo económico de las subregiones guajira y vallenata no se pudo consolidar por sus limitaciones agrológicas y ambientales, por la falta de autoridad que hiciera cumplir las reglas de juego y, sobre todo, por la ausencia de una política de inversiones para esta zona. Allí se generaron funciones empresariales improductivas o destructivas, como las concesiones para la explotación de sal y perlas, el contrabando, la tala de bosques y la trata de personas. Los empresarios y dirigentes regionales vinculados a las actividades extractivas, o al comercio ilegal, no pudieron crear las instituciones ni el ambiente empresarial propicio

para que en la economía guajira se consolidara un tejido empresarial basado en la producción endógena, con empresas competitivas y un mercado de trabajo respetuoso de la legislación nacional.

La investigación lleva a plantear que en el Magdalena Grande se presentaron suficientes iniciativas empresariales, en su mayoría agropecuarias, comerciales y de servicios, impulsadas por empresarios locales, andinos y extranjeros. Esta presencia de origen diverso deja sin fundamento la falsa creencia de que el departamento del Magdalena y la región Caribe no se desarrollaron por la falta de empresarios. No se debe pasar por alto que muchas empresas no prosperaron adecuadamente por fallas de las instituciones (o las reglas de juego), por limitaciones agrológicas de la región o por la estrechez del mercado local, variables que estaban por fuera del control de los empresarios.

No obstante, los avances en la historiografía empresarial del Caribe colombiano en las dos últimas décadas, el desarrollo de la presente investigación y la amplia bibliografía consultada dan cuenta de algunos vacíos que sobre el tema es necesario llenar en los próximos años. En primer lugar, de la investigación se desprende la necesidad de escribir una historia económica y empresarial del río Magdalena a partir de la década de 1820, cuando se introdujo la navegación a vapor en el país.

También se recomienda hacer estudios comparativos de empresas del Caribe colombiano con sus similares de otras regiones de Colombia y del exterior, ya que la historiografía regional se ha concentrado en el estudio de los empresarios. Otros estudios más focalizados podrían ser: presencia de empresarios franceses asentados en la región Caribe, principalmente los que ejercieron sus actividades en Córdoba, La Guajira y zona bananera. Otro tema que merece estudios futuros es la historia de empresas y empresarios alemanes, italianos, japoneses y de otras nacionalidades, cuyos bienes pasaron a la administración fiduciaria por parte del Banco de la República durante la Segunda Guerra Mundial.

Se propone que las investigaciones por venir aborden temas como la estructura organizacional, la estrategia, las finanzas, el mercadeo y la producción vistos desde la empresa. Los investigadores tienen la tarea de buscar la información en sitios poco explorados hasta ahora, como los archivos familiares y empresariales en la región Caribe, o archivos en el extranjero, como en Alemania, Holanda, Suecia, Dinamarca y sus islas en el Caribe (Aruba, Curazao, San Bartolomé y Saint Thomas), Cuba, Panamá o Venezuela, países con los cuales los empresarios de la región tuvieron un dinámico intercambio comercial.

FUENTES Y REFERENCIAS

ARCHIVOS

ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN (AGN)

Sección República; Fondo Ministerio de Fomento, sección Baldíos, tomo 59; Fondo del Ministerio de Industrias, sección Baldíos, tomos 13-19 y 29 (f. 517v), año 1908; tomo 59, ff. 46, 71-77, 94-95, 137-138 y 160-163; Fondo Ministerio de Gobierno, tomo 974, f. 523; tomo, 99; tomo 719, f. 132; T-151, ff. 38-40; T-129, f. 432, T-712, f. 404, T-755, f. 140 y T-974, ff. 569-577; T-151, ff. 18-24; T-974, ff. 550-654;

Notaría Cuarta de Bogotá (NCB), EP núm 1057 del 22 de marzo de 1929.

ARCHIVO HISTÓRICO DEL ATLÁNTICO (AHA)

Notaría Primera de Barranquilla (NPB), Escritura Pública (EP) núm. 171 de 1884; Tomo XIV, EP núm. 1074, año 1905; EP 135 y 136, enero 29 de 1915.

Notaría Segunda de Barranquilla (NSB), EP núm. 821, 25 de octubre de 1911.

Dirección Municipal de Estadística de Barranquilla, *Boletín Municipal de Estadística*, núm. 1 y 3, noviembre, 1930 y mayo, 1931.

ARCHIVO HISTÓRICO DEL BANCO DE LA REPÚBLICA (AHBR)

Sucursal Barranquilla, *Informe económico del Departamento del Atlántico*, Tomo I (1928-1933); Correspondencia recibida, Bogotá, agosto 29 de 1932; Junta Directiva del Banco de la República sucursal Barranquilla, actas núm. 84 de 1930, núm. 116 de 1931, núm. 153 y 156 de 1933, núm. 168 de 1934, núm. 216 de 1937.

Banco de la República, *Informe económico del Atlántico*, 1929, Barranquilla.

Sede Bogotá, Fondo de Estabilización, Administración Fiduciaria, correspondencia, junio 8 de 1946.

ARCHIVO HISTÓRICO DE CARTAGENA DE INDIAS (AHC)

Notaría Única de El Carmen (NUC) EP núm. 47, julio 5 de 1859; EP núm. 25, abril 8 de 1868; EP núm. 34, noviembre 4 de 1871; EP núm. 69, septiembre 3 de 1874; EP núm. 81, diciembre 10 de 1873; EP núm. 81, noviembre 10 de 1874; EP núm.

12, Zambrano, tomo I, agosto 18, 1875; EP núm. 46, abril 19, 1875; EP núm. 2, Zambrano, Febrero 26, 1876, Tomo único; EP núm. 11, 13, 14 y 15, Febrero, 1895; EP núm. 11 de 1885; 6, 8, 26, 30 de 1887; 56, 93 de 1888; 27 de 1891; 25, 94 de 1893; 11, 15, de 1895; 83, 106, de 1896; 25, 95, de 1898; 156 de 1899; 36 de 1901; 198 de 1905; EP núm. 107, junio 12 de 1896; EP núm. 19, abril 17 de 1899. Departamento de Bolívar, “Informe del Alcalde del distrito de Zambrano”, *Anexos a la memoria del Secretario de Gobierno*, Cartagena, 1928.

Departamento de Bolívar, *Boletín de Estadística Departamental de Bolívar*, núm. 1, Cartagena, 1926.

ARCHIVO HISTÓRICO DEL MAGDALENA GRANDE (AHMG)

Notaría Primera de Santa Marta (NPSM), EP de mayo 22 de 1838; EP del 19 de agosto de 1840 y 26 de noviembre de 1842; EP núm. 30 y 41 de 1856, núm. 25 de 1874; EP núm. 35 de 1862; EP 30 y 41 de 1856, y 25 de 1874; EP núm. 50, julio 3 de 1874; EP núm. 16, mayo 30 de 1876; núm. 8 y 9, enero 15 de 1881; EP núm. 57, septiembre 16 de 1881; EP núm. 106, diciembre 15 de 1882 y 57, junio 20 de 1883; EP núm. 68, agosto 4 de 1883; EP núm. 107, diciembre 7 de 1883; EP núm. 25 del 29 de marzo de 1883 y núm. 22, del 7 de marzo de 1893; EP núm. 7, febrero 16 de 1885; EP núm. 9, febrero 21 de 1885; EP núm. 43, tomo del año 1889; EP núm. 15, abril 14, tomo de 1890; EP núm. 16, abril 16 de 1890; EP núm. 18 y 53, tomo del año 1890; EP núm. 14 y 15, año 1890; EP núm. 10, febrero 28 de 1891; EP núm. 38, 23 de mayo de 1892; EP núm. 1 del 5 de enero de 1894; EP núm. 3 y 74 de 1894; EP núm. 126, agosto 28 de 1896; EP núm. 62 y 82, año 1900; EP núm. 255, 18 de septiembre de 1908; EP núm. 287, 8 de octubre de 1908; EP núm. 289 de octubre de 1908 y núm. 366 de diciembre de 1908; EP núm. 182 (julio) y 289 (octubre), 1908; EP núm. 366, diciembre de 1908; EP núm. 242, 1915; EP núm. 24 del 3 de febrero de 1922; EP del 8 de julio de 1922.

Estado Soberano del Magdalena, “Mensaje que el presidente del Estado Soberano del Magdalena, Joaquín Vengoechea dirige a la Asamblea Legislativa en sus sesiones ordinarias de 1865”, Santa Marta, 1865.

Estado Soberano del Magdalena, “Mensaje que el presidente del Estado Soberano del Magdalena dirige a la Asamblea Legislativa en sus sesiones ordinarias de 1867”, Santa Marta, 1867.

Estado Soberano del Magdalena, “Mensaje que el presidente del Estado Soberano del Magdalena dirige a la Asamblea Legislativa en sus sesiones ordinarias de 1870”, Tipografía Mercantil de Santa Marta, 1870.

Gobernación de la Provincia de Santa Marta (1817-1819), Juzgado de Bienes de Difuntos, ff. 356-450.

ARCHIVO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA (ACCB)

Juzgado Primero de Barranquilla, libros de registros de escrituras de asociación, núm. 3, Registro núm. 1, año 1899, f. 157; libro de registros de escrituras y otros, Juzgado Tercero de Barranquilla, # 2, Registro # 37, 9 de diciembre de 1919, f. 119.

ARCHIVO DE LA NOTARÍA ÚNICA DE CIÉNAGA (NUC)

Libro de 1967, ff. 100-111. Inventarios y avalúos de los bienes de la sucesión de Ramón Demetrio Morán Henríquez, Ciénaga, 31 de enero de 1967.

ARCHIVO HISTÓRICO DE LA CASA DE MONEDA, BOGOTÁ

Correspondencia entre la Casa de Moneda de Medellín y el Banco López, 1920.

ACADEMIA DE HISTORIA DEL CESAR (AHDC)

Notaría Primera de Valledupar (NPV), EP núm. 17, Libro de Protocolos de 1889; EP núm. 6 de 1881; 38 de 1891; 35 de 1892; 39 y 45 de 1896; 12 de 1910;

ARCHIVO PERSONAL DE GUILLERMO OEDING (APGO)

NSB, EP núm. 473, del 14 de diciembre de 1933; Plano de la hacienda Jesús del Río, levantado, calculado y dibujado en 1936 por el Ing. italiano Luis Karachi; Carta de Hans Kuhlmann dirigida a Guillermo Oeding A., Cartagena, 30 de agosto de 1998.

ARCHIVO PERSONAL DE JOSÉ IGNACIO DÍAZ GRANADOS (APJID)

Poder e instrucciones que deja Manuel Julián de Mier a su esposa Dolores Díaz Granados Soulier ante un viaje a Londres, Santa Marta, 1.º de abril de 1874.

REVISTAS Y PRENSA

- Anales de la Cámara de Representantes*, núm. 30, Bogotá, 20 de septiembre de 1892.
- Biblioteca Luis Ángel Arango, 1986. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, núms. 17, 21 y 44, Bogotá, 1988, 1989 y 1997.
- Boletín Historial*, núm. 45-46, Academia de Historia de Cartagena, Cartagena, 1919.
- Cámara de Comercio de Barranquilla, 1924. *Revista de la Cámara de Comercio de Barranquilla*, núm. 71-72 y 75, Barranquilla.
- Diario de Bolívar*, Cartagena, julio 28, 1877, 13 de mayo de 1878 y 14 de julio de 1884.
- Diario Oficial*, Bogotá, 15 de septiembre de 1899.
- Diario Oficial*, Bogotá, núm. 7355, 1888.
- El Espectador*, sábado 27 de septiembre de 1969.
- El Espía*, Cartagena, 30 de enero de 1915.
- El Estado*, Santa Marta, 3 de diciembre de 1928 y 8, 23 y 25 de junio de 1932.
- El Nuevo Tiempo*, Bogotá, marzo 19 de 1907 y 3 de marzo de 1908.
- El Porvenir*, Cartagena, 8 de mayo de 1892 y 23 de marzo, 1893.
- El Tiempo*, Bogotá, 14 de diciembre de 1928.
- Estado del Magdalena*, 1867, Santa Marta.
- Gaceta de la Nueva Granada*, núm. 1206, Bogotá, 23 de marzo de 1851.
- Gaceta Departamental del Magdalena*, Santa Marta, 28 de febrero de 1930.
- Gaceta Oficial del Estado Soberano del Magdalena*, Santa Marta, 1871.
- La Ola*, Ciénaga, 7 de marzo de 1893.
- La Prensa*, Barranquilla, 2 de mayo de 1927 y 5 de diciembre de 1928.
- La Voz de Santa Marta*, Santa Marta, 11 de septiembre, 1910.
- Ministerio de Industria, 1924. *Revista de Industrias*, vol. I, núm. 7, Bogotá.
- New York Times*, May 20, 1900, “The Town of Santa Marta”, ProQuest Historical Newspapers The New York Times (1857 Current File), p. 18.
- Registro de Bolívar*, núm. 2586, Cartagena, 8 de enero de 1889.
- Registro del Magdalena*, núms. 206 y 207, Santa Marta, *Gaceta Oficial del Departamento del Magdalena*, 1882.
- Registro del Magdalena*, núms. 193 y 229, Santa Marta, 1882.
- Revista Esso Agrícola*, Bogotá, 1963.
- Revista Nacional de Agricultura*, julio de 1906, y núms. 333 y 334, Bogotá, 1932.
- Sociedad de Mejoras Públicas de Barranquilla, 1937. *Revista Mejoras*, núm. 21, Barranquilla.

ENTREVISTAS

- Beatriz Flye Salzedo de Mitchel (nieta de Orlando Flye), Santa Marta, 20 de abril de 1997.

Delfín Balaguera Jr., Santa Marta, 15 de mayo de 1997.

Guy y Gisselle Opdenbosch, propietarios de la hacienda Jirocasaca, Santa Marta, agosto de 1988.

Inés Quinto y Luis Ebers (indígenas wayúu), Nabusímake, Resguardo Arhuaco, 16 de abril de 2005.

Jaime Pizarro (nieto de José María Pizarro), Cartagena, 22 de diciembre de 1998.

Jesús Balaguera, Santa Marta, 14 de mayo de 1997.

Muriel Laurent, correspondencia personal con Muriel Laurent, Bogotá, 3 de noviembre de 2008.

Orlando Fals Borda, correspondencia personal con Orlando Fals Borda, 30 de diciembre de 2007.

Paulina Flye Salzedo de Escribano (nieta de Orlando Flye), Santa Marta, 20 de abril de 1997.

Weildler Guerra, correspondencia personal con Weildler Guerra, Riohacha, 20 de octubre de 2008.

PUBLICACIONES OFICIALES, TRABAJOS DE TESIS Y MANUSCRITOS

- Abuchaibe Awad, José (1993). *Memorias de Don José Abuchaibe*, manuscrito familiar inédito, Barranquilla.
- Almacenes Helda (1936). *A. Held 50 años (1886-1936)*, Bremen-Colombia, Barranquilla.
- Anuario Estadístico de Colombia* (1875), Bogotá.
- Barliza, Víctor; Sánchez, Amalfi (1995). “Algunos aspectos en la evolución de la producción de café en el departamento del Magdalena”, tesis de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad del Magdalena, Santa Marta.
- Bell, Purl Lord (1921). *Colombia: A Commercial and Industrial Handbook*, Government Printing Office, Washington.
- Benavides Díaz, Otoniel C. (1938). *Primicias. Guía para cultivos de bananos*, Santa Marta.
- Bonilla, Clifford (1986). “Historia de la caficultura en los departamentos del Cesar y La Guajira y su incidencia en el desarrollo socioeconómico de la región”, monografía de grado del Programa de Desarrollo Rural, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Bucheli, Marcelo (2002). *The United Fruit Company in Colombia: Labor, Local Elite and Multinational Enterprise, 1900-1970*, a dissertation submitted to the Department of History and the Committee on Graduates Studies, Stanford University, Palo Alto, California.
- Carriker, Melbourne A.; Clyde Todd, W. E. (1922). *The birds of the Santa Marta region of Colombia: A Study in Altitudinal Distribution*, Carnegie Museum, Pittsburgh, 1922.
- Castañeda Aragón, Gregorio (1931). *Papeles de la Huelga del Magdalena en 1928*, Cuadernos de España, Tipografía Olympia, Barcelona.
- Castañeda Aragón, Gregorio (1927). *El Magdalena de hoy: monografía del departamento*, Ciénaga, Magdalena.
- Castrillón, Alberto (1929). *Ciento veinte días bajo el terror militar o la huelga de las bananeras (exposición ante el Congreso)*, Taller de la Revista Universidad, Bogotá.
- Censo de población de Colombia de 1918, Bogotá.
- Censo de población de Colombia de 1938, Bogotá.
- Censo industrial y comercial de Barranquilla en 1925, en: Goenaga, Miguel (ed.; 1926). *Acción costeña. Directorio de las actividades de la costa Atlántica*, Tipografía Goenaga, Barranquilla.
- Cortés Vargas, Carlos (1929). *Los sucesos de las bananeras*, Imprenta de La Luz, Bogotá.
- Dawe, M. T. (1917). *Account of a Journey down the Magdalena River, Through the Magdalena Province and the Peninsula of Goajira*, Bogotá.
- Del Real de Gandía, Segismundo (1912). *La Sierra Nevada y los orfanatos de La Guajira*, Imprenta Nacional, Bogotá.

- Federación Nacional de Cafeteros (1928). *Revista Cafetera de Colombia*, vol. I, núm. 2, Bogotá.
- Federación Nacional de Cafeteros (1933). “Censo cafetero de Colombia: año de 1932”, *Boletín de Estadística*, año II, vol. I, febrero de 1933, Bogotá.
- Flye, Orlando (1935). “Mis impresiones de la Sierra Nevada de Santa Marta”, en *Revista PAN*, núm. 3, Bogotá (tomado del diario *El Estado*, núm. 2.548, 21 de junio de 1932).
- Fonnegra, Gabriel (1980). *Bananeras, testimonio vivo de una epopeya*, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá, p. 190.
- Frías, Eduardo (2005). *El oro rojo de Sinaloa, El desarrollo de la agricultura del tomate para la exportación, 1920-1956*, Universidad Autónoma de Puebla, Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, Tesis para obtener el grado de Doctor en Historia, Puebla.
- Fuentes, Víctor Manuel (1929). *Los sucesos de las bananeras: defensa de las actuaciones del señor Víctor Manuel Fuentes*, Santa Marta.
- Gaitán, Jorge Eliécer (1929). *La masacre en las bananeras*, 1928, Editorial Pepe, Medellín.
- García Herreros, Manuel (1937). “Una entrevista con don Elías M. Muvdi”, *Revista Mejoras*, Sociedad de Mejoras Públicas de Barranquilla, núm. 21, Barranquilla.
- Goenaga, Florentino (1930). *Datos sobre apellidos colombianos y otros papales*, Talleres Mogollón, Barranquilla.
- Goenaga, José Manuel (1932). *Colonización de la Sierra Nevada de Santa Marta* (fragmento de un estudio sobre este macizo), Santa Marta.
- Goenaga, Miguel (ed., 1926). *Acción costeña. Directorio de las actividades de la Costa Atlántica*, Tipografía Goenaga, Barranquilla.
- Goenaga, Miguel (1953). *Lecturas locales: crónicas de la vieja Barranquilla, impresiones y recuerdos*, Imprenta Departamental, Barranquilla.
- Goenaga, Ramón (1890). “Informe que el Gobernador del Departamento del Magdalena presenta a la Asamblea Departamental en 1890”, Tipografía La Voz, Santa Marta.
- Goenaga, Ramón, *et al.* (1889). “Breve reseña alusiva al acto solemne de posesión del señor Don Ramón Goenaga, Gobernador reelecto, departamento del Magdalena”, 1.º de septiembre de 1889, Tipografía La Voz, Santa Marta.
- Granados, José Antonio (1874). *Al buen juicio de mis conciudadanos*, Apelación que hace el apoderado de varios vecinos de Mamatoco, en la demanda que les ha promovido el señor Manuel J. de Mier, Tipografía Mercantil, Santa Marta.
- Harrison, John Parker (1951). “The Colombian Tobacco Industry From Government Monopoly to Free Trade”, tesis doctoral inedita, University of California.

- Henríquez, Demetrio Daniel (1939). *Monografía completa de la zona bananera*, Tipografía El Progreso, Santa Marta.
- Hoyos Castañeda, Patricia (1982). “La inversión extranjera y la conformación de la zona bananera en el departamento del Magdalena, 1880-1920”, tesis de Grado, Departamento de Historia, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Hubach, Enrique (1935). “La Sierra Nevada de los Taironas”, *Revista PAN*, octubre, Bogotá.
- Informe que rinde el alcalde del Distrito de San Juan del Córdoba (Ciénaga) al señor gobernador del Departamento sobre la huelga de obreros de la Zona Bananera el día 12 de noviembre de 1928.*
- Informe del Intendente de la Navegación del Río Magdalena y sus afluentes al señor Ministro de Agricultura y Comercio*, 1913, 1914 y 1915. Barranquilla.
- Lanao Loaiza, José Ramón (1936). *Las pampas escandalosas*, Casa Editorial Arturo Zapata, Manizales.
- Lanao, Manuel (1927). *Anales del Magdalena*, Primera parte, Editorial La Prensa, Santa Marta.
- Libro azul de Colombia*, 1918, Nueva York.
- López, Eduardo (1923). *Almanaque de los hechos colombianos*, 1921-1922, Bogotá.
- Machado, Absalón (1994). *El café: de la aparcería al capitalismo*, Bogotá, Tercer Mundo Editores, 1994.
- Mason, James (1931). *Archaeology of Santa Marta, Colombia. The Tairona Culture*, Part. I, Report on Field Work, Field Museum of Natural History, vol. XX, núm. 1, Chicago.
- Mattar, Ahmad (1945). *Guía social de la colonia de habla árabe en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y las islas holandesas de Curazao y Aruba*, Empresa Litográficas S. A., Barranquilla.
- Ministerio de Hacienda (1923). *Informe del Ministro de Hacienda al Congreso de 1923*, Imprenta Nacional, Bogotá.
- Ministerio de Industrias (1931). *Memorias del Ministerio de Industrias*, tomo V, Bogotá. Monografía del Río Magdalena, 1917, Barranquilla.
- Monsalve, Diego (1927). *Colombia cafetera: información general de la República y estadísticas de la industria del café*, Barcelona.
- Montoya Márquez, Jorge (1927). *Cartagena: su pasado, su presente, su porvenir*, Talleres Mogollón, Cartagena.
- Nieto, Juan José (1918). *Geografía histórica, estadística y local de la provincia de Cartagena, República de la Nueva Granada, descrita por cantones*, Cartagena, Primera edición (1839), reeditado en el *Boletín Historial*, núm. 34-36, Cartagena.
- Ortega, Alfredo (1932). *Ferrocarriles colombianos. La última experiencia ferroviaria del país 1920-1930*, Imprenta Nacional, Bogotá.

- Ortega, Alfredo (1923). *Ferrocarriles de Colombia*, Imprenta Nacional, Bogotá.
- Ospina, Joaquín (1927, 1937 y 1939). *Diccionario biográfico y bibliográfico de Colombia*, tres tomos, Editorial Águila, Bogotá.
- Parra, Aquileo (1912). *Memorias de Aquileo Parra*, Imprenta La Luz, Bogotá.
- Pedraza, Pedro (1909). *Excursiones presidenciales. Apuntes de un diario de viaje*, The Plimpton Press, Norwood.
- Prufert, Emil (1936). *Zur Geschichte von A. Held...1886-1936*, Barranquilla.
- Quién es quién en Venezuela, Panamá, Ecuador y Colombia*, 1952. Oliverio Perry & Cía. Editores, Bogotá.
- Ramírez, Jaime (1987). *Estudio de Impacto Ambiental de Microcentral Hidroeléctrica, Planta de Beneficiadero de Café y Planta de Tratamiento de Agua en la Hacienda Jirocasaca*, Mimeo, Santa Marta.
- Rash Isla, Enrique (ed., 1928). *Directorio comercial Pro-Barranquilla*, Barranquilla.
- Rosales, José M. (1934). “Geografía económica de la Sierra Nevada de Santa Marta”, *Boletín de la Sociedad Geográfica de Colombia*, Boletín 2, Año 2, Bogotá.
- Sheldon, Mary B. (1908). *Coffee and a Love Affair. An American Girl's Romance on a Coffee Plantation*, Frederick A. Stockes Company, New York.
- Simons, Frederick (1882). *Sierra Nevada de Santa Marta. Recientes observaciones y apuntamientos sobre su altura, nacimiento y curso de sus aguas*, Imprenta de Juan B. Ceballos, Santa Marta.
- Sinners, Charles W. (1919). “Alegato de segunda instancia presentado por el apoderado de la *Compagnie Immobilière et Agricole de Colombie...*”, Tipografía Mogollón, Santa Marta.
- Sociedad de Agricultores de Colombia (1924). *Reseña histórica de las labores ejecutadas por la SAC en los 20 años de su existencia*, Editorial Marconi, Bogotá.
- Solórzano, Betty; Dangond, Frida de (1978). “Implicaciones socioeconómicas de la cannabiscultura en los departamentos del Magdalena y de La Guajira”, tesis de grado de la Facultad de Economía Agrícola, Universidad Tecnológica del Magdalena, Santa Marta.
- Striffler, Luis (2000 [1876]). *El río Cesar. Relación de un viaje a la Sierra Nevada de Santa Marta en 1876*, Tipografía de Antonio Araújo, Cartagena.
- Superintendencia Bancaria (1926). *Informe del Superintendente Bancario - 1926*, Editorial Minerva, Bogotá.
- Taylor, Griffith (1931). *Settlement Zones of the Sierra Nevada de Santa Marta*, *Geographical Review*, núm. 21, pp. 539-558, New York.
- The National Archives (1960). “Despatches from United States Consuls in Santa Marta, 1823-1883”, roll 1, vol. I, 23 de julio de 1823 a 14 de julio de 1849, Washington.

- Thevernin, Ernest (1924). “Proyecto de Exploración a la Sierra Nevada de Santa Marta, con fines prácticos”, en *Revista de Industrias*, vol. I, núm. 7, Bogotá.
- Tietjen, Augusto (1939). “El ganado zebú en Colombia”, *Revista Nacional de Agricultura*, Bogotá, mayo.
- Uribe Uribe, Rafael (1908). *Conferencia dictada ante la Sociedad de Agricultores de Colombia*, Imprenta de Avelino Alsina, San José, Costa Rica.
- Vedovelli, Carlo (1892). “Viaggio di Esplorazione nei territori della Sierra Nevada di Santa Marta nella Repubblica di Colombia a scopo di colonizzazione agricola”, *Conferenza sulla Colombia tenuta alla Società di Esplorazione Commerciale in Africa di Milano il 14 Febbraio 1892*, Stabilimento Tipografico P. B. Bellini, Milano.
- Vergara, José Ramón (1939). *Escrutinio histórico: Rafael Núñez*, Bogotá.
- Vives De Andrés, José Benito (1980). “Pepe” *Vives cuenta su historia*, Editorial Mejoras (circulación familiar), Barranquilla.

LIBROS Y ARTÍCULOS PUBLICADOS

- Alarcón, José (1963). *Compendio de historia del departamento del Magdalena (de 1525 hasta 1895)*, Editorial El Voto Nacional, Bogotá.
- Alarcón Meneses, Luis (1995). “Rentas y finanzas públicas en el Magdalena durante el régimen federal, 1857-1886”, *Huellas*, núm. 45, Universidad del Norte, Barranquilla.
- Alarcón Meneses, Luis (1999). “Comportamiento electoral y actores políticos en el Estado soberano del Magdalena”, *Huellas*, núm. 55, Universidad del Norte, Barranquilla.
- Alarcón Meneses, Luis (1999). “La educación en el Estado Soberano del Magdalena entre el discurso y la realidad”, *Historia Caribe*, núm. 4, Barranquilla.
- Ancízar, Jorge (1924). “La industria del café en Colombia”, *Revista Nacional de Agricultura*, núms. 239-240, Bogotá.
- Arango, Mariano (1982). *El café en Colombia 1930-1958: producción, circulación y política*, CIE, Universidad de Antioquia, Bogotá.
- Arias de Greiff, Gustavo (1999). *Otro cóndor sobre los Andes: historia de la navegación aérea en Colombia*, Fondo Cultural Cafetero, Bogotá.
- Banco Comercial de Barranquilla (1955). *Banco Comercial de Barranquilla, decano de los bancos de la ciudad, 1905-1955*, Barranquilla.
- Banco de la República (1994). *Kemmerer y el Banco de la República: diarios y documentos*, Bogotá.
- Banco de la República (1996). *Revista del Banco de la República*, vol. LXIX, núm. 819, Santafé de Bogotá.

- Baudouin, Axel (2004). “Reclus, a Colonialist?”, *Cybergeo: Revue Européenne de Géographie*, núm. 239.
- Baumol, William (1968). “Entrepreneurship in Economic Theory”, *American Economic Review*, LVIII.
- Baumol, William; Batey, Sue Anne (1993). *Mercados perfectos y virtud natural. La ética en los negocios y la mano invisible*, Colegio de Economistas de Madrid-Celeste Ediciones, Madrid.
- Becattini, Giacomo; Rullani, Enzo (1996). “Sistemas productivos locales y mercado global”, *Revista de Economía*, núm. 754, Madrid.
- Benko G, Lipietz A. (1994). *Las regiones que ganan: distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Alfons el Magnànim.
- Beracasa, Samuel; Hinestroza, Alberto (2005). *Retazos históricos. Aracataca 90 años (1915-2005)*, Fundación de Periodistas Bolivarianos de América, Santa Marta.
- Bergquist, Charles (1999). *Café y conflicto en Colombia (1886-1910): la Guerra de los Mil Días, sus antecedentes y consecuencias*, Segunda edición, Banco de la República/Áncora Editores, Bogotá.
- Bermúdez Bermúdez, Arturo (1997). *Materiales para la historia de Santa Marta*, Foncultura del Magdalena, Santa Marta.
- Botero, Fernando; Guzmán, Álvaro (1977). “El enclave agrícola en la zona bananera”, *Cuadernos Colombianos*, vol. 3, núm. 11, Medellín.
- Boy, Herbert (1963). *Una historia con alas*, segunda edición, Editorial Iqueima, Bogotá.
- Bucheli, Marcelo (2005). *Bananas and Business. The United Fruit Company in Colombia, 1899-2000*, New York University Press, New York.
- Bucheli, Marcelo (2013). *Después de la hojarasca. United Fruit Company en Colombia, 1899-2000*, Banco de la República, Universidad de los Andes, Bogotá.
- Bushnell, David, 1996. *Colombia, una nación a pesar de sí misma. De los tiempos precolombinos a nuestros días*, Planeta, Bogotá.
- Caballero, Lucas (1982). *Memoria de la Guerra de los Mil Días*, El Áncora Editores, Bogotá.
- Camacho Roldán, Salvador (1973). *Notas de viaje* (Colombia y Estados Unidos de América), 2 tomos, Banco de la República, Bogotá.
- Cámara de Representantes de Colombia (1927). *Historia de las leyes expedidas por el Congreso en el año 1926*, tomo I, Imprenta Nacional, Bogotá.
- Candelier, Henri (1994). *Riobacha y los indios guajiros*, Gobernación de La Guajira - Ecoe ediciones, Primera edición en español, Bogotá.
- Cappelli, Vittorio (2006). “Entre ‘Macondo’ y Barranquilla. Los italianos en la Colombia caribeña de finales del siglo XIX hasta la Segunda Guerra Mundial”, *Memoria y Sociedad*, vol. 10, núm. 20, Bogotá.
- Caravaca, Inmaculada (coord.; 2002). *Innovación y territorio. Análisis comparado de sistemas productivos locales en Andalucía*, Junta de Andalucía, Sevilla.

- Cárdenas, Mauricio; Yanovich, Denisse (1997). “Café y desarrollo económico: un análisis departamental”, en: *Coyuntura Social*, núm. 16, Santafé de Bogotá.
- Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo (1969). *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Ed. Siglo XXI Editores, México, D. F.
- Carriker, Melbourne R. (2002). *Vistanieve*, Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, Bogotá.
- Carriker, M. A.; Clyde Todd W. E. (1922). *The Birds of the Santa Marta Region of Colombia: A Study in Altitudinal Distribution*, Carnegie Museum, Pittsburgh.
- Castro, Pepe (1999). “Don Urbano Pumarejo”, *El Herald*, Barranquilla, 9 de mayo.
- Castro, Pepe (2000). *Crónicas del Valle de Upar*, Litografía Camargo, Valledupar.
- Celedón, Rafael (1986). “Introducción a la gramática köggaba”, en: Carlos Alberto Uribe, “Pioneros de la antropología en Colombia: el padre Rafael Celedón”, *Boletín del Museo del Oro*, núm. 17, Bogotá.
- Cepal (1957). *Análisis y proyecciones del desarrollo económico: el desarrollo económico en Colombia*, México, D. F.
- Cepal; FAO (1958). *El Café en América Latina: problemas de la productividad y perspectivas*, vol. I, Colombia y El Salvador, Cepal, México, D. F.
- Cerutti, Mario (2002). “Empresariado y empresas en el norte de México. Monterrey: de una economía de frontera a las alianzas estratégicas (1850-2000)”, Universidad de los Andes, Facultad de Administración, *Cátedra Corona*, núm. 6, Bogotá.
- Cerutti, Mario (2004). “Los estudios empresariales en América Latina. ¿Un debate interminable?”, Universidad Eafit, *Las regiones y la historia empresarial*, Medellín.
- Cerutti, Mario (2006). “La construcción de una agrociedad en el noroeste de México. Ciudad Obregón (1925-1960)”, en: *Secuencias*, núm. 64, Instituto Mora, México D. F.
- Cerutti, Mario (2007). *Crisis y reconversión del tejido productivo en un espacio regional del norte de México: La Laguna (1875-1975)*, mimeo, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey.
- Chandler, Alfred (1987). *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Chandler, Alfred (1996). *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, 2 vols., Prentice Hall, Zaragoza, Zaragoza.
- Chandler, Alfred; Cortada, James (eds.; 2000). *Una nación transformada por la información. Cómo la información ha modelado a Estados Unidos de América desde la época de la colonia hasta la actualidad*, Oxford University Press, México, D. F.
- Cividanes, José Luis (s. f), “El territorio como variable económica: el concepto de sistemas productivos locales” [en línea], Universidad de Alicante, disponible en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec7/pdf/com8-2.pdf>.

- Cochrane, Charles Stuart (1994). *Viajes por Colombia 1823 y 1824. Diario de mi residencia en Colombia*, Banco de la República, Santafé de Bogotá.
- Comín, Francisco; Martín Aceña, Pablo (eds.; 1996). *La empresa en la historia de España*, Civitas, Madrid.
- Comín, Francisco; Martín Aceña, Pablo (2003). “Las teorías de la empresa y la historia empresarial en España”, en Carlos Dávila Ladrón de Guevara (comp.; 2003a), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, siglos XIX y XX. Una colección de estudios recientes*, Grupo Editorial Norma; Cepal; Universidad de los Andes, Bogotá.
- Contraloría General de la República (1942). *Geografía económica de Colombia*, tomo V, Bolívar, Bogotá.
- Correa, Ismael A. (1996). *Anotaciones para la historia de Ciénaga (Magdalena)*, Editorial Lealon, Medellín.
- Cuervo, Luis M.; Jaramillo, Samuel (1987). *La configuración del espacio regional en Colombia*, CEDE, Universidad de los Andes, Bogotá.
- Currie, Lauchlin (1951). *Bases de un programa de fomento para Colombia: Informe de una Misión*, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, segunda edición, Banco de la República, Bogotá.
- Currie, Lauchlin (1960). *Programa de desarrollo económico del Valle del Magdalena y Norte de Colombia: Informe de una Misión*, Ministerio de Obras Públicas, Ferrocarriles Nacionales, Ecopetrol, Bogotá.
- Currie, Lauchlin (1965). *El manejo de las cuencas en Colombia. Estudio sobre el uso de las tierras*, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá.
- Cwik, Christian (s. f.). “Sephardic Networks and the Guajira Peninsula Contraband in the 17th Century” [en línea], Universidad de Cartagena (Colombia), University of Cologne (Germany), consultado el 12 de febrero de 2013, disponible en <http://iij.s.columbia.edu/files/Cwik%20%20Paper.pdf>
- DANE (1988). “División polícoadministrativa de Colombia”, en *Censo de población y vivienda 1985*. Bogotá.
- DANE (1996). *Boletín de Estadística*, núm. 524, Santafé de Bogotá.
- Dangond Daza, Jorge (1990). *De París a Villanueva, memorias de un vallenato*, Plaza y Janés Editores, Bogotá.
- Dávila Ladrón de Guevara, Carlos (1986). *El empresariado colombiano. Una perspectiva histórica*, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Dávila Ladrón de Guevara, Carlos (1999). “Historia empresarial de Colombia: estudios, problemas y perspectivas”, *Monografías*, núm. 20, Serie Historia Empresarial, Universidad de los Andes, Bogotá.

- Dávila Ladrón de Guevara, Carlos (2003a). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, siglos XIX y XX: una colección de estudios recientes*, 2 tomos, Naciones Unidas; Cepal; Grupo Editorial Norma; Universidad de los Andes, Bogotá.
- Dávila Ladrón de Guevara, Carlos (2003b). “Historia empresarial en América Latina”, en Carmen Erro (dir.), *Historia empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Editorial Ariel, Barcelona.
- Dávila Ladrón de Guevara, Carlos (2004). “Historia de la empresa y teoría de la organización: un diálogo necesario: a propósito de la historiografía empresarial colombiana en la última década”, *Las regiones y la historia empresarial*, Universidad EAFIT, Medellín.
- Dávila Ladrón de Guevara, Carlos; Rodríguez, Beatriz (2008). “Naturaleza y perspectivas de la historia empresarial en Colombia, 1980-2007”, en María Inés Barbero y Raúl Jacob (eds.), *La nueva historia de empresas en América Latina y España*, Temas Grupo Editorial, Buenos Aires.
- Dávila Ladrón de Guevara, Carlos; Vilorio, Joaquín; Elías, Jorge (2013). *Los estudios empresariales en Colombia a principios del siglo XXI (con una referencia a México)*, Editorial Unimagdalena, Santa Marta.
- Daza, Vladimir (2002). *Guajira, memoria visual*, Banco de la República, Riohacha.
- Daza, Vladimir (2006). *Los orfanatos de dios y la cultura wayúu*, Universidad del Cauca, Popayán.
- Daza, Vladimir (2009). “La ciudad portuaria de Riohacha”, *Revista Credencial Historia. Ciudades de Colombia*, Bogotá.
- De Castro, Arturo (1942). *Ciudades colombianas del Caribe: Santa Marta, Cartagena y Barranquilla*, Litografía Barranquilla, Barranquilla.
- De Mier, José M. (1975). *Don Joaquín de Mier y Benítez*, Editorial Kelly, Bogotá.
- De Narváez, Antonio; De Pombo, José I. (1965). *Escritos de dos economistas coloniales*, publicaciones del Banco de la República, Bogotá.
- Deas, Malcolm (1996). *Vida y opiniones de Mr. William Wills*, 2 tomos, Banco de la República, Santafé de Bogotá.
- Del Real, Manuel José (1992). *Rasgos históricos de Santa Marta*, Academia de Historia del Magdalena, Santa Marta.
- Díaz Granados, Manuel (1996). *Geografía Económica del Magdalena Grande (1946-1955)*, Instituto de Cultura del Magdalena, Santa Marta.
- Díaz Granados, Manuel José (1964). “Ciento cincuenta millones ha perdido el Magdalena en el Ferrocarril de Santa Marta”, *Revista Fiscal del Magdalena*, núm. 11, enero-abril, en Valdeblánquez, José M., *Historia del departamento del Magdalena y del territorio de La Guajira, desde el año de 1895 hasta el de 1963*, Editorial El Voto Nacional, Bogotá.

- Estado Mayor General de las Fuerzas Militares, *Diccionario geográfico de La Guajira*, vol. XIX, Bogotá, 1944.
- Fals Borda, Orlando (1980-1986). *Historia doble de la Costa*, 4 vols., Carlos Valencia Editores, Bogotá.
- Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (1970). *Atlas cafetero de Colombia* (basado en las investigaciones del Censo cafetero de 1970), Bogotá.
- Fischer, Thomas (2003). “Empresas de navegación en el río Magdalena durante el siglo XIX: dominación extranjera y lucha por el monopolio”, en Carlos Dávila L. de Guevara, *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, siglos XIX y XX: una colección de estudios recientes*, 2 tomos, Naciones Unidas; Cepal; Grupo Editorial Norma; Universidad de los Andes, Bogotá.
- Fonnegra, Gabriel (1986). *Las bananeras: un testimonio vivo*, Círculo de Lectores, Bogotá.
- Friede, Juan (1963). “Colonos alemanes en la Sierra Nevada de Santa Marta”, *Revista Colombiana de Antropología*, vol. XII, Bogotá.
- Gallup, John; Gaviria, Alejandro; Lora, Eduardo (2003). *América Latina: ¿condenada por su geografía?*, BID; Banco Mundial; Alfaomega Colombiana, Bogotá.
- Gálvis, Luis A. (2001). “¿Qué determina la productividad agrícola departamental de Colombia?”, en Adolfo Meisel (ed.), *Regiones, ciudades y crecimiento económico en Colombia*, Banco de la República, Cartagena.
- Gamboa, Leticia (2006). “Comercio y comerciantes de Cantabria. Entre Puebla y Oaxaca, 1880-1940”, en Mario Cerutti y Rafael Domínguez (eds.), *De la colonia a la globalización. Empresarios cántabros en México*, Universidad de Cantabria, Santander.
- García Márquez, Gabriel (2002). *Vivir para contarla*, Editorial Norma, Bogotá.
- García Márquez, Gabriel (2007). *Cien años de soledad* (edición conmemorativa), Real Academia Española; Asociación de Academias de la Lengua Española, Bogotá.
- Garofoli, Gioacchino (1994). “Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno”, en Goerges Benko y Alain Lipietz, *Las regiones que ganan. Distritos y redes: los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Generalitat Valenciana, Valencia.
- Gilhodes, Pierre (1967). “La Colombie et l’United Fruit Company”, *Revue Française de Science Politique*, vol. 17, núm. 2, París.
- Gómez, Fernando (1970). “Los censos de Colombia antes de 1905”, en Miguel Urrutia y Mario Arrubla, *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*, Universidad Nacional, Bogotá.
- González, Fredy (2005). *Cultura y sociedad criolla de La Guajira*, Gobernación de La Guajira, Riohacha.

- González, Fredy (2011). *Emigrantes holandeses. De Curaçao a Riobacha en el siglo XIX: historia de vida y genealogía de Danies-Pinedo-Weeber*, Editorial Orígenes, Barranquilla.
- Graham, Robert Cunninghame (1968). *Cartagena y las riberas del Sinú*, Publicaciones del Departamento de Córdoba, Montería.
- Gras, Norman Scott Brian (1939). *Business and Capitalism: An Introduction to Business History*, Harvard University Press, Cambridge.
- Guerra, Weidler (2006). “El mar cimarrón: la construcción del mar como lugar por los pescadores wayúu”, *El Caribe en la nación colombiana*, Alberto Abello (ed.), Museo Nacional de Colombia, Observatorio del Caribe Colombiano, Bogotá.
- Guhl, Ernesto (1950). “La Sierra Nevada de Santa Marta”, *Revista de la Academia Colombiana de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales*, noviembre, Bogotá.
- Guhl, Ernesto et al. (1963). *Indios y blancos en La Guajira*, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá.
- Gutiérrez, Tomás Darío (2000). *Valledupar, música de una historia*, Editorial Grijalbo, Bogotá.
- Hagen, Everett (1963). *El cambio social en Colombia*, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá.
- Harrison, John Parker (1977). “Evolución de la comercialización del tabaco colombiano hasta 1875”, en Jesús Antonio Bejarano (comp.), *El siglo XIX en Colombia visto por historiadores norteamericanos*, Editorial La Carreta, Bogotá.
- Henríquez Torres, Guillermo (2003). *El misterio de los Buendía: el verdadero trasfondo histórico de Cien años de soledad*, Editorial Nueva América, Bogotá.
- Henríquez, Demetrio Daniel (1945). *Pergaminos heroicos*, Ciénaga.
- Hernández, Carlos; Camelo, Alfredo (1990). *Aguachica: historia de un camino*, Coalcesar, Aguachica.
- Herrera Soto, Roberto; Romero Castañeda, Rafael (1979). *La zona bananera del Magdalena*, Instituto Caro y Cuervo, Bogotá.
- Instituto Geográfico Agustín Codazzi (1980). *Diccionario geográfico de Colombia*, tom. I, Bogotá.
- Instituto Geográfico Agustín Codazzi (2002). *Atlas de Colombia* (quinta edición), Bogotá.
- Interconexión Eléctrica S. A. (2002). *El sector eléctrico colombiano. Orígenes, evolución y retos: un siglo de desarrollo (1882-1999)*, ISA, Bogotá.
- Junguito, Roberto; Pizano, Diego (1991). *Producción de café en Colombia*, Fedesarrollo; Fondo Cultural Cafetero, Santafé de Bogotá.
- Junguito, Roberto (1978). *Economía cafetera colombiana*, Fedesarrollo; Fondo Cultural Cafetero, Bogotá.
- Kalmanovitz, Salomón (1994). *Economía y nación: una breve historia de Colombia* (cuarta edición corregida y aumentada), Tercer Mundo Editores, Bogotá.

- Krogzemis, James (1967). *A Historical Geography of the Santa Marta Area, Colombia*, University of California, Berkeley, California.
- Lacouture Dangond, José (2004). *Lacouture: la esencia de un apellido legendario, un grupo humano de especial significación*, Javegraf, Bogotá.
- Laurent, Muriel (2008). *Contrabando en Colombia en el siglo XIX: prácticas y discursos de resistencia y reproducción*, Universidad de los Andes, Departamento de Historia, Bogotá.
- Le Moyne, Augusto (1945). *Viajes y estancias en América del Sur, la Nueva Granada, Santiago de Cuba, Jamaica y el Istmo de Panamá*, Biblioteca Popular de Cultura Colombiana, Bogotá.
- LeGrand, Catherine (1983). “Campesinos y asalariados en la zona bananera de Santa Marta (1900-1930)”, *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, núm. 11, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- LeGrand, Catherine (1989). “El conflicto de las bananeras”, en: Jaime Jaramillo y Álvaro Tirado, *Nueva Historia de Colombia*, vol. III, Editorial Planeta, Bogotá.
- LeGrand, Catherine (1998). “Living in Macondo. Economy and Culture in a United Fruit Company Enclave”, en Gilbert M. Joseph, Catherine LeGrand y Ricardo Salvatore, *Close Encounters of Empire: Writing the Cultural History of US: Latin American Relations*, Duke University Press, Durham and London.
- LeGrand, Catherine (1988). *Colonización y protesta campesina en Colombia: 1850-1930*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Lemaitre, Eduardo (1981). *Rafael Reyes: biografía de un gran colombiano*, Banco de la República, Bogotá.
- Luna Cárdenas, Alberto (1960). *Un año y otros días con el general Benjamín Herrera en las bananeras de Aracataca*, Editorial Bedout, Medellín.
- Marichal, Carlos (coord.; 1995). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930. Nuevos debates y problemas en historia económica comparada*, El Colegio de México-Fondo de Cultura Económica, México, D. F.
- Marichal, Carlos (2003). “Teoría e historia de empresas”, en Virginia Guedea y Leonor Ludlow (ed.), *El historiador frente a la historia: historia económica de México*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D. F.
- Martín Aceña, Pablo (2002). “La historia en la empresa en España”, *Cátedra Corona*, núm. 3, Universidad de los Andes, Bogotá.
- Martínez, Frédéric (1997). “Apogeo y decadencia del ideal de la inmigración europea en Colombia, siglo XIX”, *Boletín Cultural y Bibliográfico*, núm. 44, Biblioteca Luis Ángel Arango, Bogotá.
- McFarlane, Anthony (1997). *Colombia antes de la independencia. Economía, sociedad y política bajo el dominio borbón*, Banco de la República - Áncora Editores, Bogotá.

- Meisel, Adolfo; Vilorio, Joaquín (2003). “Los alemanes en el Caribe colombiano: el caso de Adolfo Held, 1880-1927”, en Carlos Dávila Ladrón de Guevara (2003^a). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, siglos XIX y XX: una colección de estudios recientes*, 2 tomos, Naciones Unidas; Cepal; Grupo editorial Norma; Universidad de los Andes, Bogotá.
- Meisel, Adolfo (1998). “Dutch Disease and Banana Exports in the Colombian Caribbean, 1910-1950”, *Borradores de Economía*, Banco de la República, núm. 108, Bogotá.
- Meisel, Adolfo (1990). *El Banco de la República: antecedentes, evolución y estructura*, Editorial Banco de la República, Bogotá.
- Meisel, Adolfo (2002). “Bajo el signo del cóndor: Empresas y empresarios en el Caribe colombiano, 1821-2000”, *Aguaita*, núm. 8, Revista del Observatorio del Caribe Colombiano, Cartagena.
- Meisel, Adolfo; Posada, Eduardo (1993). “Bancos y banqueros de Barranquilla 1873-1925”, en A. Meisel y E. Posada, *¿Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla?, y otros ensayos de historia económica de la costa Caribe*, Ediciones Gobernación del Atlántico, Barranquilla.
- Meisel, Adolfo (2008). “La Fábrica de Tejidos Obregón, 1910-1957”, *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, núm. 21, Banco de la República, Cartagena.
- Melo, Jorge Orlando (2000). “Las vicisitudes del modelo liberal (1850-1899)”, en José Antonio Ocampo (comp.), *Historia económica de Colombia*, Bogotá.
- Mier, José M. de (1975). *Don Joaquín de Mier y Benítez*, Editorial Kelly, Bogotá.
- Molano, Alfredo *et al.* (1988). “Diagnóstico de la Sierra Nevada de Santa Marta”, *Área Social núm. 23: aproximación a una historia oral de la colonización de la Sierra Nevada de Santa Marta. Descripción testimonial*, Fundación ProSierra Nevada de Santa Marta. Bogotá.
- Molina Londoño, Luis Fernando (1998). *Empresarios colombianos del siglo XIX*, Banco de la República, Áncora Editores, Bogotá.
- Molina Londoño, Luis Fernando (2003). *Francisco Montoya Zapata: poder familiar, político y empresarial, 1810-1862*, Nutifinanzas S. A., Medellín.
- Nichols, Theodore (1973). *Tres puertos de Colombia: estudio sobre el desarrollo de Cartagena, Santa Marta y Barranquilla*, Biblioteca Banco Popular, Bogotá.
- Nieto Arteta, Luis Eduardo (1983). *Economía y cultura en la historia de Colombia*, El Ancora Editores, Bogotá.
- Nweihed, Kaldone (1997). “La emigración de sirios, libaneses y palestinos a Venezuela, Colombia y Ecuador...”, en Raymundo Kabchi (coord.), *El mundo árabe y América Latina*, Ediciones Unesco, Madrid.
- Ocampo, José Antonio (comp.; 2000). *Historia económica de Colombia*, Tercer Mundo; Fedesarrollo, Bogotá.

- Ocampo, José Antonio (1998). *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, TME editores; Colciencias; Fedesarrollo, Bogotá.
- Orsini Aarón, Giangina (2007). *Poligamia y contrabando: nociones de legalidad y legitimidad en la frontera guajira, siglo XX*, Universidad de los Andes, Departamento de Antropología, Bogotá.
- Ortiz, Sergio Elías (comp.), 1965. *Escritos de dos economistas coloniales: don Antonio de Narváez y La Torre y don José Ignacio de Pombo*, Banco de la República, Bogotá.
- Ospina Vásquez, Luis (1987). *Industria y protección en Colombia 1810-1930*, Biblioteca Colombiana de Ciencias Sociales FAES, Medellín.
- Palacios, Marco; Safford, Frank (2002). *Colombia, país fragmentado, sociedad dividida: su historia*, Grupo Editorial Norma, Bogotá.
- Palacios, Marco (1983). *El Café en Colombia 1850-1970: una historia económica, social y política*, Bogotá.
- Pardo, Rafael (2004). *La historia de las guerras*, Ediciones B, Bogotá.
- Parsons, James (1997). *La colonización antioqueña en el occidente colombiano*, Banco de la República; El Áncora Editores, Bogotá.
- Patiño, Germán (1989). “C. H. Simmonds y los comienzos de la navegación a vapor en el alto Cauca”, *Boletín Cultural y Bibliográfico*, núm. 21, Bogotá.
- Pedraja, René de la (1981). “La Guajira en el siglo XIX: indígenas, contrabando y carbón”, *Desarrollo y Sociedad*, Universidad de los Andes, núm. 6, Bogotá.
- Peralta Zúñiga, Juan (1995). *Retratos ilustres Fonseca-La Guajira*, Tipografía Itofor, Bogotá.
- Pérez, Gustavo (2003). “Empresas de cables aéreos en Colombia”, en Carlos Dávila Ladrón de Guevara (2003a). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, siglos XIX y XX: una colección de estudios recientes*, 2 tomos, Naciones Unidas; Cepal; Grupo Editorial Norma; Universidad de los Andes, Bogotá.
- Pichón, Francisco (1947). *Geografía de la península de La Guajira*, Editorial Escofet, Santa Marta.
- Pincas, Eric (s. f.) “La saga des marques. Carambar: De l’or en barre” [en línea], *Historia Special*, núm. 700, Ces grands hommes qui ont fait l’histoire, disponible en www.historia.presse.fr.
- Polo Acuña, José (2006). “Desde la otra orilla: las fronteras del Caribe en la “historia nacional”, *El Caribe en la nación colombiana*, en Alberto Abello (ed.), Museo Nacional de Colombia, Observatorio del Caribe Colombiano, Bogotá.
- Posada Carbó, Eduardo (1987). *Una invitación a la historia de Barranquilla*, Cámara de Comercio de Barranquilla; Cerec, Bogotá.
- Posada Carbó, Eduardo (1993). “Más allá de los Andes: las ramificaciones de la cultura cafetera en el Caribe colombiano, 1850-1950”, *C.M.H.L.B. Caravelle*, núm. 61, pp. 155-164, Toulouse.

- Posada Carbó, Eduardo (1994). “Progreso y estancamiento 1850-1950”, Adolfo Meisel Roca (ed.), *Historia económica y social del Caribe colombiano*, Ediciones Uninorte; Ecoe ediciones, Santafé de Bogotá.
- Posada Carbó, Eduardo (1998). *El Caribe colombiano, una historia regional (1870-1950)*, Banco de la República; El Áncora Editores, Santafé de Bogotá.
- Poveda Ramos, Gabriel (1998). *Vapores fluviales en Colombia*, Tercer Mundo Editores; Colciencias, Santafé de Bogotá.
- Quintero Guzmán, Miguel (1979). “Díaz Granados (Genealogía)”, *Boletín de Historia y Antigüedades*, núm. 725, Bogotá.
- Ramírez, Nelson (2004). *Poblamiento y colonización en el sur del Cesar, 1860-1960*, Compulsaler, Bucaramanga.
- Rausch, Jane (2003). “La mirada desde la periferia: desarrollos en la historia de la frontera colombiana, desde 1970 hasta el presente”, *Fronteras de la Historia*, vol. 8, Bogotá.
- Reclus, Eliseo (1992). *Viaje a la Sierra Nevada de Santa Marta*, Colcultura, Santafé de Bogotá.
- Reichel Dolmatoff, Gerardo (1947). “Aspectos económicos entre los indios de la Sierra Nevada”, *Boletín de Arqueología*, vol. 2, núms. 5-6, Bogotá.
- Reichel Dolmatoff, Gerardo (1951). *Datos histórico-culturales sobre las tribus de la antigua gobernación de Santa Marta*, Bogotá.
- Restrepo, Jorge; Rodríguez, Manuel (1987). “La actividad comercial y el grupo de comerciantes de Cartagena a finales del siglo XIX”, Universidad de los Andes, *Monografías de Administración*, núm. 6, Bogotá.
- Restrepo, Jorge; Rodríguez, Manuel (1988). “Los empresarios extranjeros de Barranquilla 1820-1900”, en Gustavo Bell Lemus (comp.), *El Caribe colombiano: selección de textos históricos*, Ediciones Uninorte, Barranquilla.
- Revollo, Pedro María (1955). *General Joaquín Riascos: boceto biográfico de un presidente de Colombia*, Ediciones Mediodía, Ciénaga.
- Revollo, Pedro María (1956). *Memorias del presbítero Pedro María Revollo: primera parte, de 1868 a 1906*, Barranquilla, Editorial Mejoras.
- Reyes, Gerardo (2004). *Don Julio Mario: biografía no autorizada*, Ediciones B Colombia, Bogotá.
- Ripoll, María Teresa (1997). “El Central Colombia: inicios de la industrialización en Colombia”, *Boletín Cultural y Bibliográfico*, núm. 45, vol. XXXIV, Bogotá.
- Rivas, Libardo; Holmann, Federico (2002). “Sistema de doble propósito y su viabilidad en el contexto de los pequeños y medianos productores en América Latina Tropical”, *Curso de actualización en el manejo de ganado bovino de doble propósito*, Veracruz, México.

- Rodríguez Acosta, Antonio (2001). *El banano y su desarrollo en Colombia*, Universidad del Magdalena, Santa Marta.
- Romero, Dolcey (1997). *Esclavitud en la provincia de Santa Marta 1791-1851*, Instituto de Cultura y Turismo del Magdalena, Santa Marta.
- Romero, María Eugenia (2003). “La historia empresarial”, *Historia Mexicana*, vol. LII, núm. 3, El Colegio de México, México, D. F.
- Romero, María Eugenia; Moreno, Javier (2011). *El éxito del Gachupín: empresas y empresarios españoles en México. De la Revolución a la Globalización*, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México, D. F.
- Saether, Steinar (2000). “Identidades regionales y proto-nacionales y el matrimonio en la ciudad de Santa Marta a finales de la colonia”, *Memorias XI Congreso Colombiano de Historia*, Universidad Nacional de Colombia, 22 al 25 de agosto, Bogotá.
- Safford, Frank (1965). *Commerce and Enterprise in Central Colombia, 1821-1870*, Ph. D. dissertation, Columbia University.
- Safford, Frank (1969). “Empresarios nacionales y extranjeros en Colombia durante el siglo XIX”, *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, núm. 4, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Safford, Frank (2002). “Los valores socioculturales, las estructuras y las políticas públicas en el desarrollo colombiano”, *Serie Cátedra Corona*, núm. 5, Universidad de los Andes, Bogotá.
- Saldívar, Dasso (1997). *García Márquez, el viaje a la semilla: la biografía*, Alfaguara, Madrid.
- Sánchez, Hugues (2006). “Economía, sociedad y frontera en el Caribe colombiano: el caso de Valledupar en el siglo XIX”, XIII Congreso Colombiano de Historia, Bucaramanga.
- Santa María, María J.; Giner, José; Fuster, Antonio (2006). “Los sistemas productivos locales en la comunidad valenciana: dinámica y estrategias competitivas”, Universidad de Alicante, XIV Internacional Economic History Congress, Helsinki.
- Sarris, Alexander (2001). *The Role of Agriculture in Economic Development and Poverty Reduction*, The World Bank, Rural Development Strategy, Nueva York.
- Schumpeter, Joseph (1977). *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Segovia, Rodolfo (2000). “Prólogo: la Costa vacía”, en Luis Striffler, *El río Cesar. Relación de viaje a la Sierra Nevada de Santa Marta en 1876* (tercera edición), Gobernación de Bolívar; Instituto Internacional de Estudios del Caribe; Cartagena de Indias.

- Solano de las Aguas, Sergio (1993). “Familia empresarial y desarrollo industrial en el Caribe colombiano. El caso de la Fábrica de Tejidos Obregón”, en: *Historia y Cultura*, año I, núm. 1, Cartagena.
- Sombart, Werner (1998). *El Burgués. Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*, Alianza Editorial, Madrid.
- Sourdis, Adelaida (1994). “Ruptura del estado colonial y tránsito hacia la república 1800-1850”, en Adolfo Meisel (ed.), *Historia económica y social del Caribe colombiano*, Ediciones Uninorte; Ecoe ediciones, Bogotá.
- Sourdis, Adelaida (1999). “Los judíos sefardíes en Barranquilla. El caso de Jacob y Ernesto Cortissoz”, *Serie de Estudios sobre la Costa Caribe*, núm. 2, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Seccional Caribe, Cartagena.
- Sourdis, Adelaida (2001). *El registro oculto. Los sefardíes del Caribe en la formación de la nación colombiana 1813-1886*, Academia Colombiana de Historia, Bogotá.
- Sourdis, Adelaida; Velasco, Alfonso (eds.; 2012). *Los judíos en Colombia: una aproximación histórica*, Casa Sefarad Israel, Madrid.
- Torres Villanueva, Eugenio (2003). “Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico”, en Carlos Dávila Ladrón de Guevara (2003a). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, siglos XIX y XX: una colección de estudios recientes*, 2 tomos, Naciones Unidas; Cepal; Grupo Editorial Norma; Universidad de los Andes, Bogotá.
- Tovar, Hermes (1997). “Los baldíos y el problema agrario en la costa Caribe de Colombia (1830-1900)”, *Fronteras*, núm. 1, vol. I, Bogotá.
- Turner, Frederick, (1960). *La frontera en la historia americana*, Ediciones Castilla, Madrid.
- Ujueta de Hamilton, Nicolasa (1942). *Manuel de Ujueta y Bisais: fiel y leal amigo del Libertador Simón Bolívar y celoso guardián de su tumba*, Beyco Editores, Manizales.
- Urdaneta, Arlene (2005). “Intereses y rivalidades regionales en la Venezuela caribeña”, *Memorias. Revista Digital de Historia y Arqueología desde el Caribe*, núm. 4, Universidad del Norte, Barranquilla.
- Uribe, Carlos Alberto (1986). “Pioneros de la antropología en Colombia: el padre Rafael Celedón”, *Boletín del Museo del Oro*, núm. 17, Bogotá.
- Uribe (2003). “Presentación”, en G. Henríquez, *El misterio de los Buendía: el verdadero trasfondo histórico de Cien años de soledad*, Editorial Nueva América, Bogotá.
- Urrutia, Miguel; Arrubla, Mario (1970). *Compendio de estadísticas históricas de Colombia*, Universidad Nacional, Bogotá.
- Urrutia, Miguel (1972). “El sector externo y la distribución del ingreso en Colombia en el siglo XIX”, *Revista del Banco de la República*, vol. XLV, núm. 541, Bogotá.
- Urrutia, Miguel (1980). “La creación de las condiciones iniciales para el desarrollo: el café”, en E. Reveiz (comp.), *La cuestión cafetera: su impacto económico, social y*

- político. Colombia-Costa Rica-Costa de Marfil*, Universidad de los Andes, Facultad de Economía, Bogotá.
- Urrutia, Miguel (2010). “Precios y salarios urbanos en el siglo XIX”, en A. Meisel y M. T. Ramírez (eds.), *Economía colombiana del siglo XIX*, Fondo de Cultura Económica; Banco de la República, Bogotá.
- Valdaliso, Jesús María; López, Santiago (2000). *Historia económica de la empresa, Crítica; Nuevos Instrumentos Universitarios*, Barcelona.
- Valdeblanquez, José María (1964). *Historia del departamento del Magdalena y del territorio de La Guajira, desde el año de 1895 hasta el de 1963*, Editorial El Voto Nacional, Bogotá.
- Valencia Llano, Alonso (1988). “Centu per centu, moderata ganancia. Ernesto Cerutti, un comerciante italiano en el estado soberano del Cauca”, *Boletín Cultural y Bibliográfico*, núm. 17, Bogotá.
- Van Broeck, Anne-Marie; Molina, Luis Fernando (1997). “Presencia belga en Colombia: ciencia, cultura, tecnología y educación”, *Boletín Cultural y Bibliográfico*, Biblioteca Luis Ángel Arango, núm. 44, Bogotá.
- Vargas, Marco Tulio (1949). *Anotaciones históricas del Magdalena*, Editorial Lumen, Bogotá.
- Vélez, Humberto (1986). “Rafael Reyes, o los inicios del Estado moderno en Colombia”, *Lecturas de Economía*, núm. 21, Universidad de Antioquia, Medellín.
- Vergara, José Ramón; Baena, Fernando (1946). *Barranquilla, su pasado y su presente* (segunda edición), Barranquilla.
- Villazón de Armas, Crispín (2004). *Dos liberales costeños: Alberto Pumarejo Vengoechea y Simón Bossa*, Instituto de Pensamiento Liberal, Bogotá.
- Viloria De la Hoz, Joaquín (1998). “Café Caribe: la economía cafetera en la Sierra Nevada de Santa Marta”, *Revista Cafetera de Colombia*, núm. 209, Bogotá.
- Viloria De la Hoz, Joaquín (1994). “Elementos para un ordenamiento territorial en la Sierra Nevada de Santa Marta”, tesis para optar al título de Magíster en Planificación y Administración del Desarrollo Regional, Universidad de los Andes, Santafé de Bogotá.
- Viloria De la Hoz, Joaquín (2002). “Empresas y empresarios de Santa Marta durante el siglo XIX: el caso de la familia De Mier”, Universidad de los Andes, *Monografías de Administración*, núm. 65, Bogotá.
- Vinales, José de (1952). *Indios arhuacos de la Sierra Nevada de Santa Marta*, Editorial Iqueima, Bogotá.
- White, Judith (1978). *La United Fruit Company en Colombia: historia de una ignominia*, Editorial Presencia, Bogotá.
- Williamson, Jeffrey G. (2002). *Ganadores y perdedores en dos siglos de globalización*, Sexta Conferencia Anual Wider 2002, Helsinki.

- Zambrano, Fabio (1979). “La navegación a vapor en el río Magdalena”, *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, núm. 9, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Zambrano, Milton (1998). *El desarrollo del empresariado en Barranquilla (1880-1945)*, Universidad del Atlántico.
- Zambrano, Rodolfo (1995). “Elías M. Muvdi”, *Historia general de Barranquilla: Personajes*, vol. 2, Academia de Historia de Barranquilla, Barranquilla.
- Zuleta Ángel, Eduardo (1986). *El Presidente López Pumarejo* (segunda edición), Bogotá, Ediciones Gamma.

ANEXOS

ANEXO 1

PREOCUPACIONES COMERCIALES DE UN EMPRESARIO DE SANTA MARTA EN LA DÉCADA DE 1870¹.

San Pedro Alejandrino: esta hacienda no da para sus gastos, la he sostenido por ser una propiedad que viene desde mi abuelo Don Manuel Faustino de Mier y por el recuerdo histórico de la muerte en ella del Libertador Simón Bolívar. El pueblo de Mamatoco le será siempre hostil porque se ha echado sobre sus terrenos y las aguas, de modo que allí no se podrá hacer nada. San Pedro tiene dos pajas de agua y 32 fanegas de tierra.

Lo Estrén: estas tierras las compré al señor José Ramón Díaz Granados. Tienen dos caballerías de tierra y una paja de agua. Estas tierras están situadas entre San Pedro y Curinca, camino de Gaira por el oeste y sobre las roserías de Mamatoco. Las aguas de Lo Estrén deben venir a San Pedro. Estas tierras deben considerarse anexas a las de San Pedro.

Jamonacá: tierras situadas entre Acequia-Honda y Minca. Miden cinco caballerías de tierra, hoy están incultas.

Tucurinca: en este globo de tierra tengo doscientas cabuyas y están incultas.

Alambique: este terreno a inmediaciones de esta ciudad me pertenece.

Minca: estas tierras se componen de diez caballerías de tierra y colindan con las de Jamonacá. Con el señor Juan González hice el convenio siguiente: que se hiciera cargo de la Hacienda, levantando poco a poco cafetales, casas y maquinarias, deduciendo estos gastos de los productos y después dividir por partes iguales. En los terrenos de Minca y Jamonacá se le puede permitir a los señores Ponce, Stancey y José Ignacio Díaz Granados que establezcan cafetales.

Toribio: estas tierras las renta el señor Juan de Vengoechea, pero pronto tendrá que abandonarla. Estas no se pueden enajenar porque perjudican a Papares y Garabulla. Toribio debe ser de los dueños de Papares.

Garabulla: es menester conservarle en buen estado sus edificios. Esta puede ser una hacienda muy buena e independiente de Papares. No se puede agrandar más, porque es difícil el acarreo de las cañas a Papares, a donde se muelen.

¹ *Poder e instrucciones que deja Manuel Julián de Mier a su esposa Dolores Díaz Granados Soulier ante un viaje a Londres, Santa Marta, 1.º de abril de 1874 (el documento original pertenece al señor José Ignacio Díaz Granados).*

Papares: creo que está bajo muy buen pie y con todo lo necesario para sacar provecho. La molienda se principia en julio con las cañas de Garabulla. Creo estarán en razón para entonces. Darán más de seis mil (6.000) cántaros de miel si el tiempo lo permite. Se seguirá con las cañas de Papares principiando por Santa Isabel. Si las aguas aprietan no se puede moler, falta el combustible para los fondos que debe ser bagazo. La leña es muy costosa y además daña los fondos que están montados para trabajarse con bagazo. La molienda (de Papares), se principiará a principios de diciembre, pero se deben limpiar antes las acequias maestras de Papares y Garabulla.

Para principiar la molienda se deben tener 15 yuntas (carros) listos de un todo y 25 bueyes en buen estado. De ocho a diez carros diarios darán caña suficiente para la molienda diaria, si se atiende a que vengan bien cargados y que no boten la caña en el camino. De Garabulla y Papares son cinco viajes por día, tres por la mañana de 5 a 10:30 a. m. y dos por la tarde de 2:30 a 5:00 p. m. Cada yunta o carretada de caña debe traer un buen haz de cogollo que se llevará a la casa grande y sirve para la comida de los animales amarrados. Los bueyes se deben cuidar y darles bien de comer; sin bueyes ni carros no hay haciendas. Cada mes se deben cambiar los bueyes.

Rutina diaria: A las cinco de la mañana se toca la campana. A las 6:00 a. m. se dan seis campanazos y se principia el trabajo. A las 11:00 a. m. se toca la campana y van a almorzar los que no están moliendo. A la 1:00 p. m. se toca la campana y vuelven a emprenderse los trabajos. A las 2:30 p. m. se ponen los carros; a las 5:00 p. m. se suspenden los trabajos del campo. El buey no se debe trabajar después de las 10:30 a. m. ni antes de las 2:30 p. m. El sol de medio día los aflige. Todos los días se apunta el peonaje que trabaja y en lo que está ocupado. El domingo se hacen las cuentas y el martes se mandan a Santa Marta un estado detallado de todo, inclusive el estado de caja. Al fin del mes se pasa la cuenta general.

Empleados de la hacienda: un encargado o mayordomo con un sueldo de \$30 de 8/10, un capitán de \$12 a \$16, un maestro de saca hasta \$22, un mayordomo de Garabulla \$16, un ingeniero de \$60 a \$100. En tiempo de molienda se debe poner otro capitán que vigile los carros, la recogida de la caña en los cañaverales y en los caminos y durante la noche ayude a vigilar los fondos, miel, panela o azúcar. Cada uno de estos empleados debe estar bajo la vigilancia del encargado o mayordomo. Es bien entendido que en esos emolumentos está incluida la manutención.

Peonaje: los he tenido concertados y por día. Muy mal me ha ido con los concertados, pero la culpa es del mayordomo. Creo que siempre se deben tener de cuatro a seis para que durante la noche se tenga de quien echar mano en caso necesario.

Cacaotal: el que existe puede dar cada luna por lo menos dos quintales y en las cosechas de junio y diciembre cuando menos seis quintales en cada una, de modo que pagaría bien al cuidador, limpias y resiembras. El cacao se debe regar cada 20 días.

Destilación: gozando tan buena fama el “Ron de Papares” se deben destilar todos los años por lo menos 5.000 cántaros que se pondrían en los toneles, pipas y demás vasijas. Lo principal en la destilación es el aseo en el alambique; este aparato se debe lavar cada ocho días con hojas de naranja. Sobre destilación digo que la práctica y la experiencia enseñan más que todos los libros. Cuando se principia la destilación se debe tratar de acabarla pronto, por mil motivos: casi a todos les gusta el licor. En las haciendas no debe quedar nunca, eso evita muchos males. En la hacienda no se debe vender licor para ninguna parte. El ron sin color va imperando.

Azúcar, panela blanca: es menester poner los cinco sentidos en hacer azúcar buena, blanca o panela de varias clases; eso puede dar un platal.

Siembras: se debe sembrar de todo, la tierra da, si no frutos que se siembran, abrojos que se deben limpiar. Caña, cacao, plátanos, coco y árboles frutales póngase por todas partes. Recomiendo la palma real que es muy útil, se puede poner en todas las cercas y en la entrada de la Hacienda su buena calle, lo mismo que en los potreros.

Linderos: algo se han usurpado; lo mejor es comprar rozas que existen sobre ellos y colocar en ellas personas de confianza, en porciones de 10 cabuyas. Ellos deben comprometerse a tener cuatro cabuyas de plátanos y seis de caña. Se les podría auxiliar con \$50 a \$80. Se compondrán los caminos, traería yo en mis carros a Papares las cañas, se molería y deducidos los gastos de acarreo partiríamos por mitad la miel. No me conviene partir la panela ni el azúcar. A los cinco años cumplidos los cañaverales son míos, debiéndolos entregar en buen estado, los platanales lo mismo. Se podría renovar el convenio por menos tiempo. Los linderos podrían rectificarse entonces. Yo deseo se ensaye este sistema de siembra. Es entendido que ellos cuidarán mis terrenos y montes.

La casa: mi esposa, señora Dolores Díaz Granados, tiene mi poder general y por consiguiente ella es la cabeza en mi ida. Es menester informarla de todo, aunque ella no está versada en los negocios. Todos los días primeros de cada mes se le darán \$200 pesos sencillos, o más si ella lo pide. Las demás casas que pidan se apuntan en una cuenta que diga “Gastos de la casa”; café, vino, aceite, todo se le apuntará a fin de que pueda dar razón y cuenta.

Yo no deseo consignaciones sobre todo de mercancías; más bien de frutos como quina, cueros, etc. Eso no da ninguna responsabilidad ni se compromete uno por los derechos. No quiero ser fiador de ninguno bajo ningún pretexto, ni quiero que a nadie se le preste plata. Bastante he prestado que no me han devuelto. Negocios

no creo se deban hacer, nadie paga y todos cogen, lo mejor es no dar pretextos. Cobrar todo lo que se pueda sin descanso, nunca tener más de \$5.000 en caja, el resto mandarlo a New York en letras sobre Inglaterra.

Hoy toda la atención de los que quedan en la casa es el despacho de los vapores, la correspondencia, cobro y llevar bien la contabilidad de las casas, haciendas y realización de lo poco que queda. Deseo se pague todo lo que debo, que no es cosa de consideración. Mis libros están con el día.

Las casas se deben componer con tiempo para evitar que más tarde la composición sea más costosa. El que no paga el alquiler de un mes no lo hará de los otros que se le dejan caer, por lo que vale más despedirlos desde que no pagan el primer mes.

En mis negocios no hay ninguna cosa difícil, todas son corrientes, sin enredos. Cuando las compañías de vapores en que tengo parte cierta y además declaren algún dividendo, se debe cobrar en seguida; todo retardo es malo. Aquí no deben entrar en ninguna clase de compromiso.

En caso de alguna revuelta ruego a mi esposa se vaya de aquí, en cualquier parte estará mejor, puede irse a Jamaica y hacerme avisar por telégrafo.

Santa Marta, 1.º de abril de 1874
(firmado) Manuel Julián de Mier

ANEXO 2

INGRESOS Y GASTOS DEL FERROCARRIL DE SANTA MARTA, 1921-1945

AÑOS	INGRESOS	GASTOS	DÉFICIT/SUPERÁVIT
1921	906.814	824.805	82.009
1922	887.399	894.067	-6.668
1923	1.009.548	1.250.281	-240.733
1924	1.246.980	1.599.131	-352.151
1925	1.358.524	1.785.347	-426.823
1926	1.418.077	1.636.204	-218.127
1927	1.202.835	1.552.142	-349.307
1928	1.323.513	1.532.142	-208.629
1929	1.368.441	1.580.668	-212.227
1930	1.365.207	2.119.988	-754.781
1931	908.163	1.897.046	-988.883
1932	998.392	1.425.568	-427.176
1933	1.317.959	1.483.197	-165.238
1934	1.418.375	1.533.228	-114.853
1935	1.526.286	1.547.331	-21.045
1936	1.523.782	1.245.888	277.894
1937	1.394.175	1.462.334	-68.159
1938	1.625.060	1.459.976	165.084
1939	1.580.851	1.435.073	145.778
1940	1.233.817	1.471.965	-238.148
1941	1.147.940	1.397.124	-249.184
1942	501.122	1.206.720	-705.598
1943	450.348	950.620	-500.272
1944	595.302	992.839	-397.537
1945	836.161	816.651	19.510

Fuente: Díaz Granados (1996: 392-393).

ANEXO 3

PRINCIPALES CAFETALES EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA: MUNICIPIO, PLANTACIÓN Y NÚMERO DE CAFETOS, 1927^a/

MUNICIPIO	PLANTACIÓN	PROPIETARIO	CAFETOS ANTIGUOS
Santa Marta	1. Cincinnati	Sta. Marta Coffee Co.	500.000
	2. Jirocasaca	Baldomero Gallego	500.000
	3. Onaca	Kunhard & Co.	350.000
	4. María Teresa	Pedro M. Dávila	250.000
	5. La Victoria	Bowden & Co.	200.000
	6. Las Nubes	Francisco L. Olarte	200.000
	7. La Vega	---	150.000
	8. Mendiguaca	Olarte & Cia.	150.000
	9. Manzanares	José I. Díaz Granados	115.000
	10. Minca	José María Leyva	100.000
	11. El Recuerdo	Pablo García	70.000
	12. Medellín	Cia. Agrícola Santa Marta	60.000
	13. Donama	Pablo García	20.000
	14. Las Mercedes	J. M. Goenaga	15.000
	15. San Isidro	Suc. de J. Travecedo	12.000
	16. San José y otras	César Campo y otros	15.000
Villanueva	17. La Legua	Víctor Felizola	95.000
	18. San Esteban	Pedro Orcacita	15.800
	19. Orofuz	José Romero	15.800

ANEXO 3

PRINCIPALES CAFETALES EN EL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA: MUNICIPIO, PLANTACIÓN Y NÚMERO DE CAFETOS, 1927^{a/} (Continuación)

MUNICIPIO	PLANTACIÓN	PROPIETARIO	CAFETOS ANTIGUOS
Valledupar	20. La Carolina	Francisco Villazón	85.000
	21. La Sagrada	Crispín Villazón	37.000
	22. La María	Herederos de V. Mestre	35.000
	23. La Gruta	Wenceslao Mestre	30.000
	24. La Mama	José J. Oñate	24.000
	25. Santa Leonor	José M. Quirós	12.000
Espíritu Santo	26. Manaure	Varios colonos	120.000
	27. La Hoyada	Joaquín Cotes	10.500
Aguachica	28. Los Llanos	Celso Lemus	20.000
La Gloria	29. La Victoria	Luis Arenas P.	16.000
	30. La Puerta del Sol	Lorenzo Ramírez	12.000
González	31. Mil Flores	Román Jácome	12.000

a/ Solo se incluyen las plantaciones con más de 10.500 matas de café.

Fuente: Monsalve (1927).

ANEXO 4

CASAS DE COMERCIANTES ÁRABES EN BARRANQUILLA QUE FUNCIONABAN EN 1925

NOMBRE	CASA	DETALLES
Rumie Hermanos	Casa importadora y exportadora	Importa artículos estadounidenses y exporta café, pieles, tagua
Eliás Muvdi	Casa importadora de telas y artículos de fantasía	Importador de telas blancas y zarazas
Bichara Jassir Hermanos	Casa importadora de telas y artículos de fantasía (la más antigua casa árabe de la ciudad)	Importador de telas blancas y zarazas
Cajtuni Hermanos	Casa importadora de telas y artículos de fantasía	Importador de telas blancas y bordados
Félix Eslait	Ídem.	Importador de telas de fantasía
Chajin Hermanos	Ídem.	Importador de artículos de fantasía
Jorge Miguel	Ídem.	Importador de telas estadounidenses y de algodón
Chartuni & Nader	Ídem.	Importador de sombreros, adornos y piedras finas; exporta plumas de garza
Amashta Hermanos	Ídem.	Importador de telas de algodón
M. Jacir & Cia.	Ídem.	Importador de telas en general
Ades Bros.	Ídem.	Importador de telas inglesas
Eliás Radi, A. Tagle, Y. Salman, Abraham Andon, Jorge Yidi	Detallistas de mercancías	Ubicados en calle La Cruz
Dabah & Cia., Víctor Natanh	Ídem.	Pasaje Márquez
Nicolás Jarufe, Bienvenido Isaac, José Ababi	Ídem.	Calles del Banco y del Comercio
Isa Braim, Jorge Yaar, Bichara Muvdi, José Daw, Jacobo Muvdi, Amashta, Salvador, Tablah, Salomón Musám, Juan Tarud Hnos., Abdala Moisés, Emilio Abudinem, Eliás Mikil, Antonio María, Rafael Sali, David Antún	Ídem.	Mercado público
Cornelia Joyer de Siefken, Josefina de Ekar, Turi Hnos., Jacobo Obet, Víctor Sasson, Jorge Musalam	Ídem.	Calle San Blas, carrera Francisco J. Palacio
Antonio Musin, María Chewing	Detallistas de artículos estadounidenses y frutos del país	Calle Soledad y Avenida República

Fuente: Censo industrial y comercial de Barranquilla en 1925, publicado en: Goenaga (ed.; 1926: 155-167).

ANEXO 5

EMPRESAS DE NAVEGACIÓN FLUVIAL EN EL RÍO MAGDALENA, DÉCADA DE 1880

EMPRESA	FUNDADORES	OBSERVACIONES
Compañía Unida de Navegación por Vapor en el Río Magdalena	Robert Joy (inglés)	La más importante en la década de 1880. Contaba con siete buques
Compañía Cisneros de Vapores	Ing. Francisco Javier Cisneros (cubano)	La segunda más importante. Seis vapores
Compañía Alemana de Vapores	Julio Hoenigsberg y Martín Wessels (alemanes)	Cuatro barcos pequeños. Vapor Australia, rebautizado como Bismarck. Capacidad, 82,6 ton.
Compañía Internacional	Hoyer Hermanos y David López Penha	Capacidad: 426 toneladas
Otras empresas: Cía. Antioqueña, Cía. Colombiana, empresa López y Navarro, y empresa Vengoechea y González		Eran empresas más pequeñas que las arriba señaladas

Fuente: Poveda (1998: 139-141).

ANEXO 6

MAGDALENA: EXPORTACIONES DE BANANO, 1891-1935

Año	RACIMOS	Año	RACIMOS
1891	74.915		
1892	171.891	1914	5.017.164
1893	201.875	1915	4.094.231
1894	298.766	1916	3.216.361
1895	155.845	1917	4.987.351
1896	335.834	1918	5.292.304
1897	472.454	1919	5.022.069
1898	420.966	1920	6.294.754
1899	485.385	1921	7.404.314
1900	269.877	1922	7.098.952
1901	253.193	1923	7.472.783
1902	314.066	1924	9.177.063
1903	478.448	1925	9.918.815
1904	787.244	1926	10.893.065
1905	863.750	1927	8.625.329
1906	1.397.388	1928	10.220.042
1907	1.938.711	1929	10.332.113
1908	2.028.850	1930	11.034.936
1909	3.222.152	1931	5.403.743
1910	3.844.519	1932	6.930.796
1911	4.901.894	1933	7.311.922
1912	4.005.927	1934	7.620.619
1913	5.594.151	1935	7.963.467

Fuente: Díaz Granados (1996: 283-289).

ANEXO 7**PROPIETARIOS DE LA QUINTA DE SAN PEDRO ALEJANDRINO DESDE SU FUNDACIÓN HASTA LA FECHA**

PROPIETARIO	FECHA DE COMPRA	PRECIO (EN PESOS)	OTRAS INFORMACIONES
Francisco Godoy y Cortesía	Hacia la década de 1630		El canónigo Godoy fundó San Pedro
María Mondragón	Hacia la década de 1640		Herederera de Francisco Godoy y Cortesía
Juan Gómez de la Torre	Hacia la década de 1640		Albacea de su esposa María Mondragón
Catalina de Orozco	20-10-1648	2.140	Vendedor: Juan Gómez de la Torre
Antonio de Subiza	1654	2.140	Encomendero de Maringa
Álvaro González Vega	11-02-1654	2.000	La vendió por poder Diego Velásquez
Luis José Jiménez Manjarrés	Principios del siglo XVIII		Alcalde de Santa Marta y Regidor Perpetuo
Juan Álvarez de Ibarra	14-05-1709		Regidor de Santa Marta y familiar Santo Oficio
Francisco Núñez de Castellanos	s. f.		
Francisca Núñez	s. f.		Herederera del anterior
Ramón Zúñiga Núñez	s. f.		Herederero y albacea de su madre Francisca
Manuel Faustino de Mier y Terán	09-01-1808	11.773	Quebró y su hacienda fue embargada
Joaquín de Mier y Benítez	19-10-1808	19.214	Le adjudicaron la hacienda de su padre
Manuel Julián de Mier	20-06-1862	3.000	La recibe como herencia de su padre
Gobernación del Magdalena	28-02-1891 hasta la fecha	24.000	En 1891 el gobernador era Ramón Goenaga

Fuentes: AHMG, NPSM, EP núm. 10, 25 de febrero de 1891 y Bermúdez (1997: 241-242).

ANEXO 8

BANANEROS Y COMERCIANTES EN LA ZONA BANANERA, 1920-1930

NOMBRE DE POBLACIÓN	BANANEROS MÁS CONOCIDOS	COMERCIANTES Y PERSONAJES DEL MUNICIPIO
	UFC no tiene cultivos.	
Riofrío	295 productores: Alfonso Campo Serrano, Rafael A. Correa, Magdalena de Castañeda, Justo Castilla, Barranco hermanas, Felipe Avendaño, Henríquez hermanos, Cayetano Jimeno, Rafael Labarcés, Ramón D. Morán, José Robles Samper, César Riascos, Samuel Pinedo Jr., Clemente Ropain, José Robles, entre otros.	M. Alfredo Hernández, Siervo Granados, Óscar Pereira, Abraham Usit, Rodolfo Aycardi, Estefanía Correa, Ricardo Manjarrés, Juan Ruiz. También los comisariatos de la UFC.
	UFC no tiene cultivos.	
Orihueca	Atilio A. Correa, Nicolás Dávila, José Díaz Granados, Alberto P. Dávila, Pablo García, W. J. Meager, Eduardo Noguera, José Noguera A., Samuel Pinedo Jr., José M. Frago, Guillermo Campo, Manuel Correa, José F. Díaz Granados, Pedro Viloria.	Milagros Duque, Luis Gámez, Eduardo Durán, Calixto Gámez.
	Fincas de la UFC.	
Sevilla	Antonio Beltrán, Alfonso Campo Serrano, Carlos Candanoza, Roberto Castañeda, Atilio A. Correa, William Flye, Luis Molineros, Ramón D. Morán, Pérez & Mier, José F. Riascos, Bernardino Polo y Pedro Infante.	Vicente Gallo, Heriberto Rodelo, Luis Andriano, Blas Scopetta, Francisco Ferrigno, Ovalle Hermanos, Jacobo Hasburg, Andrés García.
	Fincas de la UFC.	
Guacamayal	José B. Vives, Alfonso Campo Serrano, Nicolás Jarufe y Urbano de la Hoz.	Patricio Antequera, Ricardo Vengoechea, Horacio Durán, María hermanas, Joaquín Campo, Ignacio Payares, Urbano de la Hoz, Pedro Delgado.
	Fincas de la UFC.	
Tucurínca	Solano & Cía., Carlos U. Díaz Granados, Antonio Gutiérrez, herederos de A. Delgado, José Morelli, Ramón Nigrinis, Pedro Pérez, De la Hoz Hnos., Herederos de Carlos Echeverría.	

ANEXO 8

BANANEROS Y COMERCIANTES EN LA ZONA BANANERA, 1920-1930 (Continuación)

NOMBRE DE POBLACIÓN	BANANEROS MÁS CONOCIDOS	COMERCIANTES Y PERSONAJES DEL MUNICIPIO
Aracataca	Fincas de la UFC.	
	Camilo Bedoya, Joaquín Campo Serrano, Campo hermanos, Antonio Daconte & Hermanos, Dávila & Palacio, general José R. Durán, Durán & Morra, Luis Fernández, Ferrero & Bedoya, Cruz de García Mayorca, Gabriel García R., Ramón Jimeno, Cayetano Jimeno, Wenceslao Miranda, José A. Morra, Ismael Noguera, Genaro Olaya, A. Ortiz, E. Pardo, Salzedo Campo hermanos, general Pedro Segovia, Gabriel Vides.	Luis Fernández, Luis Porto, Latté Sconowoff, Atilano Ortiz, Santander Durán, Pedro Fergusson, Calixto Castañeda
El Retén	La UFC concentra los mayores terrenos.	
	Oscar Castro y Antonio Anzola.	
Fundación	UFC no tiene cultivos.	
	Jacobo Beracasa, Dávila & Solano, general José R. Durán, Francisco Faillace, Luis Fernández, José M. Serna, José R. Gutiérrez, José Alvarado, Clemente Orozco.	Enrique Rico, Abraham María e Hijos, Nicolás Nasser, Nicolás de Caro, Arana hermanos, Pablo Montalvo y Pedro García.

Fuentes: Henríquez (1939: 17-38) y Mosalve (1927: 737-742).

ANEXO 9

RESUMEN HISTÓRICO DE LA HACIENDA CININNATI

PRIMER PERÍODO: ORLANDO FLYE H.	SEGUNDO PERÍODO: WILLIAM FLYE B.
1889: Llegan a Colombia Orlando y Eva Flye, para instalar en Barranquilla teléfono y telégrafo.	1900: nace en Santa Marta.
1892: Mr. Flye es contratado para construir una microcentral hidroeléctrica en Santa Marta.	1917: viaja a los Estados Unidos, en donde estudia y participa en la Primera Guerra Mundial.
1893-1897: siembra café, sin éxito, en Calabazo, Cacao-gualito y Papayal.	1921: regresa a Santa Marta para trabajar en la hacienda.
1897: contrato con la hacienda La Victoria.	1937: asume la administración de Cincinnati
1898: siembra los primeros cafetos de la hacienda Cincinnati.	1937-1940: construcción de una carretera hasta la hacienda.
1901: primeras exportaciones de café.	1940-1945: construcción de vías internas
1917-1920: contrata trabajadores santandereanos.	1950-1960: período de gran producción y comercialización del café de la zona.
1920: delegado de la Sierra Nevada al Primer Congreso de Cafeteros.	1957: designado segundo vicepresidente del XIX Congreso Nacional Cafetero.
1920-1930: trae familias de Puerto Rico.	1964: la SAC le otorga la Gran Cruz al Mérito Agrícola.
1937: Orlando Flye muere en los Estados Unidos	1964: Incora le expropia 974 ha; en el mismo período Flye parcela 486 ha entre veinte de sus trabajadores.
	1972: muere William Flye.

ANEXO 10

RESUMEN HISTÓRICO DE LA HACIENDA JIROCASACA

PRIMER PERÍODO (FRANCÉS)	SEGUNDO PERÍODO (ESPAÑOL)	TERCER PERÍODO (BELGA I)
Antecedentes: en 1868 don Martín Salzedo Ramón adquiere un globo de terreno que siembra en café.	1914: los franceses dejan como administrador al español Baldomero Gallegos; opción de compra.	1924: hereda la hacienda la viuda Olga Op den Bosch de Gallegos.
1896: Salzedo vende al francés George Soler 534 ha.	La organización empresarial e infraestructura no cambia.	Doña Olga trae de Bélgica a su hermano, para que administre la hacienda. Hasta mediados de los años sesenta la administración es semiausentista.
1898: Soler vende a la Sociedad de Plantaciones y Minas de la Sierra Nevada de Santa Marta, empresa francesa.	Los cafetales llegan a 234 ha.	1965: se constituye la Sociedad Hacienda Jirocasaca Ltda. entre los hermanos Opdenbosch.
1898/1914: en este período se estructura Jirocasaca, y pone en circulación su propia moneda.	Producción: 143.000 kg de café pergamino.	
Infraestructura: casa principal, campamento de trabajo, Pelton y beneficiadero.	Infraestructura: guardiola, lavadora, trilladora, pulidora; la despulpadora y clasificadora eran de última generación de la Casa Mac Kinnon, de Aberdeen, quizás la única de ese modelo que para la época existía en Colombia. La clasificadora distribuía el grano de once clases diferentes.	
Mano de obra de Piojó (Atlántico).	1924: muere el señor Gallegos.	
Extensión: 2.184 ha; 200 ha en café.		
1914: al estallar la Primera Guerra Mundial, los franceses abandonan Jirocasaca.		

ANEXO 11

JUAN BERNARDO ELBERS Y LOS EMPRESARIOS DE SANTA MARTA VINCULADOS A LA NAVEGACIÓN A VAPOR, 1823-1881

NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	AÑO	NOMBRE DE LOS VAPORES	SOCIOS	CARACTERÍSTICA
J. B. Elbers	1823/29	Fidelidad, Santander y el Gran Bolívar	Juan Bernardo Elbers	200-300 t, 35-40 caballos de fuerza
Joaquín de Mier	1829/32	El Libertador	Silas Burrows y Joaquín de Mier	38 caballos de fuerza
Compañía Navegación Anglo-colombiana	1839/41	Unión	Francisco Montoya, Joaquín de Mier	416 t y 120 caballos de fuerza
Cia. de Vapores de Santa Marta	1847/52	Magdalena, Nueva Granada, Manzanares y Santa Marta	Francisco Montoya, Joaquín de Mier y otros	120-350 t
Compañía de Vapores de Cartagena	1851/52	Calamar	Francisco Montoya, Joaquín de Mier	90 t
Compañía Americana de Vapores	1852/57	Bogotá	Robert Joy	
Compañía Unida de Navegación por Vapor en el Río Magdalena	1856/81	Cinco barcos y luego llegó a siete barcos	Robert Joy	Mayor capacidad de carga en 1880
United Magdalena Steam Navigation Co.	1881/90	Siete barcos	Robert Joy	
Cia. de Navegación por Vapor de la Boca del Río Magdalena	1876		Estado del Magdalena, Manuel Julián de Mier, Fergusson, Noguera & Co.	Capital = \$ 17.000
Compañía Colombiana de Vapores	1881		Estado del Magdalena, Manuel Julián de Mier, A. Echeverría, J. Alzamora, Robert Joy	Capital = \$ 25.000

Fuente: el autor, con base en Poveda (1998), *AHMG*, NPSM, EP núms. 16, del 30 de mayo de 1876, y 8 y 9, del 15 de enero de 1881.

ANEXO 12**SOLICITUDES DE BALDÍOS EN LA ZONA BANANERA, IGUALES O SUPERIORES A 1.000 HECTÁREAS, 1924**

NOMBRE DEL PETICIONARIO	HECTÁREAS	MUNICIPIO
Joaquín Muñoz y Arturo Otero	4.000	Puebloviejo (Tierranueva)
José Domingo Dávila P.	2.500	Fundación (Aracataca)
Alberto Dávila	2.500	Aracataca
Francisco Dávila	2.500	Aracataca
Alberto Dávila	2.500	Puebloviejo (Tierranueva)
Roberto Infante	2.500	Puebloviejo (Tierranueva)
Alfonso J. Manjarrés	2.500	Fundación (Aracataca)
José E. Riascos	2.500	Aracataca
Francisco Daza	2.500	Aracataca
Luis A. Díaz Granados	2.500	Fundación (Aracataca)
Jorge Nariño (de Bogotá)	2.500	Ciénaga (Sevilla)
Enrique Muñoz (Bogotá)	2.500	Ciénaga (Sevilla)
José Anzola Samper (Bogotá)	2.500	Ciénaga (Sevilla)
Marco Anzola Samper (Bogotá)	2.500	Ciénaga (Sevilla)
Horacio González Mutis (Bogotá)	2.500	Ciénaga (Sevilla)
Eduardo Pieschacón (Bogotá)	2.500	Ciénaga (Sevilla)
Pablo Torregrosa	2.500	Ciénaga (Sevilla)
Luis F. Otero	2.500	Puebloviejo (Tierranueva)
Scoppetta, Barletta & Cia.	2.460	Pivijay y Aracataca
Ismael y Atilio A. Correa	2.400	Aracataca
Serafín Rodríguez	2.000	Aracataca
Manuel Ordóñez	1.600	Fundación (Aracataca)
José R. Gutiérrez	1.600	Fundación (Aracataca)
Luis Fernández	1.200	Pivijay
Joaquín Campo Serrano	1.170	Aracataca

ANEXO 12

SOLICITUDES DE BALDÍOS EN LA ZONA BANANERA, IGUALES O SUPERIORES A 1.000 HECTÁREAS, 1924 (Continuación)

NOMBRE DEL PETICIONARIO	HECTÁREAS	MUNICIPIO
Dionisio de la Cruz	1.000	Pivijay
José M. Noguera	1.000	Puebloviejo (Tierranueva)
José F. Riascos, M. de Vives	1.000	Aracataca
J.M. & Foschini	1.000	Aracataca
Alberto Salzedo M.	1.000	Ciénaga (Orihueca)
José Rosario Durán	980	Aracataca
Total	64.910	

Fuente: AGN, sección República; Fondo Ministerio de Fomento, L-59, ff. 160-163.

ANEXO 13**PROPIEDADES RURALES REGISTRADAS EN LA NOTARÍA DE VALLEDUPAR (1881-1899)**

PROTOCOLO NOTARIAL	NOMBRE	PROPIEDADES RURALES
6 de 1881	Ana Maestre de Maya	Protocolización de inventarios: tierras en La Socola, Patillal, Rioseco, Palos Quemados y La Huerta
27 de 1881	Buenaventura Maya	Compró a E. Pumarejo la mitad de terrenos de Guaymaral (\$300)
29 de 1881	Urbano Pumarejo	Compró a Juan Torres El Cerrito (\$270)
31 de 1891	Luis Fernández	Compró a J. Guillén una estancia de caña y un trapiche (\$1.200)
38 de 1891	Mortuoria de José María Baute	Terrenos de Valerio, El Tablazo, El Talco, Pesquería, Guartinaja y Hatogrande
10 de 1892	Testamento de Belisario Araujo	Verdecía y El Tolual
13 de 1892	Florentino Herrera y Francisco Ballesteros	Compraron a Bernardo Araujo una estancia de caña (\$1.200)
19 de 1892	Lucas Ortiz	Compró a J. M. Fernández una hacienda de caña (\$2.800)
35 de 1892	Mortuoria de Buenaventura Maya	El Zoco, Acequión, Juan Bueno, Pozo Nuevo, Pereira, etc.
12 de 1894	Crispín Villazón	Compró a Pedro Pumarejo una acción de la finca El Diluvio (\$650)
3 de 1896	Esteban Pupo	Compró a José Pumarejo acciones de tierra de El Diluvio (\$440)
39 de 1896	Mortuoria de Demetrio Céspedes	Las Palomas, Boquete, Jagua del Pilar, Potrero San Francisco de Badillo
45 de 1896	Mortuoria de Ana Maya Epalza	Sabana de Maldonado, Pozo Nuevo, Raíces, Pan de Azúcar Arriba, Pedregal de Guadalupe, Rebesado, Guartinaja, El Zoco, Los Piñones, Palo Quemado, Juan Bueno, Cesar, Pereira
20 de 1897	José María Castro Baute Cía.	Compró a L. Monsalvo y P. Pupo unos potreros con pasto pará (\$1.600)
2 de 1898	Florencio Herrera	Compró a J. F. Ballesteros media estancia (\$7.000)

ANEXO 13

PROPIEDADES RURALES REGISTRADAS EN LA NOTARÍA DE VALLEDUPAR (1881-1899) (Continuación)

PROTOCOLO NOTARIAL	NOMBRE	PROPIEDADES RURALES
10 de 1899	Silvio Giovanetti	Compró a J. Durán un cafetal Sierra Montaña (\$240)
48 de 1899	Francisco Guerra	Compró a S. Giovanetti el cafetal Sierra Montaña (\$160)
52 de 1899	Pedro de Luque	Compró a J. M. Martínez una finca de caña (\$900)
62 de 1899	Pedro Salzedo & Cía. con Martínez & Cía.	Contrato celebrado para la destilación, introducción y venta de aguardiente en Valledupar y Espíritu Santo (\$3.000)
71 de 1899	Tobías Gutiérrez	Compró a Esteban Pupo una casa, un corral, un potrero y una acción de tierras de El Diluvio (\$2.500)

Fuente: NPV, protocolos notariales, 1880-1899.

ANEXO 14

PROPIEDADES RURALES REGISTRADAS EN LA NOTARÍA DE VALLEDUPAR (1903-1918)

PROTOCOLO NOTARIAL	NOMBRES	PROPIEDADES Y NEGOCIOS
1 de 1903	Tomás Noguera y José Francisco Baute	Conformación de una Sociedad Comercial
3 de 1903	José M. Castro Baute Cía.	Compró a R. Freile una finca de caña en El Acequión (\$1.200)
18 de 1903	José M. Castro Baute Cía.	Compró a R. Borrego un potrero en El Acequión (\$2.000)
26 de 1904	J. O. Palmera y Anibal Cotes	Compraron a J. Arzuaga una finca de caña y un lote de ganado (\$10.000)
26 de 1905	Urbano Pumarejo	Compró a H. Quintero acciones de los terrenos con caña de San Cayetano y San Juan (\$25.000)
41 de 1905	Mortuoria de Pedro R. Monsalvo	Pesquería y Tablazo
1 y 2 de 1908	Esteban Pupo	Compró a R. Mayorca y D. Alvarado los terrenos de Piedra Parada (\$50.000)
3 de 1908	Asociación de Aarón, Aroca & Quiroz	Sociedad para cultivar tabaco
12 de 1910	Testamento de Manuel Céspedes	Vacas gordas (ganado), fincas Pedregoza, La Manta, La Jagua del Pilar, Leiton, Playaso, San Francisco, Bujío, Lodepino, Boquete, Público, Pereira
25 de 1910	Mortuoria de José Villazón	Finca Los Ceibotes
22 de 1912	José Francisco Baute	Compró a C. Mestre finca de caña y café (\$10.400)
23 de 1912	Rosario Cebo	Compró a L. Cotes una casa y una finca de café (\$28.000)
29 de 1912	Nicolás Trespalacios y José M. Castro Baute	Conforman una Asociación comercial
63 de 1912	Teófila P. de Cantillo	Compró a J. Palmera una finca en Puebloviejo, zona bananera (\$150.000)
21 de 1914	Gregorio Ariza	Compró a L. Monsalvo 200 ha de tierra en Ariguani (\$5.000)

ANEXO 14

PROPIEDADES RURALES REGISTRADAS EN LA NOTARÍA DE VALLEDUPAR (1903-1918) (Continuación)

PROTOCOLO NOTARIAL	NOMBRES	PROPIEDADES Y NEGOCIOS
64 de 1914	Alejandro Carías	Compró a G. Mobil el cafetal Sierra Montaña (12.600 pesos oro)
66 de 1918	Eduardo Maya y Urbano Pumarejo	Disolución de una compañía de comercio. En la escritura núm. 70 conforman de nuevo la sociedad comercial
72 de 1918	José M. Castro Baute y Urbano Pumarejo	Disolución de una sociedad comercial

Fuente: NPV, protocolos notariales, 1903-1918.

*Empresarios del caribe colombiano:
Historia económica y empresarial del Magdalena Grande
y del Bajo Magdalena, 1870-1930*

se terminó de editar, imprimir y encuadernar
en diciembre de 2014. Editorial Nomos S. A.
Bogotá, D. C., Colombia.

Se compuso en fuente tipográfica
Times New Roman de cuerpo 10,5 puntos.