

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 Calancala 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. PENÍNSULA 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 guajiro, 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; curazaleños 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 curazaleños. 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 curazaleños 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 Danés 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 Danés se casó con Margarita Kennedy, y tuvieron once hijos, todos nacidos en Riohacha. Su hijo Nicolás Danés 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 Aníbal 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 padrastro 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 curazoleño 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 resaltaré 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 Brugés¹²⁶, 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, Bahía Honda 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 orfanatos 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 Cortisoz Correa Crédito Mercantil, creada en Barranquilla en 1914. Los fundadores de esta empresa familiar fueron los judíos sefarditas de Curazao Jacob Cortisoz y sus hijos Rodolfo, Ernesto y Ester de Senior, Enrique Álvarez Correa y Mauricio Heilbrón (Sourdis, 2001). Ernesto Cortisoz 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 acarrearaba, 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 acarreó 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 THORNTHWAITE 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 concurrieron 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 Vilorio, 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 Zapata, 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 Ariguani, 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).

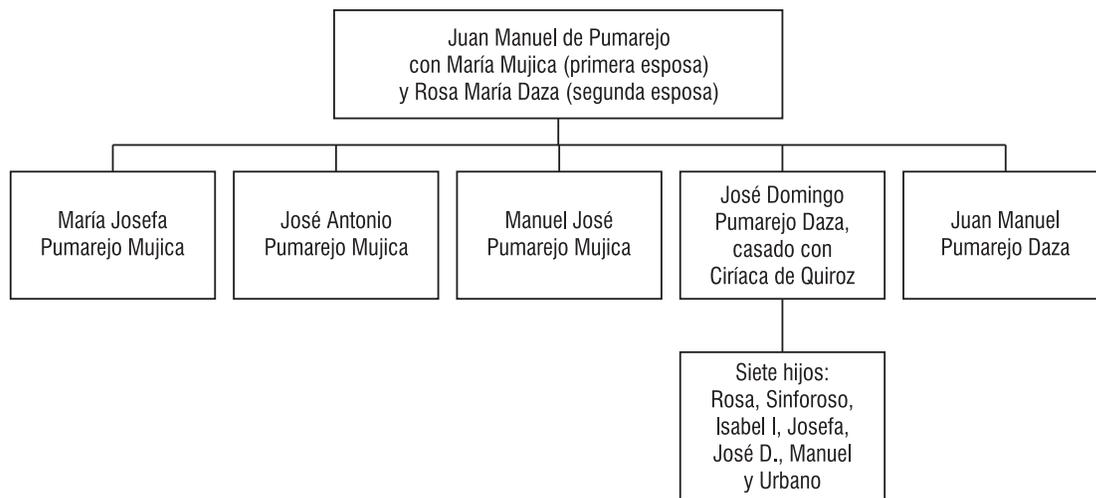
Striffler define a Óscar Trespalacios como “el soberano de la entrada del Valle, del lado de El Banco, así como Federico Alfaro lo es de Plato”. Dice el autor que esa soberanía hereditaria permitía que Trespalacios no solo dominara, sino que sirviera a la comunidad y a los viajeros “con rara benevolencia” (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 Ciriaca 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 Zapatosa 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 valuados 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 Chiriguana.

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.