

SEGUNDA PARTE

ECONOMÍAS AGRÍCOLAS DE EXPORTACIÓN

5. CAFETEROS Y COLONOS EN LA SIERRA NEVADA

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

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

5.1. BREVE DESCRIPCIÓN DEL MACIZO MONTAÑOSO

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

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

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

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

5.2 LA ECONOMÍA CAFETERA

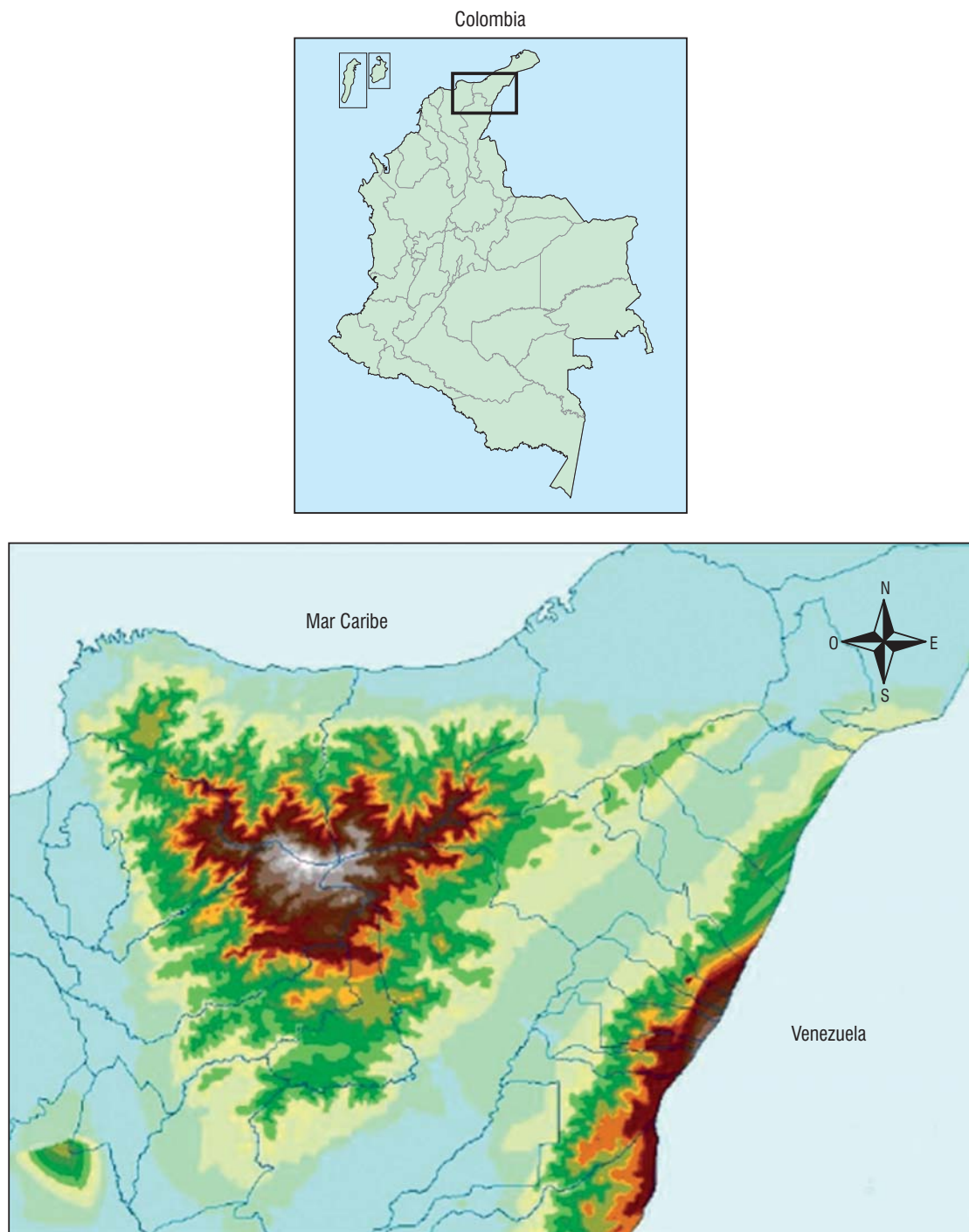
La historia económica de Colombia del siglo XX estuvo asociada con el cultivo del café en sus diferentes regiones. Se puede afirmar, incluso, que “antes de la era del café, Colombia todavía no era una nación” (Urrutia, 1980: 46). El café logró no solo un crecimiento sostenido del producto y de las exportaciones,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

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

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

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

MAPA 5. LOCALIZACIÓN DE LA SIERRA NEVADA DE SANTA MARTA



Fuente: IGAC; elaboración del autor.

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

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: Ancizar (1924: 239-240).

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

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: Monsalve (1927: 457).

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

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

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

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

Fuente: Monsalve (1927).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

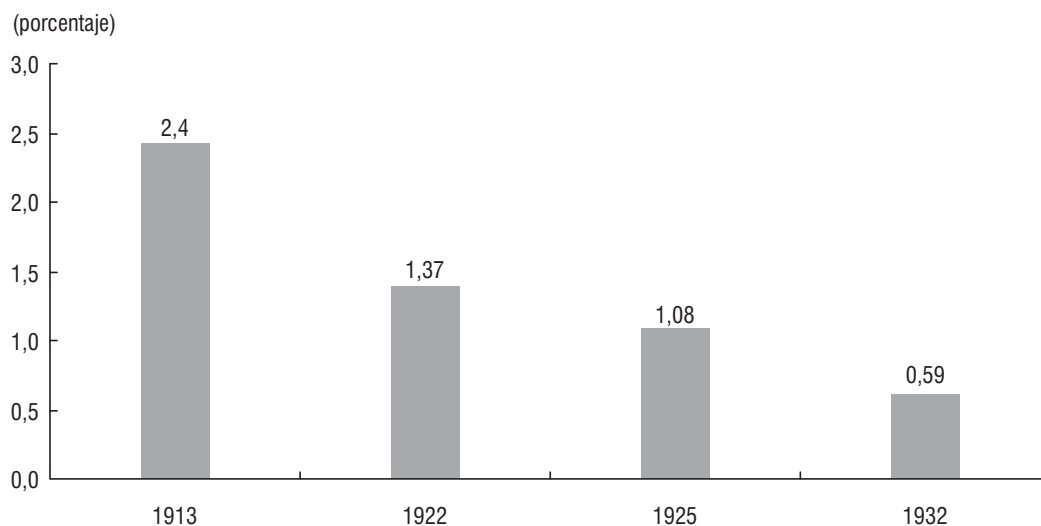
⁴⁰ De acuerdo con el censo cafetero de 1932, la producción promedio de un cafeto en Colombia (excluyendo el departamento del Magdalena) era de una libra.

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

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

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

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



Fuente: Monsalve (1927) y censos cafeteros.

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

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

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

5.3 INTENTOS DE COLONIZACIÓN PLANIFICADA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5.4 CONFIGURACIÓN DEL CINTURÓN CAFETERO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: Ramírez (1987); cálculos del autor.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(Continuación)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5.5 ESTUDIO DE CASO: ORLANDO FLYE, INGENIERO Y AGRICULTOR

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. EMPRESARIOS DE CIÉNAGA Y ZONA BANANERA DEL MAGDALENA

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

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

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

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

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

6.1. CULTIVOS DE TABACO, CACAO Y PIONEROS DEL BANANO

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

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

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

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

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



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

Fuente: IGAC; elaboración del autor.

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

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

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

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

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

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

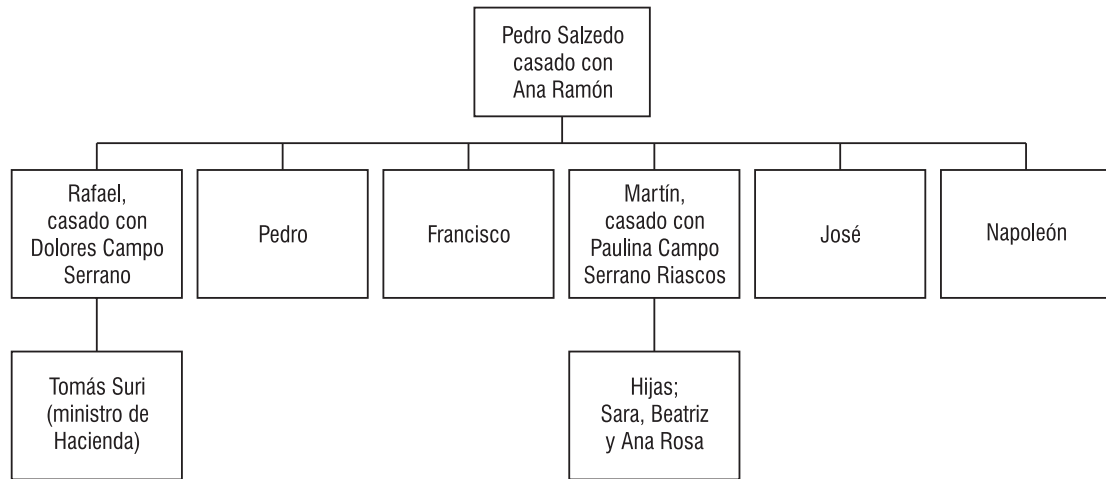
Los Salzedo construyeron una efectiva red familiar, a partir de matrimonios, asociaciones comerciales o alianzas políticas en los departamentos de Magdalena y Atlántico (Diagrama 2): Martín se casó con Paulina Campo Serrano, de cuya unión nacieron ocho hijos, la mayoría posteriormente casados con influentes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

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

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

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

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

DIAGRAMA 2. FAMILIA SALZEDO RAMÓN

Fuente: elaboración del autor.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: Hoyos (1982: 57-58).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 22. PRODUCCIÓN AGROPECUARIA DEL DEPARTAMENTO DEL MAGDALENA EN 1890

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

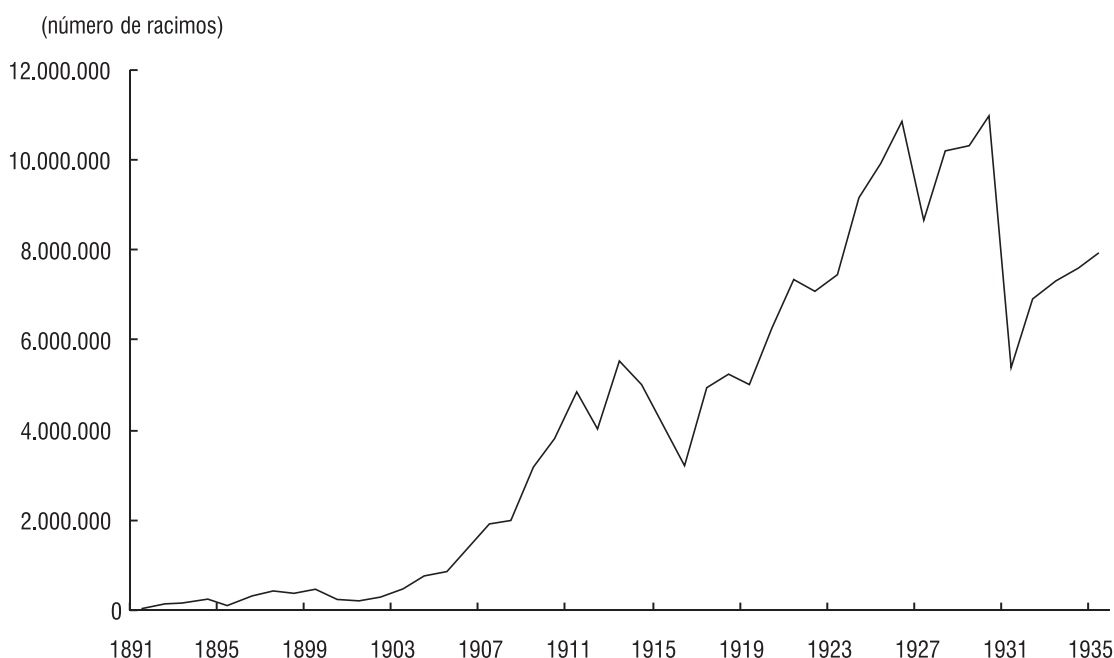
A pesar de la iniciativa empresarial local en el cultivo y exportación de banano, la inversión de capital a gran escala solo se presentó cuando llegaron las empresas extranjeras, lo que confirmaría que a los empresarios nativos les faltó la tecnología del transporte y el capital suficiente para enfrentar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

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

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

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

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



Fuente: Díaz (1996: 284-289).

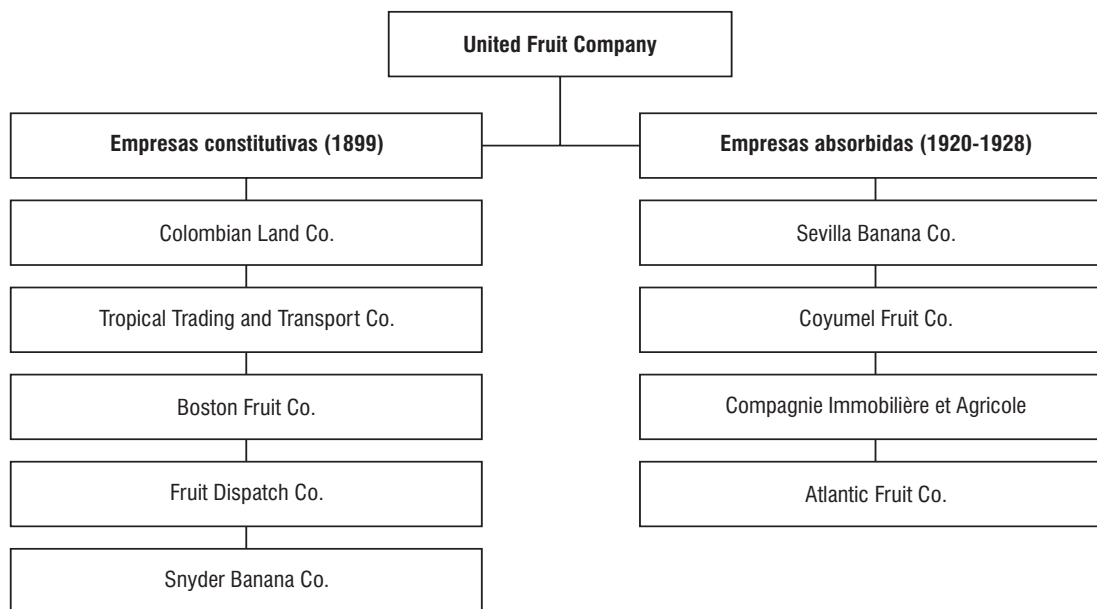
El auge del cultivo del banano continuó a finales del siglo XIX y con él se hizo necesaria la construcción de obras de riego para las fincas bananeras. Por iniciativa privada se construyeron canales de riego como El Apostolado, La Lucía y la acequia El Túnel. En la década de 1890 el gobernador Ramón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

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

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

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

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



Fuente: elaboración del autor.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Retat, Joseph Pepin, Jules Jotter, Alfred Honnoré, y otros de apellido Capmartin, Floraison y Donat, algunos de los cuales ya hacen parte de la tradición familiar magdalenense.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

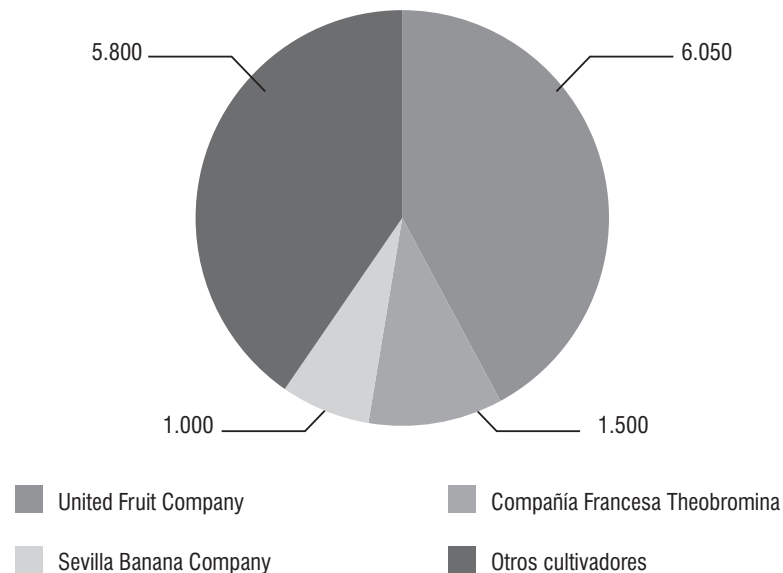
Según algunos testimonios de la época, soterradamente la UFC demoró el transporte y cargue del banano en el ferrocarril y en el muelle de Santa Marta (empresas dominadas por la UFC), al grado que cuando llegó la fruta al puerto de Nueva Orléans, la mayor parte se encontraba en estado de descomposición.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

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

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

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

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



Fuente: Ortega (1923).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¹⁰⁷ Ídem; L-59, ff. 48, 153 y 191.

¹⁰⁸ Ídem; L-59, f. 33.

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

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

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

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

6.3 LAS HUELGAS EN LA ZONA BANANERA

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

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

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

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

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

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

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

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

¹¹¹ AHMG, NPSM, EP núm. 242, 1915.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6.4 LA ZONA BANANERA DESPUÉS DE LA HUELGA

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

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

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

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

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

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

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

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

6.5 EL CAMINO DE BRUSELAS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6.6 REDES EMPRESARIALES Y FAMILIARES EN LA ECONOMÍA DEL MAGDALENA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

país como los Mosquera, Ancízar, Samper, Reyes, Valenzuela, Ferrero, Campu-sano, Robayo, Calderón, Briceño, Pedraza, Sarria, Maldonado, Anzola, Pies-chacón, entre otros.

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