

¿Qué hay detrás del café? Transformación agrícola, mercado de tierras y sociedades comerciales en la producción cafetera del Valle del Cauca 1900-1930. El caso de Sevilla.

Brayan Delgado Muñoz

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE HUMANIDADES
MAESTRIA EN HISTORIA
SANTIAGO DE CALI
2019**

¿Qué hay detrás del café? Transformación agrícola, mercado de tierras y sociedades comerciales en la producción cafetera del Valle del Cauca 1900-1930. El caso de Sevilla.

Brayan Delgado Muñoz

Trabajo de Grado para optar al título de Magister en Historia

Director:

**Hugues Rafael Sánchez Mejía
Doctor en Historia de América Latina
Universidad Pablo de Olavide**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD DE HUMANIDADES
MAESTRIA EN HISTORIA
SANTIAGO DE CALI
2019**

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
1. LA ESTRUCTURA AGRARIA EN EL VALLE DEL CAUCA Y LA PRODUCCIÓN CAFETERA ENTRE 1900 Y 1930: CAMBIOS Y TRANSFORMACIONES	13
1.1. La estructura agraria del departamento del Valle del Cauca	14
1.2. El Café en Colombia 1900-1930	20
1.3. La producción cafetera del Valle del Cauca: Proceso de crecimiento	24
1.4 Proceso de consolidación, empresarios y campesinos	29
2. LAS OPERACIONES DEL MERCADO DE TIERRAS DE SEVILLA: LA EXPANSIÓN DE LA PRODUCCIÓN	47
2.1 Un mercado dinámico: cuatro actores principales y cuatro operaciones	47
2.2 Compraventas	49
2.3 Crédito hipotecario	58
2.4 Adjudicaciones	66
2.5 Permutas	73
3. LAS SOCIEDADES COMERCIALES CAFETERAS: LA COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DESDE LA UNIDAD PRODUCTIVA HASTA EL EXTERIOR	95
3.1. Modelo económico y la exportación del café	79
3.2. Sociedades comerciales cafeteras: producción, procesamiento, exportación y financiamiento.	81
3.3. Comisionistas portuarios	91
3.4. Producción cafetera empresarial	95
3.5. Proceso industrial de trillado en el departamento del Valle del Cauca	100
3.6. Medios de comunicación	110
CONCLUSIONES	117
BIBLIOGRAFÍA	119

ÍNDICE DE IMÁGENES

1	Distribución en área de cultivos en las unidades productivas, años de 1870 y 1960	21
2	Panorámica de la Hacienda Calima, 1929	30
3	Anuncios de algunas marcas nacionales de café entre 1910-1930	92
4	Instalaciones de la empresa Colombia Maritime Company Ltda.	92
5	Interior de las instalaciones de la empresa trilladora La Maria, 1917	101
6	Ruta del Ferrocarril del Pacifico Caldas-Buenaventura, año de 1930	115

ÍNDICE DE TABLAS

1	Productos cultivados en el Valle del Cauca en el año 1915	18
2	Producción cafetera en el Valle del Cauca de 1892	24
3	Unidades productivas en el departamento del Valle del Cauca hasta 1930	31
4	Productores y cafetos producidos en el Valle del Cauca, 1910-1920	32
5	Producción por departamentos 1900-1932 (Valores en miles de sacos de 60 kilogramos café verde)	39
6	Resumen de la producción de café en el Valle del Cauca, 1915-1930	40
7	Municipios y cafetos producidos en el Valle del Cauca de 1932	43
8	Total, de operaciones del Mercado de tierras en Sevilla, 1912-1926	48
9	Seguimiento a las operaciones de compraventa: número y valores totales, años de 1912-1926	54
10	Marcas de café de empresarios caleños década de 1920	82
11	Contrato entre sociedades comerciales regionales con sociedades extranjeras Cali	85
12	Países conectados desde Buenaventura para el suministro de Café	90
13	Compraventas de bienes raíces de sociedades comerciales, década de 1920	97
14	Características de algunas haciendas cafeteras en el Valle del Cauca durante la década de 1920	98
15	Inventario de la empresa la Maria; relación de una parte de lo bienes activos	102
16	Características de algunas trilladoras de Café	
17	Vapores propiedades de Alfonso Vallejo	104
18	Contratos de proveedores de café en Sevilla 1920-1926	107
19	Café procedente del departamento de Caldas transitando hacia el puerto de Buenaventura, años de 1921-1926	112
20	Características de la carga en el viaje de Caldas a Cali, 1924	113
21	Movimiento de la Estación de Cali por el ferrocarril del Pacífico, años de 1924-1926 (Kilos)	116

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1	Municipios productores de café por número de árboles de cafetos, 1927	28
2	Número de cafetos producidos por eje temático, año 1910	37
3	Seguimiento de las operaciones de compraventa de tierra en Sevilla: número de operaciones y valor total, años de 1912 a 1926	53

ÍNDICE DE MAPAS

1	Zonas productoras de café en el Valle del Cauca, año 1915	26
2	Área y corregimientos del municipio de Sevilla entre 1914-1965	46

INTRODUCCIÓN

Durante las primeras décadas del siglo xx, el sector agrícola fue un elemento clave para promover los principales avances que permitieran la transición de una economía de subsistencia al modelo comercial agroexportador. Tales avances fueron estimulados por la expansión de la economía cafetera, factor determinante en el desarrollo económico.

Esta investigación parte de esa premisa para evidenciar cómo se configuró la estructura económica de la región del Valle del Cauca durante el siglo xx y cómo fue su evolución en el montaje económico de la exportación cafetera. Por ello, en esta investigación indaga ¿cuáles fueron los factores estructurales que permitieron la consolidación económica del café?; esta inquietud permitió identificar algunos de los elementos que hicieron posible la producción cafetera en muchas zonas del país, a partir de tomar un caso concreto, el del municipio más productivo del departamento del Valle del Cauca a comienzos del siglo xx: Sevilla.

Para conocer el funcionamiento de la actividad cafetera a nivel general, se estudiaron tres aspectos que explican que se haya podido producir un alto número de cafetos en el municipio de Sevilla y en general en toda la región vallecaucana. De estos aspectos se remarca, en primer lugar, la transformación agrícola que se dio en el Valle del Cauca durante los inicios del siglo xx; en segundo lugar, el establecimiento de un mercado de tierras que se originó con la colonización de los espacios dedicados para la agricultura y, en tercer lugar, la especialización de sociedades comerciales cafeteras que funcionaban a nivel regional, lo que repercutió en la creación de un tejido económico que conectó los mercados internos productores de café con los mercados internacionales.

Los tres factores antes mencionados lograron impulsar y aumentar la producción de café en Sevilla, donde la transformación agrícola incidió en las ventajas naturales del entorno al adecuarlas a una frontera agrícola mucho más productiva; ello gracias al esfuerzo de actores particulares, empresariales y estatales. El mercado de tierras fue un factor esencial para asegurar una presencia de unidades productivas de café con diversos tamaños y propietarios, porque dentro del mercado estas unidades pudieron legalizar sus derechos de propiedad, generar ganancias, cultivar en mayores cantidades y expandir la frontera agrícola

constantemente. Al considerar los resultados de las sociedades comerciales cafeteras se constata que estas permitieron canalizar toda la producción hacia los mercados de demanda (nacionales o extranjero) a través de una serie de innovaciones, redes, créditos, tecnología y una comercialización estable de lo producido.

Una vez presentados de manera sucinta los resultados de cada factor, es necesario explicar qué se entiende por cada uno de ellos; así pues, transformación agrícola es el cambio del entorno natural a uno acondicionado para la producción de un bien específico –en este caso el café–, para ello se desarrollan acciones desde los particulares y desde el Estado, y se combinan inversiones y políticas. Respecto al mercado de tierras, este se comprende como un tipo de mercado que involucra una serie de transacciones efectuadas con una unidad productiva que engloba el derecho a la tierra y a aquello que esta tiene en su interior (casas, cultivos, rastrojeras, animales, herramientas, maquinaria, etc.). Con los términos sociedades comerciales se hace referencia al tipo de negocio comercial establecido o relacionado con la compra, el procesamiento o la venta y el transporte de café en bruto o trillado.

De otro lado, algunos estudios económicos sobre el café en Colombia han examinado su impacto económico a nivel nacional¹, mientras que otros lo han hecho desde una perspectiva regional². Sus hallazgos muestran un panorama donde el inicio del cultivo de café se dio hacia mediados del siglo XIX y se presentó un crecimiento exponencial a partir del siglo XX, gracias a que se combinó la favorabilidad de Colombia para producirlo y el estímulo de mercados internacionales que lo demandaban, especialmente Estados Unidos. Todo este contexto de oportunidades y de cambios, dinamizados por agentes económicos que hicieron parte del proceso, permitieron una modernización del sector agrícola, que se constituyó en el eje determinante de la integración económica, política y social del país.

¹ La bibliografía es extensa, se citan por ahora algunos estudios: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera*. Barcelona, 1927; Arango, Mariano. *El café en Colombia 1930-1958. Producción, circulación y política*. Bogotá, Carlos Valencia Editores, 1982; Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Tercera Edición, Bogotá, Planeta/colmex, 2009. Sin descartar los importantes estudios de Absalón Machado, Renzo Ramírez y José Antonio Ocampo, entre otros.

² La bibliografía es extensa, se citan por ahora algunos estudios: Vilorio, Joaquín. *Café caribe: la economía cafetera en la Sierra Nevada de Santa Marta*. Cartagena, Banco de la República, 1997; Gordillo, Jaime. *Café y crecimiento económico regional: el Antiguo Caldas*. Manizales, Editorial Universidad de Caldas, 2001; Ramírez, Renzo. *Historia laboral de una hacienda cafetera. La Aurora, 1882-1982*. Medellín, Universidad Nacional de Colombia/La Carreta Editores, 2008.

En líneas generales, esta particular producción historiográfica presentó las novedades en los sectores sociales, económicos y políticos; las transformaciones dadas con relación a los beneficios de la producción, la comercialización y la exportación cafetera³; el estudio de las unidades productivas –sistema de hacienda–; las relaciones de trabajo⁴; la formación y la consolidación de la burguesía; las etapas de la vida política⁵; al igual que la indagación en la intervención estatal y las luchas agrarias⁶.

Referente a los estudios contemporáneos sobre el café, las investigaciones se inclinaron analizar los factores internos, que comprenden la expansión cafetera y los cambios ejercidos a partir de la evolución estructural de cada contexto a nivel regional⁷. Se prestó especial atención a la investigación de las unidades productivas y a las formas empresariales cafeteras, haciendo énfasis sobre el sistema de hacienda, las formas de organización y el funcionamiento del régimen laboral entre los siglos XIX y XX, la expansión de la frontera agraria, la distribución y la utilización de baldíos para la consolidación de algunas zonas cafeteras⁸ y, por último, el papel de la intermediación de empresarios en el establecimiento de circuitos y tejidos productivos⁹.

Este tipo de investigaciones permitieron la apertura a un mundo de posibilidades sobre el abordaje de una infinidad de temas que hasta el momento poco habían sido profundizados por la historiografía nacional, y que precisamente se dieron a partir de un enfoque multidisciplinario de autores como Renzo Ramírez Bacca, Joaquín Viloria y Jaime Vallecilla Gordillo, quienes se han convertido en referentes tanto metodológicos como teóricos,

³ Toro Pérez, José Alberto, *Economía cafetera y el desarrollo económico en Colombia*, Bogotá, Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Facultad de Ciencias Sociales. Programa de Relaciones Internacionales, 2013. p. 90; Ospina R., Mariano. Cultivo de Café. Nociones Elementales al alcance de todos los labradores. En *Memoria sobre el cultivo de café*. Bogotá: Banco de la República.

⁴ Machado, A. (1975). Relaciones de producción en la economía cafetera, 1930. En: *Ideología y sociedad*, Bogotá.

⁵ Ocampo, José A. (ed.). *Lecturas de economía cafetera*. Bogotá: Tercer Mundo-Fedesarrollo.

⁶ Legrand, Catherine (1988). *Colonización y protesta campesina en Colombia*. Bogotá, Universidad Nacional.

⁷ Palacios, Marco (1893). *El café en Colombia 1850-1970*. Segunda edición. Bogotá y México D. F.: El ancla y el Colegio de México.

⁸ Ramírez, B., R. (2000). *Colonización del Líbano. De la distribución de baldíos a la formación de una región cafetera, 1849-1907*. (Serie Cuadernos de Trabajo de la Facultad de Ciencias Humanas, n.º 23). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Santos, Adriana; Sánchez, Hugues y Blanquiceth, Miguel. «*Tierras públicas y privadas para la cría de ganado y cultivos de café en una zona de frontera del Caribe colombiano: Valledupar (Magdalena), 1920-1940*».

⁹ Viloria de la Hoz, J. (1997). *Café caribe: la economía cafetera en la Sierra Nevada de Santa Marta*. Cartagena: Banco de la República.

sobre todo en el tratamiento y el procesamiento de las fuentes utilizadas en cada una de sus investigaciones, bajo una perspectiva de la historia local¹⁰.

Los autores antes mencionados denotan el interés del Estado nacional, departamental y local por favorecer el cultivo del café con políticas y concesiones de tierra; señalan que la producción se generó a partir de unidades productivas de distintos tamaños (pequeñas, medianas y grandes), pero que la base principal fueron los pequeños productores, especialmente los colonos de baldíos, y las tierras dadas en concesión a empresarios. Dichos autores se aproximan a entender las operaciones de compraventa, hipotecas y permutas que generaron los colonos ya posesionados sobre la tierra; elaboran una estadística pormenorizada de la producción, los árboles cultivados y los sacos exportados; e identifican las redes de transporte del grano y los mercados de destino, donde determinan algunas firmas comerciales que se encargaban de venderlo al exterior.

Ahora bien, es necesario examinar los objetos de investigación que no hicieron parte de ese balance; al parecer, lo que faltaría por analizar más detenidamente serían los efectos de esa transformación agrícola en lo que concierne al café; indicar la dinámica del mercado de tierras más allá de una sola operación (la compraventa) y profundizar en lo que pasaba con los otros tipos de operaciones (adjudicaciones, permutas, créditos hipotecarios). Asimismo, conocer un poco más de cerca la lógica y el circuito de comercialización de las sociedades, en función de la exportación del grano a los mercados internacionales y el flujo de financiación internacional.

De este modo, este trabajo aportará al estudio del desarrollo del sector agrícola cafetero en la región en los primeros treinta años del siglo XX, época sobre la cual la producción historiográfica es parcialmente inexistente¹¹. La investigación logró avances en cuanto al conocimiento de las innovaciones claves que se dieron en la economía; donde se promovió tanto la producción cafetera en manos de miles de campesinos como el surgimiento de una clase que logró explotar el grano a nivel empresarial, lo que exigió la configuración de

¹⁰ Ramírez, B., R. (2008a). *Historia laboral de una hacienda cafetera. La Aurora, 1882-1982*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia-La Carreta Editores.

¹¹ Jiménez, Zuluaga César, “Historiografía empresarial e industrial sobre el Valle del Cauca”, 1950–2007, En: Histórielo. *Revista de Historia Regional y Local* ISSN: 2145–132X [vol. 4, No. 8] julio – diciembre de 2012.

circuitos y redes comerciales a nivel regional, con el fin de agenciar los procesos de la actividad de manera global: enmarcado en tres grandes actividades 1. la producción, 2. el procesamiento y 3. la exportación (todos estos procesos serán desarrollados y caracterizados a lo largo de los acápite).

Es así como, la presente investigación se apoyará en un marco teórico que permitirá comprender cómo se conectó la producción de un espacio local latinoamericano como el Valle del Cauca con un espacio internacional como Estados Unidos, y analizar los factores que hicieron que dicha conexión fuera posible. Dicho marco teórico es el mercado de factores, propuesto por Colin Lewis y en el cual el autor afirma que la conexión es posible a través de tres premisas: primera, que el espacio local tenga las condiciones propicias (lotería de bienes favorables, según sus propios términos) para producir un bien agrícola determinado, en este caso el café; segunda, que dicho espacio local cuente con la tierra en cantidades abundantes y de buena calidad para producirlo, pero que, además, logre agenciar un proceso de privatización y de producción exitoso sobre ella; tercera, que dicho espacio consiga crear una fuente de capital que le permita introducir las mejoras a la tierra, al cultivo y a las propiedades y, por consiguiente, aumente su interés de comercialización y pueda competir en el mercado¹².

Si estos tres requisitos se dieron dentro del contexto de conformación de la primera economía global entre 1840 y 1930, y permitieron llevar un producto local como el café de Sevilla a un mercado internacional como el estadounidense, fue por la lógica de la oferta y la demanda entre los países de América Latina, que se configuraron como proveedores de materias primas y alimentos para los países norteamericanos y europeos en vías de industrialización¹³.

¹² Lewis, Colin. «Economías de exportación», Capítulo 3, En: Ayala, Enrique (Coord.), *Historia general de América Latina. Los proyectos nacionales latinoamericanos: sus instrumentos y articulación, 1870-1930*, Volumen VII, París, Unesco/Trotta, 2008, pp. 79-109.

¹³ La bibliografía sobre este proceso es extensa, algunos ejemplos son: Lluch, Andrea. «Comercio y crédito en La Pampa a inicios del siglo XX». Tesis Doctoral, Universidad Nacional de La Pampa, 2004; Ayala, Enrique (Coord.), *Historia general de América Latina. Los proyectos nacionales latinoamericanos: sus instrumentos y articulación, 1870-1930*, Volumen VII, París, Unesco/Trotta, 2008, pp. 79-109; Casson, Mark y Lee, John. «The origin and development of markets: a Business History perspective», En: *Business History Review*, n.º 85, 2011, pp. 9-37.

Como ya se sabe, Colombia y sus departamentos se orientan al cultivo de productos como banano, caña y café¹⁴; dentro de ese contexto, Sevilla logró configurar, según demuestran las cifras, una producción altísima de uno de estos productos: el café. Si ello sucedió fue porque lo propuesto por Lewis en su teoría de mercado de factores estaba presente en Sevilla: un espacio privilegiado para producir un café de calidad, con una lotería de bienes favorables en terrenos, climas, pisos térmicos y disponibilidad de tierras; una configuración donde, según los registros notariales del mercado de tierras, se ve una dinámica legalización, ampliación y producción de las unidades; además de la activa presencia de sociedades comerciales cafeteras que llevaban el grano hacia los mercados y generaban los capitales necesarios para seguir mejorando el negocio. Estas condiciones de configuración de mercados de factores se verán también en una serie de estudios de caso sobre el fenómeno agroexportador en ámbitos nacionales y regionales sobre los que se apoya esta investigación¹⁵.

Teniendo en cuenta el contexto, el marco teórico y los objetivos planteados en esta investigación, se considera que las fuentes más útiles para la indagación son los protocolos notariales y las fuentes contemporáneas que los complementan. Lo anterior, dado que los protocolos notariales permiten detallar las transacciones que efectuaban los actores sobre la tierra y dentro del ámbito de los negocios comerciales; además, las relaciones de crédito existentes entre ambas partes. Por esta razón, se revisó el archivo de la Notaría Única de Zarzal (de los años de 1912-1915), de la Notaría Primera de Sevilla (de los años 1915-1926) y de la Notaría Primera de Cali, el cual reposa en el Archivo Histórico de Cali (de los años 1916-1926). Esta revisión se eligió en vista de que al juntar las notarías de Zarzal y Sevilla se logra tener una continuidad de las operaciones de tierra y de los actores sevillanos entre 1912 y 1926; y la notaría de Cali se escogió para seguir las transacciones de las sociedades

¹⁴ La bibliografía sobre este aspecto es muy extensa, al respecto ver: Henderson, James. *La modernización en Colombia: los años de Laureano Gómez 1889-1965*. Primera Parte. Medellín, Universidad de Antioquia, 2006, pp. 1-276; Pachón, Álvaro y Ramírez, María (Ed.). *La infraestructura del transporte en Colombia durante el siglo XX*. Bogotá, Fondo de Cultura Económica/Banco de la República, 2006; Posada, Eduardo (Coord.). *Colombia. La apertura al mundo*. Tomo 3 1880-1930. Madrid, Fundación Mapfre/Taurus, 2015.

¹⁵ Algunos estudios son: Lluch, Andrea. «Comercio y crédito en La Pampa a inicios del siglo XX». Tesis Doctoral, Universidad Nacional de La Pampa, 2004; Almonacid, Fabián. *La agricultura chilena discriminada (1910-1960). Una mirada de las políticas estatales y el desarrollo sectorial desde el sur*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 2009; Ejea, María. «Café y Cultura Productiva, en una región de Veracruz». En: *Nueva Antropología*, Volumen 22, n.º 70, 2009, pp. 33-56; Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el departamento del Valle del Cauca, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010. Existen otros trabajos similares que serán utilizados a lo largo de esta investigación.

comerciales cafeteras. Prima, entonces, el interés de revisar fuentes locales y regionales en menoscabo de otras fuentes más lejanas.

Referente a las fuentes contemporáneas se puede decir que son aquellos materiales como libros, gacetas y boletines estadísticos editados en su momento por actores particulares o estatales, quienes hicieron un esfuerzo por recopilar datos sobre la producción, la comercialización y la exportación del café; además, algunos libros mencionaron las políticas que se dictaron en la materia, entre ellos *El libro azul de Colombia, Colombia cafetera*; informes estadísticos como *El Boletín Estadístico Departamental*; materiales de consulta como *El almanaque de los hechos colombianos*. Todos estos materiales reposan en la Biblioteca Luis Ángel Arango y la Biblioteca Nacional de Colombia, ambas ubicadas en la ciudad de Bogotá; y en la Biblioteca Mario Carvajal y el Centro de Documentación del Banco de la República, ubicados en la ciudad de Cali.

La metodología que se utilizó para procesar y analizar tal volumen de información fue crear unas muestras representativas por año, para conocer y tratar de generar tendencias; esta decisión se tomó por motivos de tiempo, ya que no sería posible revisar el gran volumen de información disponible en los archivos consultados. Por ello, se intentó recoger una parte de las transacciones por cada año para analizarlas lo más pormenorizado posible y establecer las tendencias desde 1912 a 1926.

Este trabajo de investigación se desarrolló en tres fases. La primera fase fue el trabajo de campo, que consistió en hacer las visitas necesarias a los lugares donde reposaba la información; se inició con las bibliotecas y, posteriormente, se visitaron las notarías de Sevilla y Zarzal; luego se visitó el fondo notarial del Archivo Histórico de Cali. La segunda fase fue el procesamiento de la información mediante la transcripción en documento de Word, la elaboración de bases de datos y la cuantificación en libros de Excel. Posteriormente, se organizó la información a través de las siguientes categorías principales: transformación agrícola, mercado de tierras y sociedades comerciales cafeteras. Por último, la fase final fue la escritura de este documento.

Teniendo en cuenta todo lo antes mencionado, se elaboró este documento que está dividido en tres capítulos. El primer capítulo, *La estructura agraria en el Valle del Cauca y la*

producción cafetera entre 1900 y 1930: cambios y transformaciones, aborda e identifica, de manera general, los factores dados en la región para el asentamiento y la transformación del sector agrícola regional; en él se estudia la producción cafetera y su impacto, con relación al análisis de su expansión y los actores detrás de ese acrecentamiento. En el segundo capítulo, *Expansión de la frontera agraria en Sevilla, el establecimiento de mercado de tierra*, se estudia el establecimiento de un mercado de tierra en el norte del Valle del Cauca, a través de las transacciones sobre los derechos de la tierra desde una escala local, se intenta evidenciar la coexistencia de diferentes actores que lograron acceder a los derechos de propiedad a través de diversos mecánicos como la colonización espontánea, la adjudicación, la compraventa, la permuta, la herencia, el crédito hipotecario y las divisiones; todo esto le facilitó a los diferentes actores poder privatizar los derechos de la tierra.

El tercer apartado, *De la unidad productiva al mercado mundial, el caso de la exportación de café en el Valle del Cauca; circuito económico y la intermediación empresarial 1900-1930*, explica la racionalidad económica y empresarial derivada de la producción, el procesamiento y la exportación de café. En este capítulo se estudian las principales características en la intermediación económica; se analiza la conformación de sociedades comerciales y las funciones que estas ejercieron, el establecimiento de trilladoras y de empresas cafeteras, y la creación del circuito económico establecido en la comercialización de café a nivel interregional; se distinguen las rutas y los agentes que movieron la producción cafetera entre regiones y, finalmente, se examina la exportación de café a través del puerto de Buenaventura.

CAPÍTULO 1.

LA ESTRUCTURA AGRARIA EN EL VALLE DEL CAUCA Y LA PRODUCCIÓN CAFETERA ENTRE 1900 Y 1930: CAMBIOS Y TRANSFORMACIONES

La producción cafetera del departamento del Valle del Cauca es el resultado de un estímulo macroeconómico y de la transformación de la estructura agraria, debido a la conjugación de varios factores que intervinieron en distintas formas y terminaron por cambiar su inicial orientación de pequeños mercados hacia mercados nacionales e internacionales.

En primera instancia, el estímulo macroeconómico fue la demanda de café por parte del mercado externo. Varios autores han afirmado que el crecimiento de la producción cafetera a nivel nacional se dio debido a la demanda internacional por parte de los países en vías de industrialización, especialmente los Estados Unidos¹⁶. En este trabajo el estímulo principal para tener en cuenta será este, dado que la exportación cafetera fue el principal producto en la balanza del comercio exterior colombiano¹⁷.

En ese sentido, el departamento del Valle del Cauca también se insertó dentro de esta dinámica, por lo que aumentó de manera espectacular su producción de 1900 a 1930¹⁸. El proceso de transformación que se desarrolló durante esos 30 años fue gradual y, dependiendo de la lectura que se haga, podría parecer que fue lento o rápido¹⁹. De acuerdo con el análisis que se hizo para esta investigación, y tomando como referencia el café, la transformación de la agricultura fue relativamente rápida y constituyó la base que propició el desarrollo de dicho cultivo en el departamento.

¹⁶ Posada, Jorge. *Libro azul de Colombia*. Nueva York, The J. J. Little & Ives Comp., 1918.

¹⁷ Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009; Ocampo, José Antonio. *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*, Bogotá, Universidad de los Andes, 2013; Posada, Eduardo (Coord.). *Colombia. La apertura al mundo*. Tomo 3 1880-1930. Madrid, Fundación Mapfre/Taurus, 2015.

¹⁸ Valdivia, Luis. *Economía y espacio: El Valle del Cauca 1850-1950*. Cali, Universidad del Valle, 1992; Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el departamento del Valle del Cauca, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010.

¹⁹ Valdivia, Luis. *Economía y espacio: El Valle del Cauca 1850-1950*. Cali, Universidad del Valle, 1992; Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el departamento del Valle del Cauca, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010.

1.1. LA ESTRUCTURA AGRARIA DEL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

En este apartado se realiza un estudio general de la estructura agraria del departamento del Valle del Cauca, establecido a partir de cambios en la participación de varias esferas, la presencia de condiciones excepcionales para la agricultura, la estructura y la distribución de la tierra, la expansión de la frontera agraria, el mejoramiento de la infraestructura de transporte, la adopción de un modelo económico liberal, la diversificación y la especialización de la producción agrícola del departamento, los dos modelos de comercialización, y la estructura de multicultivos desarrollados por parte de los campesinos.

Dentro de la estructura agraria del Valle han incidido dos esferas: una estatal, cuya manera de manifestarse ha sido a través de un conjunto de instituciones públicas de carácter nacional (Ministerio de Fomento, de Agricultura, de Hacienda, y de Industria, oficinas estadísticas); de carácter regional (Gobernación y Asamblea del departamento del Valle); y de carácter municipal (alcaldías, concejos y otros organismos) que, conjuntamente, elaboraron una serie de políticas económicas para desarrollar la producción de cultivos comerciales de exportación. La otra esfera es la privada, donde intervinieron asociaciones, gremios y personalidades como empresarios, políticos y comerciantes (ubicados principalmente en Cali, Palmira y Buga), cuya finalidad era intervenir en la elaboración de políticas concernientes al departamento, aportar a la financiación de los proyectos y colaborar en su gestión. Lo más importante por considerar es la complementariedad de ambas esferas para planificar y adelantar los cambios que creían necesarios²⁰.

De otro lado, no se puede olvidar las excepcionales condiciones geográficas y climáticas presentadas en el valle geográfico del río Cauca, las cuales facilitaron el fomento de la producción agrícola. Inicialmente, la disponibilidad de suelos fértiles con un área de 188 160 hectáreas facilitaba el cultivo de diferentes productos²¹. La composición del suelo con

²⁰ Autores que se sitúan en esta complementariedad de ambas esferas: Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. «La aparición de un mercado de factores y la industrialización de Cali y el Valle del Cauca». En: *Buscando el crecimiento económico en Cali: factores de mercado, industrialización y empresariado, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2018; Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el departamento del Valle del Cauca, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010.

²¹ Del número del área se tiene que el 22 % hacía parte de la zona plana (4600 km²), el 55 % lo componían los terrenos altos (11 270 km²) y terreno restante se componía de tierras onduladas, islas, arrecifes, etc. Sobre el total de la superficie, el 67 % era dedicado a la agricultura, pastos y dehesas, y el 33 % aún eran tierras que estaban sin explotar y habían permanecido incultas (baldíos y ejidos). Finalmente, se debe mencionar que del

sustratos ricos en arcilla y minerales le dieron una feracidad a la tierra del departamento, lo que permitió obtener varias cosechas en el año. Además de ello, la ubicación de distintos pisos térmicos, desde el nivel del mar hasta los 2800 m s. n. m., facilitó que se pudiera cultivar productos propios del trópico al igual que aquellos que eran de zonas templadas. Por último, la disponibilidad del agua en abundancia gracias a los múltiples ríos tributarios del río Cauca –y el aprovechamiento de la inundabilidad de este sobre la zona plana del valle– y a la alta pluviosidad en épocas invernales, dotaron permanentemente del recurso hídrico a todas las zonas cultivables del departamento²².

Otro elemento de suma importancia para la producción agrícola del departamento tiene que ver con la estructura y la distribución de la tierra. Básicamente, durante los años que van desde 1900 a 1930 el departamento del Valle del Cauca atravesó un período de fragmentación de grandes extensiones de tierras (indivisos), en continuidad de lo acaecido desde el siglo XIX²³; de colonización de nuevos espacios, principalmente en zonas cordilleranas; de distribución de baldíos nacionales, departamentales y municipales a cultivadores ya asentados en sus respectivos poblados²⁴; de venta de tierras y mejoras por parte de compañías colonizadoras²⁵; de legalización de derechos de propiedad tanto a colonos como a campesinos ya radicados, al igual que a empresarios, compañías territoriales y entes estatales²⁶; y de dinamización del mercado de tierras mediante la existencia de múltiples transacciones de compraventas y traspasos entre los actores particulares²⁷. Es decir, el factor

67 % cultivado, el 39 % del área era en zona cálida, el 26 % en zona templada y el 35 % en zona fría. Véase: Archivo Histórico de Cali, Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Departamental, «Censo agrícola departamental», año 1928, p. 6.

²² Sobre las condiciones geoclimáticas del departamento del Valle del Cauca consultar: Valdivia, Luis. *Economía y espacio: el Valle del Cauca 1850-1950*. Cali, Universidad del Valle, 1992; Perafán, Aceneth y Motta, Nancy. *Historia ambiental del Valle del Cauca. Geoespacialidad, cultura y género*. Cali, Universidad del Valle, 2010.

²³ «La destrucción de las unidades productivas debemos agregarle las reformas de medio siglo, especialmente la abolición de la esclavitud y la desamortización de bienes de manos muertas. La libertad de los esclavos obligó a los grandes propietarios a implementar otras formas de sujeción de la mano de obra. La alternativa más viable fue el sistema de arrendamiento, que se había comenzado a establecer desde la segunda mitad del siglo XVII y en la nueva coyuntura se volvió imprescindible». Véase En: Londoño p. 414-415.

²⁴ Quejada Camacho, Juan Carlos «Manejo estatal de baldíos: factor de crecimiento en el departamento del Valle del Cauca, 1910-1920», *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura* 43.1 (2016): 135-163.

²⁵ Londoño, Jaime. «Un empresario territorial caucano: Lisandro Caicedo», En: *Región. Revista del Centro de Estudios Históricos Regionales del Suroccidente Colombiano*, Cali, Universidad del Valle, 1993.

²⁶ Quejada, Juan Carlos «Manejo estatal de baldíos: factor de crecimiento en el departamento del Valle del Cauca, 1910-1920», En: *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*. Vol. 43., n.º 1, 2016, pp. 135-163.

²⁷ Esta movilidad puede ser observada a través de la revisión de la fuente empírica en el Archivo Histórico de Cali y las Notaría Primera de Sevilla y de Zarzal.

de la tierra era sumamente móvil en aquellos años, lo que permitió ampliar de forma constante la frontera agrícola, hacer posible la presencia de distintos tipos de unidades y, a su vez, de distintos tipos de actores (colonos, empresarios, comerciantes, Estado, etc.).

La dinamización del movimiento de tierras fue un factor fundamental para la expansión de la frontera agraria. En este proceso intervinieron dos clases de estímulos: el primero, la necesidad de buscar sustento y asegurar un bien por parte de miles de campesinos provenientes de Antioquia y del viejo Caldas; el segundo, la posibilidad de generar excedentes económicos a partir de la venta de productos agrícolas y pecuarios tanto a mercados locales como a sociedades comerciales que los direccionaban hacia el exterior. Estos intereses generaron continuos movimientos de colonización, ya fueran espontáneos (desmonte y asentamiento libre por campesinos) o dirigidos (ventas de lotes por compañías territoriales privadas) sobre nuevas tierras en zonas de cordilleras o, en menor medida, en el valle geográfico que aún era anegadizo. Estos movimientos insertaron continuamente nuevos terrenos a la producción tanto de bienes de consumo local (plátano, arroz, pancoger, etc.) como de exportación (café, cacao, caña de azúcar, etc.) mediante la adecuación de estos a través de la siembra de pastos artificiales como pará y guinea para la ganadería, y el uso de arado, semillas y fertilizantes para los cultivos²⁸.

Otro aspecto que llevó a la transformación de la estructura agraria del departamento fue la posibilidad de transportar eficazmente los productos que se cultivaban. Estas mejoras vinieron dándose desde finales del siglo XIX con el establecimiento de la primera línea del ferrocarril entre Buenaventura y Córdoba (1878), la inauguración de la navegación a vapor por el río Cauca (1887) y la continua mejora de los caminos de herradura y de los pasos sobre el río Cauca. Esta tendencia fue mucho más significativa durante la primera mitad del siglo XX: la red ferroviaria se extendió desde Buenaventura hasta Cali, luego a Palmira, después a Buga, Cartago, el viejo Caldas y Antioquia; la navegación a vapor en los primeros 20 años aumentó su flota, organización y capacidad de transporte; los caminos de herradura fueron

²⁸ Para observar todos los procesos citados consultar: Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca. Políticas estatales, trabajo y tecnología, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010; Quejada, Juan Carlos. *Oferta, manejo estatal y uso de terrenos baldíos. El caso del departamento del Valle del Cauca (Colombia), 1910-1920*. Saarbrücken (Alemania), Editorial Académica Española, 2016; Batero, Julieth. *Cosechando las semillas del progreso: producción agraria, crecimiento económico y diversificación productiva en el Valle del Cauca 1910-1940*. Tesis de maestría, Departamento de Historia, Universidad del Valle, 2017.

dando paso a las primeras carreteras asfaltadas que conectaron las ciudades del valle geográfico —de manera paralela al ferrocarril— y, a su vez, se complementaron con la construcción de los primeros puentes metálicos sobre el río Cauca. Un elemento que se sumó a esta mejora fue el tranvía de Cali y la presencia de la arriería en zonas de piedemonte cordillerano²⁹. La mejora en el transporte resultó fundamental porque redujo los costos y favoreció para que el precio final de los productos fuera más bajo y llegara a más mercados de consumo³⁰.

Justamente, el mejoramiento de la infraestructura del transporte denota otro cambio que experimentó la región: la adopción de un modelo económico liberal, basado en la importación de tecnología y la exportación de productos primarios hacia el mercado mundial. Este modelo es el resultado de aprovechar las oportunidades del mercado mundial a través de las bonanzas de quina, añil y caucho, junto a las demandas de tabaco, cacao, cueros y café, experimentadas en el siglo XIX, donde el departamento era distribuidor a través de sociedades comerciales o productores directos. Ese modelo exigió que la región comenzara la búsqueda de nuevos productos de interés comercial (el algodón), la potencialización de los ya existentes (la caña de azúcar, el cacao y, por supuesto, el café) y la relegación de otros productos que no eran ya rentables (el tabaco). El modelo también generó la estrecha colaboración entre las instituciones estatales y la esfera privada —como ya se había explicado anteriormente—, esfuerzos reflejados en mejorar la competitividad para exportar (mejoramiento de los transportes, vías de comunicación, sistemas de producción agropecuaria, introducción de técnicas y tecnología, estudios científicos, etc.) y en apoyarse en esta actividad, buscando generar crecimiento económico para la región³¹.

²⁹ Entre varias lecturas se citan: Valdivia, Luis. *Economía y espacio: el Valle del Cauca 1850-1950*. Cali, Universidad del Valle, 1992; Vásquez, Édgar. *Historia de Cali en el siglo 20. Sociedad, economía, cultura y espacio*. Cali, Universidad del Valle, 2001, pp. 7-126.

³⁰ Basado en la dinámica del modelo *Staple* (de la escuela norteamericana) que ubica como un factor central el desarrollo de medios de transporte porque disminuye el valor de los fletes y aumenta la competitividad de los productos básicos de exportación de una región, con lo que ayuda a garantizar el éxito o el fracaso del modelo de exportación, ver: Vallecilla, Jaime. *Café y Crecimiento Económico Regional: el Antiguo Caldas 1870-1970*. Manizales, Universidad de Caldas, 2001, pp. 38-42.

³¹ Valdivia, Luis. *Economía y espacio: el Valle del Cauca 1850-1950*, Cali, Universidad del Valle, 1992; Alonso Valencia, *Empresarios y políticos en el Estado Soberano del Cauca, 1860-1895*. Cali, Universidad del Valle, 1993; Ocampo, José Antonio, «El surgimiento de Cali como centro industrial», En: Ocampo, José Antonio y Montenegro, Santiago, *Crisis mundial, protección e industrialización*, Bogotá, Grupo Editorial Norma, 2007; Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca. Políticas estatales, trabajo y tecnología, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010; Quejada, Juan. *Las casas comerciales de Cali: redes, mercancías, servicios e inversiones, 1880-1900*. Tesis de Maestría, Inédita.

A través de las fuentes y de algunos estudios se ha observado que, conforme avanzaba la primera mitad del siglo XX, el departamento del Valle del Cauca presentaba un panorama agrícola de diversificación y, a la misma vez, de especialización. La diversificación era en materia de cultivos: maíz, arroz, cacao, café, plátano, yuca, tabaco, caña dulce, legumbres, papa, arracacha, naranjas... sus múltiples climas, pisos térmicos y distintos tipos de suelos lo permitían. Además, la aparición de nuevas poblaciones incentivó la producción para el consumo interno, mientras la orientación a la exportación motivaba la producción de cultivos de tipo comercial³²; el censo agrícola de 1915 da muestra de ello:

Cuadro n.º 1. Productos cultivados en el Valle del Cauca en el año 1915

PLANTACIONES Y DEHESAS	HECTÁREAS CULTIVADAS		PRODUCTO ANUAL	VALOR COMERCIAL EN ORO (en pesos)
	Número	Árboles	Total en kilogramos	
Cacao	10.685	4.274.000	2.200.000.000	\$1.100 000,00
Maíz	6000		12.000.000.000	\$240.000,00
Café	5604	11.208.000	5.604.000.000	\$1.120.000,00
Plátanos	4300	2.150.000	43.000.000.000	\$430.000,00
Caña dulce azúcar	3000	''	5.250.000.000	\$420.000,00
Tabaco	958	''	1.149.000.000	\$459.600,00
Yuca y otras raíces	800	''	4.000.000.000	\$160.000,00
Arroz	797	''	1.574.000.000	\$239.100,00
Papas	152	''	152.000	\$12.160,00
Arracacha	150	'''	285.000.000	\$1.425,00
Fique	150	150	75.000.000	\$15.000,00
Caucho	144	36.000	18.000	\$7.200,00

Fuente: Archivo Histórico de Cali, Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Departamental «Censo Agrícola Departamental», año 1915-1916, p. 69.

En sentido contrario, la diversificación dio paso a una especialización agrícola; por ejemplo, la caña de azúcar se centró en municipios de la suela plana, como Palmira, Jamundí y Buga; el cultivo del café paulatinamente se concentró, casi exclusivamente, en Sevilla, Alcalá,

³² Archivo Histórico de Cali, Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Departamental «Censo agrícola departamental», año 1915-1916; Valdivia, Luis. *Economía y espacio: el Valle del Cauca 1850-1950*, Cali, Universidad del Valle, 1992; Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca. Políticas estatales, trabajo y tecnología, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010; Batero, Julieth. *Cosechando las semillas del progreso: producción agraria, crecimiento económico y diversificación productiva en el Valle del Cauca 1910-1940*. Tesis de Maestría, Departamento de Historia, Universidad del Valle, 2017.

Ansermanuevo, Caicedonia, El Águila, Riofrío, Trujillo, Ulloa, El Cairo, Argelia, entre otros³³.

Junto a la diversificación y la especialización de su producción, otro rasgo diferenciador de la estructura agrícola es la doble comercialización de sus productos: por un lado, parte de la producción se comercializaba dentro y para circuitos locales; y, por otro lado, se buscó ofertar directamente la demanda a nivel internacional. Esa dinámica generó en la producción agrícola del departamento un nivel de utilidad de \$5.156.631 oro en el año 1928, donde el 72 % lo representó el mercado local y el 28 % restante el mercado internacional³⁴. Si se examina la comercialización, cuantificando las hectáreas encaminadas a la producción, se ve que hubo una concentración en el cultivo de tres productos: cacao, maíz y café, los cuales ocupaban el 68 % de la tierra, por un valor comercial aproximado de \$2.220.000 oro; ahora bien, solo el cacao y el maíz representaban el 70 % del valor total comercializado, y el restante 30 % de la rentabilidad pertenecía a la economía cafetera³⁵. En resumen, los productos agrícolas del departamento tenían la posibilidad de orientarse hacia dos mercados distintos, de allí que hubiera gran variedad de producción y comercialización.

Otro aspecto que componía la estructura agrícola del departamento del Valle del Cauca fueron los campesinos colonos con unidades agrícolas con multicultivos. Se ve entonces que, a lo largo de las dos primeras décadas del siglo XX, claramente hubo una tendencia predominante del sector agrícola en el cultivo de bienes intercalados, sombrío-policultivo; el café fue el mejor exponente de esta forma de sembrar, como lo afirma Marco Palacios: «El café se desarrolló con los cultivos de caña, maíz, yuca, plátano y banano; pastizales para las mulas, bestias de carga, y ganadería de ceiba»³⁶. Esta diversificación respondió a una necesidad clara de subsistencia, donde la unidad productiva se caracterizó por su diversificación entre cultivo de especies frutales y pecuarias al ser claves para el sostenimiento de las economías campesinas; pero, aunado a esta necesidad, también se

³³ Federación Nacional de cafeteros, *Paisaje cafetero*, [Internet], [consultado el 25 de abril del 2017] disponible en: https://valle.federaciondecafeteros.org/fnc/inc_nuestros_proyectos/category/182.

³⁴ Archivo Histórico de Cali, Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Departamental «Censo Agrícola Departamental», año 1928, pp. 137-145r-v.

³⁵ Archivo Histórico de Cali, Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Departamental «Censo Agrícola Departamental», año 1928, pp. 137-145r-v.

³⁶ *Ibíd.*, p.181.

orientaron a comercializar esos productos en algún mercado, fuere a través de un intermediario o directamente³⁷.

Para concluir, el departamento Valle del Cauca contó con una diversidad de los productos agropecuarios florecientes en el mercado interno gracias a la ocupación de nuevas tierras y a tener garantizado el acceso a fuentes hídricas y a capital humano. No cabe duda que un aspecto relevante fue la ejecución de políticas por parte del Estado, lo que impulsó el desenvolvimiento del sector agrícola a nivel nacional y local, en beneficio y estímulo del desarrollo de la agricultura a nivel regional³⁸.

1.2. EL CAFÉ EN COLOMBIA 1900-1930

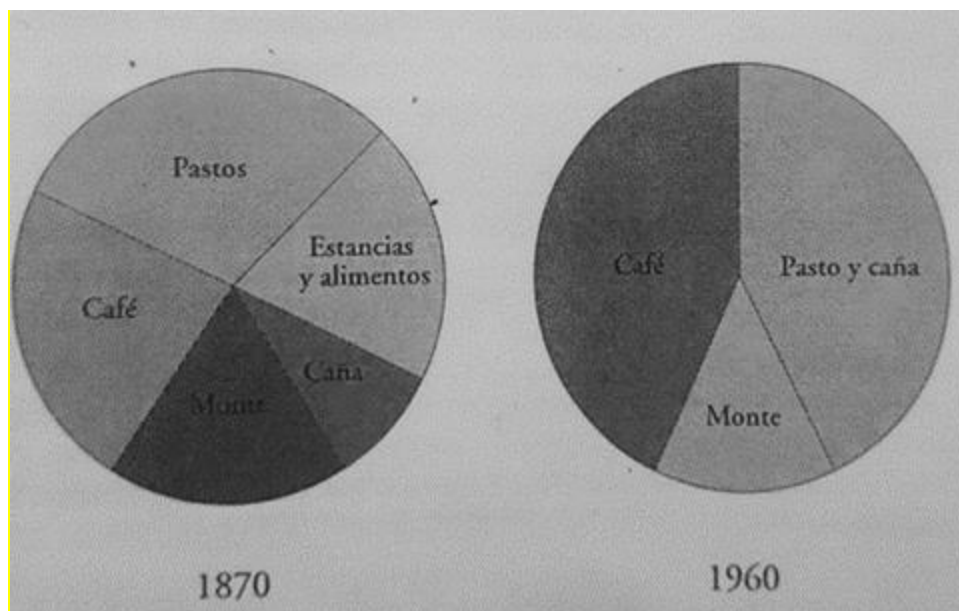
El cultivo del café en Colombia se inició durante la segunda mitad del siglo XIX. Marco Palacios ha realizado un estudio donde señala que: «En su primer ciclo de expansión 1850-1910 y en el segundo y definitivo 1910-1960, la caficultura conectó apartados intersticios de los andes al mar Caribe por el río Magdalena y por el ferrocarril al océano Pacífico»³⁹. Dicho ciclo de expansión fue diferente en cada una de las regiones: Santander fue de los primeros departamentos en cultivar el grano (1840-1900), le siguió Cundinamarca y Tolima (1875-1900), Antioquia (1885-1905); finalmente y más tardío, la región el departamento del Valle del Cauca (1880-1930). Así pues, el café resultó ser un cultivo que tuvo ciclos diferentes y cubrió varias regiones, es decir, se convirtió en el primer cultivo producido a nivel nacional.

³⁷ Eduardo Mejía. *Origen del campesinado vallecaucano. Siglo XVIII y siglo XIX*. (Cali: Universidad del Valle, 1993; Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009; Monsalve, Diego. *Colombia cafetera*. Barcelona, 1927, pp. 560-584.

³⁸ No existe ningún trabajo en la historiografía regional que haya intentado analizar la creación de políticas públicas para el fomento de la agricultura.

³⁹ Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009, p. 58.

Imagen n.º 1. Distribución en área de cultivos en las unidades productivas, años 1870 y 1960



Fuente: Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009, p. 319.

Este florecimiento se logró por la experiencia que tuvo el país en la exportación de otro tipo de frutos, gracias al boom comercial de las exportaciones de tabaco, quina y añil; estos fueron los primeros intentos por consolidar algunos productos en el mercado mundial. A pesar del fracaso resultado de los cortos tiempos en que se demandaron estos bienes, ayudó a crear toda la experticia para entender el funcionamiento del modelo agroexportador que el país necesitó para vincular a largo plazo un producto que rindiera rentabilidad en períodos largos y constantes en el mercado mundial. El café logró posicionarse fácilmente, aun a pesar de ser un bien con un alto grado de volatilidad –precio de compra– en los mercados externos; sin embargo, eso no fue excusa para que no se impulsará al país hacia un crecimiento económico significativo⁴⁰.

La alta producción nacional, junto a la experticia de las primeras exportaciones, permitió al café ser el primer producto que logró consolidarse en materia de exportaciones. Sin lugar a duda, la situación económica de incertidumbre que vivió el país a finales del siglo XIX llegó

⁴⁰ *Ibíd.*, pp. 58-62.

a su fin con la producción cafetera, pues la demanda pareció no tener límites y todo lo que se producía consiguió venderse a nivel interno y externo⁴¹.

El café también presentó otra particularidad: fue un producto que basó su producción principalmente sobre una base campesina de pequeña y mediana propiedad, y no sobre las bases de los grandes hacendados. En Colombia el gran hacendado productor de café tuvo un ciclo de actividad económica corto; se dio en menos de tres décadas que van desde los años de 1880 hasta 1910. Esta situación fue el resultado de la inestabilidad presentada en el precio de venta y compra del café en el mercado internacional; a finales del siglo XIX el valor había descendido un 40 % frente al valor de venta en años anteriores, lo que terminó afectando a muchos empresarios, quienes tenían una alta productividad de árboles de café sobre grandes extensiones de tierra⁴².

Así pues, para entender la dinámica del café hay que ubicar al mediano y al pequeño productor en parcelas y fincas de campo. A pesar de que durante los primeros años del siglo XX se movilizaron grandes capitales en procura de restablecer algunas haciendas cafeteras, para este grupo fue imposible competir con la proliferación del campesino que se localizó en las zonas del viejo Caldas, incluyendo el Quindío, el departamento de Antioquia y el norte del Valle del Cauca. Este fenómeno explica por qué a partir de 1910 se concluyó que el café era un negocio incierto y «que era difícil competir con campesinos que los producían sin costos financieros y muchas veces en mejores tierras y que existían otras actividades lucrativas que requerían menor esfuerzo y ofrecían menos azares»⁴³; por lo que el gran empresario decidió dirigirse al control de otros sectores menos especulativos⁴⁴.

Fue así como, dentro de toda la cadena productiva del café, el hacendado-exportador se dirigió a controlar un mercado diferente al de la producción, aprovechando la oferta que facilitó el pequeño productor individualista⁴⁵ que se convirtió en el proveedor más exitoso en

⁴¹ Toro, José. *Economía cafetera y el desarrollo económico en Colombia*. Bogotá, Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, 2013, p. 90.

⁴² *Ibíd.*, pp. 90-105.

⁴³ Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009, pp. 200-206.

⁴⁴ *Ibíd.*, p. 206.

⁴⁵ El productor que presentó mejor estabilidad económica ante la caída de precios del mercado internacional fue el pequeño productor, que asumió y creó estructuras flexibles que facilitaron la capacidad para resistir la especulación y la elasticidad sobre el precio fluctuante del café.

cuanto al suministro de materia prima; además, avanzó hacia otro aspecto de la producción del café: su procesamiento a través de trilladoras.

Los empresarios se trasladaron a su comercio hacia mercados nacionales y, principalmente, hacia los mercados internacionales; a través de las llamadas sociedades comerciales cafeteras. En conclusión, la cadena del café quedó así: la producción por parte de los pequeños y los medianos campesinos, y el procesamiento y la comercialización (exportación del grano) quedó en manos de los empresarios, quienes fueran antiguos hacendados cafeteros⁴⁶.

El café también tuvo otro elemento fundamental: los precios. Tan importante fue que determinó el fracaso de un grupo (los grandes empresarios-hacendados) frente al éxito de otro (los campesinos-colonos). Eran muchos los factores que perjudicaron los precios, entre ellos los ciclos de la producción cafetera y sus requerimientos; los productos intensivos en mano de obra, con alta estacionalidad y a razón de sus altos costos fijos corrientes y las deudas, sumado a los externos dados desde la comercialización del grano; efectos negativos en la variabilidad de precios y caídas de este fue una constante. Pero el factor diferencial era que, según argumentaba Ocampo, ante la inestabilidad en el valor de venta el principal mecanismo para aliviar la crisis recaía en los pequeños cultivadores, quienes asumían la caída de precios reduciendo aún más su ingreso personal⁴⁷.

La estrategia de ser flexibles ante los requerimientos del mercado fue lo que les permitió soportar mejor la fluctuación de los precios. La diversificación en cada parcela hacía que el campesino no dependiera de la comercialización de un solo bien agrícola. Inclusive, no dependió directamente del valor de compra establecido por el mercado mundial, sino ante la negociación dada por los intermediarios, en este caso las sociedades comerciales cafeteras; mientras que la rentabilidad sí dependió del excedente de lo producido en café despachado al mercado local y comprado por intermediarios o comisionistas para su beneficio y exportación.

⁴⁶ *Ibíd.*, p. 158.

⁴⁷ *Ibíd.*, p. 141.

1.3. LA PRODUCCIÓN CAFETERA DEL VALLE DEL CAUCA: PROCESO DE CRECIMIENTO

A nivel regional, el café tuvo una progresiva propagación; se trasladó desde la zona plana hasta la ladera porque fue desplazando al cultivo del cacao. La expansión cafetera se inició en la zona plana del territorio hacia el año 1880, y para las primeras décadas del siglo XX fue propagándose hacia la zona montañosa y el norte de la región; esto ayudó al mejoramiento de la calidad del grano cultivado, para poder cumplir con los estándares de la demanda internacional, y aumentó el volumen de la producción cafetera, en comparación con la producción de la zona plana y la de altas temperaturas⁴⁸.

La primera clave para crecer fue a partir del cultivo de otro producto comercial: el cacao. Durante 1850-1899 fue el boom de la producción cacaotera, pero poco a poco las unidades cacaoteras se convirtieron en cafeteras⁴⁹. Si bien el interés por cultivar el grano de café se dio principalmente en algunas fincas rurales y urbanas de Cali, Palmira y Jamundí –en un primer momento–, luego se extendió a muchos más municipios, que adoptaron la mecánica de cultivarlo alternando la producción de cacao y café, conforme a los requerimientos del mercado.

Esta tendencia amplió el área productiva e hizo que ambos cultivos se propagaran rápidamente, hasta convertirlos en dos de los bienes agrícolas más importantes que se cultivaban en fincas, parcelas y haciendas entre los años 1870 y 1910; y, posteriormente, en lo que sería el departamento del Valle del Cauca, entre los años 1910 y 1930. A continuación, se analiza cuántos cafetos producía la región en el año 1892, así se podrá observar su rápido progreso.

Cuadro n.º 2. Producción cafetera en el Valle del Cauca año 1892

Departamentos y regiones	Árboles en producción (miles)	Producción (miles sacos de 60 kilos)	Rendimiento de sacos por mil árboles
Valle del Cauca	558,4	8,81	16,0
Provincia de Cali	129,9	2,09	16,0

⁴⁸ Análisis extraído a partir de los datos suministrados por Diego Monsalve, óp. cit.

⁴⁹ Extraído del análisis de compraventa de unidades productivas en Cali, a partir de la revisión de la Notaría Primera y Segunda entre 1880 y 1900.

Provincia de Palmira	400,0	6,14	15,0
Tuluá	Sin datos	Sin datos	15,3
Cartago	28,5	0,66	–
Quindío-Caldas	46,6	0,26	23,0

Fuente: Arango, M. *Café e industria 1850-1930*. Bogotá, Carlos Valencia Editores, 1997, p. 95.

En sus inicios, el cultivo del café no era grande, porque estaban antes otros importantes productos comerciales como el cacao y el tabaco. De los datos estadísticos anteriormente procesados por Arango, se observan los pocos árboles de café cultivados en la región, en 1892; el municipio de Cali contemplaba un área sembrada de 129.000 cafetos, lo que básicamente representaba la productividad en promedio de lo que producían algunas unidades a gran escala sobre la década de 1920. Todo esto parece afirmar que la siembra del grano durante las últimas décadas del siglo XIX fue mínima, dado que para estos años la producción y la demanda recaía principalmente en la comercialización del cacao y el tabaco⁵⁰.

Cabe anotar también que el cultivo del café comenzó en Palmira, en su zona plana, con grandes hacendados; en la zona rural de esta ciudad se encontraba el 70 % del total del grano producido a nivel regional. En efecto, fue ese municipio donde se inició la expansión cafetera a finales del siglo XIX; según los datos proporcionados por Arango, el impulso en el inicio cafetero a nivel del valle geográfico del río Cauca recaía en 80 grandes propietarios distribuidos entre los distritos de Palmira, junto al municipio de Pavas. En el año 1892 ambos espacios geográficos proporcionaban el 88 % de los cafetos sembrados de la región, de los cuales se obtenía el 89,8 % del café del departamento⁵¹.

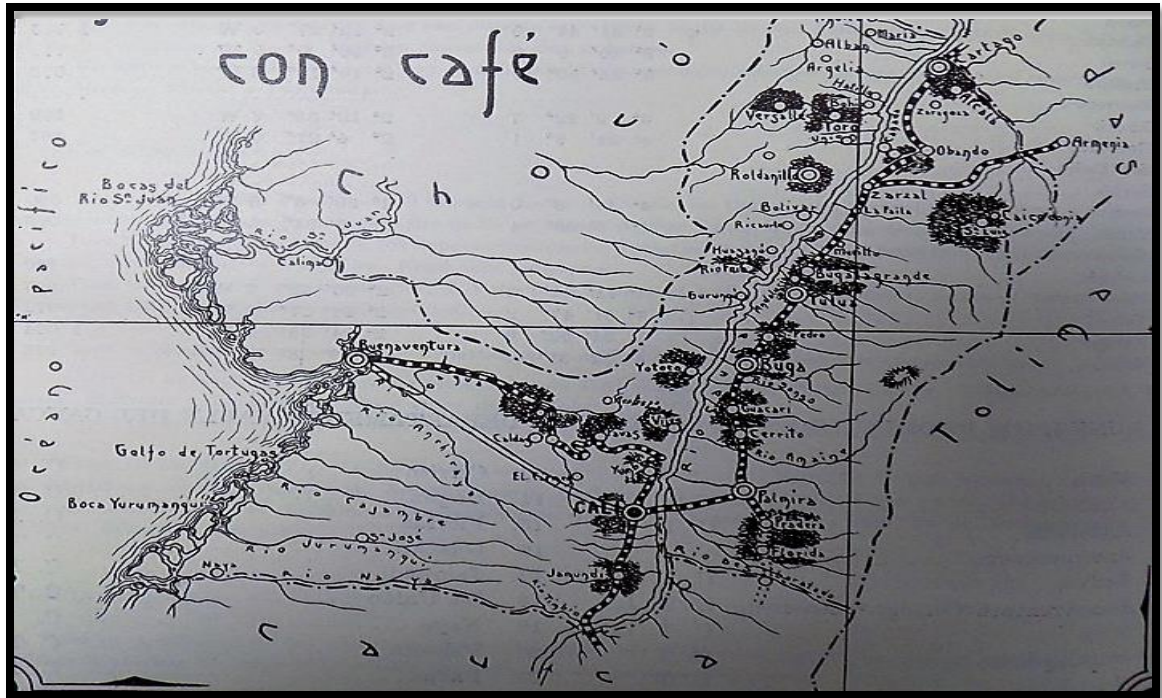
Posteriormente, siguió un período de alza durante las primeras décadas del siglo XX, vinculado al establecimiento de destacadas unidades de explotación agrícola y al surgimiento de una nueva forma de administración y explotación agroindustrial, bajo racionalidad

⁵⁰ La prensa local registraba las bondades de sembrar cacao en la zona: «Es un hecho ya, que en esta ciudad encontrara compradores todo el cacao que se trajere, se compra para exportar para el extranjero y para enviarlo a Antioquia por el río Cauca que facilita este comercio (...) además, los verdaderos de cacao encontraran aquí, un surtido completo de mercancías propias para el consumo así de los mozos guapos y de los muchachos alegres como de las mujeres (...) no hay que dudarlo esta ciudad tiene ventajas inapreciables para el comercio general del Cauca. Abundancia de buenos locales a precios moderados. Abundancia de bestias de flete para Santander, Popayán y Córdoba; el río Cauca, vía muy barata para el centro y norte del estado». Véase en: Ferrocarril del Cauca, enero 14 de 1881, p. 652.

⁵¹ Arango, M. (1997a). *Café e industria 1850-1930*. Bogotá: Carlos Valencia Editores. p. 95.

empresarial. Pero, las innovaciones no solo se presentaron en la producción cafetera, también se manifestaron en el procesamiento; fue así como se establecieron negocios comerciales, se crearon fábricas agroindustriales cafeteras y trilladoras en los principales centros comerciales del departamento del Valle del Cauca.

Mapa n.º1. Zonas productoras de café en el Valle del Cauca, año 1915



Fuente: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera...*, óp. cit., p. 568.

Ya en términos de la propagación del grano por el departamento del Valle del Cauca, se tiene en cuenta que el crecimiento del café se dio de 1895 a 1930, cuando aumentó el área de cafetos plantados; de 558.000 árboles plantados a finales del siglo XIX se pasó a 9.050.102, en 1915, es decir, el incremento fue del 1522 %. Sobre la década de 1930, cuando se llegó al punto más alto, se alcanzó la cantidad total de 24.611.730 árboles cultivados, un incremento del 171 %. En términos generales, el café fue el cultivo que mayoritariamente creció en área plantada en todo el sector agrícola.

La ampliación en el volumen de la producción cafetera se debió a la asignación y la ocupación de zonas que hasta la primera década del siglo XX no habían sido destinadas a las prácticas

agrícolas; fue así como el café se expandió gracias a los esfuerzos en la consolidación y la ampliación de la frontera agraria en la zona norte del Valle del Cauca⁵².

Importante también fue la creación –en el año 1910– y la definición de las fronteras del nuevo departamento del Valle del Cauca, las autoridades condescendieron y concentraron sus esfuerzos en hacer crecer el café al dar a conocer de manera concisa los límites geográficos y las zonas a las que se podría ampliar la colonización de nuevas tierras aptas para la producción agrícola y la creación de nuevos centros de poblamiento⁵³. Lo de la colonización de las cordilleras para el cultivo de café lo evidencia Carlos Durán Castro (1928) en un artículo en el que resaltan las bondades del cultivo de café a nivel regional, además de señalar los aspectos que lo harían tener un porvenir brillante:

El café tiene un porvenir muy brillante y un campo muy grande de *expansión debido a que los mercados mundiales* van creciendo cada día para el grano colombiano y aunque dispone el departamento extenso y muy adecuados *terrenos en ambas cordilleras para su cultivo*. Actualmente hay una activa colonización sobre ambas cordilleras hecha principalmente de café, maíz y pasto. Sobre el porvenir del café se puede ser optimista sin reservas a pesar de las fluctuaciones que necesariamente habrá de soportar su precio⁵⁴.

La expansión de la frontera agraria a partir de la colonización de nuevas zonas sobre disponibilidad de transferencia de baldíos ayudó también a ampliar la producción antes citada. Con la creación del departamento se reestructuró la administración y surgieron nuevas formas de colonización de tierras baldías; hubo voluntad por parte de algunos agentes económicos y del Estado para aprovechar las oportunidades, dada la disponibilidad de tierras en la zona norte del departamento. Se crearon así los actuales municipios de Sevilla y Caicedonia, los cuales ejercieron un papel fundamental para que se llevara a cabo la expansión de la frontera agraria a nivel productivo y para la consolidación de la economía cafetera entre 1910 y 1920. En ese sentido, Juan Carlos Quejada Camacho también admite que el acceso a la tierra para su usufructo fue vital dentro de la expansión cafetera:

⁵² A. H. C., Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Departamental, año 1928. p. 139.

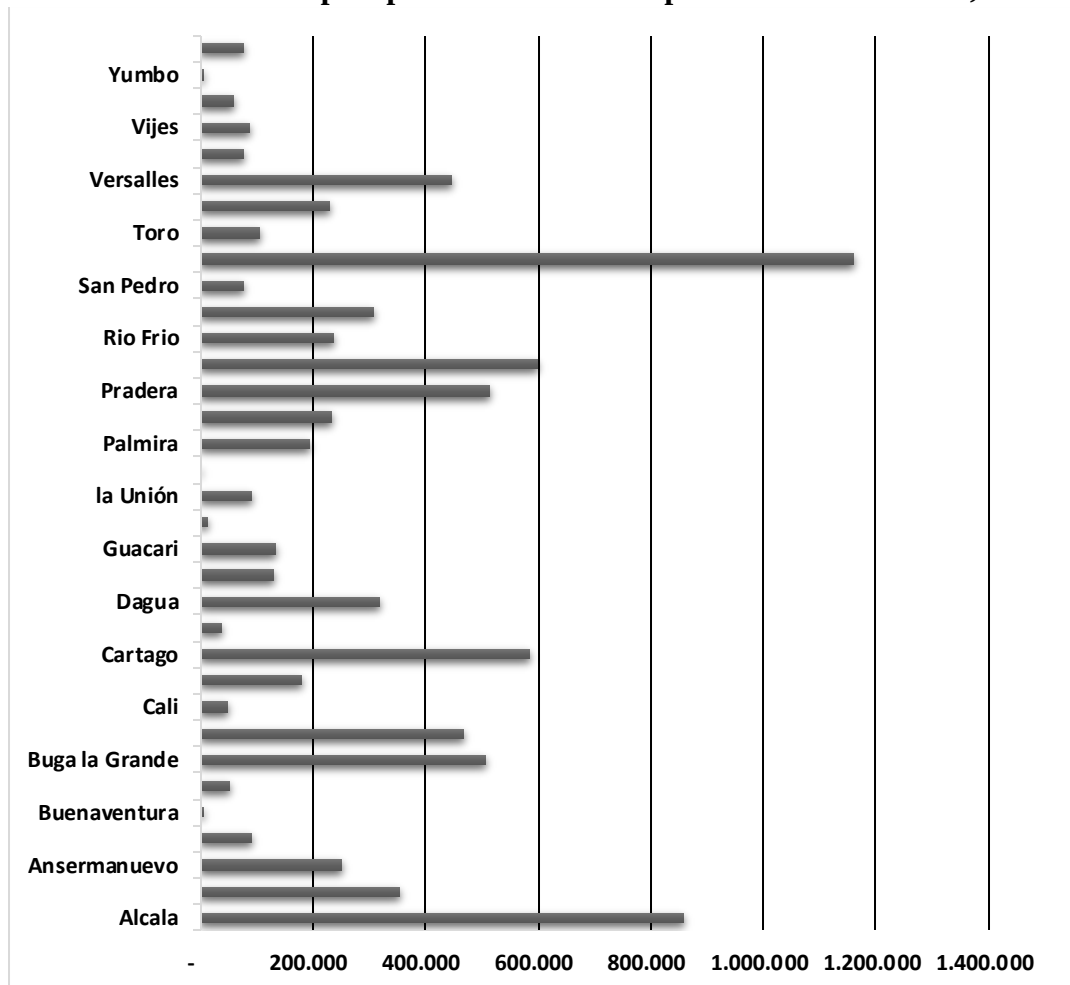
⁵³ En este sentido, la nueva jurisdicción del departamento quedó conformada por Cali como capital del departamento; constituido por siete provincias y treinta municipios subdivididos en 110 corregimientos, lo cual demandó tareas importantes con miras a generar desarrollo, productividad, control, integración y educación para la región.

⁵⁴ *Almanaque de los hechos colombianos*. «El porvenir de la agricultura en el Valle del Cauca» por Carlos Durán Castro, 1928, pp. 130-135.

Si pensamos en el crecimiento de la producción de café, esta se debe a dos situaciones: una fue el acceso de los pobladores de cada municipio a los baldíos; otra situación fue la intención de pobladores con unidades de distintos tamaños que quieren ensanchar su propiedad mediante el acceso a nuevos baldíos para aumentar la producción de diversos cultivos iniciados en sus propiedades⁵⁵.

Con base en una nueva administración del territorio y la creación de nuevos municipios, se propagó el cultivo de café por todo el departamento. Si bien entre la década de 1910 y 1920 no existía ningún municipio en la región en el que no se sembrará café, es decir, desde la zona plana, alta, caliente y fría, se presenta una distribución mayoritariamente en las zonas cálidas frente a las zonas calientes⁵⁶. A continuación, el gráfico n.º 1 presenta la cantidad de cafetos cultivados en cada municipio del departamento del Valle del Cauca para el año 1927, obsérvese el increíble aumento de la producción en muchos de ellos:

Gráfico n.º 1. Municipios productores de café por número de cafetos, 1927



Fuente: Creación propia a partir de los datos suministrados en: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera*. Barcelona, 1927, pp. 560-584.

⁵⁵ Quejada, Juan Carlos. Manejo estatal de baldíos..., óp. cit., p. 29.

⁵⁶ Monsalve, Diego. *Colombia cafetera*. Barcelona, 1927, pp. 560-584.

Entre 1910 y 1920 la media de la producción cafetera a nivel regional por árbol plantado estuvo alrededor de los 258.574 cafetos entre los 35 municipios existentes; su punto más bajo registró 1000 cafetos y el más alto fue de 1.160.800 árboles, registrado en Sevilla. De acuerdo con lo estudiado, Sevilla conservó una producción por encima del millón de cafetos, mientras que otros municipios aportaron alrededor de medio millón de cafetos como Alcalá, Bugalagrande, Dagua, Roldanillo y Versalles, los cuales se destacaron principalmente por su alta calidad, derivada del clima cálido y frío, una mejor productividad y una vida más larga si se comparará con las zonas calientes en el que el número de cafetos fue reducido y de menor calidad en municipios como Yumbo, la zona urbana de Cali y Buenaventura.

En esta producción lo que determinaba la cantidad cultivada por cada municipio era la altura sobre el nivel del mar, los de climas fríos producían más y de mejor calidad; mientras que los de climas más cálidos producían menos café, donde la barrera eran los 1000 m s. n. m. Estos requerimientos ayudaron a potenciar el café colombiano y, por ende, el café producido en el departamento del Valle del Cauca, gracias a la naturaleza del suelo que en este caso le procura cierta cantidad de aceite esencial y de cafeína, no poseídas por ningún otro café, razón por la cual se presentaron grandes demandas de Europa y Norteamérica, dada su preferencia por el café con aroma y con sabor suave ⁵⁷.

1.4. PROCESO DE CONSOLIDACIÓN: EMPRESARIOS Y CAMPESINOS

En el anterior aparte se ubicó el proceso de crecimiento que tuvo el café en el departamento, ahora se busca destacar los factores que intervinieron en su consolidación. Un primer factor fue la amplia gama de actores vinculados a la producción y comercialización del café.

Los participantes en la producción cafetera tenían diversa procedencia, capital y ocupaciones; iniciaron su especulación con la caficultura y encontraron significativas fuentes de rentabilidad en relación con las oportunidades derivadas de la actividad global; estas iban desde las dinámicas en el inicio de la producción, hasta la terminación del proceso con la exportación del grano.

⁵⁷ A. H. C., Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico de 1928, p. 58.

Fue precisamente la variedad de agentes económicos vinculados lo que ayudó a jalonar el crecimiento de la producción a un ritmo vertiginoso. Se ve, entonces, que en el proceso de consolidación no intervinieron pocos actores, sino que se trató de una cadena mucho más compleja.

Imagen n.º 2. Panorámica de la Hacienda Calima, 1929



Fuente: *Almanaque de los hechos colombianos* 1929, p. 301.

Ahora surge el interés de mirar quiénes de los productores fueron los decisivos; para ello habría que plantearse el siguiente interrogante: ¿qué respaldó y fomentó la producción cafetera en el entorno regional? La primera respuesta está en la ubicación de las unidades cafeteras y sus diferencias entre la zona plana y la zona montañosa.

En 1930, según documentos de la época, se establecieron importantes unidades de explotación agrícola a lo largo de la geografía del Valle. Durante estos años el paisaje de la zona plana se caracterizó por el acrecentamiento de imponentes haciendas/fincas constituidas sobre la lógica de acaparamiento de la tierra; latifundios que tenían en promedio un área de 1600 a 2000 fanegadas. En contraste, la parte montañosa de la región estuvo en un margen más bajo de explotación, por debajo de las 1000 fanegadas de tierra⁵⁸, tal como se vio en la imagen de la Hacienda Calima.

Las haciendas, como ideal de organización establecido para la explotación agrícola, fueron propiedades de algunos de los personajes más representativos de la región: políticos,

⁵⁸ *Almanaque de los hechos colombianos*, 1929.

empresarios, comerciantes y sociedades comerciales; ellos encontraron en la diversificación en relación y formas de rentabilización comercial en el sector agrícola –con el cultivo de frutos para la exportación– un excelente negocio que combinaron con el comercio y los procesos agroindustriales. Fue sobre esta estrategia de crecimiento y acumulación que ciertos comerciantes alcanzaron a establecer un stock de capital dentro de la actividad, donde controlaron las actividades de los procesos derivados del *Staple Product cafetero*.⁵⁹ producción, procesamiento y exportación.

Dado que muchas organizaciones bajo este modelo tenían por objeto social desde su conformación la explotación de unidades productivas, se conformaron bajo sociedades comerciales; ejemplos de ello fueron los casos de Guerreño y Cía., los Hermanos Restrepo y Ciro Garcés. Este tipo de racionalidad empresarial en ocasiones solo estuvo dirigida a la dinámica de explotación agrícola, es decir, únicamente fue proclive a la producción; en este sentido, muy pocas unidades se interesaron en cultivarlo y, además, procesarlo y exportarlo. A continuación, se hace una síntesis de los actores encontrados bajo estas formas de organización:

Cuadro n.º 3. Unidades productivas en el departamento del Valle del Cauca hasta el año 1930

Unidades Productivas		Perfil de la producción		
Extensión (1)	Número de Fincas	Ganadera	Agrícola (2)	Cafetera
2000-3000	9	5	2	2
1000-2000	8	6	2	S. D.
500-1000	12	10	1	1
100-500	12	4	4	4
S. D. (3)	6	2	2	2
Total	47	27	11	9

Fuente: *Almanaque de los hechos colombianos*, 1927; Posada, Jorge. *Libro azul de Colombia*. Nueva York, The J. J. Little & Ives Comp., 1918. pp. 600-700.

(1) La extensión de las unidades productivas se da a partir de fanegadas.

(2) Agrícola hace referencia a la unidad productiva con diversidad de bienes agrícolas, en algunos casos, especializados en producción de caña, combinado con ganado.

(3) Algunas unidades encontradas en las que no se especificó el área de la tierra con la cual estaba compuesta.

⁵⁹ Hace referencia al café como producto que encierra tres procesos: caficultura, procesamiento y exportación. Véase en: Vallecilla, Jaime. *Café y crecimiento económico regional...*, óp. cit., pp. 165-166.

Según se ha visto, las unidades grandes eran las que adelantaban la innovación; dado que, la explotación agrícola caracterizada en esta forma de usufructo extensivo fue de alta producción y con introducción de las técnicas más modernas; maquinaria y herramienta para el mejoramiento de los procesos productivos y la implementación de infraestructura para el procesamiento, como la puesta en marcha de varios medios de transporte. De este modo, tendieron a especializarse en la productividad de un determinado bien.

En concordancia con los datos anteriores, las sociedades comerciales/empresariales que se constituyeron como empresas agrícolas cafeteras fueron escasas las instauradas para especializarse en la producción; según los datos procesados en el cuadro n.º 3, se identifica que el 57 % de las haciendas en el Valle del Cauca se conformaron con miras a la explotación ganadera, mientras que el 11 % no se concentró en una actividad puntual, tuvo explotación diversificada que pasaba por la producción de leche, carne, panela, entre otros; combinaron pastos, variedad de frutos y ganado, con la especialización de un determinado bien, ya sea caña, cacao o café⁶⁰.

Dejando de lado las sociedades comerciales cafeteras, referente a las formas no organizadas de explotación agrícola se examinan los datos suministrados en el censo realizado por Diego Monsalve en 1925, este censo brinda información sobre el grupo de productores individuales que se vincularon al cultivo del grano y se encontraban esparcidos lo largo de toda la región. Este es uno de los aspectos informativos más peculiar del censo construido por el autor, quien realiza un informe minucioso donde proporciona datos como nombre de los propietarios, el número de cafetos sembrados por cada unidad productiva y el municipio de procedencia. Es gracias a los datos determinados por Monsalve que se conoce la distribución de los cafetales y su número, más no el área de las unidades productivas, ni de las grandes ni de las pequeñas.

Cuadro n.º 4. Productores y cafetos producidos en el Valle del Cauca, 1910-1920

Municipio	100.000 - 70.000 cafetos	60.000 - 20.000 cafetos	20.000 - 5000 cafetos	Menos de 5000 cafetos
-----------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------	--------------------------

⁶⁰ Si bien las empresas agrícolas cafeteras no aportaban en la producción, sí lo hacían en el proceso y la comercialización del grano. No obstante, hubo una mayor racionalidad empresarial desde lo organizacional bajo el procesamiento y la exportación del grano.

Alban		S. D.		
Alcalá		3	62	102
Andalucía			41	74
Ansermanuevo				76
Bolívar				81
Buenaventura				9
Buga			2	27
Buga La Grande	1	1	17	181
Caicedonia		2	32	44
Cali		2	3	0
Candelaria			5	81
Cartago		2	24	253
Cerrito			2	35
Dagua		2	21	56
Florida	S. D.			0
Guacarí			8	49
Jamundí				69
La Unión			6	83
Naya				1
Palmira			4	87
Pavas		2	6	56
Pradera	2	6	7	1
Restrepo				0
Riofrío		2	10	116
Roldanillo			18	545
San Pedro			2	72
Sevilla	1	2	56	462
Toro			3	106
Tuluá			8	112
Versalles			44	35
Victoria			5	44
Vijes			2	69
Yotoco			1	71
Yumbo				6
Zarzal			4	2
Total	5	24	393	2964
Total de productores	3386			

Fuente: Creación propia a partir de los datos en: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera...*, óp. cit., pp. 560-585.

De las cifras sintetizadas y extraídas del informe suministrado por Monsalve se admite la individualización de los productores y el área cultivados por árbol de café, categorización que se concibe desde el conjunto de árboles cultivados en relación con la capacidad en el área

por unidad productiva. A partir de allí se puede hablar de tres tipos de estructuras en relación con el área y la cantidad de cafetos: la estructura minifundista, los medianos productores y la explotación de latifundio; en el rango establecido entre los 100.000 y los 70.000 árboles es en el que normalmente se clasifica la unidad agrícola en términos de estructura de la gran propiedad: haciendas o importantes empresas agrícolas; en el eje intermedio estaría el mediano productor con una producción desde los 20.000 cafetos hasta los 60.000 y, finalmente, entre 5000 cafetos o por debajo y hasta 20.000 árboles cultivados, se caracteriza la propiedad minifundista. Así, entonces, la mayoría de caficultores eran de pequeña producción.

Para 1920, los actores vinculados a proveer al mercado la materia prima sumaron un total de 3386 caficultores volcados al jalonamiento de la producción; de este número solo el 0,3 % representó la producción latifundista, un porcentaje mínimo frente a la gran cantidad de actores que estaban detrás del cultivo del grano⁶¹; en cambio, el 3 % de la productividad total fue responsabilidad de algunos comerciantes o empresarios que establecieron unidades de explotación cafetera. Finalmente, la fuente procesada evidencia la proliferación de campesinos o minifundistas que se adaptaron o encontraron las mejores condiciones – facilidad en el acceso a la tierra, crédito, maquinaria, demanda de su producción– para emprender plantaciones cafeteras en escalas reducidas, las cuales representaron el 96,7 % de total de los productores, y se enmarcaron dentro de la categoría de caficultor minifundista⁶².

Con este panorama se confirma que la producción cafetera se movió en dos economías: una de exportación y otra campesina. La forma estructural de explotación agrícola en el Valle del Cauca fue, predominantemente, la propiedad parcelaria; el campesino era el dueño de la propiedad y de la producción en pequeña escala; el área promedio por unidad estuvo entre las 4,1 y las 16 hectáreas⁶³. Así pues, se está frente a un modelo de explotación esencialmente autosuficiente; una parte sobresaliente de lo producido debía ser consumido de forma directa por los campesinos, como medio directo de subsistencia, y el excedente era comercializado en el mercado interno –intercambiado o comprado por terceros–. En esencia, se está bajo un

⁶¹ Monsalve Diego, *Colombia cafetera...*, óp. cit., pp. 560-585.

⁶² *Ibíd.*, pp. 560-585.

⁶³ Para la clasificación se tomó a Palacios, M. (1983). *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política...*, óp. cit. p. 62.

modelo de dos circuitos: se apuntaba al beneficio del mercado internacional (economía de exportación), pero, a la vez, se alimentó/necesitó del respaldo de la economía campesina, en medio de un sistema productivo integrado.

En consecuencia, el desarrollo de la industria cafetera fue soportado por la ampliación del minifundio como unidad productiva predominante, convirtiéndose en el principal motor de la bonanza del café vivida por estos años en la región. Esto, dado que la economía parcelaria era más favorable con relación a la hacienda cafetera, dichos beneficios iban desde la baja inversión de capital en la conformación de la unidad económica hasta el aprovechamiento del área cultivo con la producción de bienes de subsistencia. José Antonio Ocampo ratifica que:

1. Reducir las inversiones de capitales por inversionistas del sector en la mano de obra: la cual, a partir de la economía campesina, dependería directamente del núcleo familiar.
2. La escasa circulación de capital disponible en el país podría concentrarse en el comercio y otras actividades complementarias del negocio, que no exigían inmovilizar los patrimonios por periodos largos de tiempo.
3. Los productores de café permitían, además, explotar en forma permanente e intensiva tierras que de otra manera permanecerían subutilizadas en la agricultura tradicional⁶⁴.

Cambiando el panorama, otro tipo de actor que también intervino fueron las políticas nacionales y, también, las departamentales. Por eso, los actores que dirigieron sus actividades al aprovechamiento del campo gozaron de apoyo de las políticas desplegadas por el Gobierno nacional y local en pro del sector agrícola, pues se incentivó a los campesinos a cultivar el grano. El apoyo estatal se manifestó sobre las políticas que implementó la Gobernación del Valle del Cauca, las cuales estuvieron dirigidas al fomento de la producción de cultivos de cacao y café y, con ellas, el respaldo al pequeño productor. Además, la Asamblea Departamental creó constantes estímulos al sector, que fueron cubiertos por la Tesorería Departamental⁶⁵. Por ejemplo, la Ordenanza n.º 27 del año 1924 evidencia el estímulo propuesto que tenía el cultivo de cacao y café, en ella se establecía explícitamente:

Artículo 1. El departamento reconocer a favor de los cultivadores de cacao y café, en plantaciones no menores de dos mil árboles no mayores de diez mil, que se establezcan después de la expedición de esta ordenanza, un -6 %- por 100 anual sobre el valor que tengan los cultivadores, avaluados tres años de haber sido establecidos y a partir de la vigencia de esta ordenanza. Parágrafo: El reconocimiento de ese interés se hará por un periodo de dos años.

⁶⁴ Ocampo, José Antonio, *Café industria...*, óp. cit., pp. 78-79.

⁶⁵ Sánchez, Hugues y Santos, Adriana. *La irrupción del capitalismo agrario en el departamento del Valle del Cauca, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2010.

Artículo 2. Para fijar la fecha de los cultivos y gozar del derecho reconocido en el artículo anterior, los interesados harán saber a la junta Municipal de Hacienda su determinación de iniciar el cultivo que prefieran, así como el sitio, condiciones y número de árboles que quieran plantar. La junta les dará una certificación de linderos y cabida de lote destinado al cultivo y demás circunstancias que lo determinen y hagan identificable, y con aquella certificación se prestarán a los doce meses a fin de que la misma junta haga, en el lugar en donde estén las plantaciones, la verificación del número y especie de los árboles de aquella.

Artículo 3. La certificación y verificación a que se refieren el artículo anterior, servirán de base principal para el avalúo ordenado en el artículo primero para el pago del interés anual, y esos comprobantes, más el acta que se eleve en la diligencia del avalúo, serán suficientes para formular la cuenta de cobro y presentarla a la correspondiente administración, provincial de hacienda, para su pago.

Artículo 4. Reconoce igualmente el interés del seis por ciento –6 %– anual sobre el capital que se invierta a la industria de la seda: para gozar de ese derecho, el empresario deberá comprobar plenamente que la industria se halla en estado actual de la producción de artículo.

Artículo 5. A partir de la vigencia económica de 1926 a 1927, se incluirá en presupuesto anual la partida necesaria para cubrir las erogaciones de que trata esta ordenanza. Parágrafo: para hacer el cálculo de esa partida, la gobernación pedirá a las juntas municipales de hacienda un informe detallado de las empresas y de los cultivos, su extensión, clase y valor y además dicha ante enviarán a la Secretaría de Hacienda copias autenticadas de todas las diligencias en que intervengan⁶⁶.

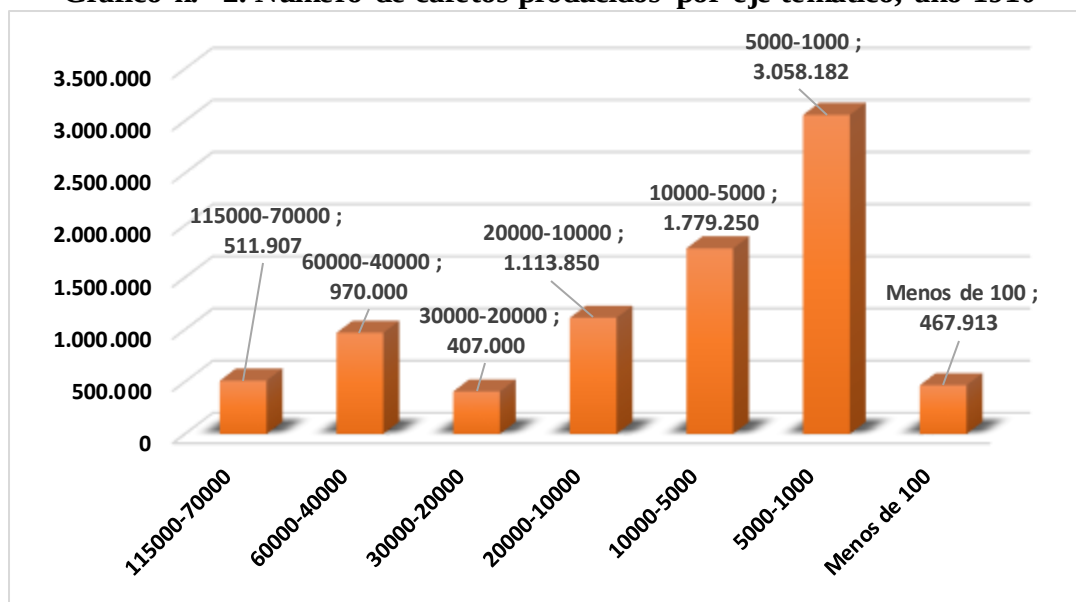
La anterior ordenanza ratifica que el modelo de desarrollo campesino fue vital como dinamizador de la ampliación de la frontera agrícola; incentivó un activo mercado de bienes agrícolas y de mercancías manufactureras –tanto artesanales como importadas–; aportó una salida económica a la región, donde se posibilitó la creación de nuevos núcleos urbanos en medio de condiciones que parecían adversas⁶⁷. Una muestra de ello es el aporte de las comunidades campesinas en la transformación de varios caseríos simples, hasta ir incentivando el surgimiento de núcleos urbanos especiales, políticos, económicamente más definidos y desarrollados, con base en sus actividades económicas, sociales, políticas y culturales.

Además, la orientación de la producción de café hacia una base campesina también es demostrable sobre el total de los productores vinculados a la caficultura; claramente se ve que en el departamento había proliferado una organización de unidades productivas no formales, bajo la estructura de la propiedad minifundista, que había sido determinante para el acrecentamiento del desarrollo cafetero. En siguiente gráfico se observa la cantidad de cafetos plantados del año de 1910:

⁶⁶ A. H. C., fondo Gaceta Municipal, Ordenanza n.º 27 de 1924.

⁶⁷ Mejía Prado, Eduardo, «Comunidades campesinas del Valle del Cauca en el siglo XIX», Capítulo IV, pp. 115-137; «Acápita final», pp. 139-143, En: *Origen del campesinado vallecaucano. Siglo XVIII y siglo XIX*, Cali, Universidad del Valle, 1993.

Gráfico n.º 2. Número de cafetos producidos por eje temático, año 1910



Fuente: Creación propia a partir de los datos en: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera*, óp. cit., pp. 560-585.

En el anterior gráfico se puede comprobar que tan solo el 6 % del área total cultivada se encontraba entre los 70.000 y los 100.000 cafetos en producción, es decir, unos 511.907 arbustos plantados; lo que en términos de constitución de esta forma de explotación consistía en promedio de 3 a 5 importantes unidades productivas, que contaban con un área de explotación cuantiosa especializada en el cultivo del grano.

De ello resulta una estructura de medianos productores, que tuvo una menor capacidad y dependió del número de hectáreas en la relación con el área planteada, fluctuando entre los 20.000 y los 60.000 cafetos en producción. Es más, tuvo una mayor participación frente a la estructura latifundista, con una representación del 23,6 % sobre la producción total, donde estarían agentes económicos de mediana capacidad, empresarios/comerciantes que contribuyeron de forma significativa a la consolidación cafetera. Y también está la estructura de la pequeña propiedad, desde 20.000 hasta menos de 100 plantaciones, sumó la cantidad de 5.305.345 árboles plantados con un total del 64 % de los árboles que se sembró a lo largo de todo el departamento del Valle del Cauca.

Los datos anteriormente examinados permiten reconocer la cantidad de árboles plantados entre 1910 y 1920, se evidencia de alguna forma un punto mayor de equilibrio entre los productores con el área sembrada por arbusto. Al señalar que el 30 % del total de árboles

cultivos fue responsabilidad directa de hacendados, empresarios y comerciantes, se ve que fueron pocos los casos de movilidad de capital para establecer significativas unidades de explotación agrícola especializadas en plantación del grano que demandaban cuantioso capital y disponibilidad de tierra⁶⁸.

Se debe tener en cuenta que la productividad por hectárea era más alta en algunas fincas, principalmente si no se considera la cantidad de hectáreas de la unidad, sino el área dedicada a la siembra del grano –especialización–; dado que la producción total de las pequeñas propiedades arrojaba los mayores índices de árboles en productividad a lo largo de las dos cosechas anuales.

Bajo esta dinámica, el restante 70 % del área sembrada fue participación de la pequeña propiedad, que contó con un área de sembrado de menos de 4 a 16 hectáreas y estaba dedicada a la explotación agrícola. Es decir, que a pesar de que el 96 % eran campesinos, no superaron los 20.000 cafetos plantados por unidad productiva, se contó con un promedio de 12.000 a 8000 cafetos en producción por cada campesino.

Una de las conclusiones que se puede sacar de lo anterior, es la predominancia de los pequeños productores, donde existió una leve equidad frente al cultivo de árboles de café. La explotación de las haciendas y la mediana producción contribuyó con el 30 % del área plantada, y el restante fue producción parcelaria, un 70 %. Ahora bien, lo anterior no permite acercarnos a lo propuesto por Bayer, quien concluyó que el 49 % de los cafetos se cultivaba en fincas pequeñas, de menos de 5 hectáreas, y el 14 %, en haciendas de más de 50.000 árboles⁶⁹. Es decir, hubo un volcamiento de diferentes actores en la especulación del grano, lo que contribuyó al buen dinamismo y el acrecentamiento del grano en la región, con una alta tendencia predominante sobre la pequeña producción.

Para Ocampo, la rápida ampliación en el cultivo de café posicionaba al país como el segundo productor de café suave del mundo en 1930, con el 3,5 % de la producción mundial, después

⁶⁸ Respecto a la tierra, para sustentar una producción por encima de los 60.000 cafetos debía ser un área mayor de 60 hectáreas. Por debajo de esta cantidad, entre las 49 hectáreas hasta 20 hectáreas se encontraba la mediana producción.

⁶⁹ Bayer, *The marketing history of colombian coffee*, Agricultural, XXIII, p. 821.

de Brasil. Esto, derivado de la gran bonanza cafetera que se vivió internamente desde 1920, cuando se combinó una serie de factores internos que encaminaron a la consolidación del país como uno de los primeros exportadores de café.

Según José Antonio Ocampo esta ampliación de la productividad fue gracias a la combinación de algunas variables a nivel interno. El autor argumenta que, primero, fue el resultado de la expansión y el cambio radical en la frontera y en las formas de explotación de la tierra; segundo, dependió de las nuevas fases de colonización desprendidas de la colonización antioqueña, en la que se incorporó alrededor de 250.000 hectáreas que se implementaron a las nuevas zonas para la productividad agrícola en el país. En última instancia, la importancia de los actores se da en relación con el surgimiento de pequeños y medianos propietarios que se había originado gracias a la lucha por el acceso a la tierra entre colonizadores contra adjudicatarios de baldíos⁷⁰.

Es así como se tendría bajo la relación multifactorial a nivel interno el crecimiento económico y con ello el auge cafetero se alcanzó en menos de tres décadas en la ampliación de la producción cafetera en el departamento, que se vio directamente repercutida en el aumento de la producción y del volumen de sacos exportados en la década de 1920. En el siguiente cuadro se ve el aporte de la producción cafetera de cada una de las regiones del país:

Cuadro n.º5. Producción por departamentos 1900-1932 (valores en miles de sacos de 60 kilogramos de café verde)

Departamentos	1900	1913	1932
Antioquia	90	185	618
Caldas	A	199	1004
Cundinamarca	230	200	406
Norte de Santander	150	200	270
Santander	120	105	150
Tolima	S. D.	60	448
Valle	20	50	354
Otros	—	70	204
Total	610	1069	3454

Fuente: 1874-1900: datos aproximados basados en Ocampo (1984 - Cuadro 7.6). 1913: Bel 1932: Censo cafetero, revista cafetera de Colombia, n.º 34-35, enero-febrero 1932.

⁷⁰ Ocampo, José Antonio, *Café, industria y macroeconomía, ensayos de historia económica colombiana*, Bogotá, FCE, Banco de la República, 1965. pp. 71-72.

La productividad en la economía cafetera del país aumentó en un 200 % en 1930, si se tiene en cuenta que el rendimiento pasó de 1069 sacos obtenidos –60 kilogramos– en 1913 a 3454 a finales de la década del veinte. Aunque la apertura en la producción del grano se inició más tempranamente, fue durante su primera fase de desarrollo –entre 1892 y 1913– que logró los índices más altos de expansión en el área y el número de árboles plantados. Este esparcimiento repercutió en el aumento de la producción cafetera a nivel regional: en Antioquia se multiplicó por 19,5; la de Caldas, por 73,4, y la del Valle del Cauca aumentó 5,7 veces. Lo que para el Valle del Cauca evidencia un promedio más conservador frente al aumento en los otros departamentos. El auge en la producción cafetera dependió generalmente del esfuerzo de iniciativas campesinas que encontraron en el café la base para subsistir y sacar adelante la economía familiar⁷¹.

El progreso de la economía cafetera a nivel regional propició que para 1913 la producción interna aportara a la nacional el 4,6 % del total, mientras que en 1930 saltó al 10,2 %. Incrementó 6 puntos porcentuales en menos de diez años, gracias al volumen obtenido de las cosechas anuales que siguió su crecimiento como resultado de la ampliación en el área productiva, evidenciado en el ensanche del área cultivada en la década del veinte. Lo anterior fue el resultado de la introducción de 15 millones de nuevas plantaciones de café esparcidas por todo el territorio del valle geográfico del río Cauca. El resumen de esta economía cafetera entre los años 1915 y 1930 se ve en el siguiente cuadro:

Cuadro n.º 6. Resumen de la producción de Café en el Valle del Cauca, 1915-1930

Resumen	Cifras
Municipios productores de café	35
Municipios no productores de café	Ninguno
Plantaciones	2987
Cafetos de nueva producción	15.556.478
Cafetos de anterior producción	9.055.252
Total de cafetos	24.611.730
Despulpadores	1718
Trilladores	3

Fuente: Creación propia a partir de los datos cuantitativos en: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera*, Barcelona, 1927, p. 581.

⁷¹ Arango, M. (1997a). *Café e industria 1850-1930*. Bogotá: Carlos Valencia Editores p. 93.

Las cifras legitiman el crecimiento en la productividad en la economía cafetera a nivel regional, donde se superó las cifras de cafetos y el área plantada presentada entre 1880 y 1920 –etapa de despegue–. Así, en 1930 su importancia se dio en la manera en que se amplió y consolidó el cultivo del café, las plantaciones por cafeto aumentaron en un 160 % en promedio, frente a la década anterior; a su vez, esto llevó a que el sector requiriera la implementación de algunas innovaciones (máquinas para el procesamiento, despulpadoras y trilladoras) que facilitaron el procesamiento y el beneficio del grano de café.

Al mismo tiempo, el auge y el desarrollo de la industria cafetera dependió de las nuevas incorporaciones tecnológicas implementadas en la producción, por lo que se buscó optimizar el procesamiento del grano, lo que resultó en la introducción de innovación tecnológica de bajo costo. Como un ejemplo de lo anterior, la industria de la herrería produjo maquinaria para el beneficio del café, popularizando su uso en las primeras décadas del siglo xx, como una de las más grandes innovaciones que demandó la economía cafetera, «estas máquinas se convirtieron en el principal producto de la herrería de Amagá y en un utensilio necesario para darle beneficio al grano en las fincas cafeteras que lo producían»⁷² para avanzar en su procesamiento final.

En esencia, es claro que hubo una tendencia a la democratización tecnológica, si se consideran los datos de las plantaciones existentes –1987– comparadas con el número de despulpadoras manuales adquiridas por cultivador: una relación en promedio de 1,5 de utilización del utensilio por unidad productiva. Lo anterior refleja cómo las innovaciones introducidas licenciaron a los pequeños cultivadores para obtener los enseres necesarios para empoderarse de una parte del procesamiento del grano. Se logró rentabilizar y bajar los costos de su producción y eliminar de la cadena productiva a un escalón, al excluir a los intermediarios que ofertaban el servicio de despulpado, lavado y secado del café, y quienes compraban el grano a campesinos a un precio inferior.

De esta manera, los mismos productores lograron entregar el grano procesado, por lo que pudieron elevar sus costos de oferta y demanda. En definitiva, concedió a los pequeños

⁷² Ocampo, José Antonio. *Café industria...*, óp. cit., p. 74.

caficultores cortar de una forma directa el cordón umbilical con algunas haciendas o centros de beneficio que compraban la cereza o el grano sin despulpar a un menor costo. Además, entraron en contacto directo con intermediarios o con los puntos de trillado⁷³; con la introducción tecnológica el campesino logró dar beneficio al grano en su propia parcela⁷⁴.

Dentro de la bonanza cafetera, las trilladoras jugaron un papel fundamental en el procesamiento final del grano. En realidad, fueron pocos los establecimientos de este tipo que funcionaron en el Valle del Cauca; se crearon por la gestión de importantes empresarios locales poseedores de capital para financiar la instalación de trilladoras tipo industrial, pues esto requería una inversión grande en infraestructura: tierra, maquinaria, energía, mano de obra, empaclado, almacenamiento y transporte⁷⁵.

De igual modo, el establecimiento de trilladoras llevó a un profundo cambio en el tejido económico y en las relaciones entre cosechadores intermediarios e industriales; bajo este modo de explotación económica, la producción campesina debió constituir la base de suministro de materia prima para las trilladoras o los centros de beneficio del grano. Además, provistas de técnicas modernas de producción y una considerable escala de planta, que reducirían los costos de trillado y remplazaría la antigua forma de hacerlo, terminarían por eliminar las antieconómicas, pequeñas y anticuadas instalaciones de las haciendas⁷⁶.

En general, dentro del sistema productivo cafetero se estableció el máximo rendimiento de la producción; en este sentido, las organizaciones empresariales –sociedades comerciales o empresas– jugaron un rol definitivo desde el papel predominante central con el que organizaron la productividad e integraron a otros actores a la cadena productiva. Así, aunque los medianos y los pequeños productores fueron la base de la bonanza cafetera, solo lograron convertirse en proveedores de la materia prima para empresarios que exportaron y procesaron el grano a nivel tanto nacional como internacional. Esta variable se dio no solo en Colombia, sino en toda Latinoamérica, donde la base de la producción fue campesina⁷⁷.

⁷³ *Ibíd.*, p. 389.

⁷⁴ Palacios, M. (1983). *El café en Colombia...*, óp. cit., pp. 385-389.

⁷⁵ Según los datos suministrados por Monsalve solo existían tres trilladoras en toda la región, sin embargo, al parecer es un dato sesgado porque solo en Cali según el boletín estadístico de la época, existía siete trilladores de estas características en 1930.

⁷⁶ Ocampo, José Antonio. *Café industria...*, óp. cit. p. 183.

⁷⁷ Mendoza, Ejea, María Teresa. *Café y cultura productiva, en una región de Veracruz*, México, p. 40.

Definitivamente, el aumento del área plantada de cafetos, como la introducción de innovaciones en el procesamiento del grano y el mejoramiento de la comunicaciones posicionó al Valle del Cauca y al puerto de Buenaventura como el segundo más importante de Colombia, ya a finales de la década de 1920 Cali exportaba vía a Buenaventura el 30 % del café colombiano, a finales de la década de los 30 alcanzó el 50 % del total exportado⁷⁸, que era el equivalente a la producción obtenida de 24.611.820 de cafetos en productividad. Esto se sumó a la producción cafetera proveniente de otros departamentos, en especial lo que se bajó de Caldas hasta Cali por el río Cauca para salir, finalmente, por el Pacífico a los países de destino. El cuadro n.º 7 muestra los municipios del departamento del Valle del Cauca que favorecieron a este crecimiento e innovación en 1932:

Cuadro n.º 7. Municipios y cafetos producidos en el Valle del Cauca de 1932

Municipios	Plantaciones	Cafetos de anterior Producción	Cafetos de Nueva Producción	Total de cafetos	Despulpadores	Trilladores
Tuluá	114	230.800	2.413.200	2.644.000	47	1
Sevilla	441	116.7800	1.139.755	2.307.555	313	2
Yotoco	75	58.000	2.131.855	2.189.855	60	
Pavas	72	231.200	1.731.480	1.962.680	S. D.	
Bolívar	75	89.500	1.404.500	1.494.000	65	
Bugalagrande	197	507.400	697.900	1.205.300	116	
Florida	57	128.907	1.001.093	1.130.000	S. D.	
Pradera	17	517.000	535.440	1.052.440	S. D.	
Vijes	70	89.000	901.000	990.000	43	
Alcalá	165	860.500	58.500	919.000	112	
Victoria	48	78.200	830.300	908.500	S. D.	
Riofrio	125	240.682	647.022	887.704	53	
Restrepo	S. D.	600.000	60.000	660.000	S. D.	
Cartago	313	583.200	53.025	636.225	203	
Albán	S. D.	512.000	114.000	626.000	S. D.	
Palmira	88	194.500	402.500	597.000	87	
Caicedonia	76	468.000	23.800	491.800	70	
Versalles	73	446.450	27.950	474.400	35	
Dagua	77	318.200	122.950	441.150	89	
Andalucía	72	357.500	24.320	381.820	72	
Ansermanuevo	S. D.	250.000	100.000	350.000	S. D.	

⁷⁸ Ocampo, José Antonio. *Café industria...*, óp. cit. p. 74.

Roldanillo	275	296.878	37.840	334.718	127	
Guacarí	57	131.850	200.650	332.500	31	
Toro	103	106.200	208.950	315.150	S. D.	
San Pedro	74	78.275	186.725	265.000	S. D.	
Cali	S. D.	49.000	175.000	224.000	S. D.	
Candelaria	86	179.200	7525	186.725	85	
Yumbo	6	4200	144.990	149.190	S. D.	
Jamundí	68	14.360	108.640	123.000	54	
La Unión	97	92.450	6490	98.940	15	
Zarzal	1	78.000	19.500	97.500	6	
Buga	28	51.100	19.766	70.866	24	
Cerrito	37	37.300	19.212	56.512	11	
Buenaventura	S. D.	6600	100	6700	S. D.	
Naya	S. D.	1000	500	1590	S. D.	
Totales	2987	9.055.252	15.556.478	24.611.820	1718	3

Fuente: Monsalve Diego, *Colombia cafetera*, óp. cit., 1927, p. 581.

Los 35 municipios que hacían parte de la jurisdicción del Valle del Cauca ampliaron de manera considerable el número de cafetos plantados; en comparación con la producción registrada sobre la década de los 20, el aumento de cafetos cultivados fue de 258.574 a 703.195, un acrecentamiento del 171 %, en 1930. Aunque la tendencia normalmente fue de crecimiento, ciertos municipios no lograron elevar la productividad respecto a la primera fase de expansión; Candelaria, Buga, Naya, Calcedonia, Andalucía, Restrepo –solo por dar un ejemplo– tuvieron una variación porcentual de evolución negativa, mientras que otros municipios tuvieron una ampliación de la productividad considerable, destacándose municipios como Tuluá que tuvo una tasa de progresión del 946 %; Florida, 676 %; Bugalagrande, 37 %; Yotoco, 357 %, y Sevilla que mantuvo un tasa de incremento del 2 %, sostuvo su productividad como el municipio cafetero más importante entre 1915 a 1920, índice que se siguió conservando. Del total de la producción, el 45 % de los cafetos plantados provenían de los municipios que tuvieron la más alta tasa de ampliación de su productividad.

En definitiva, el afianzamiento de la economía cafetera en el Valle del Cauca se dio en menos de treinta años; en el Valle el café encontró las bases para su progreso, desde tierras fértiles y disponibilidad, lo que facultó su rápido crecimiento en hectáreas cultivadas. La estructura de la producción parcelaria fue, finalmente, el dinamizador de la difusión del cultivo de café; junto al mediano y el gran productor que coexistieron para jalonar el desarrollo de la

economía cafetera. La importancia también se dio a partir de la vinculación de todos los municipios del territorio en la producción del grano.

Todo esto permite concebir al pequeño productor como el actor más destacado dentro del ciclo productivo —el cultivo—; estableció una relación más estrecha con el producto, al aplicar en la parcela el trabajo familiar y ocuparse del cultivo y, en un primer momento, de la industrialización. Ello, sin desconocer los avances en la integración misma de los mercados internos y el rol de las políticas estatales, factores que se combinaron para generar el crecimiento del sector agrícola en el Valle del Cauca.

Mapa 2. Área y corregimientos del municipio de Sevilla entre 1914-1965



Fuente: Monroy, Melva. «Reordenamiento de la población y la propiedad en la Jurisdicción de Sevilla, 1955-1965», Tesis en Historia, Universidad del Valle, 1994, p. 70.

CAPÍTULO 2.

LAS OPERACIONES DEL MERCADO DE TIERRAS DE SEVILLA: LA EXPANSIÓN DE LA PRODUCCIÓN

2.1. Un mercado dinámico: cuatro actores principales y cuatro operaciones distintas

El mercado de tierras para el caso del municipio de Sevilla, durante el período de 1912-1926, fue bastante variado, monetarizado, flexible, dotado de crédito y dinámico, con 2409 transacciones. Si se observa este mercado a nivel general, se obtienen tres puntos básicos de interés: el primero es su existencia a partir de un proceso de colonización, explotación y legalización de la propiedad del suelo; en segunda instancia, se tiene la presencia del cultivo del café y un interés constante por cultivarlo; en tercer lugar, se ven unos actores de diversa procedencia y diferente poder adquisitivo en función de moverse en el mercado –sea comprando o vendiendo–, siempre en procura de obtener una propiedad para aquellos que no la tenían, ensanchar y mejorar la propiedad para los que la tuvieran o lograr ganancias al hacer operaciones de compra, de venta o préstamos de dinero sobre hipoteca.

Este mercado contó con cuatro actores principales: la Empresa Burila, la Junta Pobladora, los colonos y los comerciantes. Cada uno intervino en uno o más tipos de operaciones, comprando o vendiendo; sin embargo, también se situaron en el punto intermedio que era conceder créditos para que unos actores hicieran compra o venta. Para ellos el interés que primaba era la ganancia o el mejoramiento de la propiedad, buscando aumentar la productividad, especialmente de los cultivos de café. El hecho de que, como se verá en el capítulo 3, existieran Sociedades Comerciales Cafeteras que compraran el café sevillano motivó aún más estas aspiraciones.

Estos actores generaron cuatro tipos de operaciones dentro de este mercado: compraventa, crédito hipotecario, adjudicación y permuta. Cada una de estas operaciones fue significativa dentro del mercado, y fueron similares en algunas cuestiones (tipos de propiedades que manejaron, utilización del dinero y del crédito) y diferentes en otras (los actores involucrados, sus ritmos de crecimiento o decrecimiento); cada una tuvo sus dinámicas y sus características propias. En todas estas operaciones se tiene la presencia de distintos actores y valores. Los ciclos que comparten son parecidos y se distancian en el tiempo, algunas operaciones cayeron y otras aumentaron.

La operación comercial más importante fue la compraventa, debido a la cantidad de tierras disponibles y a la gran población que llegó; luego, la presencia del crédito hipotecario abrió la posibilidad de obtener propiedades o dinero para comprar otras o mejorar las existentes; después está la adjudicación que fue la base para que muchas de las otras operaciones pudieran darse, principalmente, desde Burila y la Junta Pobladora; finalmente, se tiene la permuta. Todas estas operaciones se apoyaron en un elemento común: la seguridad de los derechos de propiedad.

Cuadro n.º 8. Total de operaciones del mercado de tierras en Sevilla, 1912-1926

Año	Compraventa	Crédito hipotecario	Adjudicaciones	Permutas	Total
1912	20		19		39
1913	4		4		8
1914	6				6
1915	32		2		34
1916	180		1	1	182
1917	137	12	22	2	173
1918	143	13	1	1	158
1919	378	12	5	6	401
1920	354	11		2	367
1921	98	33	6	7	144
1922	84	22	9	7	122
1923	80	23	15	7	125
1924	162	49	18	4	233
1925	175	47	3	8	233
1926	134	41	1	8	184
Total	1987	263	106	53	2409
Porcentaje Total*	81 %	11 %	4 %	2 %	

Fuente: elaboración propia a partir de los protocolos notariales de la Notaría Única de Zarzal (NUZ), años 1912-1915; y de la Notaría Primera de Sevilla (NPS), años 1915-1926.

*Nota: el porcentaje total se completa con un 2 % de participación de una operación que no se estudió a fondo que es la transferencia de derechos, con ella se completaría el 100 %.

2.2. Compraventas

Las operaciones de compraventa ocuparon el primer lugar dentro del mercado de tierras de Sevilla, con un total de 1987 operaciones. Estos casos fueron rastreados en la Notaría Única de Zarzal, y se sabe que se efectuaron de 1912 a 1915; y en la Notaría Primera de Sevilla desde 1915 hasta 1926. Sin embargo, en este estudio se es consciente de que muchas transacciones de compraventa sevillanas quedaron registradas en otras notarías como la Notaría Primera de Manizales (por ser asiento de la Empresa Burila), la Notaría Primera de Armenia, la Notaría de Bugalagrande (porque Sevilla fue corregimiento de este municipio hasta 1904), Notaría Única Zarzal (de quien fuera corregimiento hasta 1914) y en la Notaría de Caicedonia (porque antes que este lugar fuera erigido como municipio, fue corregimiento de Sevilla entre 1914-1923). Se sabe que cada lugar fue alternativa por cuestiones administrativas, de ordenamiento político y jurídico, como por flexibilidad y movilidad de los actores involucrados en las operaciones. Al final, se prefirió estudiar las operaciones de compraventa en estas dos notarías por cercanía y porque presentan el mayor número de casos, además de permitir hacer un rastreo continuo entre 1912-1926.

Las operaciones de compraventa sobre tierras han sido estudiadas con mayor detalle para el caso de Jardín, en Antioquia; a través de ese estudio se identificó que: son una operación resultante de la activa comercialización de tierras ante la falta de metálico; su lógica principal era obtener ganancia comprando barato y vendiendo caro; son transacciones hechas sobre propiedades de variados tamaños e inversiones; no contaban a la hora de las transacciones con agrimensura; desde ellas se daba posibilidad a otras operaciones como permutas y créditos hipotecarios. Además, en el caso de Jardín no se detectó la presencia de otra actividad fuerte como minería o ganadería, sino solo comercial y cafetera⁷⁹.

Si se compara el caso de Jardín con el de Sevilla, se encuentran muchas similitudes, especialmente en lo que respecta a la variedad de tamaños e inversiones de las propiedades; la no existencia de otra actividad económica fuerte, aparte del comercio y del café, o el tema de que las compraventas dieron pie a otros tipos de operaciones.

⁷⁹ Ramírez, Renzo y Londoño, Elidio. «Colonización, poblamiento y propiedad en el suroeste antioqueño. El caso del municipio de Jardín (Antioquia, Colombia), 1830-1931». En: *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, Vol. 40, n.º 2, julio-diciembre 2013, pp. 77-114. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Pese a lo anterior, se encuentran puntos diferentes entre ambos casos. En Sevilla la comercialización de la tierra no era por falta de metálico, sino por el interés que había en conseguir dinero para mejorar los cultivos y las propiedades para poder producir más. En Sevilla el contexto fue diferente al de Jardín, no tuvo dificultad para producir el grano, logró establecer una comunicación fluida para sacarlo a los mercados de trilla; también posicionó su calidad, a diferencia de Jardín. Este contexto se materializó a través de las compraventas y la variedad en actores, ritmos, fenómeno de valorización, financiación, la compra de café, y respeto a los derechos de propiedad.

Las operaciones de compraventa sevillanas exhiben características propias. La primera característica son los actores que participaron, los que más vendían eran los colonos (60 %), después Burila (24 %), luego la Junta Pobladora (15 %) y, por último, los comerciantes locales o de fuera (10 %); esto se explica porque los colonos fueron quienes más tierra recibieron de manos de adjudicaciones, lo que generó que ellos fueran los que más operaciones manejaran.

Burila y la Junta Pobladora participó porque ellos no solo adjudicaban, sino que también vendían a los colonos terrenos de distintos valores⁸⁰. Los comerciantes, por su parte, estuvieron presentes en las ventas, ya que, por razones de hipotecas, o de anteriores compras, decidían salir del bien y ponerlo a la venta, como el caso de la Sociedad Bernardo Botero y Cía. que vendió un lote por \$30 oro⁸¹; o el de A. Ceballos y Cía. que vendió una casa por \$2279 oro⁸². La siguiente cita demuestra la participación de los dos primeros actores (colonos, Burila y la Junta Pobladora):

Compareció el señor presente en esta Oficina los señores Ignacio Antonio Torres Arias [Juez Poblador] y Juan Pablo Castaño. Varones, mayores de edad y vecinos de este circuito a quienes conozco y doy fe: El primero hábil para obligarse a contratar en la libre de administración de los bienes de la Junta Pobladora de este corregimiento [de San Luis], y como apoderado legalmente según poder número 74 otorgado en esta misma notaría el día 25 de febrero del presente año de 1912, el cual ha presentado en esta Oficina; y el señor Pablo Castaño, hábil para contratar en la libre administración sus bienes y dijeron:

Primero, que dan en venta real y enajenación perpetua para sí y para suyos al señor Vicente Martínez, varón, mayor de edad y vecino de esta jurisdicción a quien conozco y doy fe es a saber: un solar que

⁸⁰ Citando algunos ejemplos: NPS, Escritura 419, 22 de diciembre de 1916; NPS, Escritura 49, 18 de febrero de 1917; NPS, Escritura 145, 6 de mayo de 1917; NPS, Escritura 392, 8 de octubre de 1918; NPS, Escritura 315, 10 de junio de 1919.

⁸¹ NPS, Escritura 294, 23 de agosto de 1918.

⁸² NPS, Escritura 526, 1 de agosto de 1919.

vende el primero Torres Arias, sustento dentro del área de la población en la plaza principal de este lugar y que se encuentra en la manzana número dos, solar número tres, con 10 metros de frente por 40 de centro del norte en la plaza principal, sea: Primero, que el solar lo vende en la cantidad de 70 pesos papel moneda los que están recitados en igual moneda y; el señor Castaño vende el solar con los mismos metros, casa de habitación con dos tiendas de paredes.

Segundo, que el señor Castaño hace la venta del solar y de la casa por la cantidad de 22.000 pesos papel moneda. [...] Séptimo, que esta venta será cierta segura y efectiva al comprador conforme a la ley. Octavo, que dicho solar lo hubo la Junta Pobladora del corregimiento [de San Luis] por compra que se hizo al gerente de la Sociedad de Burila señor Dr. Daniel Gutiérrez y Arango según escritura 33 de fecha del 30 de agosto de 1911 otorgada en esta misma notaría, título que se reserva el vendedor⁸³.

Al contrario, los actores que más compraban eran en su orden los colonos (81 %) y los comerciantes (19 %); es decir, la compra fue una operación donde los actores más activos fueron los colonos y los comerciantes locales o de fuera (actuando de manera individual o principalmente a través de Sociedades Comerciales Cafeteras). A los colonos las compras les interesaron porque tenían en mente ensanchar su propiedad comprando la contigua, aumentar la producción en su unidad o hacer inversiones en finca raíz. Los comerciantes aparecen en materia de compras, ya que les interesaba hacerse en algunos casos a propiedades urbanas y rurales para luego venderlas a mejor precio, ampliar su portafolio de inversiones o para tenerlas como puntos de producción (fincas, mejoras agrícolas) o de acopio (casas urbanas que usaban como locales), como el caso de Bernardo Botero y Cía. que compraron un solar por \$50 oro⁸⁴ o un terreno por \$100 oro:

Compareció el señor David A. Castañeda, mayor de edad, vecino de este Distrito, a quien conozco y dijo:

que transfiere a título a venta real y perpetua enajenación al señor Bernardo Botero, representante y socio de la sociedad Comercial Bernardo, Botero y Cía. es a saber un terreno con cultivos de café ubicado en el paraje denominado el pijas en jurisdicción de este distrito y alinderado así de un mojón de piedra que está a la orilla del camino que conduce a Caicedonia en la raíz de tiene de Gavilán, siguiente del camino abajo hasta [...] Inmueble que adquirió del exponente por compra que a la mayor extensión del suelo hizo al señor José Dolores Pérez como consta en la escritura Pública Número 41 de 1917 con título cuya copia debidamente registrada. Vende además al mismo Botero faja de terreno que del predio que el exponente necesite al comprador para la apertura de una Acequia de acueducto, ubicado en el predio por el cual ha de pasar dicho acueducto a lindes del lote antes mencionado y demarcado por los siguientes linderos generales [...]

Expone además que los inmuebles en referencia no las tienen vendidos a ninguna otra persona por escritura anterior a la presente que se encuentra libres de hipoteca, embargo judicial [...]

Que hace la venta con todas sus anexidades usos y servidumbres por la cantidad de \$100 pesos oro legal, las cuales confiesa tener recibido a su entera satisfacción.⁸⁵

⁸³ NUZ, Escritura 149, 16 de mayo de 1912.

⁸⁴ NPS, Escritura 61, 13 de febrero de 1918.

⁸⁵ NPS, Escritura 53, 26 de enero de 1920.

La segunda característica es que la forma de pago en las compraventas se dio de dos maneras: pagando de contado o pagando una parte de contado y la otra a crédito (algo llamado financiamiento). Cuando se pagaba de contado podía efectuarse en pesos oro que era la forma más común de las operaciones, como lo fue el caso de Manuel Antonio Peláez que compró a Jesús Londoño su finca agrícola por \$60 oro⁸⁶, o Arturo Jaramillo que compró finca agrícola a Faustina Mejía por \$350 oro⁸⁷, o el de Nicolás Jaramillo que compró un lote a Burila por \$35 oro⁸⁸. La segunda forma era pagar en pesos papel moneda como el caso de Emiliano Tobón y Juan de Dios Buitrago que compró sus mejoras agrícolas a Benjamín Mejía por \$25.000 papel moneda⁸⁹, o Hernán Saavedra que compró a Genaro Reinos a sus mejoras agrícolas por \$15.000 papel moneda⁹⁰, o el de Gregorio Giraldo que vendió un lote con pasto y sementeras a Laureano Marín por \$7000 papel moneda⁹¹, para citar algunos ejemplos. En el caso de pagar por financiamiento se podía cubrir la otra parte con pago de cuotas e intereses al capital, este modo de pago se detalla más adelante.

⁸⁶ NPS, Escritura 1, 2 de enero de 1918.

⁸⁷ NPS, Escritura 27, 19 de enero de 1918.

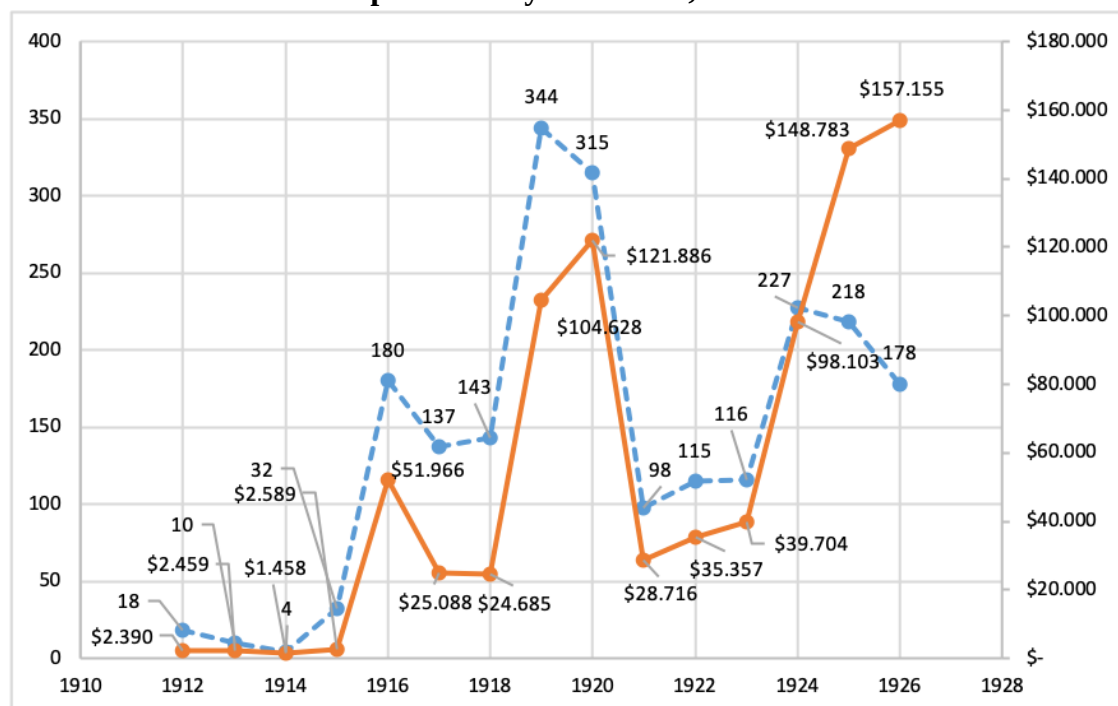
⁸⁸ NPS, Escritura 244, 16 de agosto de 1916.

⁸⁹ NPS, Escritura 27, 2 de febrero de 1916.

⁹⁰ NPS, Escritura 29, 3 febrero de 1919.

⁹¹ NPS, Escritura 202, 15 de marzo de 1916.

Gráfico n.º 3. Seguimiento de las operaciones de compraventa de tierra en Sevilla: número de operaciones y valor total, años 1912 a 1926



Convenciones:

Línea punteada color azul – número total de operaciones de compraventa por año.

Línea seguida color naranja – valor total de las operaciones de compraventa por año.

Fuente: elaboración propia a partir de los protocolos notariales de compraventa en la Notaría Única de Zarzal (NUZ), años de 1912-1915; y de la Notaría Primera de Sevilla (NPS), años de 1915-1926.

La tercera característica fue su tamaño total, el valor total y los ritmos de este tipo de operaciones, explicados a partir de la gráfica anterior. Fueron básicamente tres momentos los que permearon su dinámica entre 1912-1926: el primer momento –que se denominó de apertura y ocurrió entre los años 1912-1915– fue el de apertura del mercado y de las compraventas, cuyas características fueron pocas operaciones, con valores entre los \$50 y los \$200 oro, unidades pequeñas y poca presencia del crédito. El segundo momento –al que se nombró período de expansión de las compraventas– se ubicó entre 1916-1920, donde el mercado y las operaciones crecen a niveles muy superiores, tanto en número como en valor total, ya se tienen compraventas con valores entre los \$20 y los \$4000 oro, con presencia de unidades pequeñas y medianas, créditos mucho más altos, con intereses variados y plazos relativamente estables de pago.

Cuadro n.º 9. Seguimiento a las operaciones de compraventa: número y valores totales, años 1912-1926

Año	Número de operaciones	Valor de las operaciones
1912	18	\$2390
1913	10	\$2459
1914	4	\$1458
1915	32	\$2589
1916	180	\$51.966
1917	137	\$25.088
1918	143	\$24.685
1919	344	\$104.628
1920	315	\$121.886
1921	98	\$28.716
1922	115	\$35.357
1923	116	\$39.704
1924	227	\$98.103
1925	218	\$148.783
1926	178	\$157.155

Fuente: elaboración propia a partir de los protocolos notariales de compraventa en la Notaría Única de Zarzal (NUZ), años de 1912-1915; y de la Notaría Primera de Sevilla (NPS), años de 1915-1926.

Entre 1921-1923 viene un período al que se llamó de desaceleración, durante ese lapso las compraventas pierden su impulso tanto en número de operaciones (pasan de 315 a 98) como en valor total (bajando de \$121.886 oro a \$28.716 oro). Esto, debido a que mucha tierra ya había sido transferida en el anterior ciclo y los nuevos propietarios durante un tiempo consolidaban los títulos, trabajaban y mejoraban la tierra obtenida; existió también el interés de esperar a que se valorizaran las tierras o que hubiera necesidad de producir más café, es decir, estaban esperando el momento oportuno para vender. El último momento está entre 1924-1926 –fase llamada de valorización de la tierra–, cuando las operaciones no aumentaron demasiado, pero si fue posible que se llegara a los valores más altos experimentados durante todo el análisis. Para este momento la tierra ya no era solo tierra, estaba valorizada con operaciones desde los \$10 oro hasta los \$10.000 oro:

Compareció el señor Lisandro Gómez, mayor de edad, vecino de este Distrito, a quien conozco hábil para contratar y obligarse, y dijo:

Primero, que el exponente transfiere a título de venta al señor Pedro García es a saber el derecho de dominio que tiene en una finca territorial situada en el paraje denominado Moravia en Jurisdicción de

este Distrito compuesta de cultivos de café, plátano, pastos artificiales, dos casas de habitación y montes adyacentes, y delimitada por los siguientes linderos [...]

Segundo, que adquirió la propiedad dicha, por transferencia que le hizo al señor Abel Gómez por medio de la escritura número 1320 otorgada en esta notaría el 16 de diciembre de 1924 [...]

Cuarto, que el precio de la venta es la cantidad de diez mil (\$10.000) pesos oro legal, los cuales pagará el comprador así: cinco mil (\$5000) pesos dentro de 4 meses y cinco mil (\$5000) pesos oro restantes dentro de diez meses, plazo contado desde el mes de abril en curso, sin interés durante este tiempo.⁹²

Varias son las razones que explican que hubiera tanta operación de compraventas; el principal motivo era que generaba muchas ganancias; en todas las operaciones siempre se vendió a un valor más alto del que se compró, y más aún cuando desde el año 1921 la tierra se valorizó en demasía. La segunda razón fue su interés en producir más café, lo que llevó a los actores a buscar ensanchar sus propiedades o adquirir otra mejor. La tercera razón es que las compraventas fueron viables también por el tema del financiamiento, muchas de las operaciones estuvieron respaldadas con dinero en efectivo y con otra parte restante para pagarle después al vendedor de la propiedad. Al final, el negocio de compraventa daba doble ventaja: era posible obtener dinero al vender, pero también era posible obtenerlo mediante el ensanche y la valorización de la propiedad para el comprador. Un ejemplo de ello es el caso de Cristóbal Cárdenas quien, en 1913, compró a Burila el terreno por \$40 oro⁹³, luego ensancha el mismo terreno con compra a su hermano, en 1918, por \$50 oro⁹⁴ y a su padre por \$100 oro, en 1921⁹⁵; para, finalmente, en 1925 venderlo por:

Compareció, el señor Cristóbal Cárdenas, mayor de edad, vecino de este Distrito, a quien conozco, hábil para contratar y obligarse, y dijo:

Primero, que el exponente transfiere a título de venta al señor Leonidas Ramírez es a saber una propiedad raíz ubicada en este municipio consistente en dos casas de habitación, café, pasto de micay, monte y alinderado así [...]

Segundo, que adquirió la propiedad y dicha por transferencia que ella le hicieron los señores Doctor Daniel Gutiérrez y Arango como Gerente de la Sociedad de Burila el señor Marco Emilio Cárdenas y don Juan de Dios Cárdenas según consta en las escrituras número 28 de 10 de marzo de 1913, 85 de 30 de enero de 1918 y 429 de agosto de 1921 [...]

Cuarto, que el precio de la venta es la cantidad de cuatro mil (\$4000) pesos oro de los cuales declara el exponente tener recibidos mil quinientos (\$1500) pesos oro a su entera satisfacción en dinero y el resto de dos mil quinientos (\$2500) pesos oro con el plazo de un año de contado desde hoy durante el cual el pagará interés el Señor Ramírez en los últimos 8 meses y a la tasa del interés del 1 %⁹⁶.

⁹² NPS, Escritura 413, 19 de abril de 1926.

⁹³ NUZ, Escritura 28, 10 de marzo de 1913.

⁹⁴ NPS, Escritura 85, 30 de enero de 1918.

⁹⁵ NPS, Escritura 429, 18 de agosto de 1921.

⁹⁶ NPS, Escritura 278, 10 de marzo de 1925.

Respecto al fenómeno de valorización de la tierra, se sabe que esta llegó a valer más por varios aspectos: la ubicación, el tipo de terreno, la cercanía a los caminos, la proximidad al casco urbano, entre otras cuestiones. Sin embargo, lo que realmente valorizó la tierra fueron las mejoras introducidas en la mayoría de los terrenos involucrados en las compraventas. Se tienen casas de habitación de distinta construcción que, dependiendo de sus materiales y tamaños, podía valer mucho más que el mismo terreno; la introducción de pastos artificiales (micay y pará), el sembrado de cultivos tanto de subsistencia como comerciales; además de conservar terrenos aún incultos como montes y rastrojeras. Todo este conjunto hacía que las denominadas mejoras constituyeran el principal monto en la compra de propiedades.

En el ámbito urbano, las casas con solar también se valorizaron mucho, por los cultivos que pudiere haber en las solar y, principalmente, por las inversiones hechas en la casa (en sus techos, paredes y demás estructura). La valorización por mejoras puede verse en el siguiente ejemplo donde, ante la ausencia de mejoras, el valor es pequeño, \$150 oro:

Compareció el señor Rafael Buriticá, mayor de edad, vecino de este Distrito, hábil para contratar y obligarse y dijo:

Primero, que el exponente transfiere a título de venta al señor José Jesús Ruíz es a saber un lote de terreno sin cultivos ubicado en Jurisdicción de este Distrito en el paraje denominado Las Marcas encerrado por los siguientes linderos [...]

Segundo, que adquirió el referido lote de terreno en mayor extensión por compra que hizo al doctor Daniel Gutiérrez y Arango por medio de la escritura 84 del 20 enero de 1911 [...]

Cuarto, que el precio de la venta es la suma de ciento cincuenta (\$150) pesos oro legal, los cuales declara el vendedor tener recibidos a su entera satisfacción⁹⁷.

Volviendo al tema de la financiación de las operaciones de compraventa, éstas se dieron cuando una persona compraba un bien y quedaba debiendo una parte de su valor. El trato que se establecía en la escritura es que una parte se daba en efectivo y la otra quedaba financiada a plazos y con intereses sobre el capital adeudado. Al hacer un balance general de estas financiaciones se nota que está presente en el 60 % de los casos, es decir, más de la mitad de las operaciones se sufragaron a crédito. El ritmo de crecimiento de las financiaciones fue constante y cada vez fueron creciendo, así, se beneficiaron los colonos, los empresarios y los

⁹⁷ NPS, Escritura 46, 21 de enero de 1926.

propietarios pequeños, medianos y grandes. Los valores manejados fluctuaron entre los \$10.000 oro hasta los \$12 oro, es decir, va desde valores muy altos y hasta valores muy bajos:

Compareció el señor José María Cardona, mayor de edad, vecino de este Distrito, hábil para otorgar y contratar, dijo que:

Primera, que a título de venta da al señor Francisco Montoya, también mayor de edad y de vecino de este mismo vecindario es a saber el derecho de dominio que el exponente tiene en unas mejoras agrícolas, compuestas de cultivos de plátano y café, ubicadas en el paraje denominado Buenos Aires en Jurisdicción de este Distrito alinderadas así [...]

Segundo, que el derecho de dominio en dichas mejoras lo adquirió el exponente por compra que en mayor extensión del suelo y en asocio con el señor Eduardo Cardona hicieron según escritura pública número 442 otorgada en esta misma oficina en diciembre de 1918 [...]

Cuarto, que el precio de la venta es la cantidad de \$26 pesos oro de los cuales el exponente declara tener recibidas a entera satisfacción en dinero contado la cantidad de \$13 pesos oro y el resto o sea \$12 se le pagará a su comprador dentro de 4 meses de plazo contado desde hoy en adelante⁹⁸.

Otro elemento para considerar en las compraventas sevillanas, y que es un factor clave, es que hubo una activa compra de la producción del café de Sevilla. Esto implicó la obtención de ganancias y dinero líquido que permitió solventar las inversiones que se hacían a la hora de comprar propiedades, fuera una casa, un solar, una finca, unas mejoras agrícolas o lo que fuera; la compra de café daba posibilidad a los actores de poder acometer las operaciones de adquisición de tierras. Respecto a aquellos que vendían, el hecho de que la producción se comprara daba el incentivo necesario para hacer más viable la venta de las propiedades por contar con un producto que daba ganancias. Un elemento clave para comprar la producción cafetera de las propiedades sevillanas fueron las Sociedades Comerciales Cafeteras locales o de fuera (tratadas en el capítulo 3) como Bernardo Botero y Cía., Caicedo, Puente y Cía.:

Compareció el señor Manuel Peláez, varón, mayor de edad, vecino de este distrito, a quien conozco hábil para contratar y obligarse y dijo:

Primero, que por medio de la póliza que presentó, se constituye deudor de los señores Torres, Gómez y Cía. Sociedad Comercial domiciliada en esta población por la suma de 150 pesos oro legal que en esta fecha ha recibido a su entera satisfacción con interés del 2 % mensual con un plazo de 6 meses contados desde esta fecha en adelante. Sus intereses serán pagaderos por mensualidades vencidas. Que en caso de mora de ellos reconocerá intereses, lo mismo que del capital, a la misma rata estipulada, sin perjuicio de la acción, sean ejecutivas para que los acreedores hagan efectivos sus derechos.

Segundo, que dicha suma la pagará a sus acreedores a quien sus derechos represente legalmente en esta plaza con café seco de buena calidad, propio para la exportación, al precio corriente que tenga, y que se compromete a no disponer de ninguna cantidad de café del que produzca su empresa durante el

⁹⁸ NPS, Escritura 413, 19 de abril de 1926.

término de dos años contados desde hoy en adelante a vendérselo a los señores Torres, Gómez y Cía. Sociedad Comercial, en las condiciones arriba estipuladas entregándolo en depósito en esta plaza que se le designe para tal fin.

Tercero, que en caso de violarse este compromiso quedará de hecho caducado el plazo mencionado y en consecuencia los acreedores podrán ejercitar en su favor la acción y vía ejecutivas, cubriéndole además por su incumplimiento una multa de 100 pesos oro legal de la cual había reclamo alguno ante el poder judicial por ser un convenio privado de las partes contratantes. Que si antes de vencerse el plazo que tiene para el pago [para] solventar la deuda, solo tendrá derecho a que se le dé la correspondiente constancia, más no podrá reclamar la cancelación de la hipoteca, sino cuando se haya vencido el plazo de los dos años que tiene para responderles a sus acreedores el café de su empresa.

Cuarta, que esta hipoteca servirá para respaldar todas las cantidades que Torres, Gómez y Cía. llegaren a darle al exponente⁹⁹.

Aunque la compra del café fue un elemento muy importante, las compraventas contaron con otro aliado más: el respeto a los derechos de propiedad sobre la tierra. Existían para el mercado de Sevilla una presencia de instituciones como la empresa Burila, las notarías y la Junta Pobladora, cada una logró articular un modo de asegurar la propiedad mediante títulos de cada persona.

Un segundo elemento fue la creación y el manejo de instrumentos legales: primero, los títulos provisionales llamados cédulas, donde el propietario obtenía un primer reconocimiento de su dominio sobre el terreno, casa, solar o lo que fuere, que estaba debidamente respaldado por la Empresa Burila y radicado en notaría; esto permitió organizar el proceso de colonización identificando a aquellos que habían llegado primero. Segundo, los títulos definitivos en forma de escrituras de compraventa, de adjudicación o de crédito hipotecario. Todos esos títulos dieron reconocimiento legal y perpetuo sobre las propiedades a cada persona, además, le dieron posibilidad de acceder a modos de financiación.

2.3. Crédito Hipotecario

En cuanto al número, las operaciones de crédito hipotecario ocuparon el segundo lugar dentro del mercado de tierras de Sevilla, con un total de 263 operaciones. Estos casos fueron encontrados en las notarías de Zarzal y la Primera de Sevilla (en funcionamiento desde el año 1915); también se consideró la posibilidad que existan casos en otras notarías de municipios cercanos.

⁹⁹ NPS, Escritura 161, 18 de febrero de 1926.

El crédito hipotecario sobre tierras ha sido estudiado y se ha determinado que entre las características que lo han identificado se encuentran: se hace sobre propiedades legalizadas; los préstamos se hacen a plazos entre seis meses y un año; se legalizaban estas operaciones mediante contratos por hipoteca; la presencia de estas operaciones dinamizó el mercado inmobiliario; se compuso de propiedades pequeñas y medianas; y adquirió relevancia en la vida civil de los poblados¹⁰⁰. En todas estas características analizadas hay acuerdo, y es casi la misma dinámica que sucedió para el caso de Sevilla.

Pese a lo anterior, este estudio encontró una serie de comportamientos nuevos sobre el tema de operaciones de hipoteca: créditos hipotecarios para adquirir no solo dinero, sino mercancías; créditos hipotecarios pagados con café de exportación; créditos hipotecarios sobre una amplia diversidad de propiedades, no solo terrenos; pago de intereses con condiciones especiales que salen de la rutina de un año y del 1 % o del 2 %; además que – contrario a lo que se creía–, los deudores de hipotecas no fueron exclusivamente hombres, existieron mujeres acreedoras, deudoras de hipotecas; la operación de créditos con préstamos en pesos oro en cantidades pequeñas, pero también en cantidades altas; y, por último, el acceso a escrituras no únicamente de apertura de las hipotecas, sino escrituras donde se hace cancelación de las hipotecas contraídas.

Para iniciar, por parte de colonos, trabajadores o comerciantes hay créditos hipotecarios que se utilizaban para adquirir mercancías de otros comerciantes o de casas comerciales locales o, en su defecto, de afuera. No se sabe exactamente qué tipos de bienes adquirirían, pero se puede inferir, tomando como referencia un estudio sobre casas comerciales y mercancías, que son elementos de uso personal y alimentos –en menor medida–, y vestuario y enceres para el hogar y el trabajo agrícola principalmente, dado su alto valor y gran utilidad para la vida material, sobre todo en el campo¹⁰¹.

¹⁰⁰ Cárdenas, Jorge. *El crédito cafetero en Colombia: economía, instituciones y política 1920-2002*, Universidad Nacional de Colombia/Universidad de Los Andes, Bogotá, 2004; Ramírez, Renzo y Londoño, Elidio. «Colonización, poblamiento y propiedad en el suroeste antioqueño. El caso del municipio de Jardín (Antioquia, Colombia), 1830-1931». En: *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, Vol. 40, n.º 2, julio-diciembre 2013, pp. 77-114. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

¹⁰¹ Quejada, Juan Carlos. «La vida material siglo XIX: la comida, el vestuario, el aseo, las medicinas, el mobiliario, las casas y el lujo». Capítulo 1, En: *Las casas comerciales de Cali: redes, mercancías, servicios, créditos e inversiones, 1880-1900*. Tesis de Maestría, Universidad del Valle, Cali, Inédita.

Las operaciones se formalizaron con pesos oro, en ningún momento se utilizó papel moneda; esto es un indicativo de un poder adquisitivo alto por una parte de la población tanto urbana como rural. Los límites de dichas operaciones se situaron desde los \$50 oro¹⁰² hasta los \$900 oro; y los intereses entre el 1 % y el 2 %, con plazos cortos de 4 y 6 meses. La población rural era la más propensa a comprar con este sistema de crédito hipotecario. Los bienes que, por lo general, hipotecaban los deudores eran sus mejoras agrícolas, que incluían siempre casa de habitación y cultivos de café y de plátano, mientras otros casos incluían más bienes como otros cultivos, montes y rastrojeras en la zona rural; en cambio, las personas de la zona urbana hipotecaban sus casas y solares. Nótese todo lo dicho en la siguiente escritura de crédito por mercancías:

Compareció el señor Roberto Gómez R., mayor de edad, vecino de este Distrito, hábil para obligarse y otorgar, a quien conozco y dijo:

Que se reconoce deudor de los señores Hadar y Compañía, Sociedad Comercial domiciliada en Armenia por la cantidad de 900 pesos oro legal procedentes de mercancías que les ha tomado y que tiene recibidas a su completa satisfacción reconociendo en dicha suma el interés a razón del 1 % mensual. La expresada cantidad de dinero la pagará a sus acreedores o a quien sus derechos representen legalmente dentro de 6 meses de plazo contados desde esta fecha en adelante pagadero con su interés justo en la capital al vencimiento de plazo estipulado.

Que para garantizar sus acreedores el pago del aludido crédito y sus intereses, perjuicios costos y costos de la cobranza en la forma que ella se efectuó hasta la total cancelación de la deuda, o que ello hubiere lugar, hipoteca en su propio nombre y como representante de la Sociedad Comercial denominada Gómez y Hermanos domiciliada en esta población las siguientes propiedades en esta población las siguientes propiedades:

a) La mitad de unas mejoras agrícolas compuestas de casa de habitación, cultivos de café, caña, plátano y pasto micay ubicados en el paraje denominado Toloró en Jurisdicción de este Municipio en común y proindiviso con la otra mitad que pertenece al señor Gonzalo Arango demarcadas por los siguientes linderos generales [...] b) Unas mejoras agrícolas compuestas de casa de habitación, cultivos de café, caña, plátano y pasto pará, ubicadas en el paraje de San Marcos sobre terrenos del indiviso el Overo en Jurisdicción de este Distrito.

b) Inmuebles que adquirió el exponente así: el primeramente mencionado [las mejoras ubicadas en Toloró] por compra que en asocio con el señor Gonzalo Arango hicieron a los señores Albino Ruiz y Marcos Vargas según consta en la escritura pública número 273 otorgada en esta misma oficina el 12 de marzo del presente año [de 1920] cuya copia conservan en su poder; y el mencionado en el segundo lugar [mejoras ubicadas en San Marcos] por compra que la representación de la Sociedad denominada Gómez Hermanos hizo al señor Juan de Jesús Vélez de conformidad con la escritura pública número 602 pasada en esta oficina el 10 de Julio del corriente año [de 1921]¹⁰³.

El segundo ítem es un comportamiento donde se produjeron créditos hipotecarios, con dinero de por medio, pero para ser cancelados no con dinero, sino con café de exportación. Estas

¹⁰² NPS, Escritura 217, 6 de mayo de 1919 o NPS, Escritura 620, 13 julio de 1920.

¹⁰³ NPS, Escritura 941, 6 de diciembre de 1920.

operaciones no se manifestaron mucho, solo unas 20 operaciones durante 1917-1926. Los actores que los proveyeron fueron casas comerciales locales o de fuera que les interesaba completar su *stock* de café tipo exportación y daban dinero o mercancías a cambio para obtenerlo. De otro lado, los deudores eran cultivadores con pequeñas y, sobre todo, medianas propiedades que cultivaban el grano. El ritmo de estas operaciones se incrementó a partir del año 1920 por la demanda creciente de café exportado para trillarlo en Cali. Los bienes hipotecados eran fincas agrícolas dotadas de casas de habitación, cultivos variados (café, yuca, plátano, caña y demás), adicionalmente, tenían terrenos incultos.

El ámbito de estos créditos fue tanto urbano como rural, debido a los cultivos de café. Los valores que prestaban oscilaban entre los \$150 oro y los \$1093 oro¹⁰⁴.

Compareció Víctor Vélez, mayor de edad, vecino de este Distrito, hábil para obligarse y otorgar a quien conozco y dijo:

Que se reconoce deudor de los señores Simón López y Cía. por la cantidad de ciento cincuenta pesos oro legal (\$150) procedente de dinero que le ha tomado a préstamo con un interés desde hoy a razón del tres por ciento mensual (3 %). La expresada cantidad de dinero la pagará a sus acreedores o a quien sus derechos representen legalmente, en café al precio corriente en esta plaza, en los meses de octubre y noviembre de este año, debiendo quedar cubierta la totalidad del crédito el 15 de noviembre citado.

Para que garantizar a sus acreedores el pago de dicho crédito, sus intereses, perjuicios, costos y costos de la cobranza en la forma que ella se efectuó hasta la completa solución del pago con sujeción a la jurisdicción de cualquier Juez de la República para en caso de ejecución judicial si a ello hubiere lugar, les hipoteca de manera especial una casa de habitación que posee en esta población, de paredes de cubierto y techo parte de astilla y parte de teja de barro, con su correspondiente solar que mide once metros de frente por cuarenta de centro, alinderados dichos inmuebles así [...]

Estos inmuebles los adquirió el hipotecante por compra que de ellos hizo al señor David Granada quien le vendió con intervención del Señor Personero Municipal al tenor de la escritura número 275 pasada en esta misma Oficina el 31 de Mayo de 1919 y manifiesta que no los tiene vendidos a ninguna persona por escritura alguna [ilegible] y se encuentran libres de embargo judicial, pleito pendiente y de las constituciones de hipoteca anterior y los cuales quedan respondiendo por dicho crédito hasta su completa solución.

Presente el señor Emilio García, miembro de la Sociedad denominada Simón López y Cía. domiciliada en esta población, mayor de edad, vecina de este Distrito y hábil para contratar y para otorgar y obligarse dijo: que acepta escritura para Simón López la hipoteca en ella constituida [...]

Firman:
Víctor Vélez
Emilio García
Carlos Osa
Manuel Castro Ch.
Luis Jaramillo (Notario)¹⁰⁵

¹⁰⁴ NPS, Escritura 386, 8 de abril de 1926.

¹⁰⁵ NPS, Escritura 519, 15 de junio de 1920.

En tercer lugar, se encuentran casos de créditos hipotecarios concedidos sobre una amplia gama de propiedades; da la sensación de que cualquier bien era válido para realizar una hipoteca: terrenos¹⁰⁶, fincas agrícolas¹⁰⁷, mejoras agrícolas¹⁰⁸, lotes¹⁰⁹, casas de habitación¹¹⁰, solares¹¹¹, casas de habitación con solares¹¹², globos de terreno¹¹³ e, incluso, minas y casas en construcción¹¹⁴. Las propiedades comprendidas dentro de las hipotecas podían ser una, dos o más propiedades¹¹⁵; inclusive, se admitía hipotecar la mitad de alguna de ellas¹¹⁶. Asimismo, se aceptaban derechos fueren hereditarios¹¹⁷ o de dominio¹¹⁸. El ritmo de estas operaciones fue en aumento debido a la colonización y a la legalización de las propiedades, al desarrollo del cultivo del café y de otros utilizados en la base alimenticia interna, y a la necesidad de obtener recursos para invertir en sus propiedades o para comprar mercancías.

Compareció el señor Marco A. Patiño, varón, mayor de edad, vecino de este Distrito, a quien conozco hábil para contratar y obligarse dijo:

Primero, que el exponente se reconoce deudor del señor Rafael Botero por la cantidad de cuatrocientos (\$400) pesos oro que de él ha recibido a mutuo acuerdo sin interés.

Segundo, que se obliga a pagar a su acreedor o a quien legalmente represente sus derechos en este municipio dentro de 8 meses de plazo contados desde hoy. Que en caso de mora y durante ella abonará intereses sobre el capital reconocido a la tasa del 1 % mensual sin perjuicio de las acciones legales del acreedor.

Tercero, que en caso de mora y durante ella abonará intereses sobre el capital reconocido a la tasa del 1 % mensual sin perjuicio de las acciones legales del acreedor; hipoteca las minas de San Antonio y Santa Rita, ubicadas en el Paraje de Coloradas en este Distrito y alinderadas conforme al título que presentó.

Cuarto, que la mina en referencia fue adquirida por el exponente según el título que conserva y que presentó, y se halla libre de pleito pendiente a cargo judicial y condiciones resolutorias y que esta fuera del presente gravamen [...]¹¹⁹.

¹⁰⁶ NPS, Escritura 50, 6 de febrero de 1918.

¹⁰⁷ NPS, Escritura 284, 25 de agosto de 1917.

¹⁰⁸ NPS, Escritura 4, 4 de enero de 1918.

¹⁰⁹ NPS, Escritura 959, 20 de diciembre de 1919.

¹¹⁰ NPS, Escritura 285, 16 de marzo de 1925.

¹¹¹ NPS, Escritura 632, 17 de junio de 1925.

¹¹² NPS, Escritura 79, 26 de enero de 1924.

¹¹³ NPS, Escritura 925, 12 de diciembre de 1919.

¹¹⁴ NPS, Escritura 614, 9 de junio de 1925.

¹¹⁵ NPS, Escritura 1127, 7 de septiembre de 1926.

¹¹⁶ NPS, Escritura 383, 24 de diciembre de 1917.

¹¹⁷ NPS, Escritura 128, 7 de abril de 1921.

¹¹⁸ NPS, Escritura 99, 31 de enero de 1924.

¹¹⁹ NPS, Escritura 432, 18 de abril de 1925.

Un cuarto ítem es el pago de intereses con condiciones especiales que se salen de la rutina de un año y del 1 % o del 2 %¹²⁰. Pese a que fue lo más común, y por lo menos el 60 % de los préstamos manejaron esas tasas, hubo casos donde fueron distintas las condiciones. Se encontraron tasas distintas, del 3 %, 4 %, 5 %, 6 %, 10 %¹²¹ y 21 %, así como tasas del 1,5 % y del 2,5 %¹²² (que los actores escribían en los documentos como uno y dos y medio por ciento). Al observar esto, queda claro que no hubo una o dos tasas fijadas en los créditos hipotecarios, sino que, por el contrario, existieron varias tasas y ello se debió no solo a la función del dinero, sino a la flexibilidad y a la variedad de cada caso, dependiendo del dinero prestado, la relación existente entre los tratantes, el valor de los bienes hipotecados, la necesidad del acreedor de obtener su capital o los intereses a corto, mediano o largo plazo. Lo mismo ocurrió respecto a los tiempos, también presentaban distintas opciones de 10, 11, 12, 14, 15, 18, 24 y 36 meses; tal y como se presenta a continuación en un crédito por \$5000 oro con 21 % interés anual:

Compareció el señor Ricardo Valencia, mayor de edad, vecino de este Distrito, hábil para contratar y obligarse y dijo por medio de póliza que presento:

Se constituye legítimo deudor del señor Gregorio Cuellar F., también mayor de edad y del vecindario de Caicedonia, por la suma líquida de cinco mil pesos oro colombiano (\$5000), procedentes de igual cantidad que en esta fecha le recibí a mutuo o préstamo, reconociéndole el interés del veintiún por ciento anual (21 %), cantidad que declaro haber recibido a mi satisfacción la suma expresada y sin intereses a la rata estipulada la pagaré a mi acreedor o a quien sus derechos represente, de la siguiente manera: los intereses por bimestres vencidos y el capital dentro del preciso término de dos años (2) contados, como para los intereses, de esta fecha en adelante. Es condición especial que si dejare de pagar dos periodos seguidos los intereses, quedará por ese motivo terminado el plazo y podrá mi acreedor exigirme el pago total de la cantidad que le reste por capital e intereses; como también si transcurrido un año, pudiere pagar la dicha deuda, lo avisaré a mi acreedor con sesenta días (60) de anticipación y este estará obligado a aceptarlo, mediante el pago de cuatro por ciento mensual (4 %) sobre el capital y por el tiempo que faltará.

Para seguridad del pago de esta suma hipoteco, por la presente escritura pública, especial y expresamente, a favor del señor Gregorio Cuellar F., mayor de edad y vecino de Caicedonia, como ya se dijo, los siguientes inmuebles:

Primero. Una casa de habitación construida sobre cuadros de madera y techada con teja de barro, ubicada dentro del área de esta población en la segunda manzana hacia el oriente de la plaza principal, con su correspondiente solar que mide 10 metros de frente por cuarenta metros de centro, y que linda así [...] Segundo. Una finca de mejoras situadas en el paraje de «San Pablo», en este Municipio que antes pertenecía a Bugalagrande compuesta de casa de habitación, cultivos de pastos artificiales, platanera, alinderada así [...] ¹²³.

¹²⁰ Al menos el 40 % de las operaciones de crédito hipotecario tienen este tipo de interés.

¹²¹ Ejemplos: NPS, Escritura 636, 26 de julio de 1920 (3 %); Escritura 957, 20 de diciembre de 1919 (4 %); Escritura 185, 8 de mayo de 1918 (5 %); Escritura 234, 17 de junio de 1917 (6 %); Escritura 927, 31 de agosto de 1925 (10 %).

¹²² Ejemplos: NPS, 181, 27 de mayo de 1917 (1,5 %); NPS, Escritura 1025, 17 de noviembre de 1923 (2,5 %).

¹²³ NPS, Escritura 336, 24 de marzo de 1926.

Respecto a las mujeres como acreedoras y deudoras de hipotecas, se sabe que conforman 8 de los casos estudiados. Para ellas aplicaron los mismos intereses y plazos (con mayor frecuencia de 3 y 6 meses), las cantidades manejadas por ellas estuvieron entre los \$50 y los \$250 oro, eran viudas o casadas (según las declaraciones consignadas en las escrituras sus esposos debían darles consentimiento para acometer la operación). Para citar ejemplos de deudoras se puede mencionar a Elena Londoño «mayor de edad, vecina de este Distrito, hábil para contratar y otorgar» con interés del 3 % y con plazo de 6 meses hipoteca su solar por \$50 oro¹²⁴; o el de Mariana Campiño viuda de Agudelo por \$250 oro, interés del 3 % y plazo de 6 meses, quien para cubrir la deuda hipoteca una finca territorial compuesta de casa de habitación, sementeras de café, plátano y pasto, proindiviso con la otra mitad que pertenece a los señores Antonio y Néstor Emilio Agudelo situada en el punto llamado «La Cascada»¹²⁵. También se ve lo contrario, mujeres como prestamistas operando las mismas lógicas (3 % de interés, 6 meses de plazo, entre \$50 y \$250 oro):

Para testificar compareció el Señor Renigio Osorio, mayor de edad, vecino de este Distrito, hábil para contratar y obligarse, a quien conozco y dijo:

Primero, que se constituye deudor de la Señora Cecilia de Greiff, mujer casada, quien por tal motivo acepta la presente [hipoteca] con el primero [Señor Osorio] expreso de su esposo Señor Pedro Gonzáles, por la cantidad de doscientos cincuenta pesos oro (\$250) que le ha tomado a préstamo con interés desde hoy a razón del tres por ciento (3 %) mensual, la referida cantidad de dinero que se obliga a pagarla a su acreedora o a su representante legal de esta fecha dentro de un año de plazo. Contando desde esta fecha en adelante, renunciando a [ilegible] la reducción de los intereses [...]

Segundo, que para garantizar a su acreedora el pago de dicho crédito, sus intereses, perjuicios, costos y costos de la cobranza en la forma que ella se efectuó hasta la total solución del pago con sujeción a la Jurisdicción de cualquier Juez de la República para en caso de ejecución judicial si a ello hubiera lugar, le constituye hipoteca sobre el derecho de dominio que tiene en una casa de habitación de dos pisos de paredes de bareque y techo de teja de barro edificadas sobre dos solares que miden cada uno veintidós y medio varas de frente, por cuarenta y cinco varas de centro, ubicados dichos inmuebles en la manzana número ciento cincuenta y uno (151), del área de la población del Corregimiento de Calcedonia en esta Jurisdicción y cuyos linderos son [...]

Presentes los señores Pedro González y Cecilia de Greiff cónyuges entre sí, mayores de edad, vecinos de este Distrito y a quienes conozco personalmente, [exponen]: el primero [Pedro González] que da a su esposa el consentimiento necesario para la celebración de esta cantidad y en constancia firma también, y la segunda [Cecilia de Greiff] que acepta esta escritura y la hipoteca que por medio de ella se le constituye. [...]

Pedro Gonzáles [Esposo de la señora Greiff]
Cecilia de Greiff
Renigio Osorio

¹²⁴ NPS, Escritura 632, 17 de junio de 1925.

¹²⁵ NPS, Escritura 1125, 6 de septiembre de 1926.

En Sevilla, como se indicó, existió un elemento interesante y es la operación de créditos con préstamos en pesos oro en cantidades pequeñas y, de igual forma, altas. Hay que recordar que los pesos oro equivalen a 1000 veces el valor del papel moneda, siendo más fuerte y de mucho mayor valor. En Sevilla se ha encontrado que la mayoría de las operaciones (el 80 %) se dio con este tipo de moneda, totalizando \$238.441,56 oro (es decir, \$238.441.560 millones en papel moneda). Esto implica un alto poder adquisitivo de la población, la valorización de sus propiedades para poder acceder a estos créditos en moneda fuerte, la acumulación de capital por una parte de pobladores que estaban en capacidad de prestar distintas sumas de dinero; la intensión de otra parte de la población de hacer inversiones en sus propiedades, cultivos o vida material a través del crédito y, en última instancia, la posibilidad de que existiera circulante en buena cantidad. Además, deja ver la aceptación y el uso cotidiano del crédito, elemento vital para que exista un mercado de tierras¹²⁷.

Queda por añadir el acceso a escrituras no únicamente de apertura de las hipotecas, sino escrituras donde se hace cancelación de las hipotecas contraídas. Es poco frecuente ver casos donde estas operaciones se cancelen, casi siempre se ve cuando se adquieren. En lo que se ha observado se cierran la mayoría de las veces cuando el plazo se cumple y muy pocas veces se paga antes. Esta el hecho de que, al pagar la totalidad del crédito se hace una nueva escritura que podría denominarse «escritura de cancelación de hipoteca», en la que el bien queda liberado de nuevo. Estas escrituras dejan ver que las cancelaciones de los créditos (tanto del capital como de los intereses) se podían realizar en pesos oro o en pesos papel moneda, o con propiedades:

Compareció, el señor Luis María Mora, varón, mayor de edad, vecino de este distrito, de quien conozco y dijo:

Primero, que como cesionario legal del señor Joaquín Mora J., declara por medio de la presente, cancelada la hipoteca que a favor de este constituyó el señor Nicolás Gutiérrez, en virtud de la escritura número 575 otorgada en esta misma Notaría el 2 de septiembre de 1922 que se encuentra en el folio 1959 del libro protocolo. Segundo, los inmuebles gravados consisten en una finca con terreno propio compuesto de dos casas de habitación, cultivos de café, plátano, caña, pasto, yuca y otras sementeras situada en el punto llamado La Palmira, en jurisdicción de este Distrito [de Sevilla], la cual el señor Joaquín Mora J. le vendió en virtud del mismo instrumento y que el señor Gutiérrez le dejó hipotecada

¹²⁶ NPS, Escritura 210, 19 de abril de 1921.

¹²⁷ Préstamos por crédito hipotecario que van desde los \$14 oro (NPS, Escritura 193, 13 de mayo de 1918) hasta los \$79.000 oro (NPS, Escritura 41, de 28 de enero de 1922). Las sumas son de decenas, centenas y miles, todas en pesos oro. Incluso, hay préstamos adquiridos por hipoteca para comprar ganado (NPS, Escritura 359, 9 de noviembre de 1917), para comprar café (NPS, Escritura 386, 8 de abril de 1926) entre otras cosas.

para garantizarle el pago de novecientos cuarenta (\$940) pesos oro que le quedó a deber como pacto del valor de ella. Tercero, que como ya el exponente en su calidad de cesionario ha recibido dicha deuda de poder del citado señor Gutiérrez, declara por medio de la presente cancelada la mencionada hipoteca y libre por completa la finca del gravamen que la afectaba, pero queda vigente en todas sus partes la venta a favor del señor Gutiérrez¹²⁸.

2.4. Adjudicaciones

Las adjudicaciones fueron otro tipo de operación presente en el mercado de tierras de Sevilla. Ocuparon el tercer lugar en cuanto a movimientos, con un total de 106 operaciones rastreadas en dos notarías, la de Zarzal (durante el período 1911-1915) y la de Sevilla (desde 1915 hasta 1926). La adjudicación ha sido tomada como una mera operación de entrega de tierras del Estado a manos privadas, sin embargo, el caso de Sevilla arroja un proceso muy distinto: no es una adjudicación efectuada desde el Estado, sino que es originada por manos privadas; por un lado, fue la empresa territorial de Burila y, por otro, un organismo privado del nivel local como lo fue la Junta Pobladora de San Luis y luego de Sevilla quienes trasladan el dominio a manos de otros particulares. Aunque, por supuesto, existieron adjudicaciones por parte del Estado nacional y departamental, estas no se tratan en este estudio por cuestiones de espacio.

Este estudio se concentró en analizar las adjudicaciones efectuadas por los dos actores privados: Burila y la Junta Pobladora. Inicialmente, se sabe que tanto Burila como la Junta Pobladora recibieron grandes extensiones de tierra que luego sería la base sobre la cual comenzarían las ventas y las adjudicaciones; este asunto está debidamente estudiado, por lo cual no se explayará el presente estudio¹²⁹. Basta con explicar que el origen de las tierras de Burila fue por concesión efectuada por el Estado nacional, y el origen de las tierras de la Junta Pobladora fue por adjudicación que Burila le hizo para que organizara a los colonos y formara de manera ordenada la población de San Luis, que más adelante sería Sevilla¹³⁰.

¹²⁸ NPS, Escritura 1111, 16 de diciembre de 1923.

¹²⁹ Corrales, Olga. *Procesos de colonización en el Quindío: el caso Burila 1884-1930*. Tesis de maestría, Universidad Nacional, Bogotá, 1983; Quiceno, Luis, *La formación histórica de Sevilla (Valle), 1903-1920*, Tesis de pregrado, Universidad de Antioquia, Medellín, 2007; Londoño Jaime. *De San Luis a Sevilla: una ilusión hecha realidad*. Universidad del Valle, Cali, 1993.

¹³⁰ Londoño, Eduardo. «Los conflictos por el deslinde de las Tierras de Burila». En: *Revista Región*, año 1, n.º 1 (noviembre de 1993), Universidad del Valle, Cali, pp. 32-50; Londoño, Eduardo. «Lisando Caicedo: un empresario territorial caucano». En: Dávila, Carlos (Comp.). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX*. Tomo II, Editorial Norma, Cepal-Universidad de los Andes, 2003, pp. 407-441; Londoño, Eduardo. *De San Luis a Sevilla...* óp. cit.

Respecto a la forma como estos dos actores realizaban las adjudicaciones se encontró una serie de casos interesantes que se detallarán a continuación. A partir del estudio realizado se identificó que los adjudicatarios fueron mayoritariamente pequeños y medianos propietarios; hombres en su gran mayoría (90 personas) y mujeres en minoría (16 personas); en general, colonos que cumplieron los requisitos que se exigían para dar tierras: poblar el lugar por cinco años, construir casa de habitación, explotar los terrenos con cultivos u otras actividades, que tuvieran en su poder títulos provisionales concedidos por Burila o por la Junta Pobladora. Se reitera que, normalmente, se ven adjudicaciones a los hombres y fueron muy pocas las efectuadas a las mujeres, que eran también adjudicatarias:

Compareció, Daniel Gutiérrez y Arango, mayor de edad, vecino de la ciudad de Manizales, a quien conozco y dijo, primero que en nombre y representación de la Sociedad Anónima denominada la Empresa de Burila domiciliada en dicha ciudad de Manizales de la cual representa judicial y extrajudicialmente en su calidad de gerente, conforme al ordinal primero del Artículo 32 de los Estatutos de la Sociedad y en cumplimiento del Ordinal Sexto:

Que se adjudica a la señora Berdina Ospina de Cárdenas y sus hijos, un terreno situado en el punto llamado la Adelina de los terrenos de Burila de este Municipio [de Sevilla], contando de 52 fanegadas con 32 metros, comprendido bajo estos linderos [...]

Primero, que hace la adjudicación a cambio de la cédula número 301 y por cuanto conforme al artículo 16 de los Estatutos, los adjudicatarios tienen derecho como accionistas al lote que se trata, pero con las siguientes condiciones: que el terreno queda sujeto a las servidumbres de tránsito y acueducto a favor de los demás lotes vendidos o adjudicados por la Sociedad¹³¹.

No solo las adjudicaciones se hicieron a hombres o mujeres de manera individual, también se dieron a dos personas, como es caso de la entrega por parte de la Empresa Burila a los señores Ángel García y Eugenio Posada, el 23 de diciembre de 1915, de «100 fanegadas de los terrenos del punto denominado La Unión de los terrenos de Burila», se asegura que la sociedad no «tiene vendidas, enajenadas, ni empeñadas a ninguna otra persona del expresado terreno, el que está libre de todo gravamen, pleito pendiente, embargo propiedad judicial y extrajudicial». La entrega se hace, pero cabe resaltar que ellos tienen que dar a cambio «del lote la cédula número 903», lo que lleva a pensar que los títulos provisionales y el derecho a ser adjudicatario de las tierras podían ser también entre dos personas¹³².

Otro caso que llama la atención entre los adjudicatarios es la entrega a parejas de esposos donde el gerente Daniel Gutiérrez «que, en nombre y representación de la Sociedad, adjudica

¹³¹ NPS, Escritura 98, 23 de diciembre de 1915.

¹³² NPS, Escritura 100, 23 de diciembre de 1915.

a los señores Samuel Mora y Raquel Ángel de Mora, un terreno en el punto denominado La Playa de los terrenos de Burila de este Distrito [de Sevilla]». De lo anterior se infiere que las adjudicaciones también pueden ser entregadas a sociedades conyugales, contradiciendo la tesis de que estas se entregaban exclusivamente a una sola persona¹³³.

Pero no solo eso, también se hacían adjudicaciones de manera colectiva; se observa dentro de la misma escritura que «hace la adjudicación de ambos de la mitad de la cédula número 90, quedando el resto de la cédula a favor a Julián Mora y por cuanto conforme al artículo 16 estatutos los adjudicatorias tienen derecho como accionista». Es decir, son tres personas las dueñas del terreno y son tres aquellas que tenían su propiedad amparada bajo un mismo título porque la cédula número 90, que era el título provisional, incluía al matrimonio y al hermano del señor Samuel, el señor Julián Mora¹³⁴. Entonces, si resumimos: las adjudicaciones hechas fueron para hombres y mujeres, matrimonios y colectivos.

Pasando al tema de las propiedades que se recibieron en adjudicación y sus tamaños, los solares ocupan el lugar principal con 80 escrituras que involucraban un total de 138 solares; luego los terrenos, con 20 escrituras que englobaban 38 terrenos; en tercer lugar, los lotes, con 10 escrituras y 15 lotes involucrados; y, en último lugar, las casas con solares, con 2 entregas. Todas ellas fueron las propiedades adjudicadas tanto por Burila como por la Junta Pobladora, tanto en el ámbito urbano como en el ámbito rural a distintos pobladores; los más adjudicados fueron los solares en el ámbito urbano y los terrenos en el rural. La entidad que más adjudicó fue Burila, con 66 escrituras de adjudicaciones; luego, la Junta Pobladora con 46 escrituras, entre los años de 1912 hasta 1926. Por ejemplo, Burila entregaba como consta en la siguiente escritura:

Compareció el señor Simón María Sepúlveda, apoderado de la empresa Sociedad de Burila [...]

Primero, que adjudica definitivamente al señor Rodolfo Gómez es a saber: seis (6) solares de la manzana número 177 con capacidad cada uno de veintidós (22) y media varas de frente por cuarenta (40) varas de centro.

Segundo, a dichos solares les corresponde las hijuelas números 223 y 224, 251, 258 todas las cuales he tenido a la vista y quedan archivadas en esta notaría.

¹³³ NPS, Escritura 101, 23 de diciembre de 1915.

¹³⁴ NPS, Escritura 101, 23 de diciembre de 1915.

Tercero, que la presente adjudicación la hace el exponente por haber cumplido el adjudicatario con las condiciones del reglamento relativas a la fundación de Sevilla y tener derechos a que se le otorgue la correspondiente escritura, según lo acredita el certificado por los miembros de la junta¹³⁵.

En lo que concierne a los tamaños o las extensiones recibidas en estas adjudicaciones se tienen medidas similares cuando se habla de los solares urbanos, la medida era casi siempre la misma: 22 varas de frente por 40 varas de largo; esto se debía a la agrimensura que se había hecho previamente con una división cuidada en manzanas y lotes cuando se diseñó el poblado; ejemplo de ello son los casos de adjudicación como el de entrega a Apolinar Echeverry de dos solares de 22 varas de frente por 45 de centro¹³⁶; o el de Jesús María Valencia y Antonio Restrepo de un solar de 22 varas de frente por 45 varas de centro¹³⁷; en otros casos la medida podía variar, debido a las divisiones que ya habían hecho las personas en cada terreno, tal es el caso del solar de Ana Joaquina Muñoz, que midió 20 varas de frente por 45 de centro¹³⁸; el de Benjamín Castañeda que midió mucho menos, con 8 varas de frente por 24 de centro, prácticamente la mitad de una adjudicación normal¹³⁹; o el solar entregado a Antonio Fernández de 11 varas y media por 45 varas de centro, con una tremenda variación en cuanto al frente reducido a la mitad de uno normal que era de 22 varas, este es el caso:

Compareció el general Pompilio Gutiérrez, varón, mayor de edad, a quien conozco y dijo:

Primero, que como segundo gerente de la sociedad anónima denominada Empresa de Burila domiciliada en Manizales y en su ausencia del primer gerente de ella, señor Doctor Daniel Gutiérrez y Arango por cuanto el señor Antonio Fernández, varón, mayor de edad, vecino de este Distrito se Sevilla, han cumplido las obligaciones del reglamento para la fundación de Caicedonia expedido por la Gerencia de la Sociedad Burila según consta en el Distrito provisional número 142 de primera de febrero de este año expedido por el Juez Poblador señor Marco Castillo le entrega definitivamente a Fernández el solar número 3 de la manzana número 101 constante de 11 varas y cuatro de frente por 55 varas alindado así [...]

Cuarto, que para los efectos fiscales se estima esta adjudicación de 5 pesos oro.

Quinto, que en virtud de esta escritura transfiere al adjudicatoria el derecho de dominio que la sociedad tiene sobre el solar en referencia y lo pone en posesión de el por sus límites¹⁴⁰.

En cambio, en los terrenos y los lotes rurales las medidas exactas eran casi inexistentes, pues los linderos eran establecidos con referencias naturales como quebradas, piedras, árboles,

¹³⁵ NPS, Escritura 1116, 14 de noviembre de 1923.

¹³⁶ NUZ, Escritura 112, 11 de mayo de 1912; NUZ, Escritura 113, 12 de mayo de 1912.

¹³⁷ NUZ, Escritura 194, 19 de octubre de 1912.

¹³⁸ NPS, Escritura 64, 25 de enero de 1924.

¹³⁹ NUZ, Escritura 118, 24 de mayo de 1912.

¹⁴⁰ NPS, Escritura 83, 8 de marzo de 1918.

caminos o propiedades ajenas, teniendo en cuenta sus cercas, casas o cultivos como punto de inicio o de partida, aunque se puede inferir que las extensiones de estos eran muy superiores a las urbanas. Por lo normal, las cantidades entregadas eran lotes de 100 fanegadas tal como el caso de entrega a Cenón Baena¹⁴¹, el de José Justiniano Herrera¹⁴², el de Domingo Patiño¹⁴³, entre muchos otros casos de un total de 23 terrenos de 100 fanegadas. Pero existieron entregas de extensiones distintas (menores y mayores al límite establecido de 100 fanegadas) como el caso de José Domingo Peña que le entregaron 69 fanegadas con 45 metros¹⁴⁴; o el de José María Calvo con 200 fanegadas¹⁴⁵; el de Ángel María Henao con 217 fanegadas con 69 metros y medio¹⁴⁶; o el de Domingo Peña con 300 fanegadas:

Compareció el señor Simón María Sepúlveda, mayor de edad, vecino de este Distrito [de Sevilla], a quien conozco, hábil para contratar y obligarse y dijo:

Primero, que como apoderado del doctor Daniel Gutiérrez y Arango, Gerente de la Empresa Sociedad de Burila [...] adjudica definitivamente al señor Domingo Patiño, mayor de edad, vecino de este Distrito es a saber: un globo de terreno constante de 300 fanegadas situado en el punto llamado Las Delicias de los pertenecientes a la Sociedad de Burila en esta jurisdicción correspondientes a los lotes de las cédulas marcadas con los números 112, 112 y 114 todas de fecha de 20 de abril de 1890, demarcada de conformidad con los datos dados dentro del adjudicante así [...]

Segundo, que la sociedad no tiene vendido adjudicado ni empeñado a ninguna otra persona el aludido terreno el cual está libre de todo gravamen, pleito pendiente, embargo judicial y condiciones resolutorias.

Tercero, que hace esta adjudicación el exponente a cambio de las dotes de las cédulas cuyo número ya sé de los estatutos, el adjudicatario tiene derecho como accionista al lote de que se trata, pero con las siguientes condiciones en el terreno que queda sujeto a la servidumbre de tránsito y acueducto a favor de los demás lotes vendidos [...] ¹⁴⁷.

Ahora hay que identificar los actores que adjudicaban. Ya se ha indicado que Burila adjudicaba y lo hizo a través de tres actores centrales: Daniel Gutiérrez, su gerente general, quien realizó el 50 % de las entregas; los señores Simón María Sepúlveda, Luis Carlos Arias¹⁴⁸, Félix Rincón¹⁴⁹ y Marcelino Noreña¹⁵⁰, quienes, como apoderados de Burila, realizaron el 44 % de las entregas; y Pompilio Gutiérrez, segundo gerente al mando de Burila,

¹⁴¹ NPS, Escritura 120, 4 de marzo de 1921.

¹⁴² NPS, Escritura 194, 22 de abril de 1924.

¹⁴³ NPS, Escritura 443, 24 de abril de 1925.

¹⁴⁴ NPS, Escritura 102, 23 de diciembre de 1915.

¹⁴⁵ NPS, Escritura 393, 3 de noviembre de 1918.

¹⁴⁶ NPS, Escritura 99, 23 de diciembre de 1915.

¹⁴⁷ NPS, Escritura 443, 24 de abril de 1925.

¹⁴⁸ Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NPS, Escritura 191, 7 de mayo de 1921.

¹⁴⁹ Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NPS, Escritura 77, 7 de marzo de 1918.

¹⁵⁰ Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NPS, Escritura 345, 28 de septiembre de 1918.

quien realizó el 6 % de las entregas. Esta dinámica ratifica lo dicho en el capítulo 1 sobre el mercado de tierras; explica que Burila fue muy flexible a la hora de adjudicar, ya que no supeditó esta operación a un solo actor, sino que dio los poderes correspondientes para que otros pudieran hacerlo a nombre de la compañía, tal y como fue el caso del apoderado más importante, el señor Sepúlveda, como consta a continuación:

Compareció el señor Simón María Sepúlveda, varón, mayor de edad, vecino de este Distrito, a quien conozco y dijo:

Primero, que como apoderado del doctor Daniel Gutiérrez Arango [...] para vender lotes menores de 100 fanegadas y para hacer adjudicaciones a cambio de cédulas de lote de 100 fanegadas en otros casos, adjudica definitivamente al señor Justo Pastor Gutiérrez es a saber: un lote de terreno constante de 100 fanegadas correspondiente al lote de la cédula número 59 situado de este terreno en el punto llamado La Sonora en Jurisdicción de este Distrito alinderadas así [...]

Segundo, que la sociedad no tiene adjudicada otra persona las fanegadas de terreno de que se trata los cuales están libres de todo gravamen de pleito pendiente.

Tercero, que hace esta adjudicación el exponente a cambio del lote de la cédula ya mencionada la cual queda cancelada con esta Escritura y por cuanto conforme al artículo 16 de los estatutos el adjudicatario tiene derecho como accionista al lote de que se trata [...] ¹⁵¹.

Si los actores de Burila fueron tres, la Junta Pobladora (primero de San Luis y luego de Sevilla) utilizó dos actores centrales para adjudicar tierras: la figura del Juez Poblador, con los señores Ignacio Antonio Torres (1912-1915)¹⁵² y Pedro Betancourt (1915-1925)¹⁵³; y la figura del Personero Municipal cuando se creó Sevilla como municipio, en 1915, los encargados fueron los señores Ricardo Jaramillo (1918-1922)¹⁵⁴, Félix Arango (1922-1923)¹⁵⁵ y Guillermo González (1924-1925)¹⁵⁶. Es posible que cronológicamente haya habido otros funcionarios, pero estos son los que se pudieron rastrear en este estudio. Ellos tenían poderes plenos para adjudicar los terrenos, mas siempre a aquellos que cumplían los requisitos anteriormente mencionados, uno esencial era tener títulos provisionales en forma de cédulas. Si se hace un balance el Juez hizo el 60 % de las adjudicaciones y el personero solo el 40 %. Para el caso del personero, era el Juez Poblador quien le otorgaba el poder para entregar las adjudicaciones:

Compareció, el señor Personero Municipal [Félix Arango] de este Distrito de lo cual doy fe, mayor de edad, hábil para contratar y obligarse, a quien conozco y dijo:

¹⁵¹ NPS, Escritura 1070, 3 de diciembre de 1923.

¹⁵² Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NUZ, Escritura 67, 5 de febrero de 1912.

¹⁵³ Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NUZ, Escritura 37, 13 de marzo de 1913.

¹⁵⁴ Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NPS, Escritura 93, 24 de marzo de 1916.

¹⁵⁵ Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NPS, Escritura 18, 17 de enero de 1922.

¹⁵⁶ Un ejemplo de su accionar es la adjudicación: NPS, Escritura 234, 8 de marzo de 1924.

Primero, que en ejercicio de la facultad que le confiere la escritura número 74 de 28 de marzo de 1916 otorgada en esta misma notaría por los miembros de la Junta Pobladora de esta localidad para adjudicar solares en el área de esta población,

Segundo, que adjudica definitivamente al señor Rafael Ramírez un lote de solar que mide siete y medio (7 ½) metros de frente por cuarenta (40) metros de centro desprendido del marco en el número uno de la manzana número nueve entregado al adjudicatario por el Juez Poblador señor Pedro Betancourt el 20 de abril de 1914 con hijuela a título personal número 567 el cual se archiva en esta Notaría.

Tercero, que esta adjudicación la hace el exponente por la misma [efectuada en el año de 1914].

Cuarto, que en virtud de esta escritura pone al adjudicatario en posesión legal del solar a título de adjudicación legal con sus anexidades y dependencias que se obliga a nombre del Distrito al saneamiento de esta adjudicación de conformidad con la escritura otorgada a la Junta Pobladora por la Gerencia de Burila cuando adjudicación del área de esta población¹⁵⁷.

En cuanto a los mecanismos para transferir las propiedades, el proceso fue el siguiente: primero, se tenía en cuenta a aquellos pobladores con títulos provisionales denominados cédulas¹⁵⁸; segundo, además de tener los documentos provisionales, serían adjudicatarios los que cumplieran el requisito del poblamiento con casa y del aprovechamiento económico del terreno; luego, fuere de forma directa con Burila (a través de su gerente, sus directivas o sus agentes) o de la Junta Pobladora (a través del Juez Poblador o el Personero municipal), pasado cierto tiempo entregaban los títulos definitivos de propiedad, en forma de escritura de adjudicación por notaría, estos títulos reemplazaban a los títulos provisionales (las denominadas cédulas); lo único que tenían que pagar los adjudicados era valores irrisorios de \$70 papel moneda o \$0,7 centavos oro por las diligencias de entrega de la escritura y el registro notarial.

Este tipo de operaciones, aunque fueron propiedades adjudicadas y no vendidas las que se trataron aquí, manejaron distintos valores, pues se debe tener en cuenta que eran terrenos con mejoras: casas de habitación de diversos materiales (tejas, pajas, de bareque, paredes de embutido, etc.) y solares, en el ámbito urbano; o cultivos de café, plátano y otros, y pastos artificiales, montes y rastrojeras aún incultos, en el ámbito rural. Así las cosas, las valorizaciones fluctuaron entre valores menores de \$5 oro¹⁵⁹ y \$10 oro¹⁶⁰ hasta los más

¹⁵⁷ NPS, Escritura 241, 8 de mayo de 1922.

¹⁵⁸ Cédulas que fueron registradas en muchos lugares distintos: Manizales (por ser asiento de la Empresa Burila), Armenia, Bugalagrande (de quien fuera corregimiento hasta 1904), Zarzal (de quien fuera corregimiento hasta 1914) y en Caicedonia (porque antes que este lugar fuera erigido como municipio, fue corregimiento de Sevilla entre 1914-1923). Esto sucede con otros tipos de operaciones también.

¹⁵⁹ NUZ, Escritura 90, 10 de marzo de 1918.

¹⁶⁰ NUZ, Escritura 69, 6 de febrero de 1912.

elevados de \$300 oro¹⁶¹ y \$400 oro¹⁶² porque eran propiedades que tenían bastantes mejoras, buenas construcciones o amplios cultivos.

Respecto a sus ritmos, las adjudicaciones son –junto a las operaciones de compraventa– las únicas operaciones que se sostienen durante todo el período estudiado; salvo en el año 1920, que no tiene casos registrados hasta ahora. Si se evalúa su desempeño, las adjudicaciones tuvieron ritmos estables entre las 2 y las 5 adjudicaciones, con picos altos en los años 1912 (19 casos), 1917 (22 casos) y 1924 (18 casos), y picos muy bajos como en los años 1916, 1918 y 1926 con un solo caso, o 1915 con dos casos y 1913 con cuatro entregas (mirar tabla de total de operaciones del mercado de tierras en Sevilla).

2.5. Permutas

Otro tipo de operación encontrada en la revisión del mercado de tierras en el municipio de Sevilla es la permuta. Como se sabe, esta operación involucra dos bienes mayoritariamente agrícolas, que son cambiados el uno por el otro por sus respectivos dueños de forma previa, transfiriendo el dominio y luego acordando una fecha para tomar posesión sobre el bien permutado. A esta explicación se puede agregar el análisis de Renzo Ramírez sobre el alcance de la operación de permuta donde, primero, se favorecía la distribución de tierras y, segundo, se legalizaban aún más las propiedades.

Parece sencillo explicarlo, pero el caso de Sevilla invita a pensar en una serie de complejidades que se ven reflejadas cuando se examina más de cerca, entre ellas se tienen: primero, no son solo propiedades del mismo valor o del mismo tipo (fincas, casas, lotes, solares, etc.), sino que también eran diferentes; segundo, la operación de permuta no eliminó el dinero como medio de pago, sino que aparece totalmente integrado a la operación a modo de excedente cuando el valor de una propiedad era superior a la otra; tercero, no estaban supeditadas a hacerse en el mismo lugar, sino que también se podían efectuar entre municipios distintos.

¹⁶¹ NUZ, Escritura 126, 16 de mayo de 1912.

¹⁶² NPS, Escritura 188, 10 de mayo de 1918.

Para desarrollar lo anteriormente expuesto es necesario iniciar explicando las características generales de este tipo de operación para el caso de Sevilla. Entre los años 1912 y 1926 se encuentra un total de 53 operaciones de permutas en el área de Sevilla. Estos documentos reposan en la Notaría Primera de Sevilla en perfecto estado (salvo algunos pequeños faltantes, esta fuente ofreció pocas dificultades). Dichas permutas se efectuaron entre los años de 1916 –cuando se realizó la primera permuta– hasta el año 1926 –cuando se realizaron ocho operaciones–; esto obedece a que la Notaría Primera de Sevilla comenzó a funcionar desde 1915, razón por la cual no aparecen permutas entre las fechas de 1912 a 1915; sin embargo, se revisó la Notaría Única de Zarzal que era la depositaria de los asuntos notariales del entonces corregimiento de San Luis, pero tampoco se encontraron este tipo de operaciones entre 1912-1915.

Otra de las características generales de las permutas es que fueron la forma menos utilizada de transferencia de tierras y propiedades; tuvo un ritmo más lento respecto a los otros tres tipos de operaciones estudiadas. Los períodos en que las permutas tuvieron mayor impacto fueron en los años 1925 y 1926 con ocho operaciones, mientras que el período en que menos operaciones se realizaron fue los años 1916 y 1918, con una sola operación. Esta baja utilización de la permuta lleva a pensar que una de las razones era la capacidad adquisitiva de los pobladores de Sevilla, quienes preferían vender o comprar –según su conveniencia– antes que permutar, ya que para esto se requería una satisfacción total de ambas partes; además, esta operación tenía que hacerse con personas de cierta confianza y –de acuerdo con los documentos consultados– exigía unos contactos previos para evaluar las condiciones de las propiedades, sus respectivos valores y determinar los asuntos legales.

Ahora se abordarán detalladamente los elementos puntuales de algunos de los casos de permutas encontrados. Primeramente, se detectó que se permutó no son solo propiedades del mismo valor, sino también de diferentes valores, ejemplo de ello sería el caso de permuta entre los señores Jesús Antonio Agudelo y Ramón Antonio Torres efectuado en Sevilla el 2 de diciembre de 1923, donde la primera propiedad rural valía \$450 oro, mientras que la segunda solo costaba \$300 oro, cuya diferencia era de \$150 oro:

Comparecieron los señores Jesús Antonio Agudelo y Ramón Antonio Torres, mayores de edad, vecinos de este Distrito, a quienes conozco y expusieron que han celebrado un contrato de permuta de dos propiedades rurales cuya ubicación, linderos, procedencia, valores y demás bases de este contrato

consigan en las cláusulas siguientes: que el primero de los comparecientes [el señor Agudelo] entrega a cambio al segundo [el señor Orozco] es a saber unas mejoras agrícolas compuestas de casa de habitación, cultivos de café, plátano en este Distrito en el paraje de «El Piajo» alinderado así [...] Que vende en la suma de Agudelo entrega al señor Torres en la suma de 300 pesos oro legal y el que este entrega aquel en 450 pesos de la misma moneda cuya diferencia que es de 150 pesos oro ha recibido al señor Torres la cantidad de 70 pesos en dinero de contado y los ochenta pesos restantes se obliga al señor Agudelo a pagárselos el día que se efectúe¹⁶³.

El caso anteriormente expuesto –y se tienen muchos más–, donde existía diferencia entre las propiedades permutadas, refuta la creencia de que las operaciones de permuta eliminaban el dinero; al contrario, lo tenían incorporado a la misma porque la diferencia entre las propiedades siempre iba a estar presente, pues, aun siendo de la misma categoría (fincas rurales, casas, lotes, etc.), la inversión, el estado, la ubicación y sus enceres como casa de habitación, pastos, mejoras en rastrojeras, etc. incrementaban el valor de una sobre la otra. Esta afirmación se verá reflejada en los otros casos que serán expuestos más adelante.

Además, no solo eran diferentes en cuanto al valor, sino también en cuanto a la ubicación. Para el caso de Sevilla se encuentran permutas con propiedades en diferentes lugares, tal es el caso de la permuta realizada entre los señores Mariano G. Gonzáles y Bernardino Bedoya en enero de 1916, donde se permutan dos mejoras agrícolas una en el Distrito de Sevilla (propiedad de Gonzáles) y la otra en el Distrito de Bugalagrande (propiedad de Bedoya), el documento cita lo siguiente:

Comparecieron los Señores Mariano G. Gonzáles y Bernardino Bedoya, varones, mayores de edad, a quienes conozco, vecino de este Distrito [de Sevilla] el primero y de Bugalagrande el segundo, hábiles para contratar y otorgar y dijeron:

Que han celebrado un contrato de cambio o permuta de dos mejoras agrícolas cuya ubicación, lindero, valores, procedencia y demás bases del contrato se estipularan a continuación:

Que a González le corresponde la propiedad y dominio una mejora cultivada de caña dulce, plátano y pastos artificiales, situada en el punto denominado «Congal» en la jurisdicción de este Distrito [de Sevilla] en tierras de Burila, limitada así [...] Que a Bedoya le corresponde la propiedad y dominio de una mejora cultivada de plátano, caña dulce y pastos artificiales, llamada la «Gironda» en la jurisdicción del Distrito de Bugalagrande limitada así [...] que estas mejoras están en tierras de Barragán [...]

Que la propiedad de Gonzáles está valuada en cinco mil pesos (\$5000) papel moneda y las mejoras de Bedoya en ocho mil pesos (\$8000) de la misma moneda, por el cual confiere que Bedoya tiene recibida a satisfacción la diferencia de tres mil pesos (\$3000) papel moneda que resulta [de] los valores de arriba señalados, cuya procedencia es esta: documento privado¹⁶⁴.

¹⁶³ NPS, Escritura 1081, 2 de diciembre de 1923.

¹⁶⁴ NPS, Escritura 5, 7 de enero de 1916.

Vale la pena destacar que los estudios que en algún momento abordan las operaciones de permutas se han llevado a un punto de localidad total, insertas casi que exclusivamente dentro del espacio que ofrecía la jurisdicción del mismo municipio y que sus fronteras no trascendían. Hay que recordar que, aunque Sevilla perteneció a Bugalagrande, ya para la fecha de 1916 Sevilla era distrito autónomo; entonces, la transacción que efectuaron Gonzáles y Bedoya, si se ve más de cerca, escapó del espacio limitado de Sevilla hacia uno más amplio, se orientó a otro municipio distinto, lo que demuestra que el mercado de tierras era sumamente dinámico, al punto que esta misma operación movía tanto el mercado de Sevilla como el de Bugalagrande. Además, de nuevo aparecen los excedentes de valor entre propiedades, lo que propiciaba el uso del dinero dentro de estas operaciones.

Respecto al tipo de propiedades se puede encontrar la permuta de propiedades de las mismas características como fue el caso de permuta entre fincas agrícolas celebrado el 2 de febrero de 1925 entre Manuel Jaramillo y Elías Orozco, en Sevilla, cuyas características eran similares: casa de habitación, plantaciones de café, plátanos y pancoger, montes y rastrojeras, eso sí, con valores distintos: la una de \$600 oro y la segunda de \$300 oro¹⁶⁵; pero también se permutó propiedades de distintos tipos como fue el caso de los señores Venancio Soto y Gabriel Torres, operación realizada el 5 de febrero de 1921, en la Notaría Primera de Sevilla:

Comparecieron los señores Venancio Soto y Gabriel Torres, ambos mayores de edad, vecinos de este Distrito, hábiles para contratar y obligarse, a quienes conozco personalmente y expresaron: que han celebrado un contrato de permuta de dos propiedades cuya procedencia, valores y demás bases de este contrato se consignan por consiguiente en las cláusulas siguientes:

Que el primero de los exponentes obrando como apoderado del señor Venancio Soto según poder que presenta [...] que tiene una casa de habitación de dos pesos de paredes inclinadas y techo de teja de barro en este Distrito [de Sevilla], con los siguientes linderos [...]. Que el derecho de dominio de dichos inmuebles lo adquirieron su apoderante por compra que hizo el señor Jesús María Corral de conformidad con la escritura pública número 850 en esta misma oficina el 20 de octubre de 1920.

El segundo de los exponentes trasfiere al señor Venancio Soto representado por el apoderado, el derecho de una finca terreno compuesta de casa de habitación, cultivos de café, pasto de micay y montes ubicadas en este Distrito en el paraje llamado «El Recreo» alinderado así [...] ¹⁶⁶.

Las propiedades involucradas en la anterior permuta son totalmente distintas. La primera es una casa de habitación con piezas, paredes y techo, estaba en el casco urbano del municipio

¹⁶⁵ NPS, Escritura 138, 2 de febrero de 1925.

¹⁶⁶ NPS, Escritura 50, 5 de febrero de 1921.

y era un ámbito distinto al de la segunda que era una finca con cultivos, pastos y montes. La diversidad de esta operación está en la transferencia que puede hacerse a través de la permuta de propiedades urbanas y rurales, donde el valor involucrado es de \$650 oro la casa y de \$900 oro la de finca, es decir, había una diferencia de \$250 oro entre la una y la otra. Hay que considerar que los actores hacían este tipo de negocios porque querían cambiar de vida, de rutina o de actividad económica. Estas operaciones se produjeron 15 veces entre propiedades urbanas y rurales, es decir, la movilidad del mercado es tanto urbana como rural.

No solo se permutaban propiedades como tal, sino también derechos sobre estas; tal es el caso de intercambio de los derechos de dos mejoras agrícolas ubicadas en Sevilla por los señores Antonio Ramírez y Antonio Restrepo el 15 de febrero de 1921:

Comparecieron sin ninguna causa de impedimento para testificar los señores Antonio Ramírez y Ricardo Restrepo, mayores de edad, vecinos de este Distrito, a quienes conozco y expusieron que han celebrado un contrato de permuta de dos propiedades rurales cuya ubicación, linderos y procedencias, valores y demás bases de este contrato se consignarán en las cláusulas siguientes.

Primera, el primero de los exponentes [señor Ramírez] transfiere al segundo [señor Restrepo] a título de permuta el derecho de dominio que posee en unas mejoras agrícolas compuestas de casa de habitación, pastos de micay, café, rastrojos y montes ubicadas en este Distrito en el paraje llamado «El Recreo» alinderado así [...]

Segunda, que dichas mejoras el exponente por haber plantado a sus expensas como colono cultivador desde hace 16 años, procedencia de la cual se da satisfecho el permutante.

Tercera, en la cantidad a permuta y a título de tal transfiere el segundo [señor Restrepo] compareciente al primero [señor Ramírez] el derecho de dominio que posee en unas mejoras compuestas de casa habitación, plantaciones de café y pasto micay con rastrojos y montes. Que el derecho de dominio en estos inmuebles lo adquirió el exponente por transferencia que le hizo al señor Ramón María [ilegible] según consta en la escritura pública número 265 otorgada en esta una Notaría el 28 de mayo de 1921.

Cuarta, que las propiedades de cuyo derecho de dominio se transfiere respectivamente los comparecientes, no las tienen vendidas a ninguna persona y se encuentran libres de pleito pendiente y embargo judicial, pero que sobre cada una de ella existe hipoteca constituida a favor del señor Emilio Sánchez la que pesa sobre la finca entregada al señor Ramírez y que es de doscientos (\$200) pesos oro; y a favor del señor Ramón Marín G. la que la grava la finca que entrega al señor Restrepo y que garantiza un crédito por valor de trescientos (\$300) pesos oro.

Quinta, que han apreciado de común acuerdo.

Sexta, que, en virtud del presente instrumento, cada uno de los comparecientes, desapodera de la propiedad o dominio, y de todos derechos que le corresponde en la finca que permuta por transmitirlo en favor del otro, con solar, anexidades y dependencias, y que se obligan recíprocamente al saneamiento¹⁶⁷.

¹⁶⁷ NPS, Escritura 77, 15 de febrero de 1921.

Al analizar el caso anterior se concluye que la permuta es una operación que permite manejar un sinnúmero de posibilidades y de propiedades. Parece que cualquier propiedad sobre la que se tenga dominio, sea una casa, un lote, una mejora o, inclusive, un derecho sobre ellas, dejaba la posibilidad a su tenedor de poder efectuar una permuta. Además, llama la atención que se puedan permutar derechos sobre propiedades con hipotecas como fue el caso anterior.

Como conclusión, la operación de permutas en el caso de Sevilla, aunque estas fueron las operaciones que en menor número se registraron, no significaba que no fueran importantes o que fueran difíciles de realizarse. Por el contrario, mostró una variedad de formas para efectuarse: fueron con propiedades de las mismas características o diferentes (casas, fincas, lotes, mejoras, derechos, solares, etc.); fueron de igual o de distinto valor; estuvieron libres de hipotecas o con ellas; dentro o fuera de la jurisdicción del municipio; que la operación se realizara entre los dueños o mediante apoderados; en zonas urbanas o rurales o mixtas; con dinero de por medio o sin él. Las permutas no tuvieron limitaciones para realizarse; tal vez, las limitaciones vinieron por el hecho de que tanto en las compraventas como en las hipotecas se podían obtener mayores ganancias en los tratos que en las permutas.

CAPÍTULO 3.

LAS SOCIEDADES COMERCIALES CAFETERAS: LA COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DESDE LA UNIDAD PRODUCTIVA HASTA EL EXTERIOR

3.1. El modelo económico y la exportación del café

La implementación del modelo económico liberal en el siglo XIX terminó estableciendo un sólido vínculo con el mercado mundial –débil hasta ese momento–, lo que forjó oportunidades comerciales para la entrada de bienes intermedios en el país y, asimismo, la salida de productos de explotación primaria hacia el exterior, es decir, se crearon oportunidades en una doble dirección.

Dado que este modelo económico exigió la dotación en infraestructura: comunicaciones, transporte, crédito, organizaciones de servicios/agroindustriales...¹⁶⁸ el país impulsó el sector agrícola y transitó hacia formas de explotación agrícola-comerciales, lo que implicó un dinamismo económico de abajo hacia arriba; es decir, empezó a tener mercados internos conectados a los circuitos agroexportadores a nivel internacional¹⁶⁹. Por consiguiente, el sector agropecuario desplegó una serie de factores que llevaron al posicionamiento de Colombia como un país exportador de materias primas, especialmente, café.

La región del Valle del Cauca, bajo el mismo modelo de desarrollo hacia fuera y sobre todo aprovechando su ubicación estratégica como puerta de entrada y salida al mar por el puerto de Buenaventura, fijó sus intereses hacia la exportación de bienes primarios, convirtió al sector agroindustrial en el motor de crecimiento económico a nivel regional, por lo que se especializó en el cultivo de azúcar, cacao y café.

¹⁶⁸ Así fue como se logró consolidar una burguesía comercial internacionalista –como lo denominó Marco Palacios–, una clase quizás como ninguna otra en el siglo pasado; fue modernizadora, de orientación internacionalista y volcada a los intercambios y al comportamiento de los volúmenes de negocios que se desprendieron de la exportación y la importación tanto de manera individual como en sociedad. Véase En; Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 200, pp. 126-127.

¹⁶⁹ Machado, Absalón. *De la estructura agraria al sistema agroindustrial*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 2002.

Precisamente el café se tornó en el oro para los vallecaucanos a principios del siglo XX. El Valle del Cauca contaba para ello con tierras aptas para el cultivo, montaje de infraestructura para el procesamiento y logística para comercializarlo a nivel internacional, a partir de la existente demanda externa del grano, sobre todo del mercado norteamericano.

Al respecto surge la pregunta ¿cómo se organizó la salida de la producción cafetera hacia el exterior desde la región del Valle del Cauca durante las primeras décadas de siglo XX? A lo largo de este capítulo se tratará de darle respuesta al proceso, al identificar las principales actividades y los actores económicos que intervinieron en la puesta en marcha de la comercialización cafetera de la región, tanto para su venta interna como para la salida hacia el exterior a través del puerto de Buenaventura.

Aquel proceso –que de acuerdo con lo analizado en este estudio fue exitoso– se aseguró a partir del despliegue de circuitos comerciales y redes extendidas tanto a nivel regional como interregional, las cuales fomentaron la facilidad en la salida de la producción cafetera de los mercados internos. De lo anterior se desprende que en la línea de producción cafetera intervienen varios procesos que ratifican el posicionamiento comercial del producto final en el mercado internacional. Entonces, ¿cómo se organiza este intercambio económico?

Esta inquietud lleva a la necesidad de reconstruir el circuito económico establecido entre el Valle del Cauca y otros departamentos, y el papel jugado por la capital, Cali, como el centro de operaciones y de desarrollo agroindustrial en el negocio cafetero; espacio donde existió una organización empresarial encaminada a especializarse en operaciones puntuales, en la que la suma de ellas englobaría la actividad final: producción, procesamiento y exportación¹⁷⁰.

Sin embargo, la exportación de café no fue un acto inmediato ni simple. La estructura económica y las formas de organización empresarial de la economía cafetera demandaron una serie de mecanismos de intermediación a lo largo de su proceso productivo; funcionó en

¹⁷⁰ Análisis que no ha sido tenido en cuenta por la historiografía regional y en el cual se tiene la necesidad de ir avanzando poco a poco para la construcción de este panorama, por lo que este trabajo se apoyará en el estudio de las redes de intermediarios y las funciones de la intermediación económica; considerará de manera general todos los aspectos y los actores que contribuyeron dentro de la línea de la producción interna, como la comercialización dada en los países demandantes de café a nivel internacional.

la medida en que acumuló una multiplicidad de actores y de procesos especializados en funciones y modos de producción concretos que repercutieron en el crecimiento de la actividad.

Para lograr el análisis de dichos procesos, la autora Andrea Lluch aporta elementos de tipo analítico y metodológico a fin de entender el papel de la intermediación económica dentro del circuito económico de finales del siglo XIX e inicios del XX¹⁷¹; dicha construcción teórica fue enriquecida por Mark Casson¹⁷². Básicamente la autora identifica en su estudio el papel que jugó los intermediarios comerciales de las empresas de Ramos generales en la Argentina y su impacto directo en la expansión agraria que se experimentó a finales del siglo XIX; este tipo de organizaciones tuvieron un rol determinante en el funcionamiento de la economía de exportación a través del establecimiento de redes, comercialización y financiamiento agrario.

3.2. Sociedades Comerciales Cafeteras: producción, procesamiento, exportación y financiamiento

Las innovaciones presentadas en las organizaciones fueron, de hecho, el resultado del papel ejercido por las sociedades comerciales en el funcionamiento de circuitos mercantiles a nivel regional, tanto la comercialización de las importaciones como la salida de bienes agroexportables en todo el territorio. De una u otra forma el despliegue de las actividades comerciales desde el conocimiento del sistema de información, brindaron la experiencia operacional en la conexión entre el mercado local y el internacional.

Dicho puente entre ambos mercados se logró al conectar integralmente con distintas sociedades en el extranjero, que fue la principal forma; otra estrategia desplegada fue el rol jugado por agentes locales establecidos en los mercados internacionales donde se tejieron vínculos comerciales. Lo anterior fue consecuencia de todo un eslabonamiento de casas matrices, sucursales, agentes comerciales, comisiones, acopiadores y productores que terminaron articulando la producción con la comercialización y la logística de envío en el interior y el exterior.

¹⁷¹ Lluch, Andrea. «Comercio y crédito en La Pampa a inicios del siglo XX». Tesis Doctoral, Universidad Nacional de La Pampa, 2004; Casson, Mark y Lee, John. «The origin and development of markets: a Business History perspective», En: *Business History Review*, n.º 85, 2011, pp. 9-37.

¹⁷² Casson, Mark y Lee, John. «The origin and development of markets: a Business History perspective», En: *Business History Review*, n.º 85, 2011, pp. 9-37.

A finales del siglo XIX existía en Cali una considerable cantidad de negocios comerciales, los registros notariales pueden dar fe de ello con la constitución de un número relevante de empresas a principios del siglo XX –84 casas¹⁷³ comerciales en funcionamiento–. Este número simbolizaba la sólida inserción de Cali en el modelo económico mundial, se situó al comercio y a la producción de materias primas naturales o minerales, o de productos agropecuarios, como la principal actividad comercial, y uno de los sectores más dinámicos en el entorno regional¹⁷⁴.

Entre las sociedades comerciales especializadas en la exportación cafetera o en el procesamiento de café molido –agroindustrial–, concurrieron organizaciones impulsadas por algunos de los individuos destacados de los centros comerciales de la región: Cali, Palmira, Buga y Sevilla; empresarios, sociedades y comerciantes diversificaron su capital e incursionaron en la exportación del grano. Este proceso se estructuró de dos formas: la manera directa e indirecta con las que se llevó la totalidad de los volúmenes exportados y el puente con el mercado internacional referente a la consignación de café en el exterior.

Durante las primeras décadas del siglo XX los agentes comerciales se especializaron en la comercialización de café en el mercado externo bajo la representación directa de sus propias marcas, fue así como se constituyeron en una cadena de intermediación comercial. Las organizaciones empresariales que compraban o producían el grano a nivel local, una vez establecían la manera de proveerse de la materia prima, lograban procesarlo y, finalmente, enviarlo al exterior, en representación de marcas propias registradas –sus nombres o siglas– para su distribución en el extranjero. A continuación, el cuadro número 10 presenta las principales firmas exportadoras de café y las marcas más reconocidas en la región:

Cuadro n.º 10. Marcas de café de empresarios caleños, década de 1920

Dueño del Café	Residencia	Marcas
Hurtados Hermanos	Palmira	H. H.
Hnos. de Enrique Belalcázar	Palmira	H. DE E. B.
Pablo Mejía y Co.	Buga	P. M. B.
Peláez y Mejía B.	Buga	P. Y M. B.

¹⁷³ Quejada, Juan. *Las casas comerciales de Cali: redes, mercancías, servicios e inversiones, 1880-1900*. Tesis de Maestría, Inédita.

¹⁷⁴ *Ibíd.*

B. Arango B.	Buga	Alazka
Enrique Micolta	Pradera	Flora
	Pradera	E. M.
Ulpiano Lloreda	Cali	Ulloreda
	Cali	U. L.
Hormaza Hermanos	Cali	Hormaza
Caicedo e Hijos	Cali	El Cairo
	Cali	Armenteras
	Cali	U. P. C. O.
	Cali	J. M. G.
Jaime Gómez	Cali	G. M. Z.
	Cali	Rodolisma
	Cali	X. Z.
Ismael Hormaza S.	Cali	I. H. S.
	Cali	H. M. y C.
	Cali	Bateribank
Roberto Arboleda R.	Cali	R. A.
J. M. Ocampo y Co.	Cali	Ocampos
Pedro A. López y Co	Cali	Climax
	Cali	Pereira
	Cali	M. L. P.
	Cali	Armenia
Bernardo Botero y Co	Sevilla	Berrotero
T. J. Martínez y Co	Cali	Teomarti
	Cauca	T. J. M.
Banco Mercantil	Cali	Quindío
Simón Velasco	Cali	Simón
	Cali	S. V.
Banco Mercantil	Cali	Marta
	Cali	Imperial
	Cali	Ethel
Misrachi, Acrich y Abadi	Cali	M. A. Y. C.
Meer Kamischer	Cali	COLO
	Cali	Camicher
Benjamín Isaza	Cali	B. I. J.
	Cali	Bateribank
Sebastián Ospina	Cali	S. O.
Cornelio Buenaventura	Cali	Toventura
Gustavo Gómez	Cali	Gustavo Gómez
	Cali	D. A. F.
Pedro Sellarés	Cali	Bateribank
	Cali	Sellares
	Cali	Amsinck

	Cali	Samaria
Gabriel Giraldo	Cali	Esmeralda
	Cali	Ecarg
Echeverri Hermanos	La Paila	E. H.
Luis F. Toro	Cali	Luisvas
Mario Botero R.	Cali	Mario
Luis Henao	Buga	Luehenao

Fuente: Creación propia a partir de: A. H. C., Fondo Miscelánea, *Boletín Estadístico Municipal* (1924-1929)

Alrededor de 53 marcas de café, pertenecientes a las sociedades comerciales y a los empresarios de manera individual, alcanzaron a posicionar su producto. Lo esencial en el éxito del puente entre ambos mercados fue el carácter en que se establecieron los contactos con el exterior, para ello se operó de diferentes maneras: «relacionados a las casas comerciales a través de redes familiares o parentales, por ser clientes asiduos de la casa, por profesión, por recomendación de algún socio o porque iban a realizar un viaje a un lugar que interesaba en esos momentos»¹⁷⁵.

Del total de firmas que permearon el mercado externo, más del 80 % de los actores ubicaron su centro de operaciones en Cali. ¿Por qué escoger a Cali como el centro de las operaciones? No solo por ser la capital del Valle del Cauca, ante todo la ciudad se había transformado en el centro comercial de la región, pues presentaba ventajas considerables¹⁷⁶ como la cercanía con el puerto de Buenaventura; esto convirtió a Cali en el centro de acopio y distribución, en la entrada y salida del comercio de la región –aparte de que se había consolidado en la médula central del procesamiento industrial de café–. Inclusive, las oportunidades exteriorizadas a nivel de las conexiones y las redes que se construían con el mundo se forjaban desde la Cali; la presencia de sucursales bancarias nacionales e internacionales favoreció en la consolidación del mercado interno y externo.

También se presentó el caso de la exportación indirecta del grano, llevado a cabo por las casas de comercio que no participaron en la comercialización directa en el exterior, sino que dirigieron sus esfuerzos a un mercado y una actividad muy puntual: el procesamiento en el

¹⁷⁵ Quejada, Juan. *Las casas comerciales de Cali: redes, mercancías, servicios e inversiones, 1880-1900*. Tesis de Maestría, Inédita.

¹⁷⁶ Consultar: Vásquez, Édgar. *Historia de Cali en el siglo 20. Sociedad, Economía, Cultura y Espacio*. Cali, Universidad del Valle, 2001.

mercado local, y a nivel internacional buscaron la tercerización en el suministro de café con sociedades extranjeras que jugarían un rol determinante en la distribución. El mecanismo utilizado fue establecer contratos de exclusividad con la sociedad contratante del suministro de café, en él estipularon ciertas obligaciones que debían cumplirse como la cantidad específica sobre tiempos limitados, con vigencia en promedio de entre seis y un año de lapso de entrega.

Ya sobre la década de 1920 se cuenta con varias casas comerciales con contratos internacionales de la anhelada materia prima: Posada Tobón, Aristizábal y Piedrahita, Alfonso Vallejo y la compañía Vallejo de Industria y Comercio.¹⁷⁷ Si bien fijaron contratos con casas extranjeras, lo que les permitió acceder a capital líquido internacional –pesos oro americanos–, se creó un vínculo dependiente entre los exportadores nacionales a través del suministro de crédito a los comisionistas; aquí fue fundamental el papel de la banca nacional e internacional para la intermediación de las transferencias de suministro de créditos, cobros, giros de pago, etc.¹⁷⁸ A continuación se observan las firmas con las que se acordaron los contratos:

Cuadro n.º 11. Contrato entre sociedades comerciales regionales y sociedades extranjeras: Cali-Nueva York, 1920-1930

Otorgante	Sociedad extranjera	Contrato
Juri y Cobo	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas con café
G. Lalinde G y Cía.	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Alfonso Vallejo	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Bohomer y Lizen	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Tobón y Cía.	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Caicedo Hijos	G. Amsinck y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito
Compañía Alvallejo de Industria y Comercio	E. Canalizo y Company Incorporated	Cuentas de café/crédito
Compañía Industrial Cafetera de Palmira	Banco de Londres y América del Sur	Cuentas de café/crédito
Aristizábal y Piedrahita	The Vásquez Correa y Cía. Inc.	Cuentas de café/crédito

Fuente: Creación propia a partir de A. H. C., Notaría Segunda, Escrituras n.º 634,725; 1924: n.º 306, 498. 1925: n.º 170. 1927: n.º 2231. 1928: n.º 625,1845, 2232. 1928.

Los nueve convenios firmados en la década de 1920 son una radiografía del fuerte vínculo con el mercado de los Estados Unidos; sin duda, deja entrever una de las conexiones más

¹⁷⁷ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escrituras entre los años de 1920 a 1930.

¹⁷⁸ Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009, p. 195.

sólidas durante las primeras décadas del siglo XX, resultado de la presencia de firmas norteamericanas que hacían contratos en Colombia y estrechaban la relación comercial entre ambos países¹⁷⁹. Además, conscientes del incremento del consumo de café colombiano en los Estados Unidos, se intensificó la búsqueda de proveedores en el contexto local para garantizar el continuo volumen de abastecimiento en el mercado norteamericano. La estrategia desplegada utilizó diversos métodos, las casas extranjeras canalizaron toda la oferta posible en el mercado interno con el fin de conseguir materia prima¹⁸⁰ para, posteriormente, ser comercializada en los principales mercados de los Estados Unidos; incluso, permearon el continente europeo con el café colombiano bajo representación de marcas norteamericanas¹⁸¹.

En 1927, Monsalve explica el aumento del consumo de café por parte de los Estados Unidos como una variable dependiente del aumento demográfico: «Efectivamente la población de la república del norte crece a la tasa del 2,36 por 100 anual, en tanto que el consumo de café, a partir del año 1830 hasta de 1922, marca un aumento de 3,44 por ciento anual»¹⁸². La curva media dio un consumo para el año 1922 de 640.000 toneladas métricas de café, y aumentaría progresivamente para llegar a un consumo de aproximadamente 850.000 toneladas de café en 1930¹⁸³. A nivel general se debe reconocer que hasta finales del 1929, el período comprendido entre las primeras tres décadas del siglo XX, las ventas externas de café incrementaron a un ritmo del 7,3 % anual, aumento registrado tanto en el volumen de la producción exportable como en su precio; analicemos cómo se comportó el costo en la década de los 20¹⁸⁴:

Entre 1920 y 1928 el valor de las mismas evolucionó de US \$36,4 millones a US \$88,2 millones, valor que representó un incremento de casi dos y medio veces. La generación de divisas tan altas se originó en el aumento de precios, al pasar de us¢19 a us¢27, representando una elevación del 42 % y frente al precio promedio de us¢10 registrado. Entre el primer año del siglo y el promedio de la década de los años veinte, fue del 270 %¹⁸⁵.

¹⁷⁹ En los registros notariales consultados no se encontró este tipo de contratos especializados en el suministro de café con otros países en el mundo.

¹⁸⁰ Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009, p. 60.

¹⁸¹ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 123, año 1923.

¹⁸² Monsalve, Diego. *Colombia cafetera*. Barcelona, 1927., p. 644.

¹⁸³ *Ibíd.*

¹⁸⁴ Ocampo, José Antonio, *Café industria...*, óp. cit., p. 159.

¹⁸⁵ *Ibíd.*, p. 159.

En efecto, el avance fue constante a nivel del total de lo exportado, kilos y valor comercial; el primero con un promedio del 32 % y el segundo representa el 61 % de la rentabilidad puesta por las exportaciones durante tres décadas (1913-1930). De ahí que, las exportaciones de café fluctuaron año tras año, con una variable más alta de aumento que decrecimiento; solo ciertos años en los que múltiples factores externos como internos pudieron influir en la estabilidad de la economía cafetera y de las exportaciones del país, que estuvo más inclinada a verse afectado por la elasticidad y el precio de la oferta del café en el mercado¹⁸⁶.

Ahora bien, la forma en que se logró hacer negocios entre ambos países se validó por la inyección de capital extranjero a la economía local, lo que ratificó el suministro de capital líquido que respaldaba el contrato firmado entre las partes. La alianza comercial presentada ofrecía ventajas, por ejemplo, el crédito conferido manejaba una tasa de interés baja, esto si se analiza frente a la tasa crediticia de las instituciones bancarias en el país. Sin embargo, fueron créditos a corto plazo, más limitado sobre el pago; variaba de seis meses a un año de plazo, correspondiente al tiempo límite en la entrega de la producción cafetera. El contrato declara otras cláusulas que debían cumplirse entre las partes, el siguiente ejemplo permitirá analizar las minucias del contrato.

En 1923 la sociedad comercial Aristizábal y Piedrahita –conformada en 1916¹⁸⁷, en Palmira (Valle del Cauca), con operaciones en Cali y Palmira, relacionada al proceso de trillado y exportación de café– creó conexiones con el mercado estadounidense durante más de diez años, el vínculo lo realizó a través de los contratos firmados con la sociedad The Vásquez Correas y Cía. Inc., constituida bajo las leyes del Estado de Maine, en Estados Unidos. El contrato consistía en que dicha sociedad entregaría la cantidad de 20.000 pesos oro americano¹⁸⁸, pago que haría en plazo de un año mientras se:

Comprometían a enviar The Vásquez Correas y Cía. Inc. 4000 sacos de café durante el año que tienen de plazo para pagar los 20.000 pesos oro americano que han recibido en préstamo e igualmente se obligan a facturar a The Vásquez Correas y Co Inc. de 300 a 500 sacos de café, lote que hará parte de los 4000 sacos de café que se obligan a enviar durante el año.

¹⁸⁶ Toro Pérez, José Alberto, *Economía cafetera y el desarrollo...*, óp. cit., p. 83.

¹⁸⁷ Notaría Primera de Palmira, Escritura n.º 325, año 1916.

¹⁸⁸ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 123, 634, año 1923; Escritura n.º 534, año 1924, Escritura n.º 304, 710, 969, año 1925.

El contrato permite intuir que los créditos hacían parte de un segundo contrato distinto al del suministro de café, eran dos tipos de contratos diferentes. Ahora algunas condiciones impuestas en la negociación:

- A. Debía enviar muestra de café que se iba a despachar para mirar la calidad; la cual podría establecer tanto la calidad como el precio; mantener la calidad de la muestra enviada, sino el comprador podía resignarse en recibirla.
- B. El precio se establecía entre el que suministraba y vendía, teniendo en cuenta el precio del mercado.
- C. Se cancelaba un valor por bulto entre los 18 pesos oro y los 20, más el valor ganado por comisiones por venta.
- D. Reconoce comisión del 2 ½ % oro americano pagadero en Nueva York por las ventas de café que se verifiquen.
- E. La sociedad extranjera exigía un contrato de exclusividad en el suministro como la marca.
- F. Contrato de exclusividad, donde el proveedor se comprometía a no despachar a ninguna otra firma café y enviar marcados los bultos con la marca Aripie, marca de los contratantes.
- G. Los contratos lograban ampliarse año a año, como liquidarse por cualquiera de las partes ¹⁸⁹.

Claramente, la documentación detallada reconoce la forma como se aplicaron los mecanismos utilizados por los agentes que conseguían tener presencia directa en las plazas en el extranjero, donde establecían los enlaces comerciales entre sociedades y el producto en los mercados. Una de las estrategias para hacer contactos y redes en el extranjero se gestó a través del papel determinante otorgado a los «apoderados», quienes representaron los intereses de sus poderantes; normalmente eran vecinos radicados en las principales ciudades de intercambio o enviados desde Cali al extranjero para crear los contactos o realizar las actividades comerciales que beneficiarían a los intereses tanto de comerciantes nacionales que iban al exterior como de nacionales que representaban casas internacionales.

Otra forma que se utilizó para crear redes en el extranjero fue por medio de sucursales establecidas en el mercado internacional¹⁹⁰. De nuevo, un ejemplo de ello es la sociedad Aristizábal y Piedrahita, esta sociedad había concretado contratos en el exterior para el suministro de café con la sociedad norteamericana de Vásquez, Correas e Inc. del Estado de Maine, en los Estados Unidos; todo tipo de negociaciones de dichos contratos iban a hacerse a través de un tercero, en este caso el señor Ignacio Arango, ciudadano de Cali y quien brindaba todas las garantías jurídicas para proteger los intereses de la sociedad:

¹⁸⁹ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 123, 634, año 1923; Escritura n.º 534, año 1924, Escritura n.º 304, 710, 969, año 1925.

¹⁹⁰ Análisis derivado de la base de datos construida en: A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, años 1920-1930.

(...) Y obrando el segundo, señor Ignacio Arango como apoderado especial de The Vásquez, Correas y Cía. Inc. sociedad organizada bajo las leyes del Estado de Maine. Estados Unidos de América el día 28 de agosto de 1922 y con domicilio en dicho estado, expusieron que las casas a quienes respectivamente representan los otorgantes han celebrado los contratos que pasan a consignarse(...) ¹⁹¹.

De igual modo, se intuye a partir de los negocios incursionados por la compañía Alvallejo de Industrias y Comercio, constituida en 1925, dedicada a las actividades comerciales entorno al desarrollo, el fomento del café y la adquisición, la administración y el dominio de bienes raíces, pudiendo hacer todas las operaciones, los trabajos y los contratos que tengan relación directa o indirecta con el objeto indicado ¹⁹². Así, la compañía tenía varios contratos y créditos a nivel internacional con Estados Unidos, sus enlaces se lograban por la presencia de norteamericanos como socios capitalistas en la sociedad. Esta relación tan directa con el mercado en Nueva York llevó a tomar la decisión de radicar la residencia de la junta directiva en Nueva York ¹⁹³, esto con el fin de tomar el control de los contratos, tener información de primera mano en el mercado –precios, ventas, etc.–, buscar nuevos canales de distribución cafetera en Nueva York. Mientras que en Cali estaba el señor Alfonso Vallejo, gerente a cargo de la organización y del funcionamiento del negocio.

Imagen n.º 3. Anuncios de algunas marcas nacionales de café entre 1910-1930



Fuente: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera...*, óp. cit., p. 644.

Las redes constituidas dieron apertura a la demanda cafetera y abastecieron gran parte del mundo. Sin embargo, hay que preguntarse ¿cuáles fueron los mercados a los que se tuvo alcance desde Buenaventura? Primero, la conexión se agenció desde la capital del

¹⁹¹ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 41, año 1923.

¹⁹² A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, n.º 300, año 1924.

¹⁹³ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 285, año 1927.

departamento, interconectado con el puerto en el Pacífico, y de allí se conectó a las líneas navieras del Atlántico que llegaban a los puertos de Europa y Norte América; dicho vínculo fue configurado a partir de una serie de organizaciones empresariales que edificaron las redes agenciales conectadas a redes internacionales que vincularían los dos mares desde el Pacífico hasta el Atlántico a través de Panamá, que durante el siglo XX permitió la comunicación entre los puertos colombianos con los principales desembarcaderos en el exterior. Aquí la historiografía ha insistido en la predominancia del envío de café a Estados Unidos, sin embargo, el panorama y la conexión a otros países, durante las primeras décadas del siglo XX, era más amplia de lo que se ha afirmado:

Cuadro n.º 12. Países conectados desde Buenaventura para el suministro de Café

Continente	Países
Norteamérica	Estados Unidos, Canadá
Centroamérica	Cuba, Panamá
Suramérica	Perú, Chile
Europa	Holanda, Gran Bretaña, España, Noruega, Austria, Suecia, Dinamarca, Bélgica, Italia, Francia, Suiza

Fuente: elaboración propia a partir de A. H. C., Fondo Miscelánea, *Boletín Estadístico Municipal*, años 1924-1929.

No cabe duda de que Colombia, a pesar de su variedad de productos agrícolas exportados, consiguió posicionarse como el segundo exportador de café del mundo y el primero en la calidad de suaves, reconocido por su textura y sabor. La exportación de café de la región permeó el mercado de cuatro continentes, con una fuerte influencia en el mercado europeo, en donde se abastecía a once países; ahora bien, los mercados más estables en el volumen de suministro año a año fueron Gran Bretaña y Alemania, países que compraron con regularidad el café colombiano en la década del 20¹⁹⁴.

Efectivamente, la capacidad de la producción del Valle del Cauca y Caldas logró abarcar gran parte de la demanda mundial de café suave –pergamino mayoritariamente—. Durante la década de 1920, el café exportado desde Buenaventura acaparó el consumo de cerca de 18 países. A partir de 1927 y 1928 se dio un gran auge por la aduana de Buenaventura, resultado de dos aspectos fundamentales: el primero, la ampliación en el cubrimiento de la demanda de nuevos países –Canadá, Bélgica, Suecia, Cuba, Suiza, Chile y Perú– y, por otra parte, la

¹⁹⁴ Análisis extraído del cuadro n.º 19. A partir A. H. C., Fondo Miscelánea, *Boletín Estadístico Municipal*, años 1924-1929.

recuperación de algunos mercados que habían suspendido la compra del grano hacia 1924-1925, retornado en 1926 –Francia, Italia, Panamá y Dinamarca–.

Entre la gama de consumidores de café «suave» en el mundo existió una preferencia de algunos países por el café pergamino producido en tierras del Valle del Cauca y el cual cubría una parte de la demanda de los Estados Unidos, constancia que se mantuvo hasta 1926, en que representó el 96 % del café exportado por Buenaventura; a partir de ese año bajó la participación, pasó a un 91 %, en 1927, y al 82,2 % en 1928¹⁹⁵; ello como resultado de la ampliación de la oferta de café a otros mercados internacionales.

El total de las importaciones de café de Norte América y Europa era abastecido por la producción de Centroamérica y Suramérica: Brasil, como el primer exportador del grano, se encargaba del 64 % del suministro de Estados Unidos. Mientras que, en 1922, Colombia se encargaba del 15,4 % del suministro, dicho porcentaje aumentaría al 18,3 % en 1926¹⁹⁶. Ahora bien, la demanda también varía dentro de la fase de terminación y la maduración del grano, que podría estar crudo o tostado:

La exportación de café crudo del territorio americano subió un poco en 1926, comprada con la del año anterior: 212.590 sacos de café crudo valuados en \$8.049.810 oro americano, contra 178.688 sacos en 1925; mas el comercio de café tostado decreció en 250.000 libras, comprado con el de 1925, año en que la exportación llegó a 1.371.159 libras por valor de \$532.496 contra la de 1926, que fue 1.623.183 libras, evaluadas en \$570.594 oro americano¹⁹⁷.

3.3. Comisionistas portuarios

La salida del grano al exterior fue una de las actividades que más demandó logística, ¿cómo se organizó esta desde la salida por el puerto de Buenaventura? La respuesta a esta necesidad la aportaron las sociedades comerciales especializadas en la prestación del servicio de importación y exportación de toda clase de productos, ofertaron el servicio de logística que se debía desplegar para el envío de productos al mercado. Ello requirió del establecimiento de redes de transporte y, sobre todo, de agencias con información y conexión con las

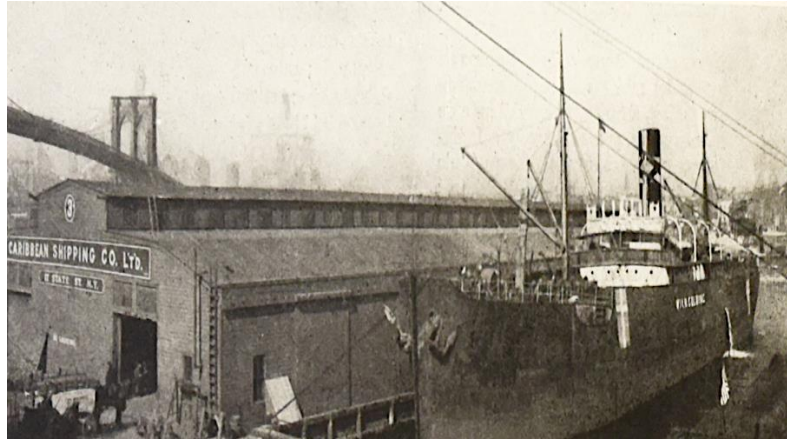
¹⁹⁵ A. H. C., Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Municipal, años 1924-1929.

¹⁹⁶ A. H. C., Fondo Miscelánea, Boletín Estadístico Municipal, año 1928, pp. 113-114.

¹⁹⁷ *Ibíd.*, p. 114.

empresas de transporte marítimo, el cual estaba constituido por varias las líneas navieras en el mundo que prestaban el servicio hasta el puerto de Buenaventura a través de Panamá¹⁹⁸.

Imagen n.º 4. Instalaciones de la empresa Colombia Maritime Company Ltda.



Fuente: Posada, Jorge. *Libro azul de Colombia*. Nueva York, The J. J. Little & Ives Comp., 1918, p. 698.

La estrategia fue contratar las diferentes rutas navieras que tenían conexión con el puerto de Buenaventura para que prestaran regularmente el servicio. Por ejemplo, existían varias empresas de este tipo ubicadas en Buenaventura, una de las más representativas fue la *Colombia Maritime Company Ltda.*; cuya empresa ofertaba el servicio regular de carga y pasajeros entre Buenaventura, Tumaco y Nueva York en conexión con el *Panamá Railroad Steanship Line*¹⁹⁹. Este tipo de empresas marítimas establecían la red para la entrega de carga.

Las bondades en conexiones presentes en la región fueron vitales para el crecimiento hacia fuera desde la región del suroccidente colombiano. En 1921, Enrique Naranjo desplegó en un escrito el éxito del Valle del Cauca referente a la facilidad de sus conexiones, en él afirmaba: «el Valle del Cauca a pocas horas del mar y a las puertas del canal de Panamá queda contacto fácil con el mundo exterior; abierto a las grandes iniciativas a grandes empresas; brindando al capital extranjero una inversión provechosa y segura». Fue de este modo que se dio una especialización dentro de las organizaciones empresariales que otorgaron el control y la responsabilidad a este tipo de sociedades experimentadas en aspectos técnicos y de información necesarios a la hora de enviar una carga o de recibir el pago de

¹⁹⁸ Quejada, Juan. *Las casas comerciales de Cali: redes, mercancías, servicios e inversiones, 1880-1900*. Tesis de Maestría, Inédita.

¹⁹⁹ Posada, Jorge. *Libro azul de Colombia*. Nueva York, The J. J. Little & Ives Comp., 1918, p. 698.

derechos de importación, el contrato de las embarcaciones, las rutas y las conexiones portuarias, etc. Fue esencial la presencia de comisionistas en la región del Valle del Cauca.

Una de las firmas más representativas en el mercado interno, que ofertó este servicio logístico para el envío y el recibimiento de todo tipo de mercancías fue la sociedad Llano y Cía. Desde su centro de operaciones en Buenaventura se encargó de varias representaciones a nivel interno para la movilidad de diversas mercancías en el departamento, desplegó agentes que representaron a la sociedad en puntos claves que conectaban a nivel interregional. En 1923 la sociedad ofertaba sus servicios en la prensa local de la siguiente manera:

MALA REAL HOLANDESA
ROYAL NETHERLANDS WEST INDIA MAIL
Servicio regular quincenal de pasajeros y carga de Colon a Ámsterdam y Havre
Acepta carga para todos los puertos de Europa en conexión a Colón con las líneas que toquen en
Buenaventura.
Acepta carga con opción Ámsterdam y Havre
Fletes de Buenaventura para Ámsterdam, Rotterdam, Leghom, Honduras, Havre, Londres, Liverpool
y Hamburgo bajo conocimiento directo en conexión con Panamá Rail Road, Pacific Steam
Navigation Company y Compañía Peruana a las siguientes tasas
Café..... L 10. Por toneladas de 1000 kilos
Cuero de res..... L 14-0-0
Otras pieles..... L 15-10-0
Agentes en Buenaventura. Llano & Cía.²⁰⁰

La publicidad de la sociedad comercial evidencia las rutas trazadas con los principales puertos del mundo y los precios de los diferentes servicios; la sociedad había determinado los itinerarios que conectaban al Pacífico con el Atlántico, dicha articulación entre los dos mares se realizaba por medio de la red de Panamá donde se atravesaba el país por el ferrocarril o por el canal de Panamá, ambas conducían a la ciudad de Colon; zona de puerto que conecta al mar Atlántico y a las redes de transportes marítimos al Norte de América –en Nueva York– y Europa. Se ve entonces, que la sociedad controló las exportaciones e importaciones de varios empresarios y casas comerciales por medio de poderes especiales, los cuales les otorgaba la responsabilidad para funcionar a favor de sus poderdantes en todo lo relacionado al cubrimiento y el despliegue de tareas en torno al envío y el recibimiento de mercancías.

²⁰⁰ *Periódico el Correo del Cauca*, abril 23 de 1921.

Un ejemplo de ello es el siguiente, en 1923 la casa comercial García Sierra y Cía. les otorgó un poder a los señores Llano y Cía. para que se encargaran en la aduana de todo lo relacionado con la carga y los efectos que por la aduana circulen²⁰¹. Este era, sin lugar a duda, uno de los servicios más demandados, el pago de los derechos de importación que no solo exigía el efectuar el pago de créditos en el puerto de Buenaventura, sino, ante todo, la cancelación de aranceles cargados a las consignaciones aduaneras externas de Estados Unidos o de Europa²⁰², con el fin evitar el gravamen de mercancías con impuestos indebidos. El poder otorgado brindaba un marco de posibilidades en el que los apoderantes conseguían agenciar el control como comisionistas, en el control de todos los aspectos relacionados con la logística desplegada para el beneficio de los clientes; las acciones que podían hacer, según el poder eran:

[...] servirme de comisionistas para el recibo y despacho de la carga que me llegue a este lugar otorgar recibos y cancelaciones, reclamar contra el aforo incorrecto que se haya en la aduana al liquidar las mercancías que me lleguen representarme en ese puerto ante todas las autoridades del orden judicial y del político o administrativo en cualquiera asuntos en que el nombre deban intervenir sea como demandantes o demandados, estabulando acciones y recursos que me puedan favorecer, sustituyendo para el efecto poder en persona de su confianza, pudiéndolo dar con las facultades de desistir, transigir, recibir y rematar bienes en su juicio que le confiere, hacer efectiva en la aduana la entrega de cuantas mercancías vengán despachadas para el cual fuere la persona o entidad o cuya consignación hayan dicho [...] representado este puesto en cuanto pueda de interesarme en mi carácter de comerciante introductor de mercancías²⁰³.

Otro servicio que ofertó la empresa era el recibimiento de las mercancías importadas y la logística que implicada el envío a Cali por medio del Ferrocarril del Pacífico: en 1924, el señor Jesús Obeso Pérez otorga a la sociedad Llano y Cía. un poder amplio y «bastante» para que reclame y reciba en la Aduana de Buenaventura toda la carga del otorgante despachada desde cualquier parte de Europa o de Estados Unidos o de otras partes y para gestionar el despacho de las mercancías que me pertenezca en la empresa del Ferrocarril del Pacífico; hacer ante los empleados de esa empresa cuantos reclamos sean necesarios para comprar las mercancías, recibir las mercancías que sean despachadas por el empresario de este lugar o de otro cualquiera por el ferrocarril²⁰⁴.

²⁰¹ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 559, 23 año 1923.

²⁰² *Ibíd.*

²⁰³ *Ibíd.*

²⁰⁴ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 774, año, 1924.

Finalmente, la sociedad logró desplegar una vasta red logística para mover todo tipo de bienes comerciables hacia el exterior y el interior del país; estaba interconectada con las redes marítimas de compañías extranjeras, la red del ferrocarril y la navegación a vapor por el río Cauca, tenía presencia en diferentes puertos de esta línea: puerto Isaac, y en Caldas con varias representaciones –como se verá más adelante–; con todo ello, consiguieron establecer un circuito que favoreció la salida de la producción de la región y la entrada de mercancías, pues enlazó los mercados internos utilizando los medios de transporte que conectaban al Valle del Cauca con otras regiones del país.

3.4. Producción cafetera a nivel empresarial

Las diferentes tareas que exigía el café potencializaron la conformación de una clase de empresario especulador que se volcó a las actividades desprendidas del comercio de dicho producto. Así, surgieron iniciativas de conformación de empresas agrícolas en el que este tipo de negocio «provenía exclusivamente de las oligarquías regionales que habían adoptado sus valores y capacidad al entendimiento de las dinámicas propias del capitalismo»²⁰⁵. Bajo esta figura empresarial, según Palacios, se configuraron sociedades mercantiles rudimentarias, aunque bien establecidas; sus contabilidades toscas –confinadas generalmente al marco familiar–, pero meticulosas, quedan como prueba irrefutable de los avances del capitalismo comercial.

En este racionamiento desprendido del capitalismo comercial se establecieron empresas de iniciativas comerciales sobre la especialización del cultivo, el procesamiento y la exportación del grano. Sobre la primera hubo esfuerzos encaminados a constituir sociedades comerciales con el objetivo de explotar la tierra en el que capital se dirigió al factor tierra, todo el despliegue de acciones en el montaje de las empresas agrícolas, algunas combinaron con procesos de procesamiento –implementación de maquinaria–. Sin embargo, hubo un esfuerzo más grande sobre el montaje requerido para dar beneficio al café descargando la producción en terceros a quienes compraban el grano²⁰⁶.

²⁰⁵ Palacios, Marco. *El café en Colombia 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Cuarta Edición, México D. F., El Colegio de México, 2009, pp. 114-115.

²⁰⁶ Ahora no quiere decir que no existían sociedades que lograran participar en los tres grandes sectores. Fueron más bien pocas las sociedades con la capacidad de controlar toda la línea de producción en todos los niveles, aunque si existió casos de empresarios que alcanzaron a desplegar una inversión de capital que inyectaron en varios procesos para el funcionamiento del modelo exportador cafetero, configurando un tipo de clúster

Teniendo en cuenta lo anterior, a largo del segundo capítulo se había señalado cómo la producción se concentró bajo la responsabilidad de pequeños cultivadores, quienes jalonarían el crecimiento de la producción cafetera en la región. Empero, un pequeño porcentaje recayó en una capa de medianos y grandes productores que tuvieron un papel relevante en la organización de la producción agrícola destinada al suministro de materias primas en el mercado local. En ella incursionaron algunas sociedades comerciales para extraer rentabilidad en la tarea de cultivar, esta actividad realizada a partir de dos modos de explotación agrícola.

El primero, llevado a cabo mediante la compra de una variedad de bienes raíces, sobre todo de pequeñas unidades de explotación agrícola, que poco a poco constituyeron una explotación muy productiva. La segunda forma se hizo bajo la explotación a gran escala, determinada por el acaparamiento de extensivas áreas de tierra para la explotación agrícola, allí la producción de café fue combinada con actividades pecuarias y la introducción de formas modernas de procesamiento del grano.

De este modo, se logró la constitución de empresas agrícolas que exigían un tipo de objeto puntual: la explotación de la tierra, en el que el activo era representado por unidades de explotación agrícola sobre el que se iba a establecer la administración; el caso de Vicente García y Hernando Llorente es un claro ejemplo de lo anterior. En 1921 conformaron la sociedad colectiva Llorente y Cía.²⁰⁷, cuyo objetivo era beneficiar y explotar los inmuebles que habían sido aportados al capital activo de la nueva sociedad que estaban valuados en la cantidad de 10.000 pesos representados en: A) una finca ubicada en el distrito de Candelaria en el sitio Navarro y en la propiedad del lote de la tierra situado en esta ciudad en el barrio San Nicolás. B) La finca está ubicada en Candelaria, banda oriental del río Cauca en los proindiviso llamados Zumbutada y Lázaro Pérez conformado por unos árboles de cacao y el resto pastos y montes. (...) García Córdoba traspasa a la sociedad —sin reservarse nada— todo lo que posee en ese indiviso, inclusive, la mitad de los 185 pesos de derecho primitivo²⁰⁸.

económico con integración vertical económica²⁰⁶ entorno a la economía cafetera. La relación fue más dependiente entre la producción/procesamiento y procesamiento/exportación.

²⁰⁷ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 842 año, 1921.

²⁰⁸ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 842 año, 1921.

Bajo esta misma lógica funcionaron, en las primeras décadas del siglo XX, sociedades como la Sociedad Agrícola, Joaquín Llano, Garcés Velasco y Cía., las cuales combinaron producción cafetera con la explotación ganadera. Uno de los aspectos más relevantes de este tipo de organizaciones fue la destinación de capital para la compraventa de bienes raíces –el factor tierra–. A continuación, se registran algunas de las transacciones realizadas por los actores durante la década de 1920:

Cuadro n.º 13. Compraventas de bienes raíces de Sociedades Comerciales, década de 1920

Fecha de la transacción	Vendedor	Comprador	Bienes raíces	Características	Valor
18 de agosto, 1925	Zenón Reyes y -Sociedad Agrícola-	Luis F. Toro (compra)	Varios bienes	Venden propiedades que la sociedad agrícola posee con todas sus anexidades y dependencias, casas de habitación, cultivos de pasto artificial, plantaciones de café	70.000 pesos oro
12 de marzo, 1926	Compañía Agrícola la Sofía	Joaquín Llano	Una finca	Una finca llamada La Sofía, ubicada en el municipio de Pavas, corregimiento de Bitaco	20.000 pesos oro
14 de Julio, 1926	Luis José Riscos	Garcés Velasco y Cía.	Una finca	Una finca en jurisdicción de Candelaria compuesta de cafetal (cabida de 4 fanegadas)	23.000 pesos oro
28 de abril, 1927	Compañía Agrícola La Sofía	Luciano Mosquera otros	Dos lotes	Dos lotes de terreno comprendido entre el cerro la Glorinda y Palo Alto	3200 pesos oro
1 de junio, 1927	Leónidas Velásquez	Garcés Velasco y Cía. (compra)	Un derecho de tierra y una finca	Un derecho de tierra de valor origen y primitivo ubicado en el tiple y Cabuyal, ubicados en el Distrito de Candelaria Provincia de Palmira. 2. Una finca ubicada en Candelaria compuesta de 17 plazas para el cultivo de pasto y cacao	1400 pesos moneda legal
9 de Julio, 1927	Zenón Reyes y -Sociedad Agrícola-	Vicente Velasco -compra-	Un terreno	Un terreno situado en la región de Elvira en la banda oriental del río Aguacatal	320 pesos oro
10 de septiembre, 1927	Compañía Agrícola la Sofía	Joaquín Llano G.	Una finca	Una finca en el corregimiento de Bitaco, en el municipio de Pavas	50.000 pesos oro
23 de abril, 1928	Miguel Piedrahita	Pablo Holguín y Cía.	Una finca	Una finca en el paraje denominado Cucarachas en jurisdicción de este municipio —100 plazas—; cultivo de pasto, cacao, café, plátano y árboles frutales	19.000 pesos oro
5 de marzo, 1928	Emperatriz Bonilla	G. Garcés, Manuel Velasco	Una finca	Una finca en el tiple paso de vaca en el Distrito de Candelaria, Provincia de Palmira	2000 pesos oro

Fuente. A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 764, año 1925; Escritura n.º 179, 1016, año 1926; Escritura n.º 816, n.º 1252, n.º 1310, n.º 1688, año 1927; Escritura n.º 201, 426, año 1928.

Los bienes raíces negociados por las sociedades comerciales estaban ubicados en la parte rural de Palmira, Candelaria y Pavas. El objetivo sobre la inversión en bienes raíces fue aumentar la productividad en los cultivos y el volumen de la oferta. Así, hubo una destinación de capitales para la ampliación de la productividad. Se puede determinar que los agentes económicos concentraron sus esfuerzos en el sector primario, en el cual la preocupación giró en torno al abastecimiento del grano al mercado, mas no por controlar la logística de la exportación; en ninguno de los registros se comprobó que hubieran incursionado en la exportación de lo producido. Claramente, los registros permiten identificar que esta primera forma de explotación se direccionó a la acumulación de diferentes bienes raíces, en el que el activo fue aumentando tanto en propiedades raíces como en productividad.

Ahora, como se ha insistido, no hubo una proliferación de hacendados cafeteros en la región, donde la producción estuvo bajo la responsabilidad de miles de campesinos, mientras que la lógica empresarial estuvo especializada en la constitución de centros de trillado, con el objetivo de acopiar la producción parcelada existente en la región y donde, finalmente, buscaron el control de la exportación. De modo que los esfuerzos por concentrar la explotación de la producción a gran escala exigían una mayor inversión en maquinaria, mano de obra y transportes²⁰⁹. A continuación, se presentan otro tipo de sociedades comerciales que se organizaron bajo este objeto social (explotación de unidades agrícolas):

Cuadro n.º 14. Características de algunas haciendas cafeteras en el Valle del Cauca durante la década de 1920

Hacienda	Área de explotación	Propietario	Ubicación	Plantación	Maquinaria
El Cairo	Sin determinar	Eduardo Caicedo	Pradera	Plantación de café	-Tostadora -Maquinaria moderna
Platina	3000 plazas	Señora Lora (viuda de Sarmiento)	Tuluá	-1300 hectáreas de pasto -32.000 árboles de café cargado -5000 hectáreas a cargar (plátano, frijol, maíz, caña)	Secadora de arroz

²⁰⁹ A. H. C., Notaría Segunda, Escritura n.º 202, 10 de febrero de 1926.

Perodías	2600 plazas	Francisco Restrepo	Florida	-450 plazas de caña -100.000 árboles de café	-Máquinas trilladoras -Máquinas procesadoras
Concordia	400 fanegadas	Teodomiro Calderón	Sin datos	300 fanegadas de cafetal	-Máquinas trilladoras -Máquinas procesadoras -Servicio de luz eléctrica
El Corozal	300 fanegadas	Guerrero y Cía.	Candelaria	-Caña de azúcar -Pastos artificiales -Sementeras de cafetos	Ingenio de caña de azúcar para fabricar panela
Quinta de La Cumbre	Sin datos	Guerrero y Cía.	La Cumbre	Plantaciones cafeteras en su totalidad	-Tostadora -Maquinaria moderna
Berilin	500 hectáreas	Miguel A. Piedrahita	Toro	80 hectáreas cultivadas de café, caña de azúcar, cacao y plátano	-Ingenio de caña de azúcar para fabricar panela -Servicio de luz eléctrica -Pica caña - Bomba extractora de agua -Despulpadora de café

Fuente: Posada, Jorge. *Libro azul de Colombia*. Nueva York, The J. J. Little & Ives Comp., 1918. pp. 600-700; *Almanaque de los Hechos Colombianos*, año 1925.

Del activo que constituía las unidades de explotación agrícola se identifica la proporción de área destinada a la producción diversificada y el área consignada para la especialización de café. Este tipo de organización empresarial estuvo direccionada a dos tareas puntuales: la producción y la trilla. Los esfuerzos se concentraron en el cultivo del grano y en la instalación de sistemas de procesamiento –trillado– para ser entregado listo para su exportación. Lo anterior exigía ciertos aspectos técnicos como el espacio suficiente para la construcción de mejoras, incluidas la adecuación y la bodega para recibir la maquinaria que se usaría en el proceso de trillado; acequias y canales para el suministro de agua, instalación de electricidad y transporte para sacar la producción. El ejemplo más claro a nivel regional de lo argumentado se observa con la hacienda Perodías en su funcionamiento y sus características:

Una de las haciendas más antiguas fundada por los españoles, y comprada por la Familia Restrepo configuró un modelo de empresa moderna de explotación agrícola de la época, sobre un área de 2600 plazas dentro del municipio de Florida hacia 1915, sus características la hicieron excepcional, calidad de sus tierras, abundantes aguas, bosques, su cercanía a vía férrea, la instalación de maquinaria moderna para la explotación de caña y azúcar²¹⁰; del área de explotación hay una especialización en la

²¹⁰ *El libro azul de Colombia*. Nueva York: The J. J. Little & Ives Comp., 1918, p. 664.

producción de azúcar de 400 plazas y un área que se recubre con 100.000 árboles de café en producción²¹¹.

La misma unidad productiva tuvo una superficie dedicada al procesamiento del grano no solo de la producción interna, sino de toda la zona, como centro de acopio del café producido en la región; así lo registra la documentación de la época: «como está en el centro de la región cafetera del Valle, compra café de las demás poblaciones de la misma región, *lo trilla en sus máquinas y lo vende a los exportadores*, lo cual establecía que su modelo de negocio no era una empresa exportadora»²¹². La anterior especificación evidencia la especialización de las organizaciones en tareas puntuales descritas anteriormente: producción y procesamiento.

3.5. Proceso industrial de trillado en el departamento del Valle del Cauca

La exigencia de la especialización de los procesos económicos cafeteros es una premisa del desarrollo económico presentada por la ampliación del mercado y la división del trabajo; además, impulsó el desarrollo a nivel organizacional y de infraestructura, que fue en esencia el encadenamiento clave del éxito del modelo exportador²¹³.

Por otra parte, el despliegue de la inversión en el procesamiento exigió la configuración de la organización empresarial, se constituyeron sociedades comerciales o empresas que estuvieron vinculadas con la exportación cafetera, lo que requirió controlar el procesamiento de la materia prima al incursionar en la construcción de trilladoras, bajo la estrategia de centros de acopio en las zonas de influencia a nivel regional como interregional, con este objetivo se especializaron organizaciones en el procesamiento y otras en toda la logística que conllevó la exportación, donde se convirtieron en receptores de café para su posterior beneficio²¹⁴.

²¹¹ *Almanaque de los hechos colombianos*, p. 536.

²¹² Gerencia la empresa Agrícola de Perodías S. A., el señor Francisco Restrepo Plata, exministro de Hacienda y uno de los más respetados Financiate del país.

²¹³ Vallecilla, Jaime, *Café y Crecimiento Económico Regional...* óp. cit., p. 96.

²¹⁴ Por otra parte, existieron dos tipos de negocios en este sector. El primero fue de manera individual, donde empresarios cafeteros lograban beneficiar al grano en sus propias instalaciones o haciendas, el que desplegaron un área dentro de la misma al montaje del centro de beneficio. Mientras que el servicio de trillado para el mercado exigió mayor inversión en cuanto a las instalaciones, desde el área donde se iba a construir las instalaciones, que eran adecuadas con maquinaria moderna y transporte que traía la materia prima y sacaba el producto terminado.

El proceso de trillado es industrial o semiindustrial, por tanto, exigió una fuerte inversión de capitales que se desplegarían para la compra, la adecuación y la instalación de los enseres necesarios para su montaje (la maquinaria, la tierra, las construcciones, el transporte y las mejoras, etc.). La adecuación de este tipo de establecimiento conllevó un ensanchamiento de capital necesario para la adecuación.

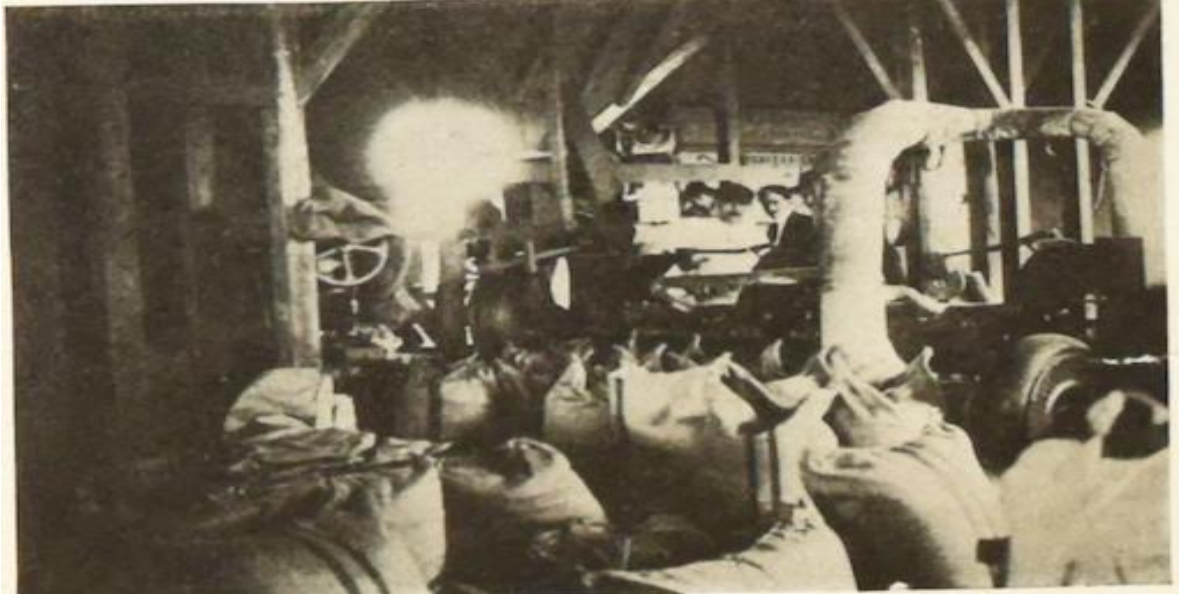
Dichas adecuaciones se reflejan en las innovaciones presentadas al sector en las primeras décadas del siglo xx, donde se pasó de las viejas formas rudimentarias –impulsadas con fuerza animal– a los motores y los montajes industriales, que significaron un mayor despliegue de capitales. Ya durante 1927 Monsalve registra que se procesaba en mayor escala y más tecnificado: «Hacia 1925 en 158 trilladoras situadas en Antioquia, Caldas, Cauca y Tolima (de un total de 427 en el país), el 51 % utilizaban energía hidráulica, el 34 % eléctrica, el 8 % vapor y el 3 % gas pobre»²¹⁵.

El mismo Monsalve afirmó que esta modernización se dio en menos de dos décadas «de manera que en el transcurso de 20 años puede decirse que ocurrió una modernización en este proceso, sin contar los cambios en la organización interna de las operaciones que aumentaron el rendimiento y la calidad del grano, en la búsqueda de adaptarse a las normas del mercado internacional y a la competencia doméstica (...)»²¹⁶. El montaje a nivel industrial que se conformó en la especialización del beneficio de café fue un ensamblaje formidable referente a los enseres necesarios para configurar este tipo de establecimientos industriales, con capacidad para trillar todo el café que se recibiera. Un ejemplo del tipo de trilladoras establecidas en Cali fue la empresa cafetera La María –fundada en 1923–, con un capital de 60.000 pesos oro aportado por sus socios Tobón y Cía., junto a Joaquín Llano, gerente de la sociedad Llano y Cía., empresa de comisionistas creada con el objetivo de beneficiar café en todas sus formas y ubicada estratégicamente a una cuadra de la Estación del Ferrocarril del Pacífico.

²¹⁵ *Ibíd.*, p. 202.

²¹⁶ *Ibíd.*, p. 202.

Imagen n.º 5. Interior de las instalaciones de la empresa trilladora La María, 1917



Fuente: Posada, Jorge. *Libro azul de Colombia*. Nueva York, The J. J. Little & Ives Comp., 1918, p. 655.

Para ello dispusieron todo el activo de la empresa en el montaje del proceso industrial: «Trilladora con maquinaria moderna, edificios propios con grandes bodegas y un servicio completo y esmerado de carros para recibir y entregar a voluntad del cliente»²¹⁷; sobre un lote propio que conformaba parte de la inversión en un lote-una manzana superficie de 8996 m² y los enseres obligatorios para el funcionamiento. A continuación, se expone el inventario con el que funcionaba la empresa (máquinas trilladoras, herramientas, repuestos, transporte):

Cuadro n.º 15. Inventario de la empresa La María: relación de una parte de los bienes activos

BIENES ACTIVOS	VALOR (en pesos colombianos)
BIENES INMUEBLES	
Lote de terreno formado por la manzana urbana comprendida entre las calles 23 y 24 entre las carreras 3 y 4 con una superficie de 8996 metros cuadrados a razón de \$2 cada metro.	17.992
Edificio para maquinaria y depósito situado dentro del lote anterior, con un primer piso de adobe y ladrillo, y el segundo de bareque cubierto en su totalidad de teja de barro, sobre armazón de madera, aserrado, abarcando un cobertizo para pesebrera. El edificio mide 31,70 por 25 metros y en el fondo tiene adjunta una pieza para caldera. El precio comprende los cimientos principales de las máquinas y la obra fija de madera.	19.137
Estufa Trinillos para 1200 arrobas de café con chimenea de ladrillo	2800
SEMOVIENTES	

²¹⁷ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 132, año 1923.

22 mulas nuevas	1760
MAQUINARIA	
Máquina trilladora Engelbert Repuestos: 2 cedazos, 2 soportes, 4 costillas en espiral, 6 costillas rectas y 1 cuchilla. 1. Separador marca Monitor #6 ^a -13 Zarandas de repuesto. Esta trilladora y el separador forman un juego completamente nuevo. Precio de costo, disminuido del 5 %	1961,62
Juego marca Leffel compuesto de: motor de 28 HP, con repuestos y caldera para 30 HP, con repuestos. –Este fuego está recién llegado y en perfecto estado– precio de costo disminuido en el 5 %.	2638,10
Un clasificador «Gordon»	720
Una maquina trilladora y retrilladora Squire #3	5.770,02
En buen estado de servicio	720
2 ventiladores Búfalo con una hélice de repuesto	220
Un motor eléctrico Westing House , 20 H.P. con contador, aviador y dos transformadores	1100
Tres trilladoras marcas Venilla (1), Ebares (2), con un gusano de repuesto a \$400	1205
3 básculas en buen estado, con pesas para kilos y libras a 70 c/u	210
Transportes	
1 camión Flore de una tonelada	700

Fuente: A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 132, año 1923.

Parte del inventario del activo de la sociedad cafetera que se pudo reconocer en el cuadro anterior detalla la ensambladura de una empresa moderna de beneficio de café, con motores importados –con sus respectivos repuestos– que movían toda la línea de procesamiento. Se nota un despliegue de capital para las formas de transporte necesarias tanto para la movilidad interna de la empresa –tracción animal–, como para recoger y entregar el café para su beneficio y, después de este proceso, sacarlo igualmente de la unidad productiva –camiones–.

En el Valle del Cauca el montaje de trilladoras fue controlado por reconocidos empresarios/comerciales de la región: Ulpiano Lloreda, Benito López, Alfonso Vallejo, y sociedades comerciales: Aristizábal y Piedrahita, Tobón y Cía., Caicedo Puente y Cía.; empresas La Caucana, Compañía Industrial Cafetera de Palmira. En el año 1924 los empresarios caleños eran dueños de 20 trilladoras a nivel interregional. ¿Dónde se ubicaron este tipo de establecimientos? A continuación, el cuadro n.º16 permite identificar las zonas de influencia:

Cuadro n.º 16. Características de algunas trilladoras de café 1920-1930

Ubicación	Propietario(s)	Trilladora propia o arrendada	Características de la trilladora
Cali	Aristizábal y Piedrahita	Propia	Un edificio construido sobre paredes de adobe y ladrillo y cubierto con tejas de barro de zinc; una máquina para trillar café compuesta por una máquina trilladora, una estufa, una máquina escogedora, una caldera, un motor y demás enseres y utensilios
Cali (San Nicolás)	-Tobón y Co. -Joaquín Llano -Empresa Cafetera La María	Propia	Sin datos
Cali (Río Cali)	Guzmán D. Hurtado y Cía.	Arrendamiento a Benito López	Trilladora, edificio, instalación de agua
Cali (Río Cali)	La Caucana	Arrendamiento a Benito López	Trilladora, edificio, instalación de agua
Cali (Santa Rosa)	Alvallejo de Industria y Comercio		Finca-trilladora
Cali (Barrio La Estación del Ferrocarril)	Alfonso Vallejo		Una trilladora con capacidad para beneficiar 800 bultos diarios. Cerca de las líneas centrales del Ferrocarril del Pacífico.
Cali (Barrio La Estación del Ferrocarril)	Aristizábal y Piedrahita	Propia	Un establecimiento de trilladora con título por una maquinaria para trillar café compuesta de una retrilladora, una estufa, una máquina escogedora, una caldera y demás enseres y utensilios que integran dicho establecimiento industrial. Más un edificio constituido sobre paredes de adobe y ladrillo.
Palmira (Valle del Cauca)	Compañía Industrial Cafetera de Palmira		Trilladora
Sevilla (Valle del Cauca)	Alfonso Vallejo		Una trilladora con edificio propio de ladrillo y adobe
Popayán (Cauca)	Manuel María Olano		Trillar o pilar café con su lote de terreno
Montenegro (Caldas)	Caicedo, Puente y Cía.		Una trilladora y otros inmuebles
Montenegro (Caldas)	Caicedo, Puente y Cía.		El establecimiento de trilladora denominado La Libertad con todas sus anexidades: edificios maquinarias, acequias útiles y demás enseres
Belalcázar (Caldas)	Alfonso Vallejo		Una trilladora moderna
Calarcá (Caldas)	Alfonso Vallejo	Terreno tomado en arriendo por 5 años	Trilladora, calderas y motores <i>Lebbel</i>
Montenegro (Caldas)	Alfonso Vallejo	Terreno tomado en arriendo por 5 años	Trilladora, calderas y motores <i>Lebbel</i>
Filandia (Caldas, región del Quindío)	Alfonso Vallejo	Terreno tomado en arriendo por 5 años	Trilladora, calderas y motores <i>Lebbel</i>
San Joaquín (Caldas)	Alfonso Vallejo	Terreno tomado en arriendo por 5 años	Trilladora, calderas y motores <i>Lebbel</i>
Armenia (Caldas)	Alfonso Vallejo	Terreno tomado en arriendo por 5 años	Trilladora, calderas y motores <i>Lebbel</i>
Armenia (Caldas, región del Quindío)	Vallejo y López		Lote y montaje de primera clase para trillador

Marsella (Caldas)	Alfonso Vallejo	Terreno tomado en arriendo por 5 años	Sin datos
Belén (Caldas)	Alfonso Vallejo		Sin datos
Santuario (Caldas)	Alfonso Vallejo		Sin datos

Fuente: elaborado a partir de A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Primera y Segunda de Cali, años 1920-1930.

Nota: el departamento de Caldas estaba compuesto por los actuales departamentos de Caldas, Quindío y Risaralda.

El análisis de la información lleva a preguntarse: ¿por qué constituir trilladoras a nivel regional e interregional? El 70 % de las trilladoras estuvieron ubicadas por fuera de la región en el departamento de Caldas, que en ese momento tenía la jurisdicción de Quindío y Risaralda; mientras que en la región del Valle del Cauca funcionó el 30 %, instaladas en el centro comercial de Cali y en el norte de la región del Valle del Cauca, en el centro de la zona cafetera más importante, Sevilla. Estas cifras son de establecimientos de trilladoras individuales y no contemplan aquellas que hayan funcionado de manera paralela en haciendas/fincas con lo que la cifra crecería considerablemente.

Ahora bien ¿por qué hay una mayor cantidad de establecimientos agroindustriales creados por fuera de la región? esta, sin lugar a dudas, fue una estrategia comercial para proveerse a nivel interregional del café producido tanto en la región del Valle del Cauca como del de Caldas. Dado los altos volúmenes en los que se comprometían los empresarios cafeteros con el envío del grano al mercado mundial, y como no lograron controlar la producción, desplegaron estrategias con el fin de crear redes para conseguir el suministro de café y alimentar los centros de beneficios con la materia prima, lo lograron a través de las cosechas dispersas de miles de campesinos a lo largo de la geografía; así compraban a los pequeños cultivadores todo el café producido.

La estrategia desplegada para agenciar la compra de café fue ubicar en sitios claves centros de beneficio para cubrir un radio de posibles proveedores del grano y, con ello, asegurarse el grano para el procesamiento. De ahí que se conectaron con los pueblos cafeteros campesinos para comprar las cosechas a través de contratos entre proveedor contratante por concepto de pago de cosecha adelantado, en el que el productor recibía en forma de crédito un capital líquido por su cosecha de café. Lo anterior respondía a las formas empresariales desarrolladas en la década de los 20, en el que surge un tipo de exportador especializado con agentes de compra diseminados en los principales centros de la zona cafetera. Estos agentes, a su vez,

emplean subordinados que operaban en áreas muy pequeñas. En muchos pueblos el tendero o fondista, la *bete noire* de varios autores, es el primer eslabón de la cadena para el café del minifundista²¹⁸.

Esta estrategia empresarial se evidencia a partir de las acciones de uno de los empresarios cafeteros más dinámicos de la época: Alfonso Vallejo, quien desplegó una fuerte inversión de capital en el montaje de este tipo de establecimientos. En la década de 1920 era propietario de trece centros de beneficio en la región²¹⁹ —como se observó en el cuadro n.º 16—. Vallejo se había convertido en uno de los proveedores más importantes de café hacia los Estados Unidos; su fuerte vínculo con el mercado de Nueva York se había establecido por años, bajo una red de envío de café y con presencia de socios en Estados Unidos. Estas compras y conexiones las hizo primeramente de manera individual; después de 1923 instauró, como ya se ha mencionado, la Sociedad Alvallejo de Industria y Comercio²²⁰, en la cual sus activos representados en las trilladoras pasaron a ser activos de la empresa.

Dicha responsabilidad adquirida con las sociedades extranjeras para el envío de café le exigió conectarse con la producción interna y desplegar esfuerzos en la búsqueda de proveedores en el norte del Valle de Cauca (Sevilla) y en el departamento de Caldas. Así, logró abarcar un significativo suministro de café para el procesamiento y la exportación, bajo una red de transporte propio que facilitó y redujo los costos en transporte. El despliegue y la virtud empresarial de Alfonso Vallejo le permitió crear tanto redes regionales como externas.

En 1927 creó otra sociedad junto a Anacleto López, denominada Vallejo y López²²¹, domiciliada en Armenia (departamento de Caldas), con el objetivo de establecer un montaje de primera clase para trilladora de café. Consiguió instaurar un tejido de procesamiento a nivel individual y empresarial que abarcó gran parte del territorio con el fin de proveerse materia prima y su procesamiento a través de agentes distribuidos en todo el territorio. Su relación con el departamento de Caldas lo lleva a desplegar estrategias para controlar la distribución y el transporte de lo producido de café de sus centros de procesamiento de la

²¹⁸ Marco Palacios, véase En: Palacios, M. (1983). *El café en Colombia 1850-1970*. Una historia económica, social y política..., óp. cit. pp. 205-230.

²¹⁹ A. H. C., Fondo Notarial., Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 850, año 1923.

²²⁰ A. H. C., Fondo Notarial., Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 300, año 1924.

²²¹ A. H. C. Fondo Notarial., Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 1119, año 1927.

región del norte del Valle del Cauca y Caldas, vía navegación a vapor; alcanzó, así, una integración vertical.

Las prácticas empresarial de Alfonso Vallejo y sus compañías lograrían organizar una empresa cafetera de procesamiento a lo largo de la geografía de dos departamentos, a través de agentes desplegados en los puntos clave donde ubicó los centros de beneficio y los puntos de carga para el transporte de la producción por el río Cauca; pagaron el servicio de otras casas comerciales que se encargaron del despacho de las cargas de café, esta sociedad, igualmente, recibía en puerto Isaac, según se describe en el siguiente cuadro:

Cuadro n.º 17. Vapores propiedad de Alfonso Vallejo

Nombre del Vapor	Características	Capacidad
Vapor Calarcá - Libertador-	Casco de madera, blindada con láminas de acero de 1/8 de espesor y con las dimensiones siguientes: 20 m 50 cm, manga 5 m puntal 1 m 20 cm - Caldera de 3/8 de espesor, tabular de retorno con válvulas de seguridad 8 a vapor.	1000 bultos de 70 kilos = 70.000 kilos
Vapor Armenia - Isabel-	Casco de lámina galvanizada de acero de 1/8 de espesor de las dimensiones siguientes: 23 m, manga 5 m con 60 cm, puntal 1 m con 45 cm, Caldera de 5/16 de retorno con válvulas de seguridad, desarrolla 50 caballos de fuerza. Tiene inyector y bombas de alimentación.	1000 bultos de 70 kilos = 70.000 kilos

Creación propia a partir de: A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 283, año 1924.

Ambas embarcaciones, registradas en la navegación del Alto Cauca, condescendieron en asegurar la movilización continua de toda la producción obtenida y procesada de los puntos clave donde instauró los centros de explotación en el departamento de Caldas; al tener su propia flota de embarcaciones a vapor funcionando, redujo costos de fletes. El mismo Vallejo participó en varias empresas de navegación fluvial y marítima. Los otros mecanismos se desprendieron del mercado interno, donde establecieron a nivel comercial enlaces con pequeños cultivadores del Valle del Cauca. Se encuentra otras formas de vender la producción de pequeños y medianos productores, para los grandes caficultores o sociedades organizadas lograron establecer contratos extranjeros; así, entró al país capital extranjero directamente con casas comisionistas norteamericanas quienes venderían su café y recibirían propiamente comisiones por venta entre el 1 % y el 5 %²²²; el contrato directo con estas casas

²²² N. P. S., años 1915-1926.

tenía sus beneficios, como el otorgamiento de crédito a tasas más bajas que las ofertadas por la banca local o nacional.

El análisis en la documentación permite afirmar que hubo dos estrategias para abarcar la producción cafetera que en su mayoría se encontraba focalizada en manos de pequeños cultivadores. El mecanismo para proveerse del grano fue a través de contratos de suministro de café, que era otorgado a comerciantes como una estrategia para desplegar una red de abastecedores que aseguraran recoger el mayor volumen de café producido en las zonas de influencia cafetera, el otorgante contaba el suministro de capital líquido a través de un crédito que permitía utilizarlo. El valor de compra por arroba de café siempre se determinaba por la fluctuación del valor presenciado en el mercado interno y el contratante debía entregar a sus acreedores empacado, seco en pergamino y propio para la exportación –referente a la calidad de este–.

La compañía Alvallejo y Cía. utilizó esta primera estrategia como la forma para abastecerse del café: en 1926 firma un contrato con Faustino Pérez para el suministro de café en Pradera, dando un crédito por 25.000 pesos oro a tasa del 10 %, ²²³ en el que se pagaría por comisión todo el café que fuera consignado por parte del contratante a un año, que podía ser renovado; las entregas de café serían verificadas en las correspondientes estaciones del ferrocarril o de los vapores fluviales. Este tipo de contrato de pago por comisión se renovaba año a año, para asegurar dichos contratos se establecían hipotecas. A continuación, se muestran algunos contratos de este tipo transferencias en el mercado de Sevilla:

Cuadro n.º 18. Contratos de proveedores de café en Sevilla 1920-1926

Vendedor o contratado	Contratante o comprador	Objeto del contrato	Valor	Interés	Hipoteca
Ignacio García	Marco A. Rodríguez (representación de Rafael Jenaro Mejía de Manizales)	Contrato de suministro de café	200 pesos oro	No aplicó	Hipoteca una casa en el Jardín
Juan Ceballos	Torres, Gómez y Cía.	Contrato de dos años, suministro de café	100 pesos oro	1 %	Hipoteca unas mejoras, en la Raquelita

²²³ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura 772, año 1926.

Felipe Ruiz	Marco A. Rodríguez	Contrato de café	40 pesos por arroz	No aplicó	Una finca territorial, punto el Manzanillo
Ramón Arias	Marco A. Rodríguez	Contrato de café	262 pesos oro	No aplicó	Una finca de mejoras, situada en esta jurisdicción
Evangelista Vargas	Marco A. Rodríguez	Contrato de café	872	No aplicó	Unas mejoras, situadas sobre el punto llamado Alegrías
Nicolás Jaramillo	Torres, Gómez y Cía.	Contrato de café	200 pesos oro	1 y medio %	Finca territorial denominado Grano Oro
Ignacio Noreña	Torres, Gómez y Cía.	Contrato de café	300 pesos oro	1 y medio %	Finca territorial, situada en el Jardín
Juan de Jesús Giraldo	Torres, Gómez y Cía.	Contrato por café (90 arrobas)	760 pesos oro	No aplicó	Hipoteca una propiedad raíz, en el paraje denominado Cuchillas

Fuente: elaboración propia a partir de: Notaría Primera de Sevilla, años 1916-1926.

A partir de los contratos presentados anteriormente se pueden identificar algunos aspectos en general como cuáles eran los medianos y los grandes propietarios que vendían a comerciantes exportadores y tenían acceso a crédito comercial para financiar el sostenimiento de sus plantaciones y la cosecha, dando la posibilidad de obtener precios razonables por el producto²²⁴, además de:

1ro. Legalmente represente sus derechos con café seco y propio para exportar al precio corriente que tenga en esta plaza por tres o más compradores el día de la entrega;

2do. Que se obligan a pagar acreedores a quien represente sus intereses legalmente dentro de un año de plazo en este municipio con café seco y de buena calidad propio para la exportación el precio corriente que tenga la referida suma recibida;

3ro. Que represente legalmente en esta plaza con café de tierra calidad seco y propio para la exportación. Este café se lo pagará el precio corriente de la plaza o sea el precio que paguen mayor número de compradores el día de la entrega;

4ro. Ignacio Noreña queda comprometida a no disponer de ninguna cantidad de café del que produzca la empresa que se tiene en este municipio en el término de dos años²²⁵.

Esta asignación de responsabilidades fue otorgada a un tercero quien compraría el suministro de café en el mercado interno. También existió la forma directa en la que las sociedades

²²⁴ Arango, M. *Café e industria 1850-1930...*, óp. cit., p. 130.

²²⁵ N. P. S., Escritura n.º 1308, año 1925.

comerciales otorgaban crédito a productores directamente. En un acercamiento a las dinámicas presentadas en Sevilla (Valle del Cauca) la documentación procesada, a través de las escrituras notariales, reconoce la influencia de casas comerciales del departamento de Caldas y del Valle del Cauca en la inyección de capital líquido y en la introducción de mercancías. Así pues, se conoce que Sevilla era uno de los centros comerciales cafeteros más importantes de las primeras décadas del siglo xx. El otorgamiento de crédito por cosecha de café se puede rastrear a lo largo de 40 transacciones de empresarios de Manizales con Juan Mejía –quien fue representado por Rafael Jenaro para la compra de café– y con sociedades comerciales creadas en Sevilla como Torres Gómez y Cía., quienes suministraron crédito directamente al mercado. En ese sentido, la influencia de los actores fue definitiva para financiar el desarrollo agropecuario.

El crédito era otorgado antes de recibir la cosecha, pues, el empresario tenía en cuenta las necesidades básicas de la agricultura para emprender tareas: comprar semillas o contratar algún peón. Los intereses fueron bajos, oscilaban entre el 1 % y el 3 %, en promedio el valor prestado era entre 500 y 1000 pesos oro, lo que ayudó a la dinamización de la economía campesina.

De hecho, la extensión de crédito del exportador al productor o del pequeño negociante intermediario ha sido una parte esencial del sistema de mercado desde los primeros tiempos. El otorgamiento de crédito fue la estrategia principal para la compra de café, la cual se dio de manera vertical, desde los contratos establecidos con casas comerciales extranjeras que inyectaron capital líquido al mercado nacional a la firma exportadora de café y de ahí se desplegó a los principales mercados internos para afirmar las transacciones entre exportadores y productores de café. De esta manera el crédito circuló en la economía cafetera ante la carencia de formas institucionales bancarias en los mercados rurales.

3.6 Medios de comunicación

La reducción de los costos de transporte y comunicación se lograrían a partir de las mejoras viales y fluviales. El desarrollo subsecuente de ferrocarriles y de transporte marítimo promovió el comercio y estimuló su concentración en los principales centros de mercado, a medida que fue promovido por desarrollos institucionales, incluida la progresiva

estandarización de las prácticas comerciales y el crecimiento de las organizaciones comerciales²²⁶.

Este mejoramiento fue la clave en el establecimiento de circuitos económicos creados y agenciados en conexión con los mercados internos de la región. Claramente, la optimización de la red de transporte permitió el vínculo de los centros de producción especializados, como lo eran las zonas cafeteras ubicadas en el norte de la región y en Caldas, conectadas con los puertos fluviales y marítimos. En relación con el puerto de Buenaventura, permitió la salida de la producción cafetera del suroccidente colombiano; así, los departamentos del Cauca, Caldas y, principalmente, el Valle del Cauca consiguieron despachar el café por la aduana de Buenaventura. A su vez, se estableció un circuito comercial integrado por el mejoramiento y la ampliación de la red ferroviaria que logró enlazar los mercados regionales a un gran mercado nacional.

El alto volumen de carga que representó el transporte del café, unido al flujo comercial que generó la actividad exportadora, constituyó en la porción fija que alimentó a la red de comunicación a nivel interregional en el país²²⁷. Esfuerzos que condescendieron en la interconexión comercial de la producción y la distribución de los departamentos en el suroccidente colombiano –Cauca, Caldas y Valle del Cauca– con el Puerto de Buenaventura. La red de transporte mejoró notoriamente el intercambio entre las capitales y los centros urbanos, convirtiendo a Cali en una capital regional como punto de llegada comercial de la producción de tres departamentos con destino hacia el puerto de Buenaventura y desde allí al mercado mundial.

Por esta razón se analiza la conexión con el departamento de Caldas en las dos primeras décadas del siglo XX, este departamento logró integrarse con el Valle del Cauca para la entrada y la salida de mercancías. Esta conexión, sobre todo, logró sacar la producción agrícola de los dos departamentos: Caldas y Valle; este vínculo se gestó aprovechando las ventajas que otorgó el cauce del río Cauca, de esta manera gran parte de la producción de

²²⁶ Un factor determinante para Casson, dentro de los componentes que regulan el mercado, son los medios de comunicación. Casson, Mark y Lee, John. «The origin and development of markets: a Business History perspective», En: *Business History Review*, n.º 85, 2011, p. 37.

²²⁷ Toro Pérez, José Alberto, *Economía cafetera y el desarrollo...*, óp. cit., pp.142-144.

café arribaba a Puerto Mallarino y Puerto Isaac. Entre 1920 y 1926, según el dato estadístico departamental, de lo exportado por Buenaventura, Caldas tenía una participación de 2.053.667 bultos, representados en 143.716.690 kilogramos. A continuación, se profundiza en los datos estadísticos de cargas de bultos de café provenientes de Caldas en 6 años durante la década de los años 20:

Cuadro n.º 19. Café procedente del departamento de Caldas transitando hacia el puerto de Buenaventura, años de 1921-1926

Año	Bultos	Kilos
1920	254.111	17.787.770
1921	422.821	29.577.470
1922	242.641	16.964.870
1923	360.150	25.210.500
1924	355.152	24.860.640
1925	234.611	16.422.770
1926	184.181	12.892.670
Totales:	2.053.667	143.716.690

Fuente: A. H. C., Anuario Estadístico, «Cifras registradas por el puerto de Mallarino-Alto Cauca durante 1926 entre 184.181 bultos y 12,892.670 kilos», p.128.

Nota: el departamento de Caldas incluye los actuales departamentos de Caldas, Quindío y Risaralda.

En la década de los 20 la cuota de la producción cafetera proveniente del departamento de Caldas sobre el total exportado por Buenaventura fue del 57 %; como se ve, un aporte considerable de esta región al total de la exportación de café. Ello fue la consecuencia de la presencia de sociedades y empresarios que establecieron oficinas de procesamiento en esa región. Resultado de la facilidad en la conexión con el departamento del Valle del Cauca, por medio de la navegación a vapor, que posteriormente hizo tránsito al Ferrocarril del Pacífico en la década de los 30, cuando se articuló con el Ferrocarril de Caldas y Quindío, lo que integró al territorio del Tolima, quedando constituido el gran Ferrocarril del Pacífico.

Fue esencial la presencia de intermediarios que agenciaron toda la logística necesaria para generar una frecuencia de comercialización de todo tipo de bienes (para el despacho de la carga de café y el envío de otros enseres) entre la región norte del Valle y Caldas; las sociedades comerciales que prestaron esta logística fueron Garcés Patiño y Cía. y Llanos y Cía., desde su carácter individual o en representación de otros agentes económicos²²⁸. Este

²²⁸A. H. C., Notaría Primera, Escritura n.º 594, año 1924.

tipo de sociedades tenían su centro de operaciones a lo largo de los principales puertos²²⁹ como la Virginia, Puerto Caldas, Puerto Toro²³⁰ u otros puntos de carga a lo largo del trayecto entre ambas regiones.

Por otro lado, las mismas firmas recibían el cargamento, ya fuera en Puerto Isaac o en Puerto Mallarino, donde desplegaban toda la logística por medio de representantes de la firma y oficinas en los principales puertos en la ruta de navegabilidad, aseguraban el despacho como la descarga de los bultos de café de los varios empresarios a los que representaban. Esto se puede verificar con un viaje realizado en 1924, zarpa de Puerto Mallarino el Vapor Cabal en su viaje número 43, llevaba 673 bultos de carga de varios puertos y pertenecientes a varios empresarios cafeteros, a continuación se describe la carga:

Cuadro n.º 20. Características de la carga en el viaje de Caldas a Cali, 1924

60 sacos de café almendra, marca Bank Trust New York, Andes, Armenia. Excelso por cta. de Banco del Ruiz de Manizales y también embarcado por Garcés Patiño & Co. Y a la orden de los mismos en Puerto Isaac.
138 sacos café almendra marca Gonzalo fantasía, Medellín New York y 10 sacos marca Gonzalo consumo New York, total 148 sacos cta. de Rafael Genaro Mejía y despachado también por Garcés Patiño & Cia. a los mismo Puerto Isaac.
Marca Doteza Medellín New York segunda 18 sacos café almendra por cuenta de Caicedo Puente & Co y despachado.
60 sacos de café almendra sin escoger; por cuenta de Caicedo Puente & Co. Despachados por los mismos y a su orden de Puerto Mallarino.
Marca Bernal, Primera 56 bultos café Almendra despachados por cuenta de Manuel Mejía J. y por los señores Garcés Patiño & Co. a los mismos a Puerto Isaac.
60 sacos café almendra marca J. C. Sarango, Medellín Excelso por cuenta de Rafael Genaro Mejía y despachados por Garcés Patiño & Co. a los mismos a Puerto Isaac.
255 sacos café almendra marca Mercedes Medellín y 10 sacos café almendra marca Edujillo, Mercedes Medellín. Total 265 sacos por cuenta de Manuel Mejía J. y despachados por los señores Garcés Patiño & Co. A Puerto Isaac a los mismos.
44 sacos café pergamino por cuenta de E. A. Canalizo & Co. Despachados por Sebastián Feijoo a la orden de Alfonso Vallejo a Puerto Mallarino

Fuente: A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Segunda de Cali, Escritura n.º 1021, año 1924.

²²⁹ Puertos como: La Virginia, Puerto Caldas, Puerto de Toro y Puerto Mallarino.

²³⁰ A. H. C., Fondo Notarial, Notaría Primera de Cali, Escritura n.º 1021, año 1924.

El cuadro evidencia de nuevo la importancia de los comisionistas que facilitaban el envío del café a lo largo del circuito. Demuestra la agencia de sociedades comerciales caleñas conectadas con los centros de producción de Caldas y Antioquia, y la presencia de café proveniente de Medellín, que también era despachado por el puerto de Buenaventura.

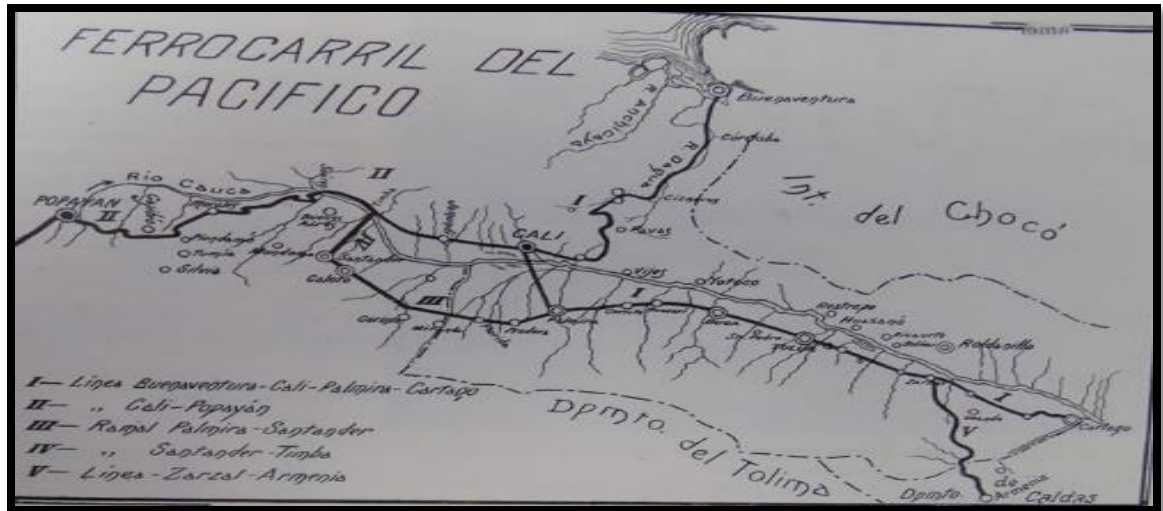
Por otra parte, una de las líneas vitales del tejido trazado por el Ferrocarril del Pacífico fue la ruta de sur norte; enlazó los departamentos del Cauca y del Valle del Cauca, vinculó ambas capitales, Cali y Popayán, que se encontraban a 159 kilómetros de distancia. Esto también permitió la movilidad de mercancías con el departamento del Cauca.

Internamente, el Ferrocarril del Pacífico desembotelló de manera eficiente al Valle del Cauca; para 1930 había conseguido integrar toda la economía desde el sur hasta el norte. La conexión interna de los mercados regionales consiguió movilizar y comercializar la producción de cada uno de los municipios a nivel regional, creando una red de comercio tanto de materias primas como de mercancías manufacturadas.

Precisamente, la ruta más importante del ferrocarril fue Buenaventura-Cali-Cartago; integró toda la zona centro del departamento con el puerto –de oeste a este–, bajando desde Tuluá, Buga, Yumbo, La Cumbre hasta Dagua, Cisneros, Córdoba para, finalmente, llegar a Buenaventura. La tercera línea férrea articuló todo el departamento con la zona norte, arrancó en la estación de Zarzal, a 304 kilómetros de Buenaventura, penetró el territorio de Caldas y de manera ascendente las estribaciones del flanco occidental de la cordillera central o del Quindío²³¹.

²³¹ Monsalve, Diego. *Colombia cafetera...*, óp. cit., p. 855.

Imagen n.º 6. Ruta del Ferrocarril del Pacífico Caldas-Buenaventura, año 1930



Fuente: Monsalve, Diego. *Colombia cafetera...*, óp. cit., p. 851.

Las actividades desplegadas a nivel interregional convirtieron a Cali en un lugar estratégico, concentraba la llegada y la salida de gran volumen de mercancías y la producción de bienes agrícolas con destino al comercio exterior. En este sentido, la estación del Ferrocarril del Pacífico en Cali fue la más importante de la toda la ruta ferroviaria, en doble vía: en cuanto al movimiento de mercancías derivadas de las importaciones llegadas al puerto de Buenaventura que, posteriormente, eran introducidas hacia el interior del departamento y en cuanto a las exportaciones realizadas a nivel interregional.

De esta manera, se le concede la importancia al Ferrocarril del Pacífico en función del movimiento de grandes volúmenes de carga, tanto de productos manufacturados importados como de bienes agrícolas y semovientes de la producción interna de los principales mercados a nivel regional. Productos agrícolas como cacao, café, plátanos, azúcar y otros bienes como baldes de leche, leña, guaduas, madera, material de construcción y animales, entre ellos aves y cerdos, eran algunos de los bienes que se transporta el F. P.²³² El cuadro n.º 21 muestra el flujo comercial en importaciones y exportaciones que ingresaron a la Estación de Cali entre 1924 y 1926:

²³²A.C.H., Fondo Miscelánea, *Boletín Estadístico Departamental*, 1915-1916, pp. 15-16 y 66.

Cuadro n.º 21. Movimiento de la Estación de Cali por el Ferrocarril del Pacífico, años de 1924-1926 (en kilos)

Años	CARGA		LOCAL	
	Importación	Exportación	Recibió	Despachó
1924	13.594.673	6.149.373	25.254.907	13.214.573
1925	19.872.236	7.599.988	31.218.808	16.107.707
1926	32.513.006	10.354.780	37.308.001	27.425.620

Fuente: elaboración propia a partir del A. H. C., *Boletín Estadística Municipal*, año 1926, pp. 32; año 1928, p. 16.

Para 1930 el Ferrocarril del Pacífico había conseguido atravesar las zonas montañosas, bajas y planas para vincular los mercados internos a nivel regional, lo anterior se puede ver notoriamente en el movimiento comercial que registró la Estación de Cali.

Si se examina la circulación de importaciones llegadas a la Estación de Cali, se ve que el volumen fue superior a las exportaciones: el total de las mercancías introducidas por el puerto fue de 65.979.915 kilos mientras que el movimiento de las exportaciones solo registró 24.104.141 kilos, es decir, las importaciones estaban un 60 % por encima de kilogramos que se destinaron a la exportación. Indudablemente, el Ferrocarril del Pacífico optimizó el tiempo y el costo de transporte, por lo que fue vital como sistema de transporte que conectó tanto la producción como la entrada de mercancías a los mercados internos.

CONCLUSIONES

La conclusión general de toda la investigación es que detrás de la producción de café en el departamento del Valle del Cauca y principalmente en Sevilla, que fue su mayor productor, existieron tres procesos fundamentales que permitieron lograr altas cotas de café de muy buena calidad: el primero proceso fue la transformación agrícola del departamento a niveles productivos, a partir de una expansión de la frontera agraria; el segundo fue el desarrollo de un mercado de tierras con varias operaciones; y el tercero estuvo en la presencia de sociedades comerciales cafeteras que se encargaron de comercializar el producto.

En primer lugar, el proceso de transformación agrícola fue basado en el elemento de lotería de bienes favorables al departamento (suelos fértiles, riqueza hídrica, variedad de pisos térmicos, abundancia vegetal y de tierras); pero, lo realmente transformador fue la agencia de los actores y del Estado para aprovechar y explotar estas condiciones favorables, su participación se sitúa en variadas esferas: la presencia de condiciones excepcionales para la agricultura; la estructura y distribución de la tierra; la expansión de la frontera agraria; el mejoramiento de la infraestructura de transporte; la adopción de un modelo económico liberal; diversificación y especialización de la producción agrícola del departamento; dos modelos de comercialización; y la estructura de multicultivos por parte de los campesinos.

En segundo lugar, el mercado de tierras creó la base sobre la cual se pudo legalizar la propiedad, ampliar la frontera agrícola y aumentar la producción de café en Sevilla; dicho mercado demostró cuatro condiciones principales: una, que no fue exclusivo de empresarios territoriales, sino que fue un mercado abierto a todos los actores (los colonos, Burila, Junta Pobladora y comerciantes), en donde cada uno orientó sus intereses al mercado (interés de ganancia, acceso a la propiedad o de acceso a fuentes de crédito) sin entrar en conflictos y obteniendo bienestar. Dos, que no era un mercado estrecho supeditado a la compraventa, por el contrario, generó cuatro tipos de operaciones (compraventa, crédito hipotecario, adjudicación y permutas) lo que indica que pudo desarrollarse en distintas formas. Tres, la capacidad de agencia y de manejo de crédito por parte de los actores para adquirir o entregar la propiedad de la tierra o valorizarla mediante mejoras a partir del trabajo, el dinero y el crédito. Cuarto, lejos de los conflictos, lo que hubo fue un respeto de los derechos de propiedad, que fueron el requisito principal para acceder al mercado mediante el uso de

mecanismos institucionales: títulos provisionales (cédulas) y de títulos definitivos (escrituras).

En tercer lugar, la concurrencia de Sociedades Comerciales Cafeteras permitió la presencia de un actor que posibilitara la comercialización de todo lo producido en Sevilla hacía los mercados de demanda; así fue posible adelantar tres procesos centrales: uno, innovar en términos estructurales y organizativos, pues estas sociedades lograron organizar y especializar el proceso del café en producción, transporte, trilla y exportación. Dos, dieron un apoyo vital a la actividad cafetera gracias a su demanda por el grano, principalmente, porque lograron establecer las redes de comercialización para poder dirigir esa producción local hacia los mercados de consumo nacionales y extranjeros, mediante la creación de un tejido económico entre Sevilla, Manizales, Cali y Nueva York. Tres, no solo establecieron las redes de comercialización hacía los clientes, sino que a los cultivadores y los comerciantes locales sevillanos les brindaron, a cambio del café producido, créditos en forma de dinero, de mercancías o créditos hipotecarios para comprar propiedades o mejorar las que tenían.

BIBLIOGRAFÍA

I. Archivos y fuentes primarias

Archivos públicos y bibliotecas

Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC)
Archivo de la Notaría Primera de Sevilla (NPS)
Archivo de la Notaría Única de Zarzal (NUZ)
Biblioteca Luis Ángel Arango
Biblioteca Mario Carvajal
Biblioteca Nacional de Colombia

Hemerografía y publicaciones seriadas

Anuario Estadístico del Valle del Cauca, 1938, 1938, 1945.
Boletín Estadístico del Valle del Cauca, 1917.
Boletín Estadístico Municipal Cali, 1920-1930

II. Libros, capítulos de libros y artículos

ARANGO, Mariano. *Café e industria 1850-1930*. Bogotá, Carlos Valencia Editores, 1977.

ALMONACID, Fabián. *La agricultura chilena discriminada (1910-1935) una mirada de las políticas estatales y el desarrollo sectorial desde el sur*. Madrid, Colección América, 2009.

BEJARANO, Jesús. *Ensayos de historia agraria colombiana*. Bogotá: Cerec, 1987.

_____. *Economía y poder la SAC y el desarrollo agropecuario colombiano, 1871-1984*. Bogotá, Fondo Editorial Cerec, 1985.

BATERO, Julieth. *Cosechando las semillas del progreso: producción agraria, crecimiento económico y diversificación productiva en el Valle del Cauca 1910-1940*. Tesis de Maestría, Departamento de Historia, Universidad del Valle, 2017.

CORRALES, Cadena Olga. *Procesos de colonización en el Quindío: el caso Burila 1884-1930*. Tesis de maestría, Universidad Nacional, Bogotá, 1983.

CASSON, Mark y Lee, John. «The origin and development of markets: a Business History perspective», En: *Business History Review*, n.º 85, 2011.

GORDILLO Vallencilla, Jaime. *Café y crecimiento económico regional: el antiguo Caldas, Manizales*, Editorial Universidad de Caldas, 2001.

GELMÁN, Jorge y SANTILLI, Daniel. *Historia del capitalismo agrario pampeano*. Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2006.

- GÉRARD, Béaur. «El mercado de la tierra en la Francia preindustrial (siglos XVII – inicios del siglo XIX)». *Signos Históricos*, n.º 11, 2007.
- JIMÉNEZ, Zuluaga Cesar, “Historiografía empresarial e industrial sobre el Valle del Cauca”, 1950–2007, En: Histórielo. *Revista de Historia Regional y Local* ISSN: 2145–132X [vol. 4, No. 8] julio – diciembre de 2012
- KALMANOVITZ, Salomón y López, Enrique. *La agricultura colombiana en el siglo XX*. Bogotá, Fondo de Cultura Económica, 2006.
- LONDOÑO, Jaime. «Un empresario territorial caucano: Lisandro Caicedo», En: *Región. Revista del Centro de Estudios Históricos regionales del Suroccidente Colombiano*, Cali, Universidad del Valle, 1993.
- _____. *De San Luis a Sevilla*, Tesis de pregrado, Cali, Universidad del Valle, 1993.
- LEGRAND, Catherine. *Colonización y protesta campesina en Colombia*. Bogotá, Universidad Nacional, 1988.
- LLUCH, Andrea. *Comercio y crédito en La Pampa a inicios del siglo XX*. Tesis Doctoral, Universidad Nacional de La Pampa, 2004.
- MEJÍA, Eduardo. *Origen del campesinado vallecaucano. Siglo XVIII y siglo XIX*. Cali, Universidad del Valle, 1993.
- MACHADO, Absalón. «Relaciones de producción en la economía cafetera, 1930». En: *Ideología y sociedad*, Bogotá, 1975.
- _____. *El café: de la aparcería al capitalismo*. Bogotá, Punta de Lanza, 1977.
- _____. *De la estructura agraria al sistema agroindustrial*. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, 2002.
- MENDOZA, María Teresa. *Café y cultura productiva, en una región de Veracruz, México*, 2016.
- MONSALVE, Diego. *Colombia cafetera*. Barcelona, 1927.
- OCAMPO, José Antonio, *Café, industria y macroeconomía, ensayos de historia económica colombiana*, Bogotá, FCE/Banco de la República, 1965.
- _____. *Lecturas de economía cafetera*. Bogotá, Tercer Mundo-Fedesarrollo.
- POSADA, Jorge. *Libro azul de Colombia*. Nueva York, The J. J. Little & Ives Comp., 1918.
- PARSONS, James. *La colonización antioqueña en el occidente de Colombia*. Bogotá, Banco de la República, 1997.

- PALACIOS, Marco. *El Café en Colombia 1850-1970 una historia económica, social y política*. El Colegio de México, 2009.
- PERAFÁN, Aceneth y MOTTA González, Nancy. *Historia ambiental del Valle del Cauca: geoespacialidad, cultura y género*. Cali, Universidad del Valle, 2010.
- QUEJADA, Juan Carlos. «Manejo estatal de baldíos: factor de crecimiento en el departamento del Valle del Cauca, 1910-1920», *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura* 43.1 2016.
- QUICENO, Quiceno, Luis Ángel. *La formación histórica de Sevilla (Valle), 1903-1920*, Trabajo de grado para optar al título de historiador, Universidad de Antioquia, 2007.
- RAMÍREZ, Renzo. *Formación y transformación de la cultura laboral cafetera en el siglo XX*. Medellín, La Carreta Histórica, 2004.
- _____. «Aurora: Modelo de hacienda cafetera agroexportadora. Líbano-Colombia, 1907-1934». En: Cuadernos de Desarrollo Rural. n.º 46. Bogotá, Universidad Javeriana, 2001.
- _____. «De la distribución de baldíos a la consolidación de una región cafetera: dinámica comercial y estructuras agrarias en El Líbano, Tolima, 1886-1897». En: Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura. n.º 26. Bogotá, 1999.
- _____. *Historia laboral de una hacienda cafetera: La Aurora, 1882-1982*. Medellín, La Carreta Editores, 2008.
- _____. Estudios e historiografía del café en Colombia, 1970-2008. Una revisión crítica. En *Cuadernos Des. rural*. 7 (64). 2010.
- SEBÁ, Cristina y GONZÁLES, Jorge (Coord.). *Aproximación al mercado de tierras en Colombia*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Instituto de Estudios Urbano, Planeta Colombiana, 2016.
- SANTOS, Adriana; SÁNCHEZ, Hugues y BLANQUICETH, Miguel. «Tierras públicas y privadas para la cría de ganado y cultivos de café en una zona de frontera del Caribe colombiano: Valledupar (Magdalena), 1920-1940» En: *Memorias. Revista Digital de Historia y Arqueología desde el Caribe*. Año 11, n.º 27, 2015.
- _____. *La irrupción del capitalismo agrario en el Valle del Cauca*. Cali, Universidad del Valle, 2010.
- _____. *La aparición de un mercado de factores y la industrialización de Cali y el Valle del Cauca*. En: SÁNCHEZ, Hugues. *Buscado el Crecimiento económico en Cali: factores de mercado, industrialización y empresariado, 1900-1950*. Cali, Universidad del Valle, 2018.
- TORO, José. *Economía cafetera y el desarrollo económico en Colombia*. Bogotá, Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, 2013.

- TORTOLERO Alejandro (Coordinador). *Agricultura y fiscalidad en la historia regional mexicana*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2007.
- _____. *Notarios y agricultores. Crecimiento y atraso en el campo mexicano. 1780-1920*. México, Universidad Autónoma Metropolitana, 2008.
- VALDIVIA, Luis. *Economía y espacio en el Valle del Cauca*, Cali, Universidad del Valle, 1992.
- VALENCIA, Albeiro. *Colonización, fundaciones y conflictos agrarios. (Gran Caldas y Norte del Valle)*. Manizales, Artes Gráficas Tizan, 2000.
- VALENCIA, Alonso. *Empresarios y políticos en el estado soberano del Cauca*. Cali, Universidad del Valle, 1993.
- VILORIA DE LA HOZ, Joaquín. «Aspectos históricos del café en la Sierra Nevada de Santa Marta». En: MARTÍNEZ, Leovedis y SÁNCHEZ, Hugues, (eds.). *Indígenas poblamiento, política y cultura en el departamento del Cesar*. Valledupar, Ediciones Unicesar, 2001.
- VALDIVIA, Luis. *Economía y espacio en el Valle del Cauca*. Cali, Universidad del Valle, 1992.
- VAN AUSSDAL, Shawn. Presentación del dossier «Nuevas historias agrarias de América Latina», En; *Revista Historia Crítica*. n.º 51, Bogotá, septiembre-diciembre 2013.