

ENTRE LAS VENTAS FORZOSAS Y LA USURA: EL MERCADO DEL CRÉDITO EN BARRANQUILLA ENTRE 1849-1886

TOMÁS CABALLERO TRUYOL¹

Recibido: Junio de 2007

Aceptado: Septiembre de 2007

RESUMEN

Este artículo estudia el crédito y la compraventa de los bienes raíces como unas de las formas dinamizadoras de un mercado que estaba estancado por el bajo poder adquisitivo de la población que subsistía de una economía rural o agrícola. Describe y analiza las diferentes modalidades utilizadas en el comercio para realizar transacciones crediticias o de compraventas, junto con los diversos factores socioeconómicos que forzaron a los individuos de la época a vender sus propiedades o bienes inmuebles.

PALABRAS CLAVE

Mercado, comercio, bienes raíces, usura, crédito, acreedor, inversión, precio.

ABSTRACT

This article revises the commerce real state credit as very dynamic way to change a very agricultural and old fashioned economical market practiced in Barranquilla in 1849-1886. It also describes the different ways applied in commerce to make credit real state transactions and investments in the city, altogether with the various socio economical factors that obliged to that people to shell this real state properties.

¹Historiador egresado de la Universidad del Atlántico. Magister en Historia de América Latina, Universidad Pablo de Olavide, Sevilla-España.

KEY WORD

Market, trade, real estate, usury, credit, creditor, inversion, price.

Introducción

El mercado del crédito fue fundamental durante el periodo de 1849 a 1886. Ante la escasez de capitales, contribuyó a fomentar diversos sectores de la economía que necesitaron ser financiados por estos recursos, ya que no eran negocios lucrativos a corto plazo sino a largo plazo que necesitaron de otras fuentes económicas para ser viables financieramente. Adicionalmente los créditos vencidos estimularon directamente el mercado de los bienes raíces ya que estos últimos eran una garantía real sobre una deuda, y lo más seguro para respaldarla. Por ello, cuando no había otra forma de pagarlas y se habían cumplido todos los plazos, el deudor se veía obligado a vender sus propiedades para satisfacerlas evitando los procesos judiciales y extrajudiciales que se podían derivar de un remate.

Pero en una sociedad en la cual los bienes raíces eran considerados un bien seguro y un patrón de riqueza codiciados por muchos y en manos de pocos, nadie estaba dispuesto a vender, solo bajo circunstancias forzosas, como era el vencimiento de un crédito o por otros motivos socioeconómicos. De tal forma, el precio no era producto de los juegos de la oferta y demanda existen-

tes en el mercado sino de la necesidad de cada individuo.

Era un sector atractivo para los agricultores o ganaderos, y también para comerciantes y otras personas que habían hecho fortunas con sus respectivos oficios y buscaban transferirlas a sectores más seguros y sin tantas fluctuaciones como era el mercado de los bienes raíces. Todo ello permitió capitalizar una esfera que se encontraba ilíquida, ya que era un pilar de la economía que producía pocos artículos manufactureros y a largo plazo, pero que fue estimulado por el mercado del crédito y el comercio.

El precio de los bienes raíces

Según Chayanov, en una economía parcialmente mercantilizada en la cual el objetivo principal no es el beneficio económico o monetario sino el autoconsumo y la supervivencia los mercados no eran los únicos factores fundamentales de la actividad económica. También los precios expresaban necesidades. No era el mercado el que determinaba el precio de la tierra o de los bienes raíces sino los requerimientos particulares de cada individuo o familia para solucionar un problema de orden socioeconómico. Ello determinaba cuánto se estaba dispuesto a pa-

gar y cuando se estaba dispuesto a vender o comprar bienes raíces².

Por ello, en el caso concreto de Barranquilla durante la segunda mitad del siglo XIX, en donde la economía era similar a la descrita, el precio de una propiedad o bien raíz variaba acorde con las anteriores condiciones y las cuales hacían fluctuar su valor dependiendo de cada caso en particular.

Igualmente, las relaciones interfamiliares y personales fueron fundamentales para determinar el precio de un bien inmueble. En una sociedad de orden agrícola la tierra representaba un patrón de riqueza en manos de pocos y quien la poseía, no quería perderla, ya que la consideraba un patrimonio familiar o un sustento económico. Al realizarlo privilegiaban personas cercanas a la familia para así conservar el derecho de propiedad dentro del clan y su estabilidad socioeconómica. Por lo tanto, durante una venta, el precio de una propiedad podía estar sujeto a estos vínculos sociales o interfamiliares.

Pero la ubicación, la dimensión del bien inmueble, el material de construcción, entre otros factores, también influían para establecer su valor. Las casas y los solares más costosos se encontraban situados en la calle Ancha de la ciudad³; su precio oscilaba dependiendo de los anteriores factores, las casas en enea, madera y barro tuvieron un precio estimado entre \$200 y \$1000 pesos, mientras que las de dos plantas o de material y azotea, podían costar entre \$1000 y \$4000 pesos. Estas últimas eran las adecuadas para establecer almacenes o casas comerciales, y por ello eran las preferidas por parte de los mercaderes quienes fueron jalonados por el crecimiento comercial del sector, en donde funcionaban los principales negocios de la urbe frecuentado por un contingente de personas que satisfacían algunas de sus necesidades socioeconómicas mediante los productos y servicios que se comercializaban y vendían en este sector comercial⁴.

² Chayanov, Alexander, *a cura di Fiorenzo Speretto*, 1998. Tomado en: Sabio Alcutén, Alberto, *Los mercados de crédito y tierra en una comunidad rural aragonesa (1850-1930)*, España, Banco de España, 1996, p.136.

³ La Calle Ancha fue el sector donde se establecieron los principales almacenes, casas comerciales y negocios de la ciudad, factores que la llevaron a ser uno de los principales corredores comerciales de Barranquilla, en donde residía la clase pudiente de la sociedad entre ellos Esteban Márquez. Véase: Röthlisberger, E., *El dorado. Estampas de viaje y cultura de la Colombia Suramericana*, Bogotá, Banco de la República, 1963, p.12.

⁴ Estos datos fueron establecidos, mediante las escrituras de compraventas consultadas en: A. N. P. B. 1849-1886; Véase: Röthlisberger, E., *El dorado. Estampas de viaje y cultura de la Colombia Suramericana*, Bogotá, Banco de la República, 1963, p.12. Quien hace referencia que en estas zonas vivía la aristocracia de la ciudad, y se encontraban las casas de mampostería de la gente más importante del comercio y los negocios.

Después de la Ancha, la calle del Comercio o la de la Soledad, era otro de los puntos estratégicamente ubicado para el comercio, ya que era una zona de gran afluencia de personas e intercambios mercantiles, valorizando el sector, y por ende, todas las propiedades situadas en su perímetro. Las casas de material y azoteas, idóneas para la residencia y el comercio, tuvieron un valor entre \$1000 y \$4000 pesos, mientras las más sencillas podían conseguirse entre \$65 a 400 pesos.⁵

Quizás este sector de la ciudad se convirtió en una alternativa para aquellos comerciantes o personas necesitadas de un lugar estratégicamente ubicado para establecer un negocio, con características parecidas a la de la calle Ancha, pero con precios más económicos y ajustables a sus presupuestos. Por lo tanto, en la medida en que la calle de la Soledad se fue poblando de almacenes, tiendas y pulperías, se transformó con el tiempo una plaza para el comercio, en el cual los precios de los bienes raíces comenzaron a subir y tasarse por precios iguales y algunos caso superiores a los de la Ancha.

En 1857, los Señores Pardo y Dowale compraron la mitad de una casa de material de azotea, situada en la calle de la Soledad o del Comercio, por la suma de \$7000 pesos, talvez con el fin

de establecer una casa de comercio en dicho lugar⁶. Era un predio sumamente costoso, en contraste con los otros, pues sobrepasaba su valor por \$3000 pesos, teniendo como marco de referencia, el precio oscilante entre \$1000 y \$4000 pesos para este tipo de propiedades.

Dentro de los sectores residenciales, se encontraban las calles del Recreo, San Blas, San Roque, San Juan, Jesús, la del Campo Santo, entre otras. En ellas variaba el valor de los bienes inmuebles dependiendo de la ubicación. El sector con construcciones mejor valorizadas en la calle del Recreo. Una vivienda oscilaba entre 500 a 1500 pesos. Seguidos los de la calle de San Blas, los cuales estaban avaluados entre 200 a 500 pesos⁷.

Eran los lugares del casco urbano, en el cual vivía una parte de la clase alta de la ciudad. Cerca a sus residencias estaban el centro y la plaza del comercio. Aun más, las casas eran de en dos plantas. En la planta baja funcionaba el negocio y en la superior habitaba el comerciante con su familia⁸.

Las propiedades situadas en la calle de Jesús y la del Campo Santos eran las más baratas; estaban avaluadas entre 100 a 200 pesos⁹. Las construcciones generalmente eran de enea madera y

⁵Ibid.

⁶ A. N. P. B. Libro de 1857. Tomo Único. E. P. No. 30. "Escritura de compraventa".

⁷ A. N. P. B. 1849-1886.

⁸ Véase: Röthlisberger, Op. Cit. p.12.

⁹ Ibid.

barro, con apariencias de chozas y ubicadas en la periferia de la ciudad, lo que posiblemente bajó su precio. Era la zona habitada por la clase baja, la cual vivía de una economía de subsistencia y con pocos bienes. El hecho de poseer una vivienda era tal vez para ello un gran logro, pues no tenían que pagar arriendo y poseían un bien seguro que en momentos de iliquidez económica era una garantía o aval para conseguir un crédito¹⁰.

Por otro lado, el precio de las estancias agrícolas y ganaderas variaba de acuerdo con su ubicación, tamaño y calidad de la tierra. Las situadas al margen del río Magdalena o cercanas a una fuente de agua eran las más caras. El hecho de poseer un fuente para irrigar los cultivos o dar de beber a los animales, hacían de estas tierras aptas para tales fines. Además, tenían la ventaja de comunicarse con los pueblos vecinos mediante el río, posibilitando el acceso e intercambio de producto con otros mercados vecinos.

Estas tierras se encontraban ubicadas sobre una llanura aluvial formada por la sedimentación del río. Este fenómeno convertía el subsuelo en lecho fluvial rico en materiales que eran arrastrados a lo largo de su recorrido terres-

tre. El mismo fue convirtiéndolas en aptas para las labores agropecuarias¹¹. Por ello, cuando las personas compraban una estancia agrícola para su sustento económico o para la agricultura comercial, preferían esta zona para el transporte, el riego de los cultivos y la cría de ganado.

Una parcela de tierra oscilaba entre \$100 y 400 pesos, teniendo en cuenta que era el valor de un área pequeña. Las fuentes notariales por lo general no especifican las dimensiones del terreno, solo se limitaban a señalar que era una parte de ella sobre una isla o islote del río Magdalena, perteneciente a la provincia de Santa Marta. Pero dado su cercanía con Barranquilla, no era extraño que los vecinos de la ciudad se hicieran propietarios de ellas, ya que geográficamente hablando era un área con más vínculos sociales, económicos y comerciales con esta última, que con la propia provincia. Por lo tanto, los barranquilleros aprovecharon esas condiciones para invertir en estas, más que los mismos samarios, quienes estaban casi desconectados de estas, por su lejanía con respecto a Santa Marta¹².

Las tierras situadas en las afueras de la ciudad y en las comarcas de Galapa,

¹⁰ Reclus, Eliseo, *Viaja a la sierra nevada de Santa Marta*, Bogota, Colcultura, 1992. pp. 73-75.

¹¹ Véase: <http://www.lablaa.org/blaavirtual/geografia/region1/cap6.htm>

¹² A. N. P. B. 1834-1886. Vale la pena resaltar, que las fuentes revisadas son notorias el gran número de transacciones de compraventas hechas por personas naturales o residentes en Barranquillas, sobre estas tierras, con un escaso porcentaje de samarios. Lo que hace suponer, un interés económico y agropecuario de los barranquilleros por estas.

Baranoa y Sabanalarga, eran las más adecuadas para la cría de ganado. Eran grandes extensiones de tierras codiciadas por muchos ganaderos, comerciantes o particulares de la ciudad, para explotar el mencionado negocio, que según una autor era el motor de la economía costeña en la segunda mitad del siglo XIX, sobre todo durante la crisis cubana entre 1868 y 1878, lo cual exportación de ganado desde esta isla hacia otros mercados internacionales favoreciendo y estimulando a otras regiones ganaderas del caribe¹³.

Ante el nuevo auge de las exportaciones del ganado y el surgimiento de talleres artesanales consumidores de sus derivados, el valor de la tierra aumentó su costo en ese periodo, pero los pocos datos que tenemos no nos permiten llegar más a fondo, solamente para establecer conjeturas. Posiblemente el precio de un pedazo de tierra, costaba entre \$300 a 500 pesos, pero en proporciones muy pequeña, que podía equivaler a media hectárea. Las fuentes no son muy claras sobre las dimensiones de los terrenos vendidos, imposibilitándonos conocer valores reales por hectáreas o metros cuadrados.

Pero el precio, no solamente variaba por las dimensiones, la ubicación o las características físicas de los inmuebles, sino también dependía de cada caso en

particular o de las relaciones sociales, políticas y económicas que se podían entablar entre comprador y vendedor, quienes establecían su precio mediante la oferta y la demanda.

Ventas provechosas, ventas forzosas

Una venta era el traspaso del derecho de propiedad del vendedor al comprador de un bien raíz, que se hacía ante un notario quien legalizaba la transferencia mediante una escritura de compraventa. La persona que vendía una propiedad lo hacía por tres motivos: para sacar ventaja o ganancia de la venta; para salir de una penuria económica y, para traspasar un bien a un familiar o un pariente cercano¹⁴.

En el primer caso, cuando el vendedor realizaba una venta y no se encontraba bajo ningún tipo de presión para llevarla a cabo, esperaba al mejor postor para realizarla. El precio en ésta ocasión, estaba regulado por valor real del predio y la habilidad de su propietario para negociar ante el comprador con quien entablaba un juego de oferta y demanda, hasta llegar al valor deseado.

El estatus socioeconómico del vendedor variaba de un sector a otro, pero específicamente en esta rama se encontraban los comerciantes, industriales, agricultores, ganaderos y clérigos.

¹³ Posada Carbó, Eduardo, *El Caribe Colombiano. Una historia regional (1870-1950)*, Bogotá, Banco de la República/ El Ankoras Editores, 1998. pp. 145 y 446.

¹⁴ A. N. P. B., "Escrituras de compraventas" varios años (1849-1886).

Negociantes que habían adquirido un espíritu empresarial mediante sus profesiones y eran poseedores de riquezas y diversos bienes materiales que los colocaban en una posición ventajosa frente a otros individuos que participaban en el mercado y vendían sus propiedades por obligación. Mientras los primeros solamente lo hacían cuando las condiciones del mercado eran propicias para percibir algún tipo de ganancia, los segundos, las llevaban a cabo por problemas de insolvencia económica.

Una venta era productiva cuando se obtenía una utilidad. Esto dependía de la forma de pago. Si era en efectivo, las ganancias eran mínimas, el precio era acordado por valor real del inmueble o por una cuantía no muy elevada a la primera, lo cual le permitía al vendedor recuperar las inversiones hechas en la propiedad y recibir una ganancia mínima por la venta. Pero para quien fue amante del efectivo, era un negocio ventajoso, ya que el dinero lo recibía al contado y lo podía invertir inmediatamente en otro sector más productivo, no teniendo que esperar meses para recuperar su capital si financiaba el pago. En otras palabras, para los individuos que no tenían ningún tipo de relación con el crédito o el comercio desconocedora de los riesgos que implicaban estos tipos de negocios, lo más conveniente era hacer la venta en efectivo, sobre todo si el comprador era una persona desconocida o se

encontraba fuera de sus alcances territoriales, ya que evitaba los líos jurídicos que podía implicar el no pago por parte del comprador quien generalmente era una persona descapitalizada, quien tenía que recurrir al crédito u otros tipos de finanzas para cumplir con sus obligaciones.

Asimismo, cuando el derecho de propiedad de un terreno o un bien raíz se había adquirido de manera “fortuita” sin tener que pagar ni un solo centavo por el, era una venta provechosa, ya que se obtenía una ganancia total sobre valor del predio, el cual era producto de una herencia o derecho de posesión que se gozaba sobre el, por haberlo habitado por muchos años sin ningún tipo de obstáculo.

Por ejemplo, en marzo de 1857, la señora Luisa Zúñiga, de estado civil viuda, vendió un solar de 54 vara de frente y 58 de fondo, ubicado en una de las esquinas de la calle del Recreo, por la suma de \$ 108 pesos, el cual le correspondía en propiedad por haberlo desmontado y cercado como antigua vecina¹⁵. De esta manera, recibió una ganancia casi total sobre la venta, ya que solo, realizó una inversión pequeña por cercar y desmontar el área, inversión que seguramente duplicó con dicha venta.

Las propiedades heredadas por general pasaban por un proceso de sucesión que posteriormente terminaba con la

¹⁵ A. N. P. B. Libro de 1857. Tomo Único. E. P. No. 71. “Escritura de compraventa”.

división de los bienes familiares que se traspasaban o se repartían entre los familiares del testado. Los herederos, dependiendo de su situación socioeconómica, vendían, alquilaban o conservaban esos bienes. Cuando lo vendían, lo hacía generalmente a un pariente cercano, ya que trataban de conservar las propiedades entre la misma familia, con el fin de mantener su estatus socioeconómico y nivel de riqueza, dado que la tierra en momentos de necesidades económicas e inestabilidad, era una fuente de riqueza que todos querían poseer, una posesión segura, muy difícil de perder.

Por eso, el cura Mateo Insignares, compró una casa de enea madera y barro y algunas partes de material situada en un callejón entre la calle de San Juan para la de Campo Santo, que sus hermanas Micaela Rosario y Lovaina Insignares habían heredado de sus finados padres. Posteriormente, la vendió a su hermano José Francisco Insignares, por un valor de \$1600 pesos en efectivo¹⁶. El precio del predio siempre fue estable, lo cual indica que entre parientes el valor no variaba o aumentaba poco con la venta, pues se buscaba traspasar los bienes entre la misma familia, evitando que saliera de este clan y cayeran en manos de personas desconocidas con las cuales no existía ningún tipo de vínculo.

Así, los lazos familiares jugaron un papel fundamental al momento de vender una lote de tierra o un bien raíz, ya que en última instancia este factor determinaba su precio. Era un fenómeno común en sociedades de carácter rural, en las cuales, según Alberto Sabio¹⁷, la estrechez de la comunidad conducía por lo general, a un elevado porcentaje de transacciones entre parientes. La tierra circulaba en un entorno municipal, en la cual el mercado estaba cruzado por nexos de parentescos y por otros tipos de relaciones sociales más difíciles de establecer y que influían sobre los precios.

Los precios determinados por parentesco, siempre se conservaban estables y favorecían al comprador, quien no veía reflejado el aumento del inmueble pese a la valorización que podía sufrir éste con los años. Quizás este último era favorecido por el aprecio y la caridad de su familiar para que tuviera una propiedad donde vivir o una tierra para cultivar o explotar.

En 1858, por ejemplo, Nicolas Salcedo compró al comerciante Santiago Duncan una estancia con un cañaveral, un trapiche de hierro y otros enseres a orillas del río Magdalena en la Isla de los Gómez por \$2000 pesos en efectivo; meses más tarde, vendió a su hijo Nicolás Salcedo Rodríguez, por el

¹⁶ A. N. P. B. Libro de 1856. Tomo Único. E. P. No. 26. "Escritura de compraventa".

¹⁷ Sabio Alcutén, Alberto, *Los mercados informales del crédito y tierra en una comunidad aragonesa, 1850-1930*, España, Banco de España, 1996. p.156. En el caso de Aragón, el valor de la tierra variaba por diversos factores socioeconómicos, pero el patrón de parentesco era una fuerte medida para determinar el valor de un predio.

mismo valor, tal vez con el ánimo de que su hijo tuviera su propia tierra y comenzara a producir su capital¹⁸.

Pero cuando las propiedades no eran adquiridas por herencia sino mediante la fuente de trabajo del vendedor, el precio de éstas era más elevado, ya que probablemente se vendía por necesidad o por un impasse socioeconómico que se quería resolver sin tener que recurrir a un crédito que gravara su propiedad. Por lo tanto, tenía que ajustar el precio a sus prioridades y sacar una mínima ventaja sobre la venta, para así recompensar el dinero invertido y obtener una ganancia sobre el negocio. Para ello buscaba un cliente dispuesto a pagar en efectivo el valor deseado, aunque se le daba prioridad a un pariente cercano para que el derecho de propiedad fuera traspasado a alguien conocido, afianzando los vínculos sociales y económicos, que fueran útiles más adelante para sellar otros tipos de negocios.

Por ejemplo, en 1856 Maria Antonia Gómez, vendió a su hijo Feliciano García una casa de enea, madera y barro de su propiedad, ubicada en la calle del Campo Santo, en un solar de 33 varas de frente y 36 de fondo, por valor de \$50 pesos en efectivo, la cual había comprado a su hermano en 1851 por un valor similar¹⁹. Asimismo, en 1857, Martina Camacho vendió una

casa de enea, madera y barro en la calle de Jesús, a su hermana Martina Camacho, por la suma de \$150 pesos, dicha casa la había comprado a su madre y hermanos²⁰. Estos dos casos demuestran que ante una opción de compra los familiares o parientes del vendedor, tenían más privilegios que los otros compradores para quedarse con la propiedad en venta. Refleja también el deseo del vendedor de mantener el derecho de propiedad dentro de la misma familia.

Pero cuando no existía la posibilidad de vender la propiedad a un familiar, por no poseer éste los recursos económicos necesarios para realizar el negocio, había que recurrir al mercado de los bienes raíces para encontrar a un comprador que ofreciera el valor más alto por el inmueble, y poder así saldar las deudas pendientes y solventar un poco la situación económica. Pero sí el vendedor desconocía el mercado y no tenía la capacidad para este tipo de oficio, lo más factible era que acudiera a un intermediario o persona que conociera el negocio para sacar el máximo provecho de la venta y no sufrir ningún tipo de pérdida, al negociar la propiedad por debajo de su precio real.

No era fácil encontrar un comprador que pagara al contado, en un mercado en el cual la circulación de efectivo era

¹⁸ A. N. P. B. Libro de 1858. Tomo Único. E. P. No. 89 y 94. "Escrituras de compraventa";

¹⁹ A. N. P. B. Libro de 1856. Tomo Único. E. P. No. 175. "Escritura de compraventa de una casa".

²⁰ A. N. P. B. Libro de 1857. Tomo Único. E. P. No. 6. "Escritura de compraventa de una casa".

escasa y habituado a comprar a crédito. Por ello, era necesario recurrir a una persona experimentada en el mercado de los bienes raíces, para encontrar un cliente que pagara en efectivo y no tener que esperar meses para recibir el capital producto de la venta, sobre todo cuando se urgía de dinero para satisfacer alguna necesidad socioeconómica.

Por eso, Bernarda Hernández y Mercedes Camacho, ante la enfermedad y muerte de su abuela Buenaventura Camargo, se vieron forzadas a vender la casa que habían heredado de esta, de enea madera y barro, en la calle del Campo Santo, por \$250 pesos, para poder cubrir los gastos que se originaron durante la enfermedad y entierro de su pariente. Como eran personas desconocedoras del negocio y necesitaban solventar pronto su situación económica para cobijar los gastos realizados, acudieron al prestamista Nicolás Salcedo, quien era un tipo hábil dentro del mercado del crédito y para la compraventa de bienes raíces. Por ello pudieron encontrar rápidamente un comprador que pagó en efectivo la cifra deseada, aliviando rápidamente su estado de penuria sin tener que endeudarse mediante un crédito, que se transformaba con los meses en una carga económicamente pesada para la familia, al pagar intereses onerosos por ese concepto²¹.

Por lo tanto, las ventas forzosas eran todas aquellas transacciones de venta de bienes raíces que se hicieron con el ánimo de saldar una deuda o cubrir una necesidad del orden socioeconómico. Y sobre todo, estuvieron dedicadas hacia el pago de las escrituras de obligaciones vencidas que por diversas circunstancias económicas o sociales, no pudieron ser canceladas en las fechas estimuladas. Por ello, las personas morosas sin los medios financiaron para saldarlas, tuvieron que vender sus propiedades materiales para solventar estas, pues en ellas existía un gravamen hipotecario que podía conducir a la pérdida de la propiedad involucrada mediante un proceso judicial que culminaba con le remate del bien. En otras palabras, las personas que estaban a punto de perder sus bienes raíces por falta de pago de sus obligaciones crediticias, se vieron obligadas a venderlas para así cancelar sus deudas y recuperar una parte del dinero invertido en estas.

En 1862, el comerciante Samuel Pinedo quien le adeudaba a Santiago Duncan, la suma de \$491 pesos desde hacía más de una año²², tuvo que vender su fábrica de destilar aguardiente con todos sus enseres y una casa de habitación contigua a esta, situada en el camino viejo a Sabanilla, a Henrique Arruguelo, por \$1 500 pesos²³, para así

²¹ A. N. P. B. Libro de 1853. Tomo Único. E. P. No. 200. "Escritura de compra venta de una casa".

²² A. N. P. B. Libro de 1862. Tomo II. E. P. No. 78. "Cancelación de una escritura de obligación".

²³ A. N. P. B. Libro de 1862. Tomo II. E. P. No. 81. "Escritura de compra venta de una fábrica". La fábrica y la casa se encontraban gravadas como aval de pago de la escritura de obligación No. 80, otorgada en la Notaria Primera de Barranquilla en 1861.

poder cumplir con sus compromisos crediticios y evitar que su propiedad fuera vendida o rematada por un precio inferior a su valor real avaluado en \$1500 pesos. Con la venta logró pagar la deuda y obtener un excedente por \$1001 pesos, que le sirvió para recuperar parte del dinero invertido en ésta.

Pero la crisis económica padecida por Samuel Pinedo, abrumado por la deudas y las malas rachas de sus negocios, lo forzó también a vender una casa de material y azotea situada en la calle Ancha a la casa comercial Pardo y Dovale, por \$5500 pesos²⁴. Dinero que utilizó para pagar dos acreencias otorgadas, una en 1853 y otra en 1860, valoradas en \$5000²⁵, las cuales se encontraba vencidas y estaban generando intereses onerosos que su estado financiero no le permitía sobrellevar, se encontraba en un estado de iliquidez que trató de solventar mediante la venta de algunos de sus bienes raíces gravados con obligaciones crediticias y a punto de ser rematados.

Asimismo, el señor Pablo Sabrino Rodríguez, quien otorgó escritura de obligación por \$152 pesos²⁶, con hipoteca de una casa de enea, madera y barro en la calle de Jesús, a favor de Nicolas Sabrino, posteriormente tuvo que vender su propiedad a Juliana Lara de

Tonsiche²⁷ por un valor de \$300 pesos, con el fin de cancelar la acreencia que se encontraba vencida y sacar la mayor utilidad a la venta, para así no dejar que el precio fuera determinada por el acreedor quien por lo general ofrecía una suma similar a la deuda.

Un alto número de las ventas realizadas en ese período fueron resultado de los factores expuestos en los ejemplos anteriores. Este hecho llevó a algunas personas morosas a buscar un comprador que estuviera dispuesta hacer la compra en efectivo y que pagara la suma deseada por el vendedor; que sirviera no solamente para la cancelación de la deuda, sino también para cubrir otros gastos, tales como el derecho de registro, el pago de intereses de la obligación, entre otros conceptos e impuestos que recaían sobre el vendedor. Si el deudor no lograba encontrar un cliente que pagara en efectivo estaba forzado a dos cosas: a vender el inmueble a su acreedor o esperar por parte del prestamista un proceso judicial de remate sobre la propiedad gravada.

Las personas que no podían cancelar sus deudas mediante la venta de sus inmuebles a otras personas tuvieron que acudir a sus mismos acreedores para hacerlo, pues estos siempre estaban dispuestos a conciliar y evitar los

²⁴ A. N. P. B. Libro de 1861. Tomo Único. E. P. No. 84. "Escritura de compraventa de una casa".

²⁵ *Ibíd.*, E. P. No. 83. "Cancelación de una escritura de obligación".

²⁶ A. N. P. B. Libro de 1858. Tomo Único. E. P. No. 43. "Escritura de Obligación"; y A. N. P. B. Libro de 1861. Tomo Único. E. P. No. 183. "Cancelación de una escritura de obligación".

²⁷ *Ibíd.*; E. P. No. 184. "Escritura de compraventa de una casa". La propietaria tenía la licencia de esposo el señor Tomás Tonsiche, para efectuar el negocio.

líos judiciales que se derivaban de un remate. Para un acreedor, era un momento oportuno para adquirir la propiedad de su cliente, ya que estaba en ventaja frente éste, quien se encontraba agobiado por las deudas y la posible pérdida de su propiedad. Su condición deudora lo ataba a su acreedor y su único “remedio” en esa ocasión era vender a cualquier precio su bien con el fin saldar sus deudas y cancelar otros gastos que podían implicar un embargo o remate de su propiedad.

El precio de los bienes raíces, en esa ocasión estaba determinado por factores netamente económicos que desvalorizaban fuertemente las propiedades embargadas y a punto de entrar en procesos de remates. Por lo tanto, el acreedor comprador fijaba el precio según el valor de la deuda y el interés que le debía el prestario vendedor, el cual estaba sometido a la buena caridad de su acreedor para conseguir un precio justo por la venta que lo librara de sus obligaciones crediticias. En términos generales, las bienes raíces vendidos en estas circunstancias no superaban el valor de las acreencias con las cuales estaban gravadas, cotizadas por precios bajos que aprovechaban los prestamistas para acumular bienes raíces y fortalecer su actividades financieras.

De esta manera, la Señora Matilde Parejo, quien hizo un préstamo por la

suma de \$1.137 pesos, a Carmen Hamburgo, mediante escritura de obligación fechada el 28 de junio de 1858, con hipoteca de dos casas, una ubicada en la calle de San Blas y la otra en unos de los callejones de la calle de San Juan, vendió ambas casas a su acreedora para saldar la deuda que se encontraba vencida y generando intereses sobre intereses, convirtiéndose en una carga impagable que agravaba aun más sus situación económica que la obligó a desprenderse de sus propiedades. Las vendió en 1861 a la misma Carmen Hamburgo por \$1.261,02 pesos. Gracias a esta transacción se liberó de la obligación e hizo una pacto de retroventa según el cual la compradora se comprometía a devolver el derecho de propiedad a Matilde Parejo, siempre y cuando, “cuando a la vuelta de un año” le entregara la suma de \$1.261,02 pesos, más el valor de reparación que se hubiese invertido en las casas. Si cumplido el año fijado para la retroventa, no se había hecho entrega del capital, como no se hizo, la vendedora perdía ese derecho²⁸.

En la mencionada transacción, Matilde no tuvo ninguna clase de ganancias por la venta de sus inmuebles, ya que la deuda estaba estipulada en \$1137 pesos y 4 reales, más los intereses y gastos causados por los derechos de registros notariales. La deuda se incrementó a \$1261,02 pesos, con lo cual

²⁸ A. N. P. B. Libro de 1861. Tomo Único. E. P. No. 137. “Cancelación de una escritura de obligación”; y A. N. P. B. Libro de 1861. Tomo Único. E. P. No. 138. “Escritura de compra venta de una casa”.

se finiquitó el negoció en el cual el acreedor salió airoso²⁹.

Sin embargo, cuando un prestamista se hacia propietario de un bien raíz mediante una obligación crediticia vendida, lo más seguro era que esta propiedad la pusiera en venta meses más tarde, pues su objetivo era recuperar el dinero dejado de percibir y que necesitaba para hacer nuevas inversiones o préstamos que le permitiera acumular más capital a corto plazo, ya que eran personas duchas en este tipo de empresas, en las cuales el capital podía retornar rápidamente a sus manos, así fuera en pequeñas proporciones, pero que le permitieran conservar su solvencia económica. En otros términos, cuando un prestamista necesitaba recuperar el dinero invertido en el mercado del crédito para transferirlo a otros sectores, vendía las propiedades que había acumulado bajo esta modalidad, ya que estas eran útiles a largo plazo, siempre y cuando se vendieran o arrendaran por un buen precio.

Pero hubo también prestamistas como Esteban Márquez, Nicolás Salcedo y José del Carmen Salcedo Suri, quienes, gracias a su poder económico mantuvieron bajo su propiedad algunos de los bienes raíces que acumularon mediante el crédito. Ellos no solamente se limitaron a éste último, si no que su espíritu empresarial, los llevó a invertir en el mercado de la tierra, ya que el valor de una propiedad podía

valorizarse con los años o con la especulación que se establecía en el mercado mediante el juego de la oferta de la demanda, obteniendo precios altos por propiedades que habían adquirido a bajo costo, que se transformaban en otra forma de acumular capital y de diversificar sus negocios. Por ello, no dudaron en conservar muchas de estas para venderlas en momentos oportunos cuando los factores socioeconómicos permitían aumentar los precios, logrando obtener mayores utilidades en sus transacciones comerciales.

Dependiendo de los propósitos socioeconómicos de cada quien, las propiedades adquiridas podían ser vendidas o conservadas como patrimonio de la familia, cuando este ultimo fallaba se trataba de mantener aquellas que estuvieran bien ubicadas o cercanas a la residencia familiar, para así tener un mayor control sobre ellas. Además, las actividades empresariales o económicas de un individuo, influían sobre ciertas propiedades de acuerdo a sus negocios, ya que se buscaba mantener aquellos inmuebles que podían ser útiles y permitieran fortalecer el negocio mediante un establecimiento estratégicamente ubicado en una zona comercial.

En 1856, por ejemplo, Esteban Márquez adquirió de Samuel Pinedo -un comerciante asfixiado por las deudas- una casa baja de material y azotea, en la calle de la Tenería, por la suma de

²⁹ *Ibíd.*

\$4200 pesos, la cual conservó durante muchos años, con el fin de establecer en esta un negocio comercial relacionado con la curtiembre. El inmueble estaba ubicado en una zona apta para este tipo de actividad. Sumado a estos, era dueño de diversas estancias agrícolas y ganaderas, las cuales posiblemente se convirtieron en proveedores de materias primas para tal empresa³⁰.

Asimismo, la estancia agrícola que compró Nicolás Salcedo en la Isla de los Gómez y que meses más tarde vendió a su hijo no fue puesta nuevamente a la venta durante el periodo en cuestión; lo cual permite suponer que se utilizó con el propósito de fortalecer las actividades agrícolas de la familia. Esta era poseedora de varias estancias en la ciudad y la región, donde elaboraban aguardiente. Tal vez por ello no se deshicieron de esa propiedad y conservaron un cañavera y un trapiche, los cuales les resultaron útiles para expandir el negocio y producir mayores cantidades de aguardiente para a la venta³¹.

Cuando el deudor no podía cancelar una obligación en el plazo estimulado y no llegaba a un acuerdo de pago con el acreedor, lo más probable era que el bien gravado con la obligación pasara

por un proceso judicial que terminaba con el remate del bien. Era un pleito que se iniciaba mediante la demanda impuesta por el acreedor ante un juez civil contra el deudor, con el fin de que la propiedad gravada fuera puesta en venta y su capital sirviera para cubrir la cancelación de las acreencias vencidas y los honorarios derivados de la demanda.

Para proceder con el remate de un bien raíz, el acreedor tenía primeramente que levantar la acción de hipoteca sobre este para que el derecho de posesión quedara libre y pudiera ser puesto a la venta. Posteriormente, se notificaba al deudor o personas involucradas en el proceso, la fecha y hora del remate, para que estas asistieran y tuvieran la oportunidad de hacer su oferta. Por derecho, ellos tenían la primera opción de comprar sobre el inmueble.

El día de la audiencia pública, el juez de turno mediante, un pregonero anunciaba la venta del inmueble a través de una subasta pública, por medio de la cual se invitaba a cualquier particular hacer postura sobre éste, con el fin de rematarla al mejor postor, para así obtener un mejor precio sobre la venta. Pero un mercado limitado como el de Barranquilla, el público fue poco con-

³⁰ A. N. P. B. Libro de 1856. Tomo Único. E. P. No. 151. "Escritura de compra venta de una casa". El bien comprado, no fue nuevamente negociado o vendido por Esteban Márquez durante el periodo en cuestión, por lo tanto se puede conjeturar que lo conservó para establecer en este un negocio comercial o industrial.

³¹ A. N. P. B. Libro de 1858. Tomo Único. E. P. No. 89. "Escritura de compra venta de una rosa".

currido para tales fines, y casi siempre era presidido por el acreedor y el deudor, quienes eran los interesados. El primero tal vez era el más oicionado para quedarse con la propiedad, pues ofrecía por ella el valor tasado en la acreencia, suma que no tenía que pagar, porque era el valor adeudado por el prestatario, y el segundo, ante la falta de capital no estaba en condiciones de hacer una contraoferta, por tanto, no tenía más salida que perder su propiedad.

Si ninguno de los involucrados directamente en el remate hacía una oferta, un particular tenía la posibilidad de comprar el bien en venta. Por lo tanto, un remate era un momento oportuno para adquirir una propiedad a bajo costo, sobre todo para quienes tenían la facilidad económica para hacerlo. Por ello, algunos individuos aprovecharon la coyuntura y se adueñaron por esta vía de varios bienes inmuebles que posteriormente vendieron a un mayor precio o conservaron como parte de su patrimonio familiar o empresarial.

En 1858, por ejemplo, Joaquín Antonio de Mier compró en pública subasta un boque de vapor nombrado “Estrella” por un precio de \$15300 pesos, perteneciente a la casa comercial Powles Gower & Cía, quizás con el propósito de utilizarlo en su empresa naviera y afianzar así sus negocios comerciales³².

En otro caso en 1875, ante la demanda impuesta por Gabriel de Ujueta y Aristides Voigt, ante el Juzgado Civil de Barranquilla, contra José González Rubio, el juez civil del circuito procedió a rematar una casa de su propiedad para cubrir sus obligaciones crediticias que estaban vencidas. Con su muerte, el caso recayó a sus sucesores.

La casa de ladrillo, material y madera, donde vivió el Señor José Gonzáles, ubicada en la calle del Progreso fue puesta a la venta el día 14 de octubre de 1875, por la suma de \$4800 pesos, con el fin de responder financieramente a sus acreedores. Antes de entrar en remate la propiedad se suspendió la hipoteca que pesaba sobre ella, para que pudiera efectuarse dicha venta. El 25 de septiembre del mismo año, fue notificada Josefa Gonzáles Rubio, hermana y albacea del fallecido para que asistiera al remate. Siendo el día señalado para rematarse la casa de mampostería perteneciente a la sucesión testamentaria de José Gonzáles, el señor Juez civil de la provincia en audiencia pública, dispuso para que se anunciara al público la venta de la casa en mención, la cual se verificó por voz del señor Elias Acuña quien hacía las veces de pregonero y anunció:

*“hoi a las 3 de la tarde
se rematará en pública
subasta una casa de*

³² A. N. P. B. Libro de 1858. Tomo Único. E. P. No.190. “Escritura de rémate”

mampostería situada en la calle del Progreso, que ha sido tasada en \$4800 pesos. El que quiera hacer postura, pueda ocurrir que se le admitirá que lo hicieres si fuera legal”³³.

Según lo acostumbrado dentro del proceso, se presentó el señor Esteban Márquez quien ofreció \$4800 pesos por la casa de mampostería, propuesta que fue admitida para hacerse el rémate por dicho valor³⁴. De tal forma, que para prestamistas como Márquez y muchos otros, los procesos de remates fueron las oportunidades perfectas no solo para apropiarse de las propiedades de sus deudores, sino también para comprar otras que podían ser útiles para sus negocios.

Formas de pagos y compradores de bienes raíces

Relacionado con lo anterior, la compra era la fase final de una venta de un bien raíz, en la cual se finiquitaba el negocio de la compraventa, después de haber pasado previamente por una fase de oferta y demanda, donde posiblemente se definía el precio,

de acuerdo con la relaciones familiares o sociales establecidas entre vendedor y comprador.

Las personas que compraban una propiedad lo hacían con el fin de adquirir un patrimonio para ellos y su familia o para venderla posteriormente a un precio más elevado. Por lo tanto, cuando se hacía bajo esta última modalidad, se aprovechaban aquellas propiedades producto de una venta forzosa o de un remate. Generalmente bajo estas condiciones, el valor era sumamente inferior y era el momento oportuno para aquellos que tuvieran el capital disponible para comprar tales bienes.

Dependiendo de los motivos de la venta, el comprador podía ejercer sus influencias socioeconómicas para obligar al vendedor a bajar el precio del bien. Si esta era para pagar una deuda, el comprador se encontraba en una condición sumamente ventajosa, pues tenía el dinero constante y sonante codiciado por el vendedor, como una solución a sus penurias económicas. Así, muchas viviendas, casas, tiendas, almacenes, fueron adquiridas por algunas personas que supieron negociar bajo esas condiciones y

³³ A. N. P. B. Libro de 1862. Tomo I. E. P. No. 150. “Escritura de remate”.

³⁴ *Ibíd.*

comenzaron acumular capital mediante el mercado de los bienes raíces.

Los compradores con capital en efectivo no se encontraban a la orden del día. Era un mercado acostumbrado a comprar a crédito y la circulación del dinero era escasa. Por lo tanto, las ventas tuvieron que ser diferidas en cuotas a largo plazo para amortizar los pagos, los cuales incrementaban el valor de las propiedades, beneficiando a los vendedores quienes especulaban con estas e imponían sus condiciones para realizar las transferencias.

Quienes compraban bajo este sistema crediticio, eran sobre todo la clase baja o subalterna, la cual, ante la necesidad de poseer un lugar donde vivir o trabajar, hacia cualquier cosa para adquirirlas. Comprando propiedades a precios altos que se convertían con el tiempo en algo impagable que debilitaba sus medios económicos ya casi resquebrajados por otros compromisos comerciales. Pero encontraron en este la úni-

ca vía para satisfacer esa necesidad, una época en la cual la tierra era un patrón de riqueza en manos de unos pocos³⁵.

Las compras efectuadas con esos capitales eran generalmente respaldadas por prestamistas o comerciantes como Esteban Márquez y Nicolás Salcedo, quienes se habían apropiado de diversos bienes mediante acreencias vencidas y ventas forzosas, las cuales vendieron financiándolas a mediano y largo plazo, haciendo de este mercado un negocio lucrativo y atrayente para sus propios fines económicos y comerciales, propicios para aumentar sus “tentáculos” empresariales.

Por ejemplo, en 1873, el comerciante Manuel de Núñez vendió una casa de palma madera y barro en Santo Tomás por la suma de \$1200 pesos al señor Salvador Sarmiento, quien pagó \$600 pesos en efectivo y difirió el resto en 4 meses, los cuales canceló el 30 de diciembre de ese mismo año. Gracias a esta modalidad de venta pudo comprar su propia vivienda³⁶.

³⁵ Este no fue solamente un fenómeno común en Barranquilla, sino también para otros casos como las comarcas de Aragón y Sevilla, donde las ventas regían bajo estos patrones crediticios, que eran propios de una economía de tipo agrario, por eso la ciudad de Barranquilla no fue ajena a esta modalidad de compra. Véase: Sains de Rozas, María Parias, *El mercado de la tierra sevillana en el siglo XIX*, Diputación Provincial de Sevilla/ Universidad de Sevilla, 1989; Sabio Alcutén, Alberto, *Los mercados de crédito y tierra en una comunidad rural aragonesa, 1850-1930*, España, Banco de España, 1996.

³⁶ A. N. P. B. Libro de 1873. Tomo I. E. P. No. 115. “Escritura de compraventa de una casa”.

Pero en algunas ocasiones las personas compraban una propiedad de mayor cuantía mediante el intercambio por otra de menor precio, haciendo el costo accesible para el comprador quien solo cancelaba en efectivo el valor restante de dicha transacción. Era una manera de rebajar el precio, beneficiando a las dos partes, pues el comprador, tal vez motivado por mejorar su condición de vida, de vivir un lugar mejor ubicado y hacer nuevas relaciones sociales, que le permitieran ascender de estatus social, invertía su capital y su antigua residencia por otra que le ofreciera dichas facilidades. Era igualmente un negocio fructífero para el vendedor, quien a falta de clientes solventes, realizaban un intercambio en especies y dinero, adquiriendo otra propiedad a bajo costo que luego vendía por un precio mayor.

Así, el señor Manuel de Moya, traspasó una casa de enea, madera y barro en la calle de la Arrangue o de la Soledad, valorada en \$200 peso, como parte de pago de otra que compró por una mayor suma a Manuela de la Sala, Carmen y Francisco Pérez³⁷.

En conclusión, al momento de vender o comprar un bien raíz, el precio era fijado por las relaciones sociales y eco-

nómicas establecidas entre el comprador y el vendedor. El primero, generalmente era el más aventajado durante el negocio ya que tenía el dinero requerido por el vendedor, para resolver sus problemas económicos y librarse así de sus agobiantes deudas.

Usura y usureros

Es fenómeno difícil de explicar ya que los usureros dejaron pocas pruebas y casi nunca cerraron sus negocios ante un notario, porque para ellos el valor de la palabra era suficiente y la única garantía para conceder un crédito. Por tanto, esta problemática solo es posible comprenderla a través de los testamentos, ya que antes de morir los usureros consignaron en ellos la lista de sus deudores, con el fin de que sus familiares la conocieran e hicieran efectiva el cobro de la deuda.

Por ejemplo, en su testamento el señor José María Delgado, declaró que Ricardo Diego le adeudaba 50 pesos en dinero dado a premio, con documento. Además, 13 pesos que le debía el Sr. Francisco Caballero, sin documento y \$100 pesos el Sr. José Lucio Camargo, también sin documento³⁸. Asimismo, Melchora Ramírez, manifestó que tenía varias cuentas por cobrar de

³⁷ A. N. P. B. Libro de 1856. Tomo U. E. P. No. 222. "Escritura de compraventa de una casa".

³⁸ A. N. P. B. Libro de 1856. Tomo Único. E. P. No. 134. "Testamento". Asimismo, los cuadernos de cuentas son de gran utilidad para comprender la usura, pero en el caso de Barranquilla, no hemos podido encontrar uno de estos cuadernos, aunque sabemos de su existencia, pues muchos testadores hace mención de ellos.

las siguientes personas: 50 pesos al Señor Rubio y 22 pesos 4 reales a la señora Natividad Moya³⁹.

La usura, según Le Goff⁴⁰, es la imposición de un interés por un prestamista en operaciones en donde no cabe interés o son muy altos, el cual es ventajoso para el acreedor y perjudicial para el deudor, pero en momento de penuria el necesitado no medía las consecuencias económicas que le podía implicar tomar prestado algo que se convertiría más tarde en un carga económicamente pesada para él y su familia. Sólo procuraba en ese instante aliviar transitoriamente de su estado de iliquidez para cumplir con sus compromisos socioeconómicos, y no pensaba en los que le podía causar más adelante.

Por eso, las personas que recurrieron generalmente a los usureros para solucionar sus problemas eran campesinos o personas del pueblo, sin un bien raíz o material para hacer un préstamo en el mercado formal. Por esa razón no reprocharon su práctica y se acomodaron a ella fácilmente. Era la parte de la población en donde el dinero circulaba poco y los ingresos provenían de una economía de subsistencia, la cual era vulnerable durante todos los periodos del año a los estragos naturales y

que forzados por las necesidades accedieron a este tipo de crédito fácil para mitigar las pérdidas y reponerse de las catástrofes naturales.

Los usureros se aprovecharon de los fenómenos naturales para especular con los granos e incrementar el valor de los créditos y de los intereses que se generaban por ese concepto. Por eso no dudaron en aventurarse en este tipo de negocios en donde la rentabilidad era más alta en comparación con el otro mercado, sobre todo en tiempos de hambruna y escasez de alimentos, cuando los precios se disparaban y las personas hacían cualquier cosa para solventar la situación, aceptando las exigencias que les imponían los prestamistas quienes intercambiaban dinero o su equivalente por servicios y relaciones personales, pues como no circulaba el efectivo la única forma de recuperar el capital invertido era mediante el cobro en trabajo o en especies, lo cual abarataba la mano de obra y obligaba a los campesinos a salir de sus parcelas para trabajar en otra y poder así saldar sus deudas.

Por ejemplo, el labrador Juan Runge- lista Salcedo logró un crédito por valor de 300 pesos con el fin de solucionar algunas de sus necesidades económicas. Se comprometió a pagar la deu-

³⁹ A. N. P. B. Libro de 1876. Tomo II. E. P. No. 63. "Testamento".

⁴⁰ Le Goff, Jacques, *La bolsa y la vida, economía y religión en la Edad Media*, Barcelona, España, Gedisa Editorial, 1986, p.152. Aunque la usura en la sociedad moderna no es vista como un pecado condenado por la Iglesia como sucedía en la sociedad medieval, en la cual su práctica si es señalada como un acto ilícito de lucro que puede ser prohibida o condenada por las leyes judiciales.

da al Señor Melchor Martines mediante la cosecha de palo de mora, la cual no pudo cancelar en la fecha estimulada. Por tanto, la acreencia continuó generando intereses y el precio de la mora bajó ya que probablemente tuvo que pagar una mayor cantidad de mora para poder cubrir las 300 toneladas con cuales iba a cancelar la deuda⁴¹.

De esta manera, los usureros se valieron de la sequía de 1870 que encareció el valor de los granos y los combustibles a ultranza⁴², para especular con los créditos los cuales aumentaron en el número de transacciones como ocurrió con el mercado formal. De esta forma sacaron ventaja de la situación al conceder prestamos en granos que habían comprado y acumulado de diversas formas cuando los precios estaban bajos y los vendieron a precios altos, sacando doble provecho a los créditos otorgados mediante las ganancias generadas por el valor de las ventas de los cereales y con los excesivos intereses que cobraron.

Era un negocio rentable desde cualquier punto de vista: por un lado, generaba capital, y por otro, abarataba la mano de obra, indispensable para las labores agrícolas y ganaderas. Por ello, los prestamistas formales dueños de estancias agrícolas y ganaderas como Esteban Márquez y José del Carmen

Salcedo Suri, ampliaron sus negocios hacia esta modalidad, valiéndose de la usura para captar un mayor número de clientes, aumentar la rentabilidad del negocio y abaratar la mano de obra de sus trabajadores, mediante prestamos más onerosos y a corto plazo. En otras palabras, para los prestamistas formales era un mercado inexplorado y próspero para sus intereses financieros, ya que la mayor parte de los clientes se concentraba en este mercado, quienes no poseían un aval para amortizar una deuda y tampoco les gustaba ir a la notaría, ya que está incrementaba el valor del crédito, al pagar un porcentaje por el derecho de registro sobre el valor prestado, que recaía sobre el prestatario. Por lo tanto, este último evitaba ese tipo de procedimiento para economizarse dicho concepto.

De esta manera, los prestamistas fueron jalonados por la lucratividad de este oficio y quizás por ello los usureros prevalecieron por encima de otros comerciantes del crédito que se movieron en transacciones licitas y menos riesgosas que esta. Pero personas sin trayectoria en el comercio y con pocos capitales para semejante empresa, encontraron también en la usura un mercado conveniente para invertir y hacer fortuna. Así, muchos individuos con un nivel económico estable y propietarios de bienes raíces transfirieron parte de

⁴¹ A. N. B. P. Libro de 1856. Tomo Único. E. P. No. 8. "Protesta de un crédito".

⁴² Posada Carbó, Eduardo, *El Caribe Colombiano. Una historia regional (1870-1950)*, Bogotá, Banco de la República/ El Ankoras Editores, 1998. p. 72.

sus dineros hacia el crédito informal, generando capitales mediante dineros que estaban ociosos e improductivos.

Por ejemplo, la Señora Maria Teresa Montalvo encontró en la usura una forma de diversificar sus negocios agrícolas y ganaderos, por otro, más dinámico y productivo, que le permitió mantener su solvencia económica en los periodos de escasez alimenticia y de estragos naturales. Por eso, aparte de poseer los siguientes bienes: dos vacas; un potrero; 50 pesos; dos burras de trabajo y dos inútiles; una casa de palma, madera y barro, 40 reses de ganado vacuno, una yegua, una rosa de caña de azúcar, dos cadenas de oro, una leontina, cuatro sortijas, una pavilla de oro, un par de mancornas de oro, tres pares de cucharas de plata, un jaguar de baúles, un jaguar de camas; taburetes, mesas, la batería de la cocina, tres cerdos y una cochinata, poseía también varias acreencias por cobrar en su cuaderno de cuentas: una a nombre del Señor Pedro Pérez por la cantidad de 50 pesos y otra de Manuela Maria Díaz por 200 pesos⁴³.

Asimismo, León Zapata, propietario de una casa de enea, madera y barro situada en la calle de la Esperanza, una vaca, una yegua, un caballo, un burro, también se dedicó conceder créditos, antes de su

muerte había prestado aproximadamente \$77.40 pesos a las siguientes personas: Santiago Ibarra, Manuel Acosta Curbo, Pió Redondo y Ignacio Hernández⁴⁴.

Los créditos a usura se hacían en términos generales, por sumas poco cuantiosas que oscilaban entre 10 a 50 pesos⁴⁵, con algunas excepciones, ya que era arriesgado conceder préstamos más cuantiosos, al no existir garantías reales que respaldaran las deudas. Por otro lado, los prestatarios que recurrían a estos tipos de créditos, no gozaban de una solvencia económica adecuada para pagar sumas elevadas. Por lo tanto, la utilidad del negocio no se basaba en el valor prestado a cada individuo, sino en el valor total de las acreencias más los intereses que generaban. Cuando sobrepasaba las dimensiones de los 100 pesos, los prestamistas preferían utilizar la notaría para formalizar el crédito y tener un aval real sobre la deuda que le proporcionara una herramienta para garantizar cualquier tipo de cobro sobre sus clientes.

En términos generales, los usureros estaban a la orden del día, esperando aprovechar el estado de desespero y crisis de un individuo o un grupo, para hacer de las suyas, al encontrarse en ventaja frente al necesitado, quien quería salir de su estado aceptando cual-

⁴³ A. N. P. B. Libro de 1876, Tomo I, E. P. No. 1, "Testamento".

⁴⁴ A. N. P. B. Libro de 1878, Tomo I, E. P. No. 199, "Testamento".

⁴⁵ En los archivos notariales consultados hemos encontrado que la cifras prestadas se hacia en un alto porcentaje por los anteriores. Véase: A. N. P. B. Libro de 1873. Tomo II, E. P. No.2 "Testamento".

quier tipo de intereses oneroso, sin medir las consecuencias económicas que recaían sobre él.

Inversiones productivas e improductivas

Los créditos otorgados durante ese período fueron empleados para dos propósitos socioeconómicos: uno productivo y otro improductivo. En cuanto al primero, eran los prestamos utilizados para financiar y estimular la industria, el comercio, la agricultura, la ganadería, la navegación y la compra de bienes raíces, los cuales se transferían hacia estas esferas de la economía con el fin de recuperarlos a corto y mediano plazo, obteniendo en algunos casos utilidades por la inversiones realizadas; mientras el segundo, eran los utilizados para cumplir con compromisos sociales tales como matrimonios, bautizos, fiestas religiosas, entre otros aspectos, de los cuales no se esperaba recibir posteriormente ninguna clase de beneficio económico, pero si una satisfacción social o religiosa, que meses o años más tarde se convertía en una carga económica para el prestatario y su familia, ya que sus ingresos disminuían por el pago de la obligaciones contraídas⁴⁶.

Un total de \$41.721,03 pesos fueron invertidos en el primer sector, sobre un total de \$346.110,59, sin tener en cuenta el 99 % del valor restante, pues de un total de 385 obligaciones contabili-

zadas, solo 35 de ellas se encuentra información con respecto al motivo del crédito (ver cuadro No. 7). Por tanto, podemos conjeturar que la mayor parte de estos fueron empleados para suplir otros tipos de necesidades socioeconómicas, que posiblemente eran de carácter improductivas.

El cuadro No.7, pese de ser una gráfica muy fragmentada de las inversiones crediticias, nos sirve de referencia parcial para establecer hacia qué sectores de la economía fueron transferidos estos y por quienes fueron usados.

De esta forma, las esferas con más inyección de capital mediante el crédito fueron el comercio con un total de \$27.6756, 64 pesos y los bienes raíces con \$6.886 (ver cuadro No.7); es decir, quizás estos dos sectores fueron lo que jalonaron la economía de la ciudad durante la segunda mitad del siglo XIX. Por un lado, el comercio había presentado un crecimiento sostenido gracias a las condiciones portuarias de la ciudad y el aumento en el volumen de las exportaciones e importaciones, que estimularon directa o indirectamente otras esferas de la economía, como la navegación a vapor por el río Magdalena, sector que estaba muy estrechamente relacionado con el primero, ya que el comercio dependía del segundo para transportar las mercancías hacia otros territorios del país y del mundo.

⁴⁶ Estos conceptos fueron definidos por el autor a partir de los archivos notariales consultados. Por ello, el comercio fue rentable no

Cuadro No. 7
Créditos e inversiones 1849-1876

Área de inversión	No.	Valor en pesos
Agricultura y ganadería	5	2448
Bienes raíces	8	6886
Construcción	5	1968
Comercio	16	27756,64
Navegación	2	2086
Otros	1	1577,39
Total	37	42721,03

Fuente: A. N. P. B. Libros de 1849 a 1876, “Escrituras de Obligaciones”.

solo por las ganancias producto de las exportaciones, sino también por los ingresos indirectos que se recibían de otros sectores que había jalonado. Por ejemplo, cuando las fábricas de astilleros comenzaron a surgir en la ciudad con el crecimiento comercial, se transfirieron de esta última rama dineros en formas de créditos para financiar la construcción de bongos, canoas, vapores y buques que requería la navegación fluvial y marítima ante la mayor demanda del comercio internacional.

Por eso, la casa de comercio Powles

Wilson y Cía, invirtieron \$800 pesos por un bote nombrado Judía, que utilizaron para transportar sus mercancías desde el puerto de Barranquilla hacia otros puntos y viceversa, ahorrándose de esta manera los altos fletes que tenían que pagar a otros transportadores⁴⁷. Asimismo, el comerciante Lucio Camargo, hizo un préstamo a Esteban Márquez, por la suma de \$886 pesos con el cual compró un bongó por \$300 y el resto lo empleó para el pago de impuestos de aduana⁴⁸.

Estos dos ejemplos señalan la tenden-

⁴⁷ A. N. P. B. Libro de 1852, Tomo Único, Folios No. 295- 296, “Obligación crediticia”.

⁴⁸ A. N. P. B. Libro de 1854, Tomo Único, E. P. No. 212, “Obligación crediticia”.

cia de los comerciantes hacia préstamos no solo para invertir en mercancías, sino también para aumentar la eficacia de sus servicios comerciales, comprando embarcaciones grandes y pequeñas para transportar directamente sus bienes evitando pérdidas y retrasos de los mismos, en manos de otros transportistas, quienes no respondían por los daños que podían sufrir las mercancías durante un viaje.

Por otro lado, el sector de los bienes raíces fue favorecido por el crecimiento económico y demográfico de la ciudad. Factores que quizás hicieron aumentar el número de demandas de viviendas residenciales y comerciales durante el periodo en cuestión, pues era un momento propicio para comprar mediante crédito una vivienda ya que se gozaba de una economía próspera que permitía a las personas dedicadas al comercio poseer cierta solvencia económica para pagar un crédito mediante el ejercicio de su profesión.

Todo ello estimuló la construcción. Por ello muchas personas que habían comprado viviendas u otros bienes raíces utilizaron el crédito para hacer mejoras o refacciones en sus propiedades, ya fuese para cambiar su forma de vida o incrementar el valor de la vivienda. En algunos casos arrendaban o vendían a un precio mayor, luego de las refacciones hechas.

Los créditos también se utilizaron para pagar impuestos o deudas pendientes que estaban por vencerse y que podían significar al prestatario la pérdida de sus bienes materiales, encontrado en este, una forma de liberarlos o recuperarlos parcialmente, ya que estos eran traspasados posteriormente al nuevo acreedor. Un caso de esta práctica fue el Señor Lucio Camargo, quien mediante un préstamo hecho en 185, no sólo compró un bote para su servicio, sino que también logró cancelar los impuestos de aduana que debía por la importación de varias mercancías, las cuales se encontraban retenidas en unas de las bodegas de la aduana de Sabani-lla, recuperando así sus bienes⁴⁹.

En conclusión, el mercado del crédito permitió transferir capitales hacia otros sectores de la economía que requerían de cuantiosas inversiones de dinero para ser productivos a largo plazo, ya que en una economía de subsistencia como la de Barranquilla, la circulación de dinero era escasa y en manos de unos pocos. Esto originaba un estancamiento económico en diversas esferas de la economía, pero que fueron estimuladas o financiadas mediante créditos provenientes principalmente del comercio, que jalonó todo los sectores de la economía. Por otro lado, ayudó a solucionar transitoriamente la situación socioeconómica de quienes se encontraban en un estado de iliquidez y necesitaban del crédito para aliviar su situación.

⁴⁹ A. N. P. B. Libro de 1854, Tomo Único, E. P. No. 212, "Obligación crediticia".