

Los judíos prestamistas en Barranquilla durante la segunda mitad del siglo XIX: el caso de Don Nicolás Salcedo, José del Carmen Salcedo y Jacob Senior**Lenders Jews in Barranquilla during the second half of the nineteenth century: the case of Don Nicolas Salcedo, José del Carmen Salcedo and Senior Jacob**

Tomas Caballero Truyol¹
Luis Navarro Díaz²
Ricardo Sandoval Barros³

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo señalar y describir a los principales judíos prestamistas que se establecieron en Barranquilla durante la segunda mitad del siglo XIX. Asimismo analiza los medios sociopolíticos y económicos que emplearon para ingresar a la elite local y ejercer en un primer momento sus labores como mercaderes para posteriormente transformarse en comerciantes-prestamistas.

Palabras clave: Prestamistas, judíos, comercio, capital, economía, sociopolítica.

Abstrac

This work aims to identify and describe major lenders Jews who settled in Barranquilla during the second half of the nineteenth century. It also analyzes the socio-political and economic means used to enter the local elite and exercise at first his work as merchants and later become traders, lenders.

Keywords: Lenders, Jews, trade, capital, economy, social and political.

Introducción

Durante el periodo de posindependencia de Colombia inmigraron al país una corriente de judíos sefarditas holandeses procedentes de la Isla de Curazao, quienes se establecieron principalmente en los puertos del caribe Colombiano aprovechando los vínculos comerciales que habían establecido en los últimos años de vida colonial con estos puertos. También por los beneficios políticos que les otorgó el gobierno nacional a la comunidad judía para que se radicaran en el país, garantizándoles la libertad de culto y los mismos derechos políticos que el resto de los ciudadanos colombianos. De esta forma, llegaron decenas de familias holandesas entre las que se pueden citar Senior, Cortizzos, Salcedo,

¹Doctor en Historia de la Universidad Pablo De Olavide España. Magister en Historia Universidad Pablo De Olavide España.

²Doctorando en Ciencias Sociales de la Universidad del Norte. Magister en comunicación de la Universidad del Norte.

³Doctor en Educación de Atlantic International University. Magister en filosofía de la Universidad del Valle.

Porrati, Pardo, Dovale quienes se dedicaron esencialmente a las actividades mercantiles y financieras, fortaleciendo los lazos entre Curazao y la Costa Atlántica⁴.

En Barraquilla se radicaron alrededor de 64 de esas familias, las cuales ingresaron a la elite local mediante alianzas familiares y de poder. Uno de los casos fue el clan de los Salcedo, quienes se dedicaron a las labores comerciales, financieras e industriales, contribuyendo con el desarrollo económico la ciudad durante la segunda mitad del siglo XIX. Dentro de ese grupo podemos destacar los personajes de Nicolás y José del Carmen Salcedo, quienes acumularon fortuna mediante el comercio internacional y posteriormente la diversificaron en diferentes sectores de la economía como el financiero y la finca raíz⁵.

Don Nicolás Salcedo

Llegó a la ciudad a comienzo del siglo XIX vinculándose a las actividades comerciales, a la compra-venta de bienes raíces y de esclavos. Una muestra de estas labores fue la realizada en el año 1834, en la cual el señor Salcedo compró una esclava de nombre Bárbara por la suma de \$ 200 pesos al señor Agustín del Valle, libre de enfermedad y gravámenes⁶. Posteriormente su esposa doña Concepción Rodríguez de Salcedo vendió esa misma esclava por \$ 250 pesos⁷, obteniendo una utilidad neta de \$ 50⁸. Fueron varias las escrituras encontradas donde los Salcedo están relacionados con la compra-venta de esclavos. Lo anterior nos hace suponer que lograron acumular cierta cantidad de capital dinero mediante esta actividad mercantil que fue pequeña en la ciudad por su vocación hacia el comercio de exportación e importación, ya que los esclavos que se vendían en el mercado eran

⁴ Rodríguez Becerra, Miguel y Restrepo Restrepo, Jorge (1982). “Los empresarios extranjeros en Barranquilla 1820-1900”, en: *Desarrollo y Sociedad*, No. 8, pp. 77-114. Véase también: Fawcett, Louise y Posado Carbo, Eduardo (1998). “Árabes y judíos en el desarrollo del Caribe colombiano, 1850-1950”, *Boletín cultural y bibliográfico*, No. 49, pp. 3-29; Sourdis Nájera, Adelaida (1999). *Los judíos sefardíes en Barranquilla. El caso de Jacob y Ernesto Cortissoz*, Bogotá, Universidad Jorge Tadeo Lozano; Sourdis Nájera, Adelaida y Velasco Rojas, Alfonso (Comp.). (2011). *Los judíos en Colombia*, Bogotá, Casa Sefarad; y De la Espriella, Alfredo (1998, 17 de mayo). “Breves apuntes sobre la comunidad judía”, *el heraldo*, p. 8b

⁵ Revollo, Pedro. *Mis memorias*, Barranquilla, 1956, pp. 74-75. También véase: Solano de las Aguas, ...Óp. Cit.; Zambrano Pérez, Milton (1998). *El desarrollo del empresariado en Barranquilla (1880-1945)*, Barranquilla, Fondo de publicaciones de la Universidad del Atlántico.

⁶ Archivo Notaría Primera de Barranquilla (en adelante A. N. P. B.) Libro de 1834-1836, tomo único, E.P. No. 05, “escritura de venta de un esclava”.

⁷ A. N. P. B. Libro de 1834-1836, tomo único, E.P. No. 31, “escritura de venta de un esclava”.

⁸ El precio máximo que se podía vender un esclavo durante el periodo en cuestión era por la suma de \$ 250 pesos, según los datos obtenidos en la siguiente fuente: A. N. P. B. Libro de 1834-1836, tomo único, E.P. No. 02, “escritura de venta de un esclava”.

principalmente para labores domésticas⁹. Posteriormente cuando se abolió la esclavitud en 1851 Nicolás Salcedo fue uno de los principales comerciantes de la ciudad con inversiones en diferentes ramas de la economía, una de ellas fue el transporte fluvial por el río Magdalena efectuado por botes y champanes de su propiedad¹⁰.

Las actividades mencionadas anteriormente le permitieron configurar una red de relaciones socioeconómicas con diferentes comerciantes locales como Joaquín Antonio de Mier, Manuel María Márquez, Ildefonso Macías, José del Carmen Salcedo, entre otros, con los cuales había establecido algún tipo de vínculo personal o de negocio. Mediante estos vínculos inició su carrera como prestamista otorgando créditos no muy cuantiosos a personas con “*solvencia económica*” o propietarias de bienes inmuebles, minimizando de esta manera la selección adversa que asumía cuando realizaba una operación financiera. Su actividad como mercader de dinero la emprendió al igual que otros colegas en el año de 1850 cuando la ciudad fue azotada por una epidemia de cólera, otorgado préstamos que oscilaban entre \$ 100 y \$ 500 pesos por transacción. Un ejemplo, fue el crédito concedido en ese mismo año a Antonia Castillo con licencia de su esposo Ildefonso Macías por \$ 500 pesos con hipoteca de una fábrica de destilar aguardiente y 50 vacas paridas ubicadas en Sabanilla¹¹.

Sin embargo, para ese mismo periodo sus actividades mercantiles y financieras comenzaron a decaer y ser poco notorias en el mercado, ya que en 1856 había cumplido 50 años de edad y su hijo Nicolás Salcedo Rodríguez, un joven de 29 años en ese entonces había heredado las cualidades de su padre para el comercio y las finanzas. En efecto, desde 1851 su progenitor lo fue involucrando paulatinamente en estos tipos de negocios realizando préstamos y cobros a sus clientes en su nombre. Una muestra de ello fue la cancelación de una cuenta de cobro realizada en 1857 a nombre de su padre por la suma de \$ 200 pesos a favor del señor

⁹ Suponemos que también el mercado esclavista en la ciudad fue pequeño porque esta mano de obra se empleó principalmente en zonas geográficas donde se explotaba la agricultura y la minería, como el Valle del Cauca y Antioquia. Asimismo, en el siglo XIX la mano de obra esclava fue desplazada paulatinamente por asalariados, ya que la constitución de la Gran Colombia estableció la ley de libertad viente en 1821. Véase: Tirado Mejía, Álvaro (1983). *Introducción a la historia económica de Colombia*, Bogotá, El Ancora Editores, pp. 44-67; Posada, Eduardo (1935). *La esclavitud en Colombia*, Bogotá, Imprenta Nacional; y Tovar Pinzón, Hermes (1994). “La manumisión de esclavos en Colombia, 1809-1851. Aspectos sociales, económicos y políticos”, en *Revista Credencial Historia*, No. 59.

¹⁰ Solano de las Aguas, y Conde... Óp. Cit., p. 12.

¹¹ A. N. P. B. Libro de 1850, tomo único, Folio No. 264, “escritura de obligación”.

Felipe de Castro la cual estaba gravada con una hipoteca de una casa situada en la plaza de la iglesia de San Nicolás¹². Desde ese momento fueron frecuentes las operaciones mercantiles y financieras realizadas por Nicolás hijo, quien de esta manera fue ganando poco a poco un espacio en los mercados del crédito y los bienes raíces a nivel local. Este personaje se caracterizó principalmente por tener al igual que su progenitor una clientela muy cerrada propietaria de bienes raíces a la cual les concedía créditos no muy cuantiosos a corto plazo. Los prestamos debían pagarse de manera puntual, porque generalmente no otorgaba prorrogas y no era flexible al momento de cobrar las cuentas vencidas. Por ese tipo de metodología, considerada poco flexible para recuperar la cartera morosa, fue apodado con el alias de “maíz caro”¹³.

Por ello, sus estrategias para llegar a los prestatarios quizás no fueron las más eficientes, pues estos prefirieron recurrir a otros prestamistas más “amigables” como Esteban Márquez, quien daba créditos a mayores plazos y operaba en los dos mercados, es decir, el formal e informal. Lo anterior limitó a “maíz caro” a un radio de acción pequeño, ya que por un lado, tenía pocos clientes por su *modus operandi* y, por otro, no amplió su red de operaciones hacia otras poblaciones vecina por ser mercados pocos conocidos para sus intereses económicos. En efecto, él con su padre tuvieron una participación del 1% en el sector financiero mediante una inversión de \$ 11.611 pesos producto de 21 transacciones (Ver gráfico No 1 y cuadro No. 1). Fue una participación baja si se compara con otros prestamistas como Esteban Márquez, Joaquín Batís, Jacob y J.J. Senior, entre otros, quienes arriesgaron más capitales y extendieron sus actividades financieras hacia otros territorios de la región, logrando obtener una mayor cobertura para convertirse paulatinamente en comerciantes-banqueros. En otras palabras, los Salcedos no alcanzaron traspasar la frontera local y por ende no se transformaron en *merchan financiers*. Sin embargo, esto no fue obstáculo para satisfacer sus intereses económicos, porque eran muy precavidos con su cartera morosa la cual les permitió tener un equilibrio entre la balanza de créditos y pagos como se observa en el gráfico No. 2.

¹² A. N. P. B. Libro de 1857, tomo único, E. P. No. 144, “cancelación de una cuenta”.

¹³ El sentido guasón popular lo apodaron de esa manera, ya que perseguía a sus clientes de forma inclemente exigiéndoles el pago del “último peso” de sus deudas. Algunas referencias de este estilo fueron recogidas en varios números del periódico *El Promotor* fundado en 1871 por Domingo González Rubio, quien lo mantuvo hasta 1905.

Lo anterior también fue posible gracias a las habilidades que tenían para renegociar la cartera vencida o venderla a otros prestamistas que se lucraban con los réditos que ésta generaba mensualmente. Un ejemplo fue el crédito otorgado en 1854 por Nicolás padre a la señora Bartola Camacho por la suma de \$ 200 pesos con un interés del 2% mensual, gravado con una hipoteca de una casa de enea, madera y barro en la plaza de la iglesia de San Nicolás. Pero como la deudora incumplió con sus obligaciones, la acreencia fue negociada con la señora María Josefa Lazcano por el mismo valor más los intereses vencidos. Sin embargo, posiblemente don Nicolás no aceptó la oferta realizada por la compradora porque se negó a firmar la escritura y prefirió renegociar la acreencia directamente con su deudora, concediéndole un nuevo plazo¹⁴.

Otro caso similar fue la transacción de cobro efectuada por su hijo Nicolás, quien en 1858 otorgó un préstamo al comerciante Severo Marich por valor de \$ 600 pesos para pagarlos en dos meses prefijos e improrrogable con hipoteca de una fábrica de destilar aguardiente con todo sus enseres y una casita de enea, madera y barro situada en un solar de la calle Nueva¹⁵. Pero como el deudor no pudo satisfacer la deuda en el plazo establecido, tuvo que renegociarla y vender posteriormente una estancia de cañaveral por el valor de \$ 2.000 pesos a su acreedor, quien evitando los estrados judiciales y otros riesgos de carácter económico compró la propiedad, saldando de esta forma la obligación¹⁶. Los ejemplos señalados fueron una práctica común para los Salcedos, quienes le gustaban la rentabilidad y la solvencia económica a corto plazo, por ello cuando existía algún tipo de riesgo por el no pago de una acreencia a su favor, prefirieron renegociarla o venderla a otro prestamista evitando las estancias judiciales, donde un proceso que podía tardarse meses y años, el cual culminaba generalmente con el remate de la propiedad gravada.

¹⁴ A. N. P. B. Libro de 1857, tomo único, E. P. No. 70.

¹⁵ A. N. P. B. Libro de 1858, tomo único, E. P. No. 211, escritura de obligación”.

¹⁶ A. N. P. B. Libro de 1859, tomo único, E. P. No. 32, “venta de una estancia”

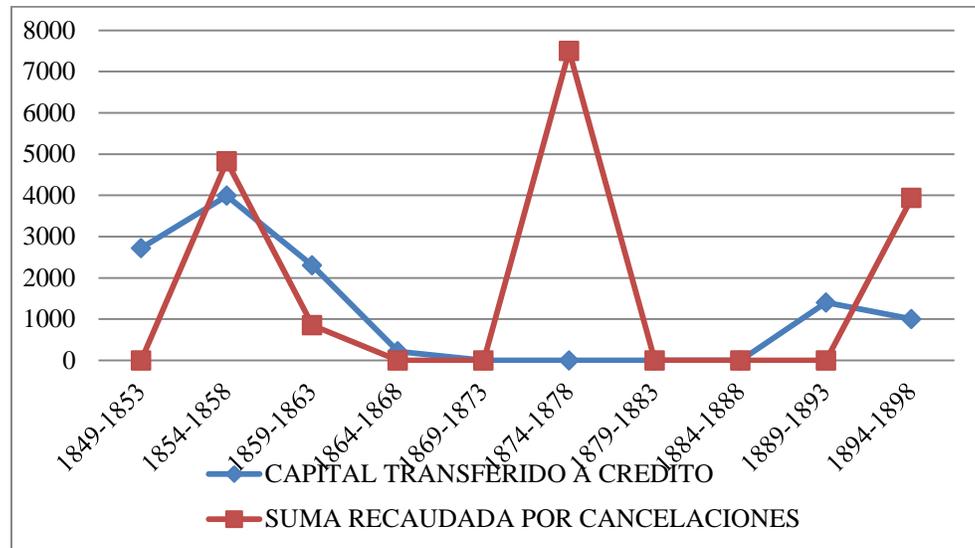


Gráfico no. 2. Flujo de capitales crediticios y cancelaciones hechas por salcedos entre 1849 y 1888¹⁷. Fuente: A. N. P. B (1849-1888).

PRESTAMISTA	No. CRÉDITOS OTORGADOS	SUMA EN PESOS	%
Nicolás Salcedo (padre)	9	6.546	56
Nicolás Salcedo Rodríguez (hijo)	12	5.087	44
TOTAL	21	\$ 11.633	100

Cuadro no. 2. Créditos, capital y porcentaje de los movimientos financiero de los Salcedos entre 1849-1898¹⁸. Fuente: A. N. P. B (1849-1888)

De manera general, los Salcedos, es decir, padre e hijo, fueron unos prestamistas muy peculiares en el mercado financiero local, porque lograron tener una balanza positiva de pagos en un mercado descapitalizado, gracias a su estrategia de cobro no tan laxa con sus clientes y a su manera de renegociar los créditos en moras. También por su forma de invertir sus capitales seleccionando un grupo reducido de prestatarios con los que habían establecido en el pasado algún tipo de vínculo socioeconómico evitando de esta forma la selección adversa con su red de clientes. Pero como su modus operandi no fue tan arriesgado provocó que su participación en el sector financiero fuera opacada por otros prestamistas más osados para este tipo de empresas y finalmente no les permitió transformarse con los años en banqueros.

José del Carmen Salcedo Suri

Fue un comerciante curazaleño que llegó a la ciudad en la primera mitad del siglo XIX y estableció relaciones mercantiles entre Barranquilla y su patria de origen. Contrajo

¹⁷ Gráfico elaborado por los autores.

¹⁸ Cuadro elaborado por los autores, a partir de fuentes notariales.

matrimonio con una dama de apellido Coronell¹⁹, unión que le valió para ingresar a la elite local y fortalecer sus lazos de amistad, políticos y mercantiles con los miembros de ese grupo muy cerrado compuesto principalmente por comerciantes. Con ello, suponemos, que logró obtener una mayor participación en el mercado local para ejercer sus actividades derivadas principalmente del comercio internacional. Luego de crear un vínculo de negocios con los mercaderes locales se trasladó hacia Sabanalarga²⁰, una comarca agrícola y ganadera ubicada cerca de Barranquilla. Allí estableció su residencia permanente, con el fin de ejercer sus labores agrarias, ya que compró varias tierras relacionadas para este tipo de actividades. Esto no significó perder su espacio empresarial en la ciudad, pues frecuentemente realizaba diversos tipos de transacciones mercantiles y de compra-venta de tierra en Barranquilla, que le permitieron acumular una fortuna de \$10.000 pesos²¹, la cual diversificó en diferentes sectores como el financiero en donde prestaba dinero, compraba bonos de deuda pública y endosaba deudas.

Su actividad como prestamista la comenzó a ejercer en la década de los años de 50 del siglo XIX, otorgando créditos no muy cuantiosos a corto plazo, exigiendo como aval de pago una propiedad raíz. Ejemplo de ello fue la transacción realizada en septiembre de 1857 a favor del señor Hipólito Flórez por valor de \$ 100 pesos con hipoteca de una casa de enea, madera y barro²². De esta forma, minimizó como muchos otros prestamistas la selección adversa que existió en el mercado. Sus habilidades y destrezas para este tipo de negocio lo llevaron a configurar una red de clientes compuesta por todos los estamentos de la ciudad y otras poblaciones vecinas como Sabanalarga, Santa Marta y Cartagena. Esta red que le permitió obtener una participación del 2% en el sector financiero mediante una inversión de capitales de \$14.422,4 pesos (ver cuadro No. 1 y gráfico No. 1).

Entre su red de prestatario se encontraba el gobierno, al cual le transfirió capital dinero en forma de crédito en varias ocasiones mediante la compra de bonos de deudas públicas que eran un título valor que emitía el estado para obtener recursos económicos de particulares y

¹⁹ Los Coronell fue una familia muy prestante en la ciudad que acumuló fortuna mediante el comercio internacional. Véase: Castro, óp. cit.

²⁰ Revollo, Op. Cit., pp. 74-75.

²¹ A. N. P. B. Libro de 1874, tomo II, E. P. No. 85, “expediente civil del testamento cerrado de José del Carmen Salcedo Suri”.

²² A. N. P. B. Libro de 1857, tomo único, E. P. No.189, escritura de obligación”.

países extranjeros con los cuales financiaba las obras públicas y las necesidades más apremiantes sobre todo en tiempos de crisis y de guerra. Sin embargo, el cobro de estos vales podía tardar meses y años, por ello, algunos de sus acreedores los vendían a otros prestamistas ante la necesidad de obtener dinero para satisfacer sus necesidades socioeconómicas²³. Esta coyuntura fue aprovechada por José del Carmen Salcedo para adquirir este tipo de bonos de una manera más barata y obtener una mayor utilidad, ya que el estado pagaba un interés del 5% anual y amortizaba la deuda con la mitad del recurso proveniente de la aduana, los estancos de tabaco y el aguardiente. Estos recursos hicieron atractivos este tipo de bonos por su rentabilidad. No en vano, al abrir el testamento del señor Salcedo nos encontramos que adquirió varios bonos del Estado Soberano de Bolívar por compras realizadas directamente por él y mediante otros individuos que se los vendieron. De esta forma, obtuvo 38 billetes de deuda pública por valor de 590 pesos que los dejó como herencia a sus familiares²⁴. Ahora bien, conjeturamos que como no pudo realizar el cambio de estos títulos en efectivo porque el estado generalmente se encontraba insolvente económicamente, se los transfirió a sus herederos como parte de su fortuna.

Asimismo dentro su grupo de clientes prefirió tener personas muy cercanas a su circuito de operaciones, configurando una red compuesta principalmente por comerciantes y otros prestamistas como Nicolás Salcedo Rodríguez, Arístides Voigt, Samuel Pinedo, Tomás Clark, Manuel Macías, Manuel María Márquez, entre otros, con quienes había tenido algún tipo de vínculo en el mercado. De esta manera, conoció el comportamiento de pago de sus deudores o sus vidas crediticias, herramientas que utilizó a su favor para evitar la selección adversa y el riesgo moral en sus inicios como prestamista. Un ejemplo fue el crédito que otorgó en 1854 a favor de Nicolás Salcedo Rodríguez -un comerciante-prestamista- por la suma de \$ 250 pesos con hipoteca de una casa de enea, madera y barro en la calle del

²³ Villaveces Niño, Juanita (2007). “Formación de la deuda pública en Colombia (1821-1873)”, en: *Borradores de Investigación*, No. 84, pp. 1-40. Ver también: López Garavito, Luis Fernando (1992). *Historia de la Hacienda y del Tesoro en Colombia 1821-1900*. Bogotá, Banco de la República; Cruz Santos, Abel. “Economía y hacienda pública”, cap. IX, Estados Unidos de Colombia, en: *Historia extensa de Colombia*, pp. 528-530.

²⁴ A. N. P. B. Libro de 1874, tomo II, E. P. No. 85, “expediente civil del testamento cerrado de José del Carmen Salcedo Suri”.

Recreo, crédito gravado con el interés del 3% mensual y un plazo de 4 meses prefijos, el cual fue cancelado en la fecha pactada²⁵.

Otro caso similar fue el de Samuel Pinedo²⁶, un comerciante agobiado por las deudas y las malas rachas en sus negocios. Fue favorecido en varias ocasiones por créditos provenientes del señor Salcedo Suri, quien por ejemplo en 1857 le prestó la suma de \$ 1.000 pesos en monedas de 5 francos con el objeto de invertirlo en sus negocios comerciales. El crédito fue gravado con la hipoteca de una casa de enea, madera y barro situada en la calle del Progreso, con un plazo de 2 meses prefijos y un interés del 2% mensual²⁷. Los dos casos señalados dejan entrever que don José del Carmen Salcedo tuvo mayor preferencia hacia los individuos relacionados con las actividades mercantiles con el fin de reducir, como se señaló anteriormente, la selección adversa y ayudar a sus colegas económicamente en momentos de penurias o cuando necesitaban cierta cantidad de dinero en monedas extranjeras para realizar un negocio en el comercio internacional, ya que las nacionales se devaluaban constantemente por los problemas monetarios que vivió el país en el siglo XIX, despreciando su valor y uso en el mercado nacional e internacional²⁸.

Pero cuando adquirió mayor destreza y habilidades en el oficio se aventuró a extender su red de clientes hacia otros individuos que no eran comerciantes y con los cuales no había tenido ningún tipo de vínculo económico en el pasado. Lo que le permitió atraer nuevos clientes necesitados de créditos especialmente personas con capacidad de pago y propietarias de bienes inmuebles, las cuales eran atractivas para sus intereses económicas porque tenían un aval de pago. De esta forma, le concedió un préstamo a la señora Dólares Méndez viuda de Pereira por la suma de \$ 200 pesos con hipoteca de una casa de enea, madera y barro en la calle de Jesús, gravado con un interés del 3% mensual y un plazo de 6 meses prefijo para cancelarlo²⁹. Asimismo, le otorgó un préstamo al señor Juan de la Cruz

²⁵ A. N. P. B. Libro de 1854, tomo U., E. P. No. 44, "Escritura de obligación".

²⁶ Para el caso de Samuel Pinedo véase: Caballero Truyol, Tomás (2008). "Entre las ventas Forzosas y la usura. El mercado financiero en Barranquillera entre 1849 y 1886", en: *Historia caribe*, No. 13, pp. 227-250.

²⁷ A. N. P. B. Libro de 1857, tomo U., E. P. No. 145, "Escritura de obligación".

²⁸ Véase: Torres García, Guillermo. (1945). *Historia de la moneda en Colombia*, Bogotá, Banco de la República; Hernández Gamarra, Antonio (2001). *La moneda en Colombia*, Bogotá, Villegas editores; y Correa Restrepo, Juan (2009). "Política monetaria y bancos en Colombia: del federalismo al centralismo económico (1880-1922)", en: *Cuaderno de administración*, No. 22, pp. 291-310.

²⁹ A. N. P. B. Libro de 1868, tomo único., E. P. No. 49, "Escritura de obligación".

Ruiz por valor de \$ 150 pesos, gravado con un interés del 3% mensual y un plazo de 3 meses con hipoteca de una casa de enea, madera y barro uno de los callejones de la calle de Jesús y la del Campo Santo³⁰. Los ejemplos señalados confirman que José del Carmen no limitó sus operaciones financieras hacia un grupo cerrado, era abierto, pero cauteloso, ya que si no conocía bien a su cliente no arriesgaba mucho capital y además le exigía ser dueño de una propiedad raíz o inmueble para respaldar el préstamo.

Posteriormente su conocimiento sobre el mercado financiero lo llevaron a realizar créditos a individuos de otras poblaciones vecinas como el Estado Soberano del Magdalena, pero con el compromiso de ejecutar las transacciones de desembolsos y cancelaciones de los préstamos en la ciudad de Barranquilla, para reducir los costos que podían generarse por el concepto de su traslado hacia estos territorios. Un ejemplo fue la operación crediticia negociada el 27 de febrero de 1868 con el señor Evaristo Lazcano, vecino de Salamina (Magdalena) y de tránsito por Barranquilla, a quien le concedió un préstamo por la suma de \$ 700 pesos, gravado con un interés del 3% mensual con hipoteca de una casa. El crédito fue pactado en 4 meses prefijos y el deudor se comprometió a pagarlo en Barranquilla³¹.

En la medida que fue ampliando su radio de acción hacia nuevos clientes y tener intereses económicos sobre otros mercados sus operaciones financieras tendieron a aumentar paulatinamente pasando de realizar 16 transacciones crediticias por valor de \$ 2.310 pesos en el periodo de 1849-1853, a 18 por \$ 6.752,4 pesos en 1854-1858. Estos datos dejan entrever que su participación en capitales y número de transacciones aumentaron más de un 50% durante el periodo en cuestión. Lo anterior también fue posible gracias al crecimiento que tuvo el sector crediticio en ese intervalo de tiempo que benefició a muchos otros prestamistas por la bonanza tabacalera vivida en el país la cual dinamizó la economía de las ciudades portuarias como Barranquilla. Asimismo, esa dinámica económica permitió que sus prestatarios tuvieran una mayor solvencia o capacidad de pago, ya que igualmente aumentó considerablemente el capital que recibió por concepto de cancelaciones de sus acreencias. Por lo tanto fue un periodo muy lucrativo para sus intereses, puesto que logró

³⁰ A. N. P. B. Libro de 1853, tomo único., E. P. No. 165, "Escritura de obligación".

³¹ A. N. P. B. Libro de 1868, tomo único., E. P. No. 37, "Escritura de obligación".

obtener una mayor participación en el mercado incrementado sus utilidades generadas por los intereses que cobrara del 3% mensual por cada préstamo realizado.

Sin embargo, después de un periodo de alza, auge y bonanza su participación en el sector tuvo una fuerte caída a partir de 1859-1863 en adelante, caída de la cual nunca se recuperó como se puede observar el gráfico No. 3. Lo anterior fue si duda consecuencia de los vaivenes, contradicciones y recesión global que según José Antonio Ocampo³² vivió el sector exportador durante el periodo en mención, afectando el comercio internacional, la dinámica económica del país y contrayendo el mercado financiero local. Resultados negativos que fueron sacando paulatinamente a Salcedo del mercado, quien quizás en tiempo de crisis fue más cauteloso con sus capitales invirtiendo cada vez menos en este sector especulativo y volátil de la economía (ver cuadro No. 3 y gráfico No. 3). Además comenzó a tener un balance negativo en el recaudo de la cartera morosa, teniendo una baja de más de un 50 % (ver cuadro No. 4), cartera que no pudo recuperar en vida en su totalidad, teniendo que transferirla en forma de herencia a sus familiares como se evidencia en su testamento abierto en 1874. En otras palabras, después de aprovechar la dinámica de auge vivida en el sector financiero, prefirió retirar paulatinamente su capital en tiempo de crisis para invertirlos en ramas más estables de la economía.

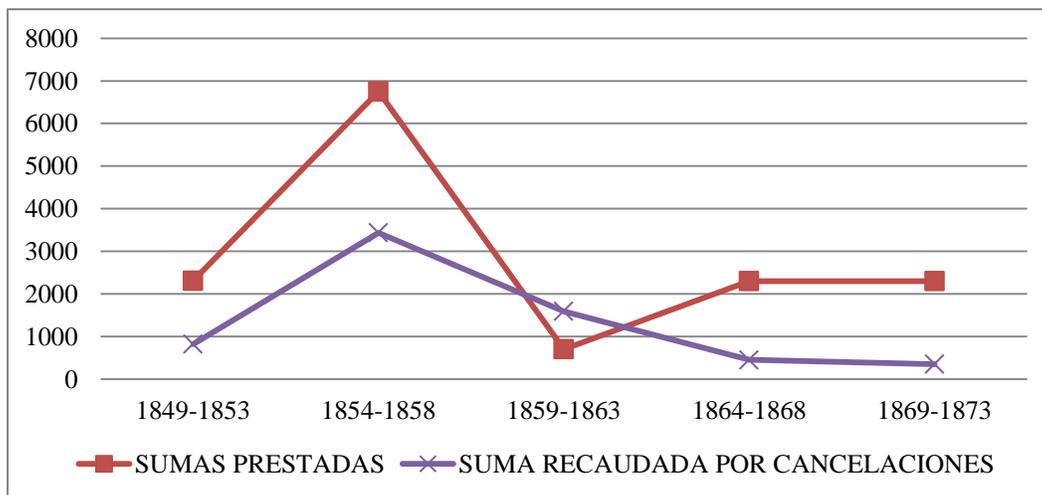


Gráfico no. 3. Flujo de capitales crediticios y cancelaciones realizadas por José del Carmen Salcedos Suri entre 1849 y 1888³³. Fuente: A. N. P. B (1849-1888)

³² Ocampo, José Antonio (1984). *Colombia y la economía mundial 1830-1910*, Bogotá, Siglo XXI, editores.

³³ Gráfico elaborado por los autores.

AÑOS	No. DE CRÉDITOS	%	SUMAS PRESTADAS EN PESOS	%
1849-1853	8	21	2.310	16
1854-1858	18	46	6.752,4	47
1859-1863	2	5	700	5
1864-1868	7	18	2.300	16
1869-1873	4	10	2.300	16
TOTAL	39	100	\$ 14.362,4	100

Cuadro no. 3. Números de créditos, capitales prestados y porcentaje de los movimientos financiero de José del Carmen Salcedos Suri entre 1849 y 1873³⁴. Fuente: A.N.P. B (1849-1873)

AÑOS	No. DE CANCELACIONES	%	SUMAS RECAUDADAS EN PESOS POR CANCELACIONES	%
1849-1853	2	10	820	12
1854-1858	10	50	3437,2	52
1859-1863	4	20	1590	24
1864-1868	2	10	450	7
1869-1873	2	10	350	5
TOTAL	20	100	\$ 6.647,2	100

Cuadro no. 4. Números, porcentaje y recaudos realizados por José del Carmen Salcedos Suri por cobros de cancelaciones de acreencias (1849-1873)³⁵. Fuente: A. N. P. B (1849-1873).

Finalmente sus cualidades como prestamistas y el capital invertido en el sector no le permitieron traspasar la frontera de comerciante-prestamista para transformarse en un *merchan financier* o mejor en un banquero. De hecho su nombre no se encuentra relacionado en ninguno de los bancos comerciales que se fundaron en Barranquilla entre las décadas de 1870 y 1880. Sin embargo, su ejercicio como prestamista y comerciante lo llevaron a acumular una fortuna estimada por encima de los \$ 10.000 pesos compuesta en dinero en efectivo, varias casas de materiales, estancias rurales, joyas de oro, bonos de deuda pública y acreencias por cobrar que fueron heredadas por sus familiares después de su muerte ocurrida en 1874³⁶. Las fuentes notariales consultadas después de esa fecha nos permite afirmar que sus familiares no siguieron ejerciendo ese tipo de actividades especulativas, ya que no hemos encontrado ningún tipo de rastro o relación con ellas. En otras palabras, la muerte de José del Carmen Salcedo significó el fin de sus actividades financieras, pues no tuvo un pariente que heredara sus cualidades y agilidades para continuar en el oficio.

³⁴ Cuadro elaborado por los autores a partir de fuentes notariales.

³⁵ Cuadro elaborado por los autores a partir de fuentes notariales.

³⁶ A. N. P. B. Libro de 1874, Tomo II, E. P. No. 85, "Expediente civil del testamento cerrado de José del Carmen Salcedo Suri".

Jacob J. Senior

Los Senior fue una de las familias más sobresaliente de la comunidad hebrea en Barranquilla durante el siglo XIX por sus aportes al desarrollo urbano, comercial e industrial de la ciudad. Uno de los personajes destacados de ese clan fue Don Jacob Senior, quien llegó a esta población a finales de la segunda mitad del siglo XIX, vinculándose a las actividades mercantiles que habían establecido su comunidad con el comercio internacional. De esta forma, fundó en sociedad con Abraham Isaac Senior la casa comercial *A. & J. Senior* y fue uno de los fundadores del Banco de Barranquilla en 1873 con 4 acciones³⁷. También se vinculó al sector financiero favoreciendo con préstamos casi que exclusivamente a los miembros de su comunidad y otros comerciantes locales.

En efecto su actividad como prestamista fue limitada y poco frecuente, pues solo realizó un total de 4 transacciones entre 1869 y 1888 (ver cuadro No. 5), es decir, un promedio de 1 cada 4,75 años. Sin embargo, obtuvo una participación del 3% del mercado en cuanto número de capitales invertido se trata (ver cuadro No. 1). Lo anterior puede explicarse por su *modos operandi*, ya que al comparar los datos con otros comerciantes-prestamistas como los Salcedo es notorio que se aventuró a transferir mediante créditos mayores sumas de capitales, generalmente entre \$ 2.000 y \$ 10.000 pesos por préstamo, créditos para cancelarlos a un año, un tiempo largo y prudente si se contrasta con los establecidos en el mercado que generalmente oscilaban entre 3 y 4 meses por transacciones poco cuantiosos. También por el conocimiento que tenía de sus clientes, ya que generalmente había tenido algún tipo de vínculo comercial en el pasado con ellos y exigía además de una hipoteca, un fiador para respaldar el crédito, minimizando de esta forma la selección adversa y el riesgo moral durante estos tipos de transacciones.

Asimismo, suponemos que por ser cifras muy cuantiosas para la época su red de clientes no fue muy extensa, porque generalmente como se ha demostrado el mercado financiero local se caracterizó por “*microcréditos*”, los cuales aseguraba que los prestatarios

³⁷ Fawcett, Louise y Posado Carbo, Op. Cit.; Sourdis Nájera, Adelaida y Velasco Rojas, Op. Cit.

³⁷ Revollo, Pedro. Óp. Cit., pp. 74-75. También véase: Solano de las Aguas, ...Óp. Cit.; Zambrano Pérez, Milton (1998). *El desarrollo del empresariado en Barranquilla (1880-1945)*, Barranquilla, Fondo de publicaciones de la Universidad del Atlántico.

cumplieran con sus obligaciones, reduciendo la morosidad de los préstamos y ofreciendo mayor cobertura y utilidades para los prestatarios, quienes especulaban con estos. Mientras que el señor Senior se concentró en solo grupo compuesto por 4 individuos como Roberto A. Joy, Hanna Castro de Sourdis, entre otros, quienes estaban relacionados con la navegación y el comercio. Por ellos su clientes lograron obtener préstamos cuantiosos con intereses bajos y a largo plazo, pero comprometiendo, en algunos casos, sus cosechas de tabaco y las acciones de sus empresas.

AÑO	No. CRÉDITOS OTORGADOS	VALOR EN PESOS	No. CANCELACIONES	VALOR EN PESOS
1869	1	9.000	0	0
1877	1	2.664	1	9000
1884	1	2.400	0	0
1888	1	12.500	0	0
Total	4	\$ 26.564	1	\$ 9.000

Cuadro no. 5. Créditos y cancelaciones realizadas por don Jacob J. Senior entre 1869 y 188838. Fuente: A.N.P. B (1849-1873).

Un caso sobresaliente fue la transacción crediticia realizada con el comerciante inglés Roberto A. Joy, quien por sus actividades económicas necesitó frecuentemente recurrir al crédito para ejecutar sus proyectos empresariales asociados generalmente con la navegación por el río Magdalena, ya que era socio de la *United Magdalena Steam Navigation Company* (1867-1890)³⁹, gracias a las relaciones mercantiles entabladas con otras sociedades y personas mediante esta empresa, pudo obtener una buena reputación en el mercado que le valió en 1884 para que el señor Senior le concediera un préstamo por la suma de \$12.500 pesos para invertirlos en el sector de la navegación fluvial. El crédito fue aprobado y pactado para ser cancelado cada mes en monedas de plata de 835 milésimas de fino, más un interés anual del 10% y gravado con los títulos de acción de dicha empresa, valoradas en 100 pesos cada una. De esta forma, don Senior recibió como aval de pago un título por 50 acciones; 21 títulos de 10 acciones; 10 títulos de 1 acción; y 3 títulos de 10

³⁸ Cuadro elaborado por el autor, a partir de fuentes notariales.

³⁹ La compañía fue producto de la fusión de otras más pequeñas que existían en Barranquilla y Santa Marta, pero finalmente fue absorbida en 1890 por la *“La Compañía Colombiana de Transportes”*. Fisher, Thomas (2003). “Empresas de Navegación en el río Magdalena durante el siglo XIX”, en: Dávila L. de Guevara, Carlos (Comp.) (2003). *Empresas y empresarios en la historia de Colombia, Siglo XIX-XX*, tomo II, Bogotá, Editorial Norma y Ediciones Uniandes, pp. 991-1020. También véase: Zambrano, Fabio. “La navegación a vapor por el río Magdalena”, en: *Anuario colombiano de historia social y de la cultura*, No. 9, pp. 63-75; Nichols, Theodore (1974). *Tres puertos colombianos*, Bogotá, Banco Popular, p. 46. y Vilorio de la Hoz, Joaquín (2000). “Empresarios de Santa Marta, El caso de Joaquín y Manuel Julián de Mier, 1800-1896”, en: *Cuadernos de historia económica y empresarial*, No. 7, pp. 1-87.

acciones; para un total de 35 títulos por 300 acciones, valoradas todas por \$ 30.000 pesos⁴⁰. Lo anterior deja entrever que cuando las cifras de un crédito eran muy elevadas Senior era más riguroso y cauteloso con sus clientes imponiéndoles garantías más exigentes que respaldaran el crédito, pero con intereses bajos en comparación a los del mercado que estaban entre 1 y 5% mensual. No obstante, esto no fue impedimento para que se lucrara, pues recibió durante más de cuatro años \$ 1.250 pesos anuales por concepto de interés que siguieron recibiendo sus familiares después de su muerte⁴¹, quienes renegociaron el crédito por un año más, bajo las mismas condiciones que el anterior.

Su estilo de operar era arriesgado pero cauteloso porque transfería sumas cuantiosas. De esta forma, también favoreció con un préstamo en 1869 a la señora Hanna Castro de Sourdis, quien era miembro de la comunidad hebrea y viuda de un comerciante de la ciudad. El crédito fue por el valor de \$ 9.000 pesos, gravado con el interés del 1% mensual y avalado por el comerciante Julio Hoenigsberg⁴², quien bajo la figura de fiador hipotecó una casa alta y balcón en la calle del Comercio. El crédito fue cancelado totalmente en 1877, a pesar de estar pactado a un año⁴³. Sin embargo, lo anterior no originó ningún problema para los intereses económico de Senior, ya que mensualmente el préstamo le generaba ingresos por la suma de \$ 90 pesos mensuales, es decir, obtuvo una utilidad neta de \$8.640 por 8 años de intereses. Igualmente, tenían otras acreencias y negocios que le permitieron renegociar los créditos vencidos como este, pese a ser muy cuantiosos, ya que sus clientes pagaban puntualmente los réditos sin inconvenientes, permitiéndole de esta forma lucrarse de esta actividad.

⁴⁰El desembolso del crédito fue realizado en marzo de 1884, pero fue registrado en la notoria solo hasta el año de 1888 por los sucesores e J.J. Senior, es decir, que fue renegociado para ser cancelado en una nueva fecha. A. N. P. B. Libro de 1888, tomo I, E. P. No. 125, “Escritura de obligación”.

⁴¹No tenemos la fecha exacta de su fallecimiento, pero las fuentes consultadas mediante los archivos notariales nos permite suponer que ocurrió en 1888 porque a partir de ese momento sus sucesores sobresalen en el mercado realizando operaciones comerciales y de compraventa con la firma “*los sucesores de J.J. Salcedo*”.

⁴²Fue un comerciante alemán que financió y construyó junto a Martín Wassels el ferrocarril de Bolívar (1876) uniendo por esta vía a Barranquilla con la rada de Salgar. Véase: Surdís Nájera, Adelaida (2009). “Barranquilla: Ciudad emblemática de la república”, *Revista Credencial Historia*, Edición 232. Publicación digital en la página web de la Biblioteca Luis Ángel Arango del Banco de la República.<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/abril2009/barranquilla.htm> Consulta realizada el 10 de mayo de 2010; y Correa R., Juan (2012). “El ferrocarril de Bolívar y la consolidación del puerto de Barranquilla (1865-1841)”, *Economía Institucional*, No. 26, pp. 241-266.

⁴³A. N. P. B. Libro de 1869, tomo I, E. P. No. 35, “Escritura de obligación”.

Pero sus cualidades como comerciantes también le permitieron concederles créditos a sus clientes para ser pagados en especies, especialmente en tabaco. Un ejemplo fue la transacción realizada en 1887 con el señor Ricardo Baloco Fernández, quien recibió la suma de \$ 2.664, 28 pesos por un préstamo que otorgado el señor Senior en dinero y mercancías, gravado con un interés mensual del 1% y un plazo de 9 meses. Como aval de pago el prestatario ofreció toda la cosecha de tabaco de su propiedad que se recolectó en el año de 1887, de la siguiente forma:

Afecta especialmente y expresamente todas las cantidades de dinero y efectos que hasta la fecha tiene el otorgante avanzando para que sean pagados en tabacos en la cosecha de este expresado año de 1887, a varios cosecheros del articulado expresado en distintos pueblos de la provincia de su vecindario; 8 mulas que posee de su propiedad en este distrito. Que los documentos que los cosecheros deudores le tiene otorgados importan próximamente 2000 pesos y dichos documentos y las mulas quedaran en su poder, siendo entendido que los predichos documentos podrán cobra sus valores y el producto que recaude aplicarlo al pago de la deuda y las mulas podrán añejarlas⁴⁴.

El ejemplo señalado nos permite conjeturar que el señor Jacob y su socio Abraham Senior estaban vinculados al negocio del tabaco, por ello no dudaron en aceptar como pago este tipo de cosecha la cual suponemos que vendieron posteriormente al precio del mercado, obteniendo grandes utilidades. Era un negocio muy arriesgado, ya que su valor variaba acorde a la dinámica del comercio internacional, pero rentable para sus intereses económicos y particulares, ya que podía obtener precios más económicos que los establecidos en el mercado por ser una transacción crediticia.

Los ejemplos analizados anteriormente y el cuadro No. 23 nos permite afirmar que pese a las estrategias utilizadas por J.J. Senior para reducir al máximo la selección adversa que existía en el mercado, esto no fue posible porque realmente tuvo un desequilibrio entre la balanza de créditos y pagos. Pero sus préstamos tuvieron unas características peculiares que eran a largos plazos y utilizados generalmente para financiar actividades productivas como

⁴⁴A. N. P. B. Libro de 1887, tomo I, E. P. No. 38, “Escritura de obligación”.

la navegación y el comercio, de los cuales se beneficiaba económicamente, obteniendo de sus clientes prestatarios mejores precios por los servicios que le prestaban. También podemos señalar que era un individuo que le gustaba la rentabilidad a largo plazo, pues entre más tiempo tardaban sus deudores en cancelar sus acreencias, más se lucraba de ellos, situación que fue frecuente en las transacciones que realizó durante el periodo en cuestión. Todas esas cualidades y características mencionadas, es decir, osadas y cautelosas para invertir sus capitales en el mercado financiero fueron suficientes para que se transformara paulatinamente con el tiempo en banquero. En efecto, en 1873 fue socio, fundador y administrador del *Banco de Barraquilla*, el primer banco comercial que se estableció en la ciudad⁴⁵.

Joaquín Batis

Fue un comerciante que acumuló fortuna mediante las actividades mercantiles derivadas de la compra-venta del tabaco del Carmen de Bolívar. Este negocio le permitió tejer una extensa red de clientes nacionales y extranjeros, con los cuales realizó diferentes tipos transacciones comerciales y financieras. Su lugar de residencia fue esta población tabacalera, por ser el centro de sus operaciones empresariales. De hecho estuvo involucrado en proyectos con otros comerciantes locales y foráneos para mejorar la infraestructura vial de este territorio que permitiera agilizar el transporte de entrada y salida del tabaco hacia el río Magdalena con destino a Barranquilla donde se embarcaba para ser exportado principalmente hacia los puertos europeos como Bremen, Alemania⁴⁶.

El contacto que estableció con Barranquilla a través del comercio del tabaco, le permitió diversificar su fortuna hacia otros sectores especulativos como el financiero, donde también se lucró. En esta ciudad que le sirvió de puente para conectarse con el mercado internacional, configuró una red de clientes mediante con otros puertos del Caribe principalmente con la isla de Jamaica, donde en la década de 1870 se trasladó y fijó su residencia con el fin de fortalecer sus actividades mercantiles. Pero manteniendo las relaciones comerciales con Barranquilla, donde transfirió en forma de crédito una parte de

⁴⁵ Posada Carbó, Eduardo, y Roca, Meisel...Op, Cit.

⁴⁶ Vilorio de la Hoz, Joaquín (1999). "Tabaco del Carmen: Producción y exportación del tabaco de los Montes de María, 1848-1893", en: *Cuaderno de historia económica y empresarial*, No. 3, pp. 25-46.

su capital a prestatarios solventes económicamente con quienes había tenido en el pasado algún tipo de contacto social o económico.

Sus operaciones financieras a nivel local no fueron muchas, pero si muy cuantiosas en comparación a otros prestamista que poseían mayores números de acreencias pero menores suma de capitales en el mercado como se puede observar en el cuadro No. 17. En efecto solo realizó 6 transacciones crediticias durante los años de 1850-1879, es decir, un promedio de 0,2 créditos por años, en las cuales transfirió un capital total de \$ 35.020 pesos, el segundo más grande en el sector durante el periodo en cuestión (ver cuadro No. 24). Lo anterior nos permite afirmar que fue el segundo prestamista particular que más capital-dinero invirtió en el mercado, obteniendo una participación del 4 % (ver gráfico No. 5). Una cifra alta si tiene en cuenta que no era residente ni vecino de la ciudad, ya que ocasionalmente venía por asuntos de negocios, así lo deja entrever las fuentes notariales consultadas donde siempre manifestó ser vecino del Carmen Bolívar y de tránsito por Barranquilla.

Lo anterior tampoco fue un impedimento para que tuviera un cartera de cobro positiva, ya que al reducir su radio de acción a un grupo determinado le fue posible mantener un equilibrio entre la balanza de préstamo y pago (ver cuadro No. 24). De hecho, al comparar su cartera morosa con otros prestamistas estudiados fue el único que mantuvo un saldo a su favor, pues su créditos eran cuantiosos, pero a largo plazos e intereses bajos, características que evitaron que sus clientes incumplieran con el pago de sus obligaciones que además estaban gravadas con hipotecas de bienes raíces. Todos estos factores hicieron posible que se retirara del mercado sin dejar pendiente sumas por cobrar como se aprecia el cuadro No. 24.

Fue un fenómeno no tan peculiar que una persona ajena a la elite local tuviera tanta influencia económica en el mercado financiero, pero suponemos que fue posible ya que era socio de la casas comercial *Hamburger & Batis*, fundada en Barranquilla con el objeto principal de explotar el negocio del tabaco⁴⁷. Esto le posibilitó al señor Batis tener un

⁴⁷ Esta casa comercial tuvo un periodo de vida muy efímero y fue liquidada en al década 1860. Véase: Posada Carbó, Eduardo (1989). Bongos, champanes y vapores en la navegación fluvial colombiana del siglo XIX, Boletín cultural y bibliográfico, No. 21. Publicación digital en la página web de la Biblioteca Luis Ángel

contacto directo y frecuente con la ciudad, donde gozó de buena reputación y solvencia económica que le permitieron posteriormente transferir sumas cuantiosas en forma de créditos a comerciantes locales que estaban vinculados al comercio internacional principalmente con Jamaica y Bremen, Alemania, mercados hacia donde se exportaban tabacos y otros productos.

AÑO	No. CRÉDITOS	VALOR EN PESOS	No. CANCELACIONES	VALOR EN PESOS
1850	1	5.000		
1868	3	4.652		
1869	1	10.368	2	7.080
1871	1	15.000	1	24.000
1877			1	1.875
1879			2	2.500
TOTAL	6	\$ 35.020	5	\$ 35.455

Cuadro No. 6. Créditos y cancelaciones realizadas por don Joaquín Batis entre 1869 y 1888⁴⁸. Fuente: A.N.P. B (1850-1879).

Un ejemplo fue el préstamo realizado 1869 como apoderado y representante en Barranquilla del comerciante bremense Federico Víctor Sólme por la suma de \$ 24.000 Rir Dollars (pesos bremenses), a un prestatario barranquillero que se encontraba de tránsito en Jamaica. El crédito fue gravado con hipoteca de una casa alta de material y techo de teja situada en la carrera Nacional; y otra de enea, madera y barro en la calle de Rabón. Esta acreencia transada en Kingston fue cancelada dos años más tarde en Barranquilla por la suma de \$ 24.000 pesos colombianos más intereses⁴⁹. Este caso nos permite confirmar el contacto que tenía el señor Batis con los mercados de Bremen y Jamaica, pero también su labor como comerciante y prestamista intermediario de comerciantes nacionales en Kingston, donde residió.

Otro ejemplo fue la transacción crediticia realizada ese mismo año a favor de la señora Antonia Castillo de Macias con licencia de su esposo, el comerciante Idelfonso Macias, por la suma de \$ 10.368, 2 pesos, sin interés hasta dos años, pero si el pago no era efectuado en ese lapso de tiempo, generaría un interés del 10% anual. El crédito fue gravado con una casa alta de material y azotea ubicada en la calle Real conocida en ese tiempo como carrera

Arango del Banco de la República.
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/publicacionesbanrep/boletin/boleti5/bol21/bongos.htm> Consulta realizada el 20 de julio de 2012.

⁴⁸ Cuadro elaborado por el autor, a partir de fuentes notariales.

⁴⁹ A. N. P. B. Libro de 1871, tomo I, E. P. No. 90, "Escritura de cancelación".

Nacional. La transacción fue ejecutada por Carlos E. Martínez, quien era el representante legal y apoderado de Batis en Barranquilla, ya que este último residió durante el periodo en cuestión en Jamaica⁵⁰. Este caso reconfirma el vínculo estrecho que tuvo Batis con Jamaica e igualmente su relación desde el exterior con el comercio y mercado financiero local mediante su representante.

Conclusión

Como se ha indicado, durante el periodo posterior a la independencia de Colombia inmigraron al país un importante número de judíos sefarditas holandeses procedentes de la Isla de Curazao, quienes se establecieron principalmente en los puertos del caribe colombiano aprovechando los vínculos comerciales que habían establecido en los últimos años de vida colonial con estos puertos. Llegaron atraídos por los beneficios políticos que les otorgó el gobierno nacional a la comunidad judía para que se radicaran en el país, garantizándoles la libertad de culto y los mismos derechos que al resto de los ciudadanos colombianos.

De esta manera, llegaron familias holandesas como los Senior, Salas, Cortizzos, Salcedo, Porrati, Pardo, Dovale, entre otras, quienes se dedicaron esencialmente a las actividades mercantiles y financieras, fortaleciendo los lazos entre Curazao y la Costa Atlántica. Dentro de ese grupo podemos destacar los personajes de Nicolás y José del Carmen Salcedo, quienes acumularon grandes fortunas mediante el comercio internacional y posteriormente la diversificaron en diferentes sectores de la economía como el financiero y la finca raíz.

Asimismo los ejemplos señalados demuestran que los préstamos realizados por Joaquín Batis fueron transferidos principalmente algunos comerciantes locales, por ello fueron cuantiosos, a largo plazos e intereses bajos, ya que se utilizaron generalmente para las actividades mercantiles, es decir, productivas. Factores que le ayudaron evitar el riesgo moral y la selección adversa que existía en el mercado, pues tenía identificado a sus clientes y hacia donde probablemente se iban a invertir los créditos otorgados. Pero esta forma de actuar selectiva y cerrada, quizás no le permitieron adquirir las cualidades y destrezas para transformarse en un banquero. También sus frecuentes cambios de residencia o de

⁵⁰ A. N. P. B. Libro de 1869, tomo U., E. P. No. 55, “*Escritura de obligación*”.

domicilio no le favorecieron para conocer totalmente el mercado, limitando su radio de acción hacia un grupo determinado y reducido. Sin embargo lo llevaron a tener una balanza positiva y equilibrada entre créditos y cancelaciones.

Los casos de los prestamistas estudiados nos permiten afirmar que algunos fueron más arriesgados y cautelas que otros. Por ello no todos pudieron traspasar la frontera y transformarse en banqueros. No cabe duda que todos tuvieron objetivos comunes, ser comerciantes del crédito y lucrarse con las actividades financieras. Los más osados y arriesgados lograron transformarse con los años en banqueros, sin renunciar a sus actividades mercantiles.

Referencias bibliográficas

Fuentes primarias

Archivo Notaria Primera de Barranquilla

El promotor

Revollo, Pedro María. Mis memorias. Editorial Mejoras. Barranquilla, 1954.

Segundarias

Abel Cruz. Economía y hacienda pública, cap. IX, Estados Unidos de Colombia. *Historia extensa de Colombia*, pp. 528-530, 1965.

Adelaida Sourdis. *Los judíos sefardíes en Barranquilla. El caso de Jacob y Ernesto Cortissoz*, Bogotá, Universidad Jorge Tadeo Lozano, 1999.

Adelaida Sourdis y Alfonso Velasco (Comp.). *Los judíos en Colombia*, Bogotá, Casa Sefarad y De la Espriella, Alfredo (1998, 17 de mayo). “Breves apuntes sobre la comunidad judía”, El Heraldo, p. 8b, 2011

Álvaro Tirado. *Introducción a la historia económica de Colombia*. Bogotá, El Ancora Editores, pp. 44-67, 1983.

Eduardo Posada. *La esclavitud en Colombia*, Bogotá, Imprenta Nacional, 1935

Hermes Tovar. La manumisión de esclavos en Colombia, 1809-1851. Aspectos sociales, económicos y políticos. En: *Revista Credencial Historia*, No. 59, 1994

Juanita Villaveces. Formación de la deuda pública en Colombia (1821-1873). En: *Borradores de Investigación*, No. 84, pp. 1-40, 2007

Louise Fawcett, y Eduardo Posado. Árabes y judíos en el desarrollo del Caribe colombiano, 1850-1950. En: *Boletín cultural y bibliográfico*, No. 49, pp. 3-29, 1998.

Luis López. *Historia de la Hacienda y del Tesoro en Colombia 1821-1900*. Bogotá, Banco de la República, 1992.

Marc Augé. *¿Por qué vivimos? : Por una antropología de los fines*. Gedisa, Barcelona, 2004.

Miguel Rodríguez y Jorge Restrepo. Los empresarios extranjeros en Barranquilla 1820-1900. En: *Desarrollo y Sociedad*, No. 8, pp. 77-114, 1982.

Milton Zambrano. *El desarrollo del empresariado en Barranquilla (1880-1945)*, Barranquilla, Fondo de publicaciones de la Universidad del Atlántico, 1998.

Tomás Caballero. *Formación del mercado financiero en la ciudad de Barranquilla (Colombia) durante la segunda mitad del siglo XIX*. Tesis doctoral, Universidad, Pablo de Olavide, Sevilla-España, 2013.

_____. Créditos, monedas, Comerciantes y prestamistas. El mercado financiero en Barranquilla entre 1849 y 1903. *Revista Historia Caribe*, 6(18), 2011.

_____. Entre las ventas Forzosas y la usura. El mercado financiero en Barranquilla entre 1849 y 1886. *Revista Historia Caribe*, No. 13, pp. 227-250, 2008.