

HiSTOReLo

Vol 6, No. 12 / julio - diciembre de 2014 / ISSN: 2145-132X

REVISTA DE HISTORIA REGIONAL Y LOCAL

<http://dx.doi.org/10.15446/historelo.v6n12.42068>

Palpitando la modernidad: el negocio de bienes raíces en Cali (Colombia) a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944

*Throb of the Modernity: the Real Estate Business in Cali (Colombia),
from Case Study of Jorge Garcés Borrero, 1900-1944*

María Fernanda Erazo Obando
Universidad del Valle, Colombia

Recepción: 17 de febrero de 2014
Aceptación: 7 de mayo de 2014

Páginas 125 - 170

i

Palpitando la modernidad: el negocio de bienes raíces en Cali (Colombia) a partir del caso de Jorge Garcés Borrero, 1900-1944

Throb of the Modernity: the Real Estate Business in Cali (Colombia), from Case Study of Jorge Garcés Borrero, 1900-1944

María Fernanda Erazo Obando*

Resumen

El objetivo del presente artículo es analizar el movimiento de compra y venta de bienes raíces en Cali (Colombia) durante la primera mitad del siglo XX. Para ello, se toma como referencia la empresa del comerciante Jorge Garcés Borrero, la cual, se enfocó principalmente en la ejecución de este tipo de negocios. Dicha empresa, a pesar de no haberse constituido legal y jurídicamente, presentó las características de una compañía como tal, generando importantes inversiones y ganancias a partir

* Licenciada en Historia por la Universidad del Valle (Colombia); socia-fundadora de la Asociación Colombiana de Historia Regional y Local; becaria del programa Jóvenes Investigadores e Innovadores de Colciencias y miembro activo de la Asociación Centro de Estudios Regionales del Suroccidente Colombiano, Región. Correo electrónico: mariafererazo@gmail.com

del mercado de bienes. Apoyados en fuentes notariales se explica el desarrollo de esta actividad comercial entre 1900-1944.

Palabras clave: Jorge Garcés Borrero, compra, venta, bienes raíces, comerciante y modernidad.

Abstract

The aim of this paper is to analyze the motion of buying and selling real estate in Cali (Colombia) during the first half of the twentieth century. For this, the company draws on the trader Jorge Garcés Borrero from Cali, which was primarily focused on the implementation of this type of business. This company, even though had not constituted legal and legally, presented the characteristics of a company as such investments and generating significant earnings from the real state business. Supported by notarial sources the development of this commercial activity between 1900-1944 is explained.

Keywords: *Jorge Garcés Borrero, purchase, sale, real state, businessman and modernity.*

Introducción

Los negocios relacionados con la compra y venta de fincas, haciendas, casas, solares y construcción de urbanizaciones, estuvieron en la agenda de los empresarios latinoamericanos a finales del siglo XIX y la primera mitad del siglo XX.¹ El crecimiento demográfico, la inmigración y, en general, la demanda de vivienda en centros urbanos en vía de industrialización,² impulsaron a un grupo de empresarios a invertir en este segmento de la economía doméstica. Para el caso colombiano, un ejemplo de este tipo de empresarios que traslada capitales al sector inmobiliario, lo encontramos en la ciudad de Cali en la primera mitad del siglo XX. Hablamos del caleño Jorge Garcés Borrero, quien realizó inversiones en diferentes tipos de negocios, por ejemplo, en el comercio de medicamentos, la industria farmacéutica y textil, y sobre todo, en el negocio de propiedad raíz.³

Señalemos que, al igual que Jorge Garcés, varios empresarios de la época diversificaron sus inversiones, moviéndose en diferentes direcciones en cuanto a sus actividades económicas, aspecto que nos ayuda a identificar las condiciones tanto sociales como financieras en las que estos sujetos se desarrollaron, y del mismo modo, a entender el por qué y el cómo de su diversificación.

1. Para un acercamiento al tema en países como Argentina ver a Reguera (2006), dicha autora realiza el estudio de caso del comerciante Ramón Santamarina, reflexionando entorno a éste, a su acumulación de capital, su estructura de tenencia de la tierra, la gestión y desarrollo de su empresa, entre otros aspectos. Del mismo modo, para otra región argentina, se encuentra la investigación de Roy Hora (2012, 37-66), autor que presenta el ascenso económico de “Los Anchorena”, clan familiar identificado como una de las dinastías más exitosas de la historia de ese país, según el autor, esta familia se destaca por el excepcional tamaño de las fortunas que algunos de sus miembros lograron acumular, pero sobresale aún más, su capacidad para mantenerse en la cúspide de la elite económica por más de un siglo y medio. En el caso de países como México, Lizama (2006, 77-107) nos presenta el itinerario empresarial de uno de los hombres más sobresalientes de la élite económica de dicho país, el cual se asentó en el territorio de Guadalajara durante la segunda mitad del siglo XIX; por su parte, autores como Altamirano (2010) exploran el tema de las elites regionales mexicanas en los siglos XIX y XX, partiendo del análisis de la trayectoria de grupos familiares de las oligarquías locales de este país.

2. Para entender el proceso de urbanización en el territorio latinoamericano ver: Romero (2001).

3. Para mayor información sobre negocios realizados por Jorge Garcés Borrero ver: Erazo (2013).

Dentro de esta lógica, y teniendo en cuenta el contexto del desarrollo económico que países como Colombia estaban experimentando durante la primera mitad del siglo XX, es necesario presentar un análisis enfocado en las inversiones realizadas por diferentes grupos de empresarios, en lo que tiene que ver con la compra y venta de bienes raíces urbanos en ciudades específicas como Cali.

Frente a ello, el presente artículo se basó en la revisión de escrituras notariales,⁴ generadas por el movimiento de la empresa de bienes raíces constituida por el empresario Jorge Garcés Borrero. Por lo tanto, a lo largo del presente texto se explicará el desarrollo de este tipo de negocios, a través de cuatro períodos principales, los cuales comprenden desde 1907, año en el cual, Garcés Borrero incursionó en el mercado de bienes; pasando por la década de los veinte, donde no se generaron movimientos significativos; y terminando por las décadas de los treinta y cuarenta, período donde se incluyó a miembros de la familia nuclear de dicho empresario, en las actividades de compra y venta de propiedades raíces en Cali, generando con ello las más altas inversiones y ganancias presentadas desde la apertura de este negocio.

Antecedentes

En una historiografía que va desde J.A. Schumpeter⁵ (1944) hasta Fernand Braudel (1985), pasando por algunos autores latinoamericanos, se plantea, por un lado, que los negociantes o empresarios buscaban en la diversificación de sus inversiones limitar sus

4. Para la presente investigación se realizó una recolección de datos en el Archivo Histórico Municipal de Cali (en adelante AHMC), desde el año 1900 a 1944.

5. En este sentido, es importante tener en cuenta la reflexión de autores como Díaz (2004, 39-64), pues éste nos señala que se hace necesaria la aclaración sobre el empleo de la teoría de Schumpeter, pues para el caso de diferentes empresarios, como por ejemplo el de Jorge Garcés, se toma la formulación de la función empresarial como exclusivamente definida por la introducción de innovaciones, pero no necesariamente en su convencimiento de que los empresarios constituyen los individuos-causas del desarrollo económico, ya que es metodológicamente lícita esta selección de elementos de su teoría, desechando unos puntos y adoptando otros, siempre que se haga con el debido cuidado de no caer en contradicciones. Por lo tanto, esta forma de avanzar será además especialmente importante en lo que se refiere al análisis del papel desempeñado por el capital en el proceso de creación de nuevas empresas. Lo planteado anteriormente, se verá reflejado más adelante con el análisis en la constitución de la empresa de bienes raíces creada por Jorge Garcés Borrero durante la primera mitad del siglo XX.

riesgos,⁶ dado que las actividades económicas capitalistas no estaban desarrolladas y limitaban la absorción de energías y, por supuesto, de capitales. En segundo lugar, se sostiene que el aumento de beneficio cambiaba de sector ante la inestabilidad económica, lo cual, los llevaba al cambio constante de actividad o, la figura del “tanteo” en los mercados. En este sentido, la tendencia más marcada dentro de la vida mercantil a la especialización, tiene lugar en el comercio de dinero (Braudel 1985, 72), es por ello, que varios de los estudios de caso sobre comerciantes y empresarios del período de referencia, nos demuestran que dentro de sus inversiones, fue clave la diversificación en varios campos económicos,⁷ logrando con esto, el comercio y flujo del dinero.

Es por ello, que desde finales del siglo XIX y durante la primera mitad del siglo XX, se observan flujos de capital —así sea de manera incipiente— en relación con las actividades de inversión con bienes raíces en diferentes ciudades de Latinoamérica. Frente a esto, se identifica que algunos empresarios y comerciantes de este territorio, incursionaron en este negocio, logrando ampliar su rango de acción económico, pues muchos de éstos ya hacían parte de otras actividades como el comercio de productos importados, la industria, la ganadería, la agricultura, la banca, entre otras.⁸

6. Para un estudio sobre el riesgo en la historia empresarial en una región específica de Colombia, ver Mejía (2011), en esta investigación, la autora identifica de manera sistémica el riesgo en la conducta económica de algunos empresarios antioqueños, como por ejemplo, Carlos E. Restrepo, Pepe Sierra y Ricardo Olano; tres casos que sin dudas, ilustran la manera de como el empresariado antioqueño asumió el riesgo en una etapa inédita llena de incertidumbre, como lo fue el período que comprende los inicios de la industrialización.

7. En cuanto a nuestro país, por nombrar algunos estudios de caso sobre empresarios y comerciantes que diversificaron en diferentes campos económicos, encontramos investigaciones de autores como: Safford (2002, 375-406) con el análisis del comerciante bogotano Francisco Vargas; Londoño (2002, 407-439) con el estudio del empresario caucano Lisando Caicedo; García (2002, 443-477) tras su investigación del empresario antioqueño Carlos E. Restrepo; Botero (2002, 479-511) con el rastreo del empresario antioqueño Ricardo Olano Estrada; Meisel y Viloria (2002, 513-547) con el desarrollo de las actividades comerciales ejecutadas en Barranquilla por el empresario alemán Adolfo Held; Ripoll (2002, 549-591) quien estudia los negocios de la casa comercial Rafael del Catillo & Compañía, la cual se ubicaba en Cartagena; Arroyo (2006) con el análisis de las prácticas empresariales en Cali de comerciantes como Benito López, Hermann Bohmer, Pedro Pablo Caicedo, Manuel María Buenaventura, Isaías Mercado, Julio Giraldo, Fidel Lalinde, Juan de Dios Restrepo, Luis Fischer, Rodolfo de Roux, entre otros; Ordóñez (1998) con la investigación de las actividades comerciales desarrolladas en Cali por parte de empresarios como Manuel Carvajal, Hernando Caicedo, Ulpiano Lloreda, Antonio Dishington, Luis Carlos Varela, entre otros.

8. Para identificar la diversificación presentada por algunos comerciantes y empresarios en ciudades como Cali, ver: Ordóñez (1998) y Arroyo (2006).

En el caso de Jorge Garcés Borrero, esta diversificación en el área de la propiedad raíz fue la actividad más importante con relación a su ascenso económico, pues a pesar de que éste era dueño tanto de un local comercial,⁹ de una industria farmacéutica,¹⁰ y otro tipo de negocios,¹¹ la actividad de compra y venta de bien raíz fue su principal fuente de acumulación de capital desde inicios del siglo XX.

En relación con lo anterior, en muchas ocasiones se ha pensado que las fortunas de grandes empresarios o comerciantes del siglo XX —para el caso del suroccidente colombiano—, fueron amasadas por sus antecesores en el siglo inmediatamente anterior, pues la evidencia muestra que una de las pautas sociales que contribuyó a la cohesión y estabilidad de la elite fue el parentesco entre las familias de notables. Ésta relación fue tan intensa, que los lazos genealógicos resultaron ser muy complejos e imbricados, por lo tanto, estas circunstancias permitieron en el pasado la asociación de patrimonios y el dominio territorial de las tierras (Valdivia 1992, 14). No obstante, contrario a lo señalado, a través de diferentes fuentes podemos identificar que a finales del siglo XIX y comienzos del XX existió un grupo importante de empresarios que lograron formar y acumular su capital económico con el día a día, un ejemplo claro de lo mencionado, es el caso de Jorge Garcés Borrero.

Desde la muerte de su padre en el año de 1899, Jorge Garcés siendo aún muy joven (15 años), debió tomar las riendas de aquel establecimiento comercial que su progenitor había fundado desde 1876, negocio especializado en la venta de medicamentos y mercancía importada. Fue a partir de ese momento, que ingresó al mundo comercial, y aunque no fue fácil mantenerse en él, logró obtener éxito en la mayoría de las actividades en las cuales incursionó.

9. Desde la primera década del siglo XX este individuo realizaba negocios relacionados con el comercio de medicamentos, pues era propietario de la droguería y farmacia denominada con su mismo nombre, la cual tenía sucursales en varias partes del territorio nacional.

10. Tras el éxito de su droguería y farmacia, en el año de 1931 decidió convertir su laboratorio de tipo artesanal en uno industrial, denominado Laboratorio J.G.B.

11. Su ascenso económico no solo dependió de su local comercial y de su laboratorio farmacéutico, sino también de su participación en industrias de diferente tipo, como por ejemplo, la textil; además de ello participó en la creación de la primera casa bancaria en Cali.

Como ya se había mencionado, este individuo presentó características de formar su capital con el día a día, pues a pesar de pertenecer a dos de las familias más importantes del Valle del Cauca (Garcés y Borrero), su fortuna no se basó a partir de sus antecesores. Cabe aclarar que, dichos apellidos sí aportaron un importante capital social que de alguna manera sirvió a la hora de adquirir algunos favores tanto políticos como económicos. Sin embargo, tras corroborar fuentes notariales, identificamos que a partir de la sucesión de su padre Enrique Garcés Velasco, éste entrega a su familia una herencia para nada exorbitante, en contraste con otras de comerciantes locales¹² y nacionales,¹³ veamos:

Tabla 1. Sucesión de Enrique Garcés Velasco

Hijuela de Joaquina Borrero de Garcés	
Objeto	Valor en pesos
Por su haber introducido a la sociedad	19.846
Para que pague las deudas de la sucesión	22.192
Para el pago de los gastos que se han convenido	60,10
Para pagarle sus ganancias	15.000
Total	57.098,1
Adjudicaciones a la señora Joaquina Borrero de Garcés	
Objeto	Valor en pesos
Botica con sus envases y drogas	7.858,10
Manga de terreno ubicada en el otro lado del río	500
Casa ubicada en la Parroquia de San Nicolás	48.740
Total	57.098,1
.	

12. Para observar sucesiones realizadas por algunos comerciantes en Cali durante la primera mitad del siglo XX ver: Arroyo (2006).

13. Por ejemplo, se tiene que para el mismo período en el juicio de sucesión del empresario José María Sierra “Pepe Sierra” sólo sus bienes raíces representaban \$12.116.788 (Mejía 2011, 141).

Tabla 1. (continuación)

Hijuela de hijos de Enrique Garcés (Manuel María, Soledad, Rosa Amalia, Jorge Enrique, Juana Dolores, Luis Hernando y Gabriel Augusto Garcés Borrero)

Objeto	Valor en pesos
Casa ubicada en la plaza principal de esta ciudad, la cual mide por la plaza 27,40 metros y por la calle de La Merced 25,95 metros	15.000
Total	15.000

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 216, 21 de noviembre de 1900, t. 105, f. 173.

Según vemos en la Tabla 1, las adjudicaciones realizadas a la familia del comerciante Enrique Garcés no generaron un elevado capital económico,¹⁴ siendo así, una herencia mínima a comparación con heredadas por otros miembros de su mismo clan familiar durante este período. Por otro lado, hay que indicar que dichas adjudicaciones no fueron distribuidas en dinero físico, pues éstas fueron transferidas a partir de propiedad raíz.

Fue entonces dicha casa adjudicada a Jorge Garcés y al resto de sus hermanos (ver Tabla 1), el primer acercamiento de éste hacia el negocio de la propiedad raíz, ello teniendo en cuenta un contexto donde Cali pasaba de ser una ciudad pequeña, más cercana a una aldea, a presentar características de una modernización acelerada.

Dentro de ese escenario, en un comienzo de siglo XX tras haber salido de una guerra civil (1902) y de la quiebra del Estado, el país iniciaba entonces una recuperación económica favorecida por las exportaciones del café, por lo cual, se inició un proceso inflacionario y un auge económico en varias regiones colombianas, lo que llevó al enriquecimiento de muchos comerciantes, quienes invirtieron sus ganancias en la adquisición de tierras tanto urbanas como rurales, surgiendo así un nuevo espíritu de prosperidad y bonanza.

14. Para un análisis más profundo en relación con el tema de capital económico, político, social y cultural ver: Bourdieu (2000).

En medio de dicho ambiente, estas inversiones también empezaron a hacer parte de ideales de la modernización urbana,¹⁵ por ejemplo, en 1910 se inauguró en Cali la primera planta hidráulica con potencia de 150 kilovatios, utilizando las aguas del río Santa Rosa; ese mismo día, la empresa de Cali Electric Light and Power, integrada por los socios Enrique J. Eder, Ulpiano Lloreda, Benito López, Edward Mason y otros, estrenó la planta, importada de Alemania, con diez bombillos que llenaron de luz la Plaza Mayor (Ordóñez 1998, 34). Estos avances por una parte favorecían a los mismos comerciantes que las adquirían, pues muchos de éstos eran propietarios de locales comerciales circundantes a la Plaza de Caicedo y otros cuantos ya habían constituido sus pequeñas fábricas, las cuales funcionaban con maquinaria eléctrica, no obstante, de alguna manera servía también para que los habitantes de la ciudad pudieran hacer parte de un momento en el cual, los nuevos ideales que algunos comerciantes y empresarios tenían en mente, se vieran reflejados en una ciudad cada vez más urbana y moderna.

Muchos de estos comerciantes, hacendados, empresarios, y otros habitantes, entendieron que por beneficio mutuo y de toda la población caleña, debían de conformar una organización que creciera de forma armónica acorde a las demandas poblacionales. Según nos plantean autores como Rubi Mejía (2011), estos requerimientos no se cumplieron necesariamente por parte del Estado, sino que intervinieron diferentes actores de la sociedad. Por ello, debido al impulso de varios habitantes de Cali (incluido Jorge Garcés Borrero), se constituye la Compañía de Obras Públicas, la cual se dedicaba como su nombre lo señala, a intervenir en la realización de las obras públicas.

Por ejemplo, para el año de 1909 los mismos miembros de esta compañía lograron conformar otra sociedad denominada Compañía del Tranvía de Cali, cuyo objetivo principal era:

[...] adquirir por compras, cesión o por cualquier otro título la concesión otorgada al señor Emilio Bizot por el Consejo Municipal de este distrito por acuerdo N°

15. Para un acercamiento al tema de formas de modernización en el territorio del suroccidente colombiano, ver: Cagueñas *et al.* (2013).

12 del 20 de Agosto de 1906, la construcción, equipo y explotación de una red de tranvía dentro del municipio de Cali, además de ejecutar, conservar, equiparar y explotar la empresa mencionada conforme a los términos de la concesión o las modificaciones que ella sufra [...].¹⁶

Pero es en 1910 cuando este proyecto empezó a dar sus frutos, pues para ese año funcionó el tranvía como transporte de carga y de pasajeros, el cual, recorría el casco urbano de Cali y sus alrededores. Más adelante, en 1914 se instala la primera planta de teléfonos por iniciativa del europeo Emanuel Pinero, la cual tenía la capacidad para 500 aparatos.

Pero sin lugar a dudas, lo que jugó un papel importante y definitivo fue la llegada del Ferrocarril del Pacífico, el 12 de enero de 1915, después de un dilatado y penoso itinerario de esfuerzos (Ordóñez 1998, 36).

Por lo tanto, se identifica entonces que varias de las necesidades de la población antes de la década 1920, fueron realizadas por organismos o empresas privadas con ánimo de lucro, quienes asumen en forma directa por su cuenta y riesgo, las tareas de dotación del espacio y adecuación de la ciudad a los requerimientos generados por el proceso de transformación económica que se iban dando (Toro 1998, 299).¹⁷

Toda esa adecuación por parte de dichos organismos, no era en vano, pues por una parte, los propietarios de estas compañías se favorecían, tanto por las ganancias que de éstas se derivaban, como por la utilidad que a sus mismos negocios generaban, por otro lado, brindaban beneficios a gran parte de la población caleña y del mismo modo, a toda esa gran masa de personas que empezaban a llegar de diferentes regiones del país.

Si bien, Cali crecía y ofrecía posibilidades a comerciantes y empresarios en la inversión de propiedad raíz, no todo el desarrollo fue relegado a éstos, ya que una vez creado el nuevo Departamento del Valle del Cauca, la ciudad empezó a disfrutar de los nuevos presupuestos que eran destinados para ésta, por ejemplo, ciudades como Cali, pasan de tener en 1910 un presupuesto de \$31.000, a adquirir en 1916

16. AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 34, 16 de enero de 1909, t. 1, f. 97.

17. En relación con este mismo tema pero para el caso de ciudades como Barranquilla ver: Posada (1987).

la cantidad de \$134.370.¹⁸ Es por ello, que en sólo seis años el municipio estuvo en mejores condiciones para emprender la construcción de obras de infraestructura básicas para el desarrollo de la ciudad.

Ahora bien, todo ese impulso por parte de algunos entes tanto privados como públicos, se presentaron debido a las necesidades de un incremento poblacional y la migración masiva a la ciudad, ello, debido a las influencias del auge cafetero y azucarero, además, del importante desarrollo comercial e industrial que la ciudad experimentaba.

Tabla 2. Población en Cali

Año	Habitantes	Año	Habitantes
1905	25.258	1910	26.356
1912	27.747	1913	30.134
1914	32.726	1915	35.541
1916	38.598	1917	41.918
1918	45.525	1928	57.306
1933	87.498	1938	101.883
1944	157.813	1955	393.365

Fuente: Vásquez (2001, 161); Ordóñez (1998, 41) y AHMC, "Miscelánea". 1923. *Boletín de Estadística Municipal*. 1, 1.

Todo lo anterior, acrecentó la necesidad de contar con una urbe dotada de servicios públicos: energía eléctrica, transporte, telefonía, acueducto y aseo; además de zonas de esparcimiento, calles, avenidas amplias y viviendas más confortables que llenaran las expectativas de una ciudad en crecimiento.

Ya desde 1910, como se señala en la Tabla 2, Cali poseía un total de 26.356 habitantes, los cuales se ubicaban dentro de la distribución de los barrios La Merced y San Francisco, que constituían el centro de la ciudad, San Antonio al occidente,

18. AHMC, "Miscelánea". 1917. *Gaceta Municipal de Cali*, enero 15, núm. 15, p. 10.

Santa Librada y San Nicolás al oriente y Santa Rosa al sur (Álzate 1999, 39).¹⁹ Fue precisamente desde esta década, donde la seguridad en la inversión de propiedades hizo que la adquisición, desarrollo y mantenimiento de bienes raíces fuera una de las principales actividades de inversión de los comerciantes y empresarios de la época. En el caso de Jorge Garcés, desde inicios del siglo XX se identifica el comienzo de su actividad en relación con la compra y venta de propiedad raíz, aprovechando de esta manera, el crecimiento poblacional que se venía presentando en la ciudad.²⁰

Cabe destacar, que su primera compra de propiedades la realiza en 1907 y su primera venta se da en el año de 1912, lo cual nos remite inmediatamente a plantearnos el siguiente interrogante ¿Cómo adquirió el capital para su primera compra? A decir verdad, para poder responder este cuestionamiento, no se cuenta con una fuente exacta que nos suministre la información necesaria y poder solucionar dicha inquietud; en relación con ello, existen dos hipótesis, la primera, tiene que ver con la previa acumulación de capital por parte de Jorge Garcés, debido a sus actividades relacionadas con el comercio de medicamentos, y en segundo lugar, debido a la realización de algún préstamo de dinero por parte de casas bancarias o por prestamistas particulares. Frente a esto, haya sido por la primera o segunda conjetura, Garcés Borrero incursionó en el negocio de bienes urbanos en Cali durante comienzos del siglo XX, aspecto que será tratado a lo largo de los siguientes apartados.

19. Para un mayor acercamiento sobre el tema del espacio urbano en Cali ver: Loaiza (2012).

20. Autores como Posada (2005), nos muestran un caso similar al de Garcés Borrero en la ciudad de Barranquilla con el comerciante Karl Parrish. Dicho comerciante oriundo de una región agrícola de Estados Unidos, llegó por primera vez a Colombia en 1904, entusiasmándose con las proyecciones de Barranquilla como centro portuario de Colombia, lo cual lo llevó a establecer su residencia y punto de operaciones en esta misma ciudad. A finales del segundo decenio de este siglo, se asoció con la familia De la Rosa para fundar la Compañía Urbanizadora El Prado, y a partir de allí, Karl C. Parrish estuvo detrás de los grandes proyectos de ese municipio: las Empresas Públicas Municipales, el Acueducto, Bocas de Ceniza, el Terminal Marítimo o las carreteras a Puerto Colombia y Cartagena. No obstante, sus intereses fueron más allá del desarrollo urbano de Barranquilla, invirtiendo de esta manera, en finca raíz en ciudades como Cali, Bogotá y Medellín.

Incursión de un próspero negocio

Período 1907 - 1919

Como ya se ha mencionado en repetidas oportunidades, fue a comienzos del siglo XX, cuando Jorge Garcés ingresó al negocio de la compra y venta de bien raíz en Cali, veamos a través de la Tabla 3, el desarrollo de dichas actividades durante este período.

Tabla 3. Compras y ventas de bienes raíces urbanos por Jorge Garcés B., 1907-1919

Compras				
Fecha	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor en pesos
16.11.1907	Roberto Tenorio	Derecho de una casa	B. San Nicolás	40.000
13.01.1908	Leonardo Tenorio	Derecho de una casa	B. San Nicolás	40.000
26.09.1908	Manuel José Cobo	Mitad de una manga de terreno	B. San Nicolás.	50.000
30.03.1909	Francisco Perlaza	Terreno de 20 metros	B. San Nicolás	10.000
16.04.1909	Jorge Zawadzky	Mitad de una manga de terreno	B. San Nicolás	25.000
05.04.1911.	Francisco Perlaza	Una casa	B. San Nicolás	25.000
19.08.1911	Adolfo Castro	Una casa	B. San Pedro	35.000
09.05.1912	Carmen Restrepo Vda. de Llanos	Una casa	B. San Pedro	31.000
05.12.1912	Ignacio Velasco Patiño	Derechos de una casa	Parque de Caicedo	60.000
19.12. 1913	Enrique Velasco Patiño	Derechos de una casa	Parque de Caicedo	60.000
Inversión Total				376.000

Tabla 3. (continuación)

Ventas				
29.08.1912	Clemente Sarria	Una casa	Estación Puerto Mallarino-Juanchito	12.000
13.11.1913	María Velasco Garcés	Casa de dos pisos	-	9.000
01.08.1914	Melitón Lañas	Lote de terreno con solar	B. Santa Rosa	26.000
Total				47.000

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escrituras núm. 632 de 1907; núm. 20 y 569 de 1908; núm. 205 y 248 de 1909; núm. 206 y 533 de 1911; núm. 345, 486 y 916 de 1912; núm. 340 y 915 de 1913; y núm. 633 de 1914.

Como se puede identificar en la Tabla 3, Garcés Borrero adquirió durante este período un total de 10 propiedades, 6 de las cuales se encuentran en el Barrio San Nicolás, 2 en el Barrio San Pedro y finalmente 2 en el Parque de Caicedo, barrios con características antiguas de la ciudad.

Llama la atención el número de compras realizadas en el primer barrio señalado, no obstante, ya en la década de los treinta, se observa que los dueños de predios ubicados en este lugar, van a sacar provechos lucrativos, pues varias de las nacientes industrias se asentaron en esta parte de la ciudad. En cuanto a las propiedades ubicadas en el Parque de Caicedo, realmente resultaban de gran provecho, debido al comercio que se generaba en este espacio céntrico de la ciudad.

Por otra parte, en cuanto a la actividad de venta durante este período se hallaron un total de 3 registros, cantidad que representa un desarrollo poco significativo en relación con los negocios de compras que se realizaron durante estos mismos años, no obstante, hay que tener en cuenta que esta última actividad se inició en el año de 1907, en cambio, la actividad de venta comenzó a partir de 1912. Ello nos da a entender en primer lugar, que Garcés adquirió estas propiedades antes de la temporalidad propuesta para realizar esta investigación o que las realizó en notarías aún no consultadas; en segundo lugar, demuestra que este comerciante se

estaba iniciando en el negocio de la compra y venta de los bienes raíces, pues aún eran muy incipientes los bienes ofrecidos a los posibles compradores.

Década del veinte

Tras un cambio de década, ya para inicios de 1920, Cali avanzaba en un inusitado auge económico, impulsado por dos circunstancias particulares, por una parte, el desarrollo comercial en manos de la élite local (ganaderos, comerciantes y manufactura); y por la otra, debido a las políticas nacionales de endeudamiento externo que generaron “la danza de los millones” a una época de prosperidad “al debe”. En consecuencia, se produce un acelerado desarrollo comercial, el surgimiento de producción fabril y una bonanza que modificó el perfil socioeconómico y cultural de todo el territorio colombiano.

Fue de esta manera, donde se originó el primer *boom* de la construcción, con el cual Cali adquiere uno de los ritmos de crecimiento más alto del país, por lo tanto, se da un gran paso a una actividad constructora que multiplicó el número de viviendas, provocado con ello, incrementos en el precio de la tierra y la construcción de los primeros edificios (Jiménez 2009, 85).

Ya a finales de la década 1910, según Acuerdo núm. 40 de 1918, la Junta Central de Higiene dicta resoluciones acerca de la “Higiene de las Construcciones”, por ello, en las ciudades como Cali, según Acuerdo núm. 26 de 1919, “las vías futuras tendrán un ancho mínimo de quince metros y cada andén será igual a la sexta parte del ancho total de la vía” (Aprile-Gnisset 1992, 714).

Frente a ello, se podría identificar que se inicia con fuerza la adopción de una cultura higienista, logrando alterar las tradiciones de siglos anteriores y determinando así la expansión urbana hacia las zonas suburbanas, pues se buscaba bajar la densidad edificatoria y habitacional, consideradas factores de hacinamiento y enfermedad. Según autores como Aprile-Gnisset (1992), surge una nueva forma de urbanización, propagándose así, la construcción de villas suburbanas, cuya decoración se fundamentó en un símbolo de progreso

y de status social, constituyendo sus delimitaciones, a través del rompimiento de los límites del río.

Fue de esta manera que, a través de las inversiones públicas y privadas se empezó a evidenciar durante este período, el auge de un crecimiento en la construcción, por ejemplo, Cali pasó de tener en 1923 un total de 16.162 m² en edificaciones, a poseer en 1928 un total de 160.454 m² de las mismas (Ocampo y Montenegro 1984, 392).

Frente a lo anterior, se evidencia la aparición de nuevos barrios, muestra de ello, es la prolongación hacia al occidente de urbanizaciones como el Peñón (1920); al norte, en la margen izquierda del río Cali, se construyó Granada, el primer barrio al “otro lado” (1922); en el sur, alejado de la ciudad, se realizó la urbanización del barrio San Fernando (1927), se fue conformando La Alameda (1929), se pobló La Chanca, hoy San Cayetano y Libertadores, y Santa Rosa se extendió al sur donde tomó el nombre de La Sardinera; al suroriente se formó el barrio San Pascual (1926), que luego se le denominó Fray Damián González; en tanto que al oriente de la línea férrea se fundaron los barrios Santander (1920), Jorge Isaacs (1923) y Benjamín Herrera (1928) (Vásquez 2001, 203).

Como vemos, el *boom* de la construcción durante la segunda década del XX no fue ajeno a los comerciantes y empresarios, pues muchos de ellos fueron los que invirtieron gran parte de su capital en la construcción de dichos barrios.

El caso de Garcés Borrero presenta algunas diferencias en comparación con la mayoría de los casos de comerciantes y empresarios de este período, pues se observa una disminución apreciable en las actividades de compra y venta de propiedades, debido a su decisión de radicarse en Londres junto con toda su familia desde 1921. No obstante, se identifica que durante su ausencia se realizan algunas compras y ventas a su nombre, debido al poder general otorgado a su hermano Manuel María,²¹ con el fin de que éste realizara a nombre de Jorge Garcés los negocios que lleguen a presentarse.

21. Para identificar el poder de Jorge Garcés a su hermano Manuel María Garcés ver: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Segunda, Escritura N° 532 del 12 de agosto de 1921, t. 16, f. 95.

Por lo tanto, a través de la siguiente tabla se podrá identificar el movimiento de las actividades realizadas con bienes raíces durante su residencia en Inglaterra.

Tabla 4. Compras y ventas de bienes raíces por Jorge Garcés en la década del veinte

Compras				
Fecha	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor en pesos
07.07.1921	Encarnación Jiménez	Casa	B. San Juan de Dios	400
18.05.1923	Gustavo Gómez	Casa	B. El Peñón	10.000
21.07.1924	Antonio Posada	Lote de terreno	B. El Peñón	400
Inversión				10.800
Ventas				
26.01.1926	Gustavo Gómez	Casa	B. El Peñón	8.000
27.01.1926	Gustavo Gómez	Lote de terreno	B. El Peñón	2.000
Total				10.000

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escrituras núm. 449 de 1921; núm. 469 de 1923; núm. 684 de 1924; y núm. 103 y núm. 108 de 1926.

La Tabla 4 presenta sólo tres registros de compra durante este período, equivalentes a dos casas y un lote de terreno, indicando una actividad poco fluctuante, sin embargo, a pesar de que su dueño no se encontraba en el país, su negocio de compra y venta de propiedad raíz no dejó de funcionar durante la segunda década del siglo XX.

Por otro lado, se identifica que el lugar de preferencia de las compras durante este período se va ubicando en los nuevos barrios constituidos al principio de 1920, un ejemplo claro de ello, es el barrio El Peñón, del cual se hallaron dos registros en esta actividad.

En relación con los precios de dichas compras, la tabla indica que oscilan cantidades entre \$400 y \$10.000, valores mínimos a comparación con los precios de las compras realizadas en el período inmediatamente anterior. En cuanto a los registros de precios del barrio El Peñón se podría entender que por ser un barrio en

desarrollo, tanto sus casas como sus lotes de terreno para la construcción, son de unas extensiones más pequeñas comparándolas con las casas y lotes de barrios más antiguos de la ciudad, por ello su bajo costo. En el caso del precio registrado para el barrio San Juan de Dios, su cantidad hasta el momento, es la más baja en cuanto a las compras realizadas por Jorge Garcés, ello se debe, precisamente porque este barrio se encontraba muy alejado al Parque de Caicedo, punto céntrico de la ciudad, cabe resaltar, que en este barrio habitaban artesanos y obreros.

Fue entonces de esta manera como la cantidad total invertida en relación con la actividad de compra correspondió a un capital de \$10.800, inversión que se realizó en barrios como El Peñón y San Juan de Dios.

Por su parte, como podemos identificar en la Tabla 4, durante este período la actividad de venta generó mínimos registros, en este caso un total de dos propiedades vendidas a nombre de este comerciante. Frente a lo anterior, se halla que los lugares de las propiedades en venta se ubicaban en el barrio El Peñón, coincidiendo de esta manera con algunas compras realizadas durante la misma década, ejemplo de ello, es el lote de terreno comprado por Jorge Garcés al señor Antonio Posada por la cantidad de \$400 en el año de 1924 y vendido al señor Gustavo Gómez por la suma de \$2.000 en el año de 1926, logrando así, invertir un capital de \$400 y obtener una ganancia de \$1.600, dicha elevación repentina del precio del lote en el barrio El Peñón se debe a la valorización que el barrio adquirió durante la segunda mitad de 1920 debido a su acelerado poblamiento.

Finalmente, se podría indicar que el desarrollo de estas dos actividades durante la segunda década del siglo XX resultaron ser poco significativas, a comparación con el proceso llevado a cabo durante los años inmediatamente anteriores, ello, debido a la ausencia de su impulsor durante dicho período. No obstante, hay que rescatar que a pesar de no residir en Colombia, este comerciante nunca dejó de realizar negocios en relación con la propiedad raíz, muestra de ello, son los registros presentados en la Tabla 4, los cuales evidencian su constancia en dicho mercado.

Cabe indicar que, durante sus años de residencia en Londres, sólo desde 1921 hasta 1926 se registraron datos en relación con la compra y venta de bienes raíces,

sin embargo, para un período que comprende desde 1927 hasta 1934, a pesar de existir aquel poder citado anteriormente, no se encuentra registros a nombre de Jorge Garcés en ningún tipo de compra y venta de propiedades.

No obstante, desde la apertura de su laboratorio farmacéutico en 1931, la presencia en el territorio nacional por parte de este comerciante y nuevo empresario empezó a ser recurrente, a tal punto que volvió a dirigir sus negocios, radicándose de nuevo en Cali en 1935. Fue a partir de su llegada, que el comerciante retomó su labor en todos sus negocios, en especial el relacionado con la compra y venta de bienes.

Década del treinta

Tras el inicio de una nueva década, el mundo estaba atravesando por una dura crisis económica, para el caso de ciudades como Cali, con el pasar de los años y debido a diferentes factores, durante el año de 1934 se inició una reactivación económica acompañada de una importante fase de auge industrial.

Lo anterior permitió un desarrollo en todos los sectores económicos en los cuales la ciudad se desenvolvía, ejemplo de ello, lo podríamos mostrar con el sobresaliente crecimiento en actividades de urbanización, las cuales incentivaban la formación de más barrios nuevos, con el fin de que las habitaran clases económicamente altas, al igual que clases bajas que llegaban a la ciudad con el objetivo de laborar en las nacientes industrias.

En relación con lo señalado, la ciudad continuó extendiéndose en el norte con barrios para las clases económicamente altas, por ejemplo, Versalles (1935), Centenario (1936), Juanambú (1937), Santa Mónica (1937); en el occidente, en las laderas, surgieron el barrio Nacional; al sur, sobre los empinados cerros contiguos a “Isabel Pérez”, se fue conformando el barrio Siloé (1937) (Vásquez 2001, 205).

Por su parte, el empresario Jorge Garcés ya residente en Cali, reinició su actividad de compra y venta de bienes con más fuerza durante la segunda mitad de la década del treinta, invirtiendo gran parte de su dinero en propiedades ubicadas en barrios antiguos y en los que se encontraban en formación. Por otro lado, también

se evidencia que a partir de este período se empieza a generar gran flujo de dinero, en relación con las ganancias que este negocio iba produciendo.

Veamos entonces, las actividades realizadas en compra y venta por parte de Garcés Borrero durante este período.

Tabla 5. Compras y ventas de bienes raíces realizadas por Jorge Garcés B. durante la década del treinta

Compras				
Fecha	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor en pesos
13.12.1935	Anastasia Diez Vda. de Pritte	Casa	Avenida Uribe Uribe. Calles 21 y 22	700
01.10.1936	Aquilino Bejarano	Dos casas con terreno	B. San Juan de Dios	1.500
29.10.1938	Ignacio Santamaría, Juan de Dios Tenorio, Luis Carlos Peña, Ana Vallecilla e Ignacio Manrique	Casa de dos pisos	B. Santa Librada	10.500
13.01.1939	Ricardo Peña	Casa	B. La Catedral	11.892
26.01.1939	Josefina Sa.	Casa de dos pisos	Intersección de la Carrera 4 con Calle 14. B. Santa Librada	58.000
16.02.1939	Carlos Sardi Garcés	Casa con lote y solar	Intersección de la Carrera 3 entre Calle 11	3.000
27.02.1939	Cristina de Vallecilla	Casa de dos pisos, cada uno con su terreno	B. Santa Librada. (Carrera 4 con Calle 3)	4.900
27.02.1939	Gabriel Tobón	Casa de dos pisos con terreno	B. Santa Librada (Carrera 4 con Calle 14)	4.900
14.04.1939	Juana Gómez Vda. de Ramírez	Casa de construcción antigua.	B. La Catedral	2.250
27.10.1939	María Elena Quintero	Casa	B. Santa Librada (Carrera 4 con Calle 14)	5.000
Inversión Total				102.642
.				

Tabla 5. (continuación)

Ventas				
13.07.1935	Sociedad Carvajal & Compañía	Casa	Calle 14 entre Carreras 5 y 6	11.000
30.11.1936	Alicia Mejía	Casa en construcción	Carrera 5 con Calle 8	18.000
07.12.1936	Fernando Maldonado	Casa	Av. Uribe Uribe. Calles 21 y 22	2.500
11.01.1939	Nicolás Velásquez.	Dos casas.	B. San Juan de Dios.	\$1.800
24.03.1939	Carmen Gil Vda de Borrero, Leonor, Julia, Carmen, Cecilia, Gonzalo y José Borrero Gil.	Casa en mal estado	Intersección de la Calle 11 con Carrera 3	8.000
31.10.1939	Julia Concha y Cristóbal Becerra	Casa	Carrera 5 con Calle 9	13.000
Total				54.300

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escrituras núm. 535 y 958 de 1935; núm. 696, 928 y 955 de 1936; núm. 1140 de 1938; núm. 70, 119, 207, 254, 256, 343, 389, 1122 y 1140 de 1939.

Se identifica en la Tabla 5 que, durante el período que comprende la tercera década del siglo XX, se halla un total de 10 registros de compra y 6 de venta. Por otro lado, contrario a lo que en los dos períodos anteriores venía sucediendo, en referencia con la compra de propiedades en barrios recién constituidos o en formación, los cuales, en su mayoría poseían la característica de ser barrios en los que habitaba una clase social con altos ingresos; ya para el período que comprende la segunda mitad de 1930, tanto las compras como las ventas se centraron en propiedades de barrios constituidos antes del siglo XX, presentándose de esta manera, una distribución en estas actividades, especialmente en los Barrios Santa Libra, La Catedral, San Juan de Dios y la intersección entre la carrera 3 con calle 11. Hay algunas excepciones en relación con propiedades en la Avenida Uribe Uribe, espacio que no corresponde a características de barrio antiguo, no obstante, Jorge Garcés vio la importancia de

adquirirla en la década del treinta, pues desde su inauguración en 1928, las propiedades ubicadas cerca de la avenida fueron adquiriendo una elevada importancia, por lo tanto, una elevada valorización en términos económicos.

Finalmente, como se pudo evidenciar en los registros de la Tabla 5, tanto la actividad de compra como de venta presentaron una reactivación significativa inmediatamente después de la llegada de Garcés Borrero a territorio colombiano.

Cabe señalar, que este comerciante reinició dichas actividades a partir de 1935, consciente de que en este negocio recogería muchas más ganancias, en comparación con su actividad de comercio y producción de mercancía farmacéutica. Muestra de ello, es su constante inversión en el área, pues para este último período, que comprende a toda la década del treinta, invirtió la suma de \$102.642 y obtuvo una ganancia de \$54.300.

El período resultó ser de gran provecho para comerciantes y empresarios, en especial para Jorge Garcés, pues una vez instalado en su ciudad de origen empezó a aplicar lo aprendido en Europa, aprovechando de esta manera las ofertas que el mercado le iba presentando.

Se debe indicar que, en todos los negocios en los cuales incursionó Garcés formó parte importante su familia, ya sea por enlaces matrimoniales o por lazos consanguíneos, logrando éstos la conformación de algo parecido a una corporación económica, cuya estrategia principal era la cohesión del capital.

Dicha cohesión de capital se empezó a generar con más fuerza en su familia nuclear después de su llegada a Cali, pues a partir de la segunda mitad de la década del treinta en los registros notariales se evidencian, una gran cantidad de negocios en relación con los bienes raíces a nombre del comerciante Garcés Borrero, de su esposa la señora Emma Giraldo y de sus cinco hijos Álvaro, Armando, Diego, Jorge y Julia Emma Garcés Giraldo, formando de esta manera, una empresa con el negocio de bienes raíces.

Según lo anterior, como ya se ha indicado, la actividad de compra y venta de bienes durante la década del treinta empezó a dar resultados positivos, bajo un crecimiento significativo a comparación con actividades comerciales de otro tipo.

Muestra de la cohesión familiar la encontramos en el documento de “Distribución provisional de gananciales de la sociedad conyugal Garcés Giraldo”, donde se realiza una división de algunos bienes entre Jorge Garcés y Emma Giraldo como cónyuges legítimos, éstos se habían adquirido desde la fecha de su matrimonio el 23 de abril de 1910 hasta la fecha en la cual se realiza dicha división el 18 de diciembre de 1936. Durante estos veintiséis años de unión, los cónyuges han adquirido por separado diferentes tipos de bienes, por lo cual:

Durante el matrimonio cada uno de los cónyuges tiene la libre administración y disposición tanto de los bienes que le pertenezcan al momento de contraerse el matrimonio o que hubiere aportado a él, como de los demás que por cualquier causa hubiere adquirido o adquiriera; pero a la disolución del matrimonio o en cualquier otro evento en que conforme al Código Civil deba liquidarse la sociedad conyugal, se considerará que los cónyuges han tenido esta sociedad desde la celebración del matrimonio, y en consecuencia se procederá a su liquidación.²²

Según esta ley, en la distribución de los conyuges Garcés y Giraldo se acordó que:

[...] desde el 18 de diciembre de 1936 los comparecientes obrando en nombre de la sociedad conyugal de que se trata, reconocen a favor de la compareciente Emma Giraldo de Garcés, el dominio y posesión sobre algunos bienes [...], los cuales han sido adquiridos por el exponente Garcés y que hacen parte del patrimonio de la sociedad conyugal.²³

Este traspaso de bienes significó la incorporación de Emma Giraldo al negocio de la compra y venta de bienes raíces, cabe destacar que, estas propiedades fueron adquiridas por su esposo Jorge Garcés antes de 1936. Dichos bienes presentaban la característica de ser lotes de terreno, casas y apartamentos,²⁴ todos ellos diferentes a los presentados en las Tablas 3, 4 y 5, ya que fueron bienes adquiridos a partir de notarías aún no consultadas.

22. República de Colombia, Congreso de la República, Ley 28 “por la cual se generan reformas civiles en el régimen patrimonial del matrimonio”, *Diario Oficial*, núm. 22139, 17 de noviembre de 1932.

23. AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 999, 18 de diciembre de 1936, t. 12, f. 176.

24. En dicha distribución se generaron un total de veinticuatro propiedades, con un total de cinco casas, once lotes de terreno y ocho apartamentos; ubicados en el centro de la ciudad, Barrio Granada y la Urbanización Galilea y Vernaza, ver: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 999, 18 de diciembre de 1936, t. 12, f. 176.

Todos estos bienes fueron distribuidos provisionalmente como lo dicen las escrituras “a favor de la compareciente Emma Giraldo de Garcés”, por lo tanto, es ella la que a partir del 18 de diciembre de 1936 tiene total dominio y posesión de dichas propiedades. Frente a ello, se identifica cómo fue la inclusión a este tipo de negocios por parte de este comerciante hacia su familia.

Todo este proceso de distribución entre la sociedad conyugal Garcés Giraldo y sobre todo la incorporación tanto de su esposa como de sus hijos en diferentes negocios constituidos por Jorge Garcés, nos hace aventurarnos a pensar que, éste para el período que comprende la segunda mitad de la década de los treinta se encontraba con algunos problemas de salud, de ahí su decisión por realizar el traspaso de propiedades y la relegación de algunas funciones hacia su esposa.

Fue a partir de este momento que Emma Giraldo de Garcés empezó a desenvolverse como comerciante de bienes raíces,²⁵ y tal fue su éxito, que durante la segunda mitad de la década de 1930 se observan gran cantidad de registros de compra y venta de bienes, veamos:

Tabla 6. Compras y ventas de bien raíz por Emma Giraldo de Garcés durante la década de 1930

Compras				
Fecha	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor en pesos
24.08.1937	Enrique Holguín (Liquidador de la Sociedad Urbanizadora de Colombia)	Lotes de Terreno. #25-31 de la manzana 3 y el #17 de la manzana 2	B. El Centenario	25.760
Inversión Total				25.760
.				

25. Es importante señalar que, el padre de Emma Giraldo era Julio Giraldo, también comerciante reconocido en la ciudad, quien heredó a su hija “un derecho de dominio por un valor de \$18.318 con 34 centavos en la propiedad o hacienda denominada Yunde o Arrastradero, ubicada en Palmira y evaluada por perito en \$176.000 pesos [...]” AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura N° 29 del 3 de noviembre de 1943, t. 29, f. 135. Para un análisis en relación con la vida comercial de Julio Giraldo, ver: (Arroyo 2006, 252-290).

Tabla 6. (continuación)

Ventas				
01.02.1937	Ricardo Gómez	Lote de terreno	B. Granada	3.855
12.03.1937	Julia Angulo de Arboleda	Lote de terreno	Carrera 3 con Calles 9 y 10	8.400
07.04.1937	Rossina Lasso	Casa	Cruce de la Calle 23 con Carrera 1	4.500
16.07.1937	Eduardo Caicedo	Casa Quinta	B. Granada	15.000
13.08.1937	Pedro Martínez	Casa Quinta	B. Granada	13.000
25.08.1937	Josefina Giraldo.	Lote de terreno	B. El Centenario	526
01.09.1937	Enrique Ochoa	Un solar con casa	Carrera 10 entre Calles 16 y 17	22.000
28.10.1937	Elvira y Nicolasa Lemos	Casa Quinta	B. Granada	14.000
14.06.1938	Pablo Velosa	Casa Quinta	B. Granada	15.000
31.01.1939	Rosendo Cortázar	Lote de terreno	Zona urbana de Cali	547
12.11.1939	Clementina Restrepo	Lote de terreno	Galilea	2.048
14.12.1939	Carmen Pretel	Casa de un piso	Calle 23 entre Avenida 1 con Río Cali.	2.000
Total				100.876

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escrituras núm. 75, 200, 268, 597, 676, 701, 711, 731 y 927 de 1937; núm. 574 de 1938 y núm. 136, 1264 y 1276 de 1939.

Si observamos la Tabla 6, identificamos que durante este período Emma Giraldo obtuvo más registros en su actividad de venta que en su actividad de compra, sin embargo, la mayoría de estos bienes no fueron adquiridos a partir de la distribución anteriormente referenciada, lo cual, nos hace pensar que esta comerciante realizó algunas compras previas en notarías aún no consultadas.

Fue así como Emma Giraldo se desarrolló en el mercado de los bienes durante la segunda mitad de la década de 1930, pero no fue la única en formar parte de esta empresa, pues al igual que ella, sus hijos también formaron parte de la misma. En el caso de los hijos del matrimonio Garcés Giraldo, fueron los varones (Álvaro, Armando, Diego y Jorge) quienes se desempeñaron con mayor fuerza en este negocio, en tanto, su única hija mujer (Julia) debido a su matrimonio, formó residencia permanente en la capital de la república, lo cual hizo que en muy pocas ocasiones interviniera generando registros notariales con bienes de este tipo.

Cabe resaltar, que al igual que la señora Giraldo, los señores Garcés Giraldo lograron introducirse en este mercado después de 1935, pero contrario a lo sucedido con su madre en relación con la división de gananciales, los jóvenes comerciantes con ayuda de su padre lograron incursionar no sólo en este negocio, sino también en varios de los negocios que éste había constituido desde hacía ya algunas décadas. Dicha ayuda consistía en la formación de diferentes sociedades comerciales, las cuales tenían un objeto en común, centrándose en realizar negocios con bienes rurales y urbanos. Dentro de estas compañías encontramos las siguientes: sociedad Jorge Garcés B. e Hijos,²⁶ sociedad Droguería Jorge Garcés B. Ltda.,²⁷ y sociedad Laboratorio J.G.B. Ltda.²⁸

Es de esta manera, como al igual que su madre, los señores Garcés Giraldo ingresaron al mercado de los bienes, aunque en muchas ocasiones estos comerciantes actuaban individualmente, en otras actuaban los cuatro hermanos varones y en otras más, se ejecutaba la actividad de compra o venta bajo el nombre de las sociedades anteriormente señaladas.²⁹

26. Para más información ver: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 536, 28 de junio de 1937, t. 8, f. 1.

27. Ver: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 1281, 14 de octubre de 1941, t. 16, f. 264.

28. Ver escritura en: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 1356, 29 de octubre de 1941, t. 17, f. 250.

29. Para este período no se hallaron registros de bienes raíces en Cali comprados o vendidos por parte de estas sociedades, sin embargo, sí se encuentran varios datos en relación con estas actividades realizadas en otros municipios del Valle del Cauca.

Veamos ahora, algunos registros presentados por éstos de forma individual y de forma grupal (cuatro hermanos varones) durante la segunda mitad de la década de 1930:

Tabla 7. Compras y ventas de bienes raíces por los hermanos Garcés Giraldo durante la década de 1930

Compras					
Fecha	Comprador	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor en pesos
23.07.1936	Álvaro Garcés Giraldo	Mario Fernández	Lote de terreno	B. Granada	6.120
18.02.1938	Álvaro Garcés Giraldo	Cornelio Santamaría, Dolores Lenis e hijos	Casa de un piso	-	16.000
09.08.1939	Hnos. (varones) Garcés Giraldo	Ramiro Micolta	Lote de terreno	Yumbo	1.500
Inversión Total					23.620
Ventas					
19.07.1938	Álvaro Garcés	Guillermo Hunter	Casa	B. Granada	6.647
Inversión Total					6.647

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 545 de 1936; núm. 138 y núm. 728 de 1938; núm. 839 de 1939.

Lo que se puede identificar a partir de la Tabla 7, es que los hermanos Garcés Giraldo, al igual que sus padres, lograron incursionar en este negocio, y aunque dentro de los bienes no se presentó una importante actividad de compra y venta, si se observa que en el negocio de los bienes raíces cualquier oferta que el mercado les brindaba, éstos tomaban el riesgo de adquirirla, pues lo más probable era que dicha compra, que en un primer momento pudo resultar insignificante, en un futuro pudo haber llegado a valorizarse en grandes cantidades.

Se debe señalar que, según los datos suministrados en la Tabla 7, los hermanos Garcés Giraldo al iniciar esta actividad comercial, intentaron primero adquirir algunas propiedades por cuenta propia, ya sea de forma individual o en forma grupal (junto con los cuatro hermanos), esto se realizó por dos razones principales, la primera, tiene que ver con las posibilidades diarias que el mercado les ofrecía, y en segunda instancia, debido a que se necesitaba obtener algunas propiedades para generar oferta ante sus clientes.

Fue de esta manera, como los miembros de la familia nuclear del comerciante Jorge Garcés, incursionaron en negocios de este tipo, veamos ahora el desarrollo de éstos tras un cambio de década.

Década del cuarenta

En la década 1940, Cali había logrado la integración vial con Buenaventura, con los mercados locales y los del interior del país, e iba avanzando sobre todo en su industrialización. Estas condiciones de infraestructura y desarrollo industrial permitieron ampliar el mercado para la ciudad, sumado a esto, la ventajas de localización, la estructuración del proteccionismo por parte del Estado, el cual auspiciaba la sustitución de importaciones y el impacto de la segunda guerra en el sector externo que profundizó el proceso sustitutivo, configurando así, una situación económica excepcional que dio lugar a la aceleración del proceso industrializador impulsado con inversión extranjera (Vásquez 2001, 188).

Ese acelerado proceso industrializador durante esta década, implicó la formación de zonas industriales y la relocalización de las empresas creadas antes de este período, las cuales, se habían ubicado inicialmente en el centro de la ciudad.

Por lo tanto, según lo anterior y sumado al crecimiento del sector terciario, se produjo entonces una intensa demanda en los bienes raíces ubicados en el centro de Cali, donde cuyo fin principal, era adquirirlos para usos comerciales, bancarios e institucionales. La localización de estos suelos requería minimizar el tiempo y el costo de sus demandantes y usuarios, ubicados residencialmente en diversos lugares de la ciudad, por lo cual, el centro de la ciudad, cumplía estos requisitos, y

por lo tanto, esas demandas de suelo se centraron allí, donde elevaron absoluta y relativamente los precios de la tierra (Vásquez 2001, 197).

Para 1944 la ciudad contaba con un total de 157.813 habitantes (ver Tabla 2), aspecto importante que unido a otros factores hicieron que Cali adquiriera un papel sobresaliente dentro del ámbito político, administrativo y económico a nivel nacional.

Ahora bien, en relación con temas arquitectónicos, si bien, las edificaciones de la ciudad no se ajustaron en todos los aspectos a los principios que regían la nueva arquitectura moderna occidental, sí expresaron la pujanza de los ideales de estas primeras décadas, materializando el ideario de una nueva sociedad que modificó significativamente su forma de vida (Jiménez 2009, 100).

A la par de ello, la empresa de compra y venta de bienes raíces dirigida por Jorge Garcés continuó con su ejercicio comercial durante la década del cuarenta, esto, debido el éxito que resultó involucrar a su familia en actividades de este tipo, por ello, dentro de esta empresa se sigue encontrando varios registros similares a los hallados en la segunda mitad de la década del treinta, en relación con propiedades manejadas por Jorge Garcés, Emma Giraldo, los hermanos Garcés Giraldo y las compañías comerciales.

Veamos algunos de los registros que se generaron durante esta década, en relación con el comerciante Jorge Garcés Borrero se tiene que:

Tabla 8. Compras y ventas de bienes raíces realizadas por Jorge Garcés B. durante la década de 1940

Compras				
Fecha	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor
31.07.1941	Luis González	Dos casas	Una en la Calle 15 con Carrera 9 y otra en la Calle 10 con Carrera 13	2.000 6.000 En total 8.000
15.04.1941	Carlos Sardi	Lote de terreno de 1.036 m ² con 14 cm ²	Carrera 11 con Calle 18	2.175
06.08.1941	Luis Enrique Madriñán	Pieza de habitación	Carrera 6 entre Calles 13 y 14	3.500
.				

Tabla 8. (continuación)

25.07.1942	Magdalena López	Casa	Carrera 3 con Calle 17	5.500
17.12.1943	Plácido Cajiao	Lote de terreno	B. Bellavista	2.100
Inversión Total				21.275
Ventas				
02.04.1943	Alfonso Vallejo	Lote de terreno	Urbanización Santa Mónica	26.000
15.04.1943	Emilia Hormaza	Pieza de Habitación	Carrera 6 con Calle 13 y 14	6.500
21.06.1943	Alfredo Rojas	Lote de terreno de 299m ² con 60cm ²	Urbanización Versalles	1.947
Total				34.447

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 931, 412 y 957 de 1941; núm. 1211 de 1942 y N° 715, 815, 1162 y 2680 de 1943.

Para esta década, la Tabla 8 nos señala que la preferencia en compra y venta de propiedades por parte de Jorge Garcés van a presentar la particularidad por ubicarse en lugares diferentes a los ya comúnmente presentados en anteriores datos, por ello, se recurre a realizar negocios en bienes cercanos a barrios como San Nicolás, el Barrio Obrero, Versalles o Santa Mónica.

Por otro lado, los lotes de terreno presentados en la tabla nos indican que, a pesar de ser mucho más cómodo y fácil conseguir casas listas para habitarlas, el mercado de bienes seguía ofreciendo lotes de terreno para la construcción (ver Tabla 8 filas 2, 5, 6 y 8). Ello demostraba tres aspectos importantes: el primero, tiene que ver con el surgimiento de empresas relacionadas con la construcción, las cuales se encargaban de prestar el servicio a ciertos compradores de lotes o adquirirlos ellas mismas para ofrecer a sus clientes el paquete completo de lote más construcción; el segundo, debido a que la ciudad continuaba extendiéndose fuera de los límites característicos de décadas anteriores, se continuaba adquiriendo tierras fuera de los barrios comúnmente

conocidos; y en el tercero, observamos el flujo de capital que se estaba presentando no sólo en personajes de clase alta, sino también de clase media y baja que tenían como necesidades básicas la adquisición de una vivienda.

Finalmente se puede indicar que, a pesar de no ser tan significativas las actividades de compra y venta de bienes durante este período, Jorge Garcés sólo trabajó en este mercado los tres primeros años de la década del cuarenta, pues falleció en el año de 1944.

Por otro lado, en cuanto a los registros presentados por la comerciante Emma Giraldo de Garcés durante este período encontramos los siguientes:

Tabla 9. Compras y ventas de bienes raíces realizadas por Emma Giraldo durante la década de 1940

Compras				
Fecha	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor
11.09.1941	Miguel Antonio Salcedo	Lote de terreno	Carrera 9 calle 11 y 12	3.000
16.05.1942	Eugenia Salcedo	Medio lote de terreno	Carrera 9 calle 11 y 12	3.000
17.12.1943	Miguel Payan	Lote de terreno	B. Versalles	1.228
Inversión total				7.228
Ventas				
24.01.1941	Alonso Collazos	Lote de terreno	Galilea	2.496
21.04.1941	Olga Ossa	Lote de terreno	Galilea	120
30 .04.1941	Horacio Jaramillo	Lote de terreno	B. El Centenario	4.536
29.07.1941	Fidel Recio	Lote de terreno	Galilea	1.724
29.07.1941	Jorge Borrero	Lote de terreno	B. El Manicomio	420
30.07.1941	Wadislao Carvajal	Lote de terreno	Galilea	2.640
04.09.1941	Luz Suarez	Lote de terreno	Cra.2 N Cl.21 y 22	450
06.09.1941	Jorge Borrero	Lote de terreno	Cra.2 norte Cra.2	420
30 Octubre 1941	Mario Sarasti	Lote de terreno	B. El Centenario	3.105
30.10.1941	Marina Salazar	Lote de terreno	B. El Centenario	3.345
.				

Tabla 9. (continuación)

17.11.1941	Erich Liebes	Lote de terreno	Galilea	2.062
06.03.1942	Luis Cortázar	Lote de Terreno	Cra.2 Norte	600
31.03.1942	Luis Cárdenas	Dos lotes	Galilea	10.320
18.05.1942	Mario Ortiz	Lote de terreno	Cra.2 N ClL.22 y 23	872
27.05.1942	Clementina Restrepo	Lote de terreno	Galilea	640
23.06.1942	Irene Fok de Ku	Lote de terreno	Galilea	1.800
08.07.1942	Luis Erazo	Lote de Terreno	Cra.2 norte	600
21.08.1942	Ricardo Ferrosa	Dos lotes	Cra.1 ClL.22	10.300
12.11.1942	Blanca Bedoya	Lote de terreno	B. El Piloto	1.128
12.11.1942	Hipólito Berney	Lote de terreno	B. El Piloto	1.200
26.01.1943	Luis González	Tres lotes	ClL.21 Cra.1 y 2	2.175
11.02.1943	Neonilde Rengifo	Lote de terreno	Cra.2 N ClL.21 y 22	800
27.03.1943.	Alfonso Escobar	Lote de terreno	B. El Centenario	10.800
11.05.1943	Alfredo Roja	Lote de terreno	B. Versalles	1.947
25.05.1943	Gonzalo Giago	Lote de terreno	ClL.22 N ClL.2 N	1.200
03.07.1943	Waldina Arana	Lote de terreno	B. Versalles	6.903
09.07.1943	Matías Breivink	Lote de terreno	B. Versalles	492
13.07.1943	Horacio Díaz	Lote de terreno	Cra.1 ClL.22 y 23	8.500
23.07.1943	Juan Saso	Lote de terreno	B. Versalles	4.553
27.07.1943	Joaquín, José, Ana y María Vallejo	Lote de terreno	B. Versalles	12.500
16.09.1943	Eusebio Totes	Lote de terreno	B. Versalles	675
20.09.1943	Ana Mondragón	Lote de terreno	Cra.2 con ClL.22	1.000
22.09.1943	Dolores Ramos	Lote de terreno	Cra.2 N. ClL.23 N	439
27.09.1943	Rafaela Blanco	Lote de terreno	Cra.2 con ClL.23 N	1.282
01.10.1943	Mario Saa	Lote de terreno	B. Versalles	3.762.
19.10.1943	Hernán Maldonado	Lote de terreno	Cra.1 con ClL.21	5.500
.

Tabla 9. (continuación)

22.11.1943	Joaquín Fajardo	Lote de terreno	B. Versalles	2.820
07.12.1943	Hernando González	Lote de terreno	B. Versalles	3.328
29.08.1944	Cooperativa Ferroviaria del Pacífico Ltda.	Lote de terreno	-	30.000
29.08.1944	Cooperativa Ferroviaria del Pacífico Ltda.	Lote de terreno	-	1.800
Total				149.254

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 86, 442, 495, 910, 921, 924, 1069, 1114, 1136, 1370, 1374, 1480 y 1659 de 1941; núm. 136, 524, 770, 836, 1012, 1092, 1367, 1908 y 2062 de 1942; N° 165, 292, 666, 977, 1084, 1395, 1441, 1458, 1525, 5557, 1920, 1939, 1957, 1998, 2036, 2152, 2451 y , 2588 y 2672 de 1943; y núm. 2280 y 2281 de 1944.

Se observa en la Tabla 9 que la comerciante presentó un desarrollo significativo en relación con la actividad de venta, indicando con ello que, dichos registros en esta actividad demuestran los picos más altos (40 registros de venta) que se han generado en relación con este negocio durante todos los períodos presentados a lo largo de este artículo.

Por otra parte, según los objetos en venta presentados en la tabla, todos tienen la característica de ser “lotes de terreno”, los cuales se ubican principalmente en barrios nuevos o en proceso de formación, como por ejemplo, el barrio o urbanización Versalles, Galilea y la dirección que comprende la Carrera 1 o 2 con Calles 22 o 23, cerca de los terrenos del barrio Jorge Isaacs, no obstante, aunque en menores cantidades también se encuentran barrios como El Manicomio, El Piloto o El Centenario.

Ahora bien, en relación con los comerciantes Garcés Giraldo, ellos también generaron importantes registros durante la década de los cuarenta, a continuación se presentarán los datos de compras y ventas por parte de éstos:

Tabla 10. Compras y ventas de bienes raíces por los hermanos Garcés Giraldo durante la década del 1940

Compras					
Fecha	Comprador	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor en pesos
18.03.1940	Jorge Garcés Giraldo	Antonio Crespo	3 lotes de terreno	B. El Centenario	700
15.04.1941	Julia Garcés Giraldo	Carlos Sardi	Lote de terreno	Cra.11 Cl.18 y 19	1.540
Inversión Total					2.240
Ventas					
2012.1940	Álvaro, Jorge y Diego Garcés Giraldo	Armando Garcés G. y Mary Eder	Predio rústico	Cerca de Yumbo	480
16.08.1941	Jorge Garcés Giraldo	Ezequiel Perea	Lote de terreno	B. Jorge Isaacs	220
04.05.1942	Jorge Garcés Giraldo	Ignacio Home	Lote de terreno	B. Jorge Isaacs	2.062
31.01.1944	Soc. Garcés Giraldo Hnos.	Paulina Vargas	Casa	Cra.3 Cl.17 y 18	7.000
11.12.1944	Soc. Garcés Giraldo Hnos.	Cementos del Valle	Lote con 22 plazas	Puerto. Isaacs	42.000
Total					139.762

Fuente: AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 278 y 1516 de 1940; núm. 414, 986 de 1941; núm. 702 de 1942; y núm. 248 y 3341 de 1944.

Según la Tabla 10, el negocio de propiedad raíz de los hermanos Garcés Giraldo durante la década de los cuarenta, no resultó ser tan exitoso como el de su madre Emma Giraldo, pues como vimos anteriormente, para este mismo período, la comerciante registró ventas de 40 registros (ver Tabla 9), en tanto, los hermanos Garcés Giraldo aumentan las compras y ventas en este negocio a nombre de las sociedades comerciales a las cuales se encontraban anexos en la década de los cuarenta, cabe destacar, que dentro de dichas sociedades se incluye también al señor Jorge Garcés, veamos algunos registros en relación con ello:

Tabla 11. Compras y ventas de bienes raíces a nombre de sociedades comerciales durante la década de 1940

Compras					
Fecha	Soc. Comercial compradora	Vendedor	Objeto	Ubicación	Valor en pesos
07.11.1940	Jorge Garcés B. e hijos	Julia Garcés de Obregón	3 lotes de terreno	Urbanización Bellavista	5.820
20.09.1940	Jorge Garcés B. e hijos	Diego y Jorge Garcés G.	Lote de terreno	B. Sucre	70.000
16.09.1942	Jorge Garcés B. e hijos	Julia Garcés de Obregón.	Lote de terreno	Cra.11 Cl.18 y 19	5.820
Inversión Total					81.640
Ventas					
28.08.1941	Jorge Garcés B. e hijos	Compañía de Combustibles Ltda.	Lote de terreno	Cra.5 Cl.25	18.000
20.11.1942	Jorge Garcés B. e hijos	Luis Polanco	Lote de terreno	Galilea	1.950
05.12.1942	Jorge Garcés B. e hijos	Matías Breivink	3 Lotes de terreno	Galilea	7.500
12.01.1943	Jorge Garcés B. e hijos	Rafael Cifuentes	Lote de terreno	Versalles	4.221
11.02.1943	Jorge Garcés B. e hijos	Miguel Payán	2 lotes de terreno	Versalles	7.476
08.04.1943	Jorge Garcés B. e hijos	Emma Giraldo de Garcés	2 lotes de terreno	Uno en Galilea otro Vernaza	250.000
Total					289.147

Fuente: AHMC, Escribano-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 1302 y 1195 de 1940, núm. 1039 de 1941; núm. 1534, 1961 y 2063 de 1942; y núm. 60, 297 y 752 de 1943.

A pesar que la Tabla 11 presenta solamente tres registros en compras y seis en ventas, éstas aumentan el movimiento comercial de bienes a los comerciantes. Cabe

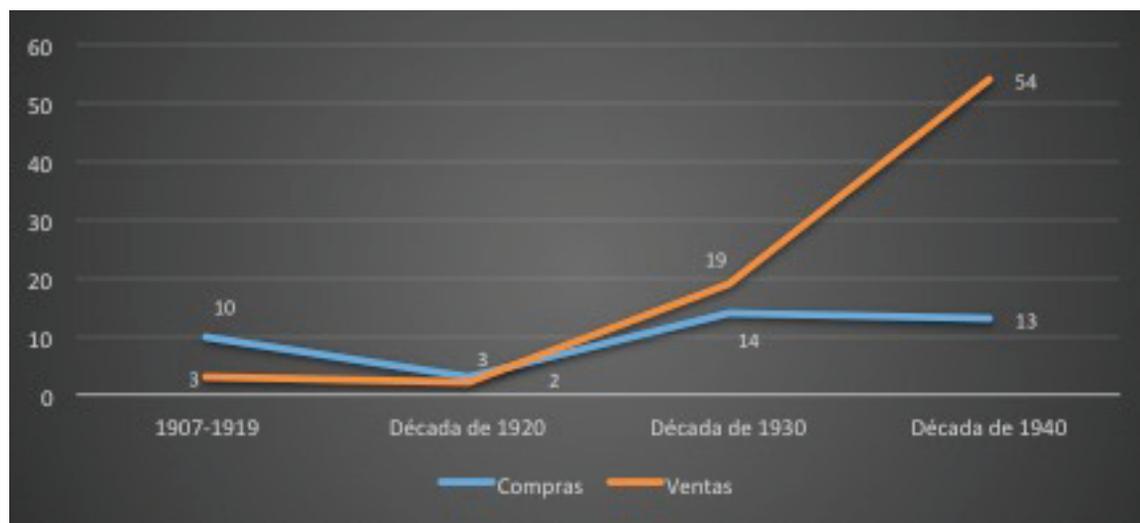
indicar, que de esta manera se identifica en algunas propiedades realizadas en la actividad de compra, el traspaso de capitales, pues se identifica que la sociedad vendedora es Jorge Garcés B. e hijos pero sus compradores son los mismos integrantes de la familia Garcés Giraldo. Según lo anterior, vale la pena anotar que como indica Rubi Mejía (2011, 201), este tipo de actividades era muy común en los comerciantes de la época, pues optaban por transferir bienes de compañía a compañía o de compañía a individuos allegados a éstas, con el fin de compartir los riesgos con sus socios o familiares.

Finalmente, como se pudo mostrar en los registros de comerciantes como Jorge Garcés, Emma Giraldo, hermanos Garcés Giraldo y las sociedades comerciales a las cuales éstos se encontraban anexos, la década de los cuarenta resultó ser para estos comerciantes un período de ascenso significativo en relación con el negocio de bienes raíces, ello en comparación con el desarrollo generado durante los períodos inmediatamente anteriores.

Ahora bien, si recordamos lo observado a lo largo de este artículo, nos damos cuenta que Jorge Garcés comenzó su actividad de compra y venta de bienes a principios de la década 1910 y continuó con ellos hasta inicios de la década del veinte, tras su partida a Londres, aunque sus compras y ventas no desaparecieron, éstas se redujeron con su ausencia. Posterior a ello, con su llegada a Colombia en la década del treinta, su negocio no sólo se reactivó, sino que además de ello, logró incluir a su esposa e hijos en el mercado de bienes, lo cual hizo que los miembros de la familia Garcés Giraldo conformaran una empresa de propiedad raíz, cabe destacar que, esto no se evidenció a través de algún registro legal pero si se identificó según el comportamiento comercial que presentó esta familia. Más adelante, tras una nueva década, este negocio continuó con más éxitos a comparación con el período anterior, pues se presentó un significativo movimiento en este mercado.

A modo de cierre, y teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, sería interesante entonces mostrar el desarrollo de este negocio como una empresa de bienes raíces a través de los períodos señalados, para ello, a través del Gráfico 1 se presenta la suma total de las actividades de compra y venta de bienes raíces de todos los miembros involucrados en este negocio. Dicho gráfico se basará en los datos arrojados en las Tablas 3-11.

Gráfico 1. Desarrollo comercial en compras y ventas de la empresa de bienes raíces durante la primera mitad del siglo XX



Conclusiones

La empresa de bienes raíces constituida por Jorge Garcés a principios del siglo XX, se formó inicialmente a partir de dos factores fundamentales; el primero, tiene que ver con el capital previamente acumulado en su local comercial de medicamentos, y no como se pensaría inicialmente, a través de las adjudicaciones herenciales, y en segundo lugar, debido a algún tipo de préstamo realizado a través de casas bancarias o a particulares.

Una vez constituida esta nueva empresa, Garcés Borrero decidió involucrar a su familia en ella, no con el objetivo de anexar a sus miembros como posibles herederos de su patrimonio, sino como potenciales fuentes de producción, pues a la larga, lo que buscaba con su empresa, era obtener trabajadores que brinden resultados y utilidades, y nada mejor que su esposa e hijos. Esta idea resultó tener un éxito inesperado, pues como se pudo observar, sin la colaboración de su familia, la empresa de bienes raíces, jamás hubiera alcanzado los movimientos significativos que se obtuvieron bajo este tipo de mercado.

Frente a lo anterior, surge entonces el siguiente interrogante ¿cómo se manejaba el mercado de los bienes en ciudades como Cali? Como se ha venido diciendo, tanto las compras como las ventas de los bienes se fueron generando según las oportunidades que el mercado brindaba, las disponibilidades de capital y la conveniencia de intereses, ello se adquiriría entonces, bajo una valorización que se debía a una constante inversión de capital, con el fin de lograr un aumento en la producción y de la productividad, y convertirse, por lo tanto, en una fuente segura de beneficios. Esa fuente “segura de beneficios”, ayudó al ascenso como comerciante y empresario a Jorge Garcés, pues fue a través del mercado de los bienes que negocios como su droguería y laboratorio farmacéutico, lograron permanecer activos durante varias décadas, ello se dio principalmente, debido al flujo constante de dinero diario que se concluía con cada negocio de compra y venta de las propiedades.

Sin embargo, al responder el anterior cuestionamiento, inmediatamente surge uno nuevo ¿el negocio de bienes fue una simple oportunidad de mercados, o fue espera, astucia o decisión racional del empresario? Como pudimos analizar a lo largo de este artículo, se evidencia que fue una combinación tanto de las oportunidades como de la racionalidad frente al riesgo que el empresario presentaba, para ello, vale la pena citar una definición de empresario que se ajusta a las características de Jorge Garcés en relación con este tipo de actividades, ya que era un empresario “cuya intervención activa transformaba lo indeterminado en multiplicidad de posibles, lo que simplemente adviene en situación de elección, el evento en coyuntura, el azar en la razón”(Vérin 1986 citado por: Reguera 2008, 7).

Por otra parte, dentro de ese mercado de bienes, cualquier sujeto que tenía el capital, había adquirido un préstamo con casas bancarias, o tenía la posibilidad de endeudarse con la empresa de Garcés Borrero, era un posible comprador de propiedades dentro de este negocio. Lo anterior no implicó que dichos compradores resultaran ser solamente individuos de estratos económicamente altos, pues por lo que se identifica en los registros señalados durante todo el presente artículo, debido a la migración constante de individuos hacia la ciudad de Cali, se hizo necesario la construcción de vivienda para todo tipo de necesidades, por lo cual, muchas de las propiedades adquiridas fueron compradas no sólo por sujetos adinerados, sino

también empleados u obreros que tenían la posibilidad de adquirirlas. En relación con ello, también salta a la vista la importancia de identificar qué tipo de vivienda era asequible a las necesidades de diferentes individuos, por lo cual, el mercado de los bienes adquirió una gran variedad de opciones de vivienda, con el fin de ofrecer a la mayor cantidad de clientes sus productos, ello dependía entonces de los precios entre los cuales oscilaban las propiedades, los cuales respondían a la función de las expectativas de la economía a largo plazo y en función de factores coyunturales.

Por último, vale la pena señalar que, todo el proceso que llevó esta empresa, dio como resultado tras el fallecimiento de su fundador, la continuación por parte de su esposa e hijos, de sus actividades, presentándose significativos movimientos económicos durante toda la primera mitad del siglo XX. Dicha continuidad fue realmente sobresaliente, a tal punto que los hermanos Garcés Giraldo constituyeron una de las más importantes empresas constructoras en el Valle del Cauca, la Constructora Meléndez. Cabe indicar, que esta empresa se presentó en sus inicios con la constitución de la sociedad civil colectiva denominada “Garcés Giraldo Hermanos”, la cual fue creada en el año de 1942, donde cuyo objeto principal eran las:

Exportaciones agrícolas en todos sus aspectos y formas; compra y venta de bienes raíces urbanas o rurales; compra y venta de semovientes; compra y venta de maquinarias, herramientas y toda clase de elementos destinados a la agricultura; compra y venta de toda clase de bonos, cédulas y acciones comerciales, industrial y gubernativas; explotación de establecimientos agrícolas; compra y venta de toda clase de productos agrícolas y en fin toda clase de negocios relacionados con la agricultura y ganadería.³⁰

Esta sociedad concebida durante sus primeros años como una empresa dedicada a actividades ganaderas y agrícolas vio la necesidad presentada a través de la creciente economía de la ciudad, en impulsar aquellas ideas que su padre tuvo desde inicios del siglo XX, por ello logran constituir la ya conocida Constructora Meléndez. Frente a ello, sería interesante entonces realizar futuras investigaciones en relación con la continuidad que se presentó durante la segunda década del siglo XX, en lo que tiene que ver con la actividad de compra y venta de bienes.

30. AHMC, Escribanos-notarial, Notaría Primera, Escritura núm. 1891, 9 de noviembre de 1942, t. 25, f. 466.

Referencias

Altamirano, Graziella. 2010. *De las buenas familias de Durango. Parentesco, fortuna y poder (1880-1920)*. México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Mora.

Álzate, Libia. 1999. *Desarrollo urbano y modernidad de Santiago de Cali 1900-1930*. Trabajo de grado, Universidad del Valle.

Aprile-Gnisset, Jacques. 1992. *La ciudad colombiana. Siglo XIX y XX*. Bogotá: Biblioteca Banco Popular.

Archivo Histórico Municipal de Cali (AHMC), Escribanos-notarial, Notaria Primera, 1900-1944.

Arroyo, Jairo. 2006. *Historia de las prácticas empresariales en el Valle del Cauca. Cali 1900-1940*. Cali: Universidad del Valle.

Botero, Fernando. 2002. "Ricardo Olano Estrada (1874-1947): un empresario antioqueño de la primera mitad del siglo XX". En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, comp. Carlos Dávila, 479-511. Bogotá: Editorial Norma.

Bourdieu, Pierre. 2000. *Las estructuras sociales de la economía*. España: Editorial Anagrama.

Braudel, Fernand. 1985. *La dinámica del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.

Cagueñas Diego, Rodríguez Enrique, José Sáenz, Jaime Londoño, Julio Alonso y Carlos Patiño. 2013. *Forma de modernización regional en el suroccidente colombiano*. Cali: Universidad Icesi.

Diario Oficial de Colombia.1932. Bogotá: 22139, Noviembre 17.

Díaz, Pablo. 2004. “Tras las huellas del empresario schumpeteriano: el caso de José Martínez Rivas (1872-193)”. *Revista de Historia Económica*, 22: 39-64.

Erazo, María. 2013. *Los caminos del ascenso empresarial en Cali 1900-1944: el caso de Jorge Garcés Borrero*. Trabajo de grado para optar el título de Licenciada en Historia, Universidad del Valle.

Gaceta Municipal de Cali. 1917. Cali: 15, Enero 15.

García, Rodrigo. 2002. “Carlos E. Restrepo, el empresario (1867-1937)”. En: *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, comp. Carlos Dávila, 443-477. Bogotá: Editorial Norma.

Hora, Roy. 2012. “Los Anchorena: patrones de inversión, fortuna y negocios (1760-1950)”. *Revista ALHE (América Latina en la Historia Económica)*. 19: 37-66.

Jiménez, Susana.2009. *La arquitectura de Cali. Valoración histórica*. Cali: Universidad San Buenaventura.

Lizama, Gladys. 2006. “Francisco Martínez Negrete Alba, 1848-1906: una biografía empresarial tapatía”. *Revista ALHE (América Latina en la Historia Económica)*. 13: 77-107.

Loaiza, Gilberto, Dir. 2012. *Historia de Cali siglo XX. Tomo I Espacio Urbano*. Cali: Universidad del Valle.

Londoño, Jaime. 2002. “Lisando Caicedo: un empresario caucano”. En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, comp. Carlos Dávila, 407-439. Bogotá: Editorial Norma.

Meisel, Adolfo y Joaquín Vilorio. 2002. "Barranquilla hanseática: el caso de un empresario alemán". En: *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, comp. Carlos Dávila, 513-547. Bogotá: Editorial Norma.

Mejía, Rubi. 2011. *El riesgo y la historia empresarial antioqueña. Tres casos de estudio*, Medellín: Universidad Eafit.

Ocampo, José Antonio, y Montenegro, Santiago. 1984. *Crisis mundial, protección e industrialización*. Bogotá: Fondo Editorial Cerec.

Ordóñez, Luis. 1998. *Industrias y empresarios pioneros. Cali 1910-1945*. Cali: Universidad del Valle.

Posada, Eduardo. 1987. *Una invitación a la historia de Barranquilla*. Bogotá: Fondo Editorial Cerec.

Posada, Eduardo. 2005. "Karl C. Parrish, un empresario colombiano en los años veinte". *Boletín Cultural y Bibliográfico*. 23: s.p.

Reguera, Andrea. 2008. "Empresario de ayer, de hoy y de siempre. Un recorrido latinoamericano por sus formas espacio-temporales". *Revista ALHE (América Latina en la Historia Económica)*. 32: 9-28.

Reguera, Andrea. 2006. *Patrón de estancias. Ramón Santamarina: una biografía de fortuna y poder en La Pampa*. Buenos Aires: Eudeba.

Ripoll, María Teresa. 2002. "Las redes familiares y el comercio en Cartagena: el caso de Rafael del Castillo & Compañía. (1861-1960)". En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, comp. Carlos Dávila, 549-591. Bogotá: Editorial Norma.

Romero, José Luis. 1999. *Latinoamérica: las ciudades y las ideas*. Medellín: Universidad de Antioquia.

Safford, Frank. 2002. “El comercio de importación en Bogotá en el siglo XIX: Francisco Vargas, un comerciante de corte inglés”. En *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, comp. Carlos Dávila, 375-406. Bogotá: Editorial Norma.

Schumpeter, Joseph Alois. 1944. *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Toro, Constanza. 1998. “Medellín: desarrollo urbano 1880-1950”. En *Historia de Antioquia*, eds. y coord. Jorge Orlando Melo, 299-306. Medellín: Suramericana de Seguros.

Valdivia, Luis. 1992. *Economía y espacio en el Valle del Cauca 1850-1950*. Cali: Universidad del Valle.

Vásquez, Edgar. 2001. *Historia de Cali en el siglo XX. Sociedad, economía, cultura y espacio*. Cali: Editorial Universidad del Valle.

