

tiempo & economía

Historia Económica, Empresarial y del Pensamiento

ISSN: 2422-2704

DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/issn.2422-2704>

Vol. 4 N.º 1

I semestre 2017



 EDITORIAL
UTADEO

tiempo&economía

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Carrera 4 N° 22-61, módulo 29, oficina 203
Tel: (571) 2427030 Ext. 3132
tiempoyeconomia@utadeo.edu.co
Bogotá D. C., Colombia

ISSN: 2422-2704

DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/issn.2422-2704>

Cecilia María Vélez White

Rectora

Margarita María Peña Borrero

Vicerrectora Académica

Nohemy Arias Otero

Vicerrectora Administrativa

Fernando Copete Saldarriaga

Decano

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Leonardo Pineda Serna

Director de Investigación, Creación y Extensión

Daniel Mauricio Blanco Betancourt

Jefe de Publicaciones

In-House Tadeísta

Diseño

Pamela Montealegre

Correctora de estilo

Mary Lidia Molina Bernal

Diagramación

Vol. 4 N.º 1 enero-junio de 2017

tiempo&economía es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.

El contenido de los artículos publicados es responsabilidad únicamente de los autores y no compromete la posición editorial de la Universidad.

Actualmente el contenido está incluido en SSRN, Academia.edu, EconPapers, Dotec, Repec - Ideas, Google Scholar



TiempoyEconomía is licensed under a

[Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional License.](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

Creado a partir de la obra en <http://revistas.utadeo.edu.co/index.php/TyE/index>

Salomón Kalmanovitz

Editor

Giuseppe De Corso

Coordinador Editorial

Juan Carlos García Sáenz

Asistente Editorial

Comité Editorial

Andrés Álvarez

Universidad de los Andes - Colombia

Decsi Arévalo

Universidad de los Andes - Colombia

Carlos Brando

Universidad de los Andes - Colombia

Mario Cerutti Pignat

Universidad Autónoma de Nuevo León - México

Xavier Durán

Universidad de los Andes - Colombia

Stefania Gallini

Universidad Nacional de Colombia - Colombia

Óscar Granados

Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano - Colombia

Sandra Kuntz

El Colegio de México - México

Jorge Orlando Melo

Investigador independiente - Colombia

José Antonio Ocampo

Columbia University - EE.UU.

María Teresa Ramírez

Banco de la República - Colombia

James Torres

Universidad Nacional de Colombia - Colombia

Joaquín Vilorio de la Hoz

Banco de la República - Colombia

Comité Científico

Susana Bandieri

Universidad Nacional del Comahue - Argentina

Diana Bonnett

Universidad de los Andes - Colombia

Marcelo Buchelli

University of Illinois at Urbana-Champaign - EE. UU

Carlos Contreras Carranza

Pontificia Universidad Católica del Perú - Perú

Carlos Marichal Salinas

El Colegio de México - México

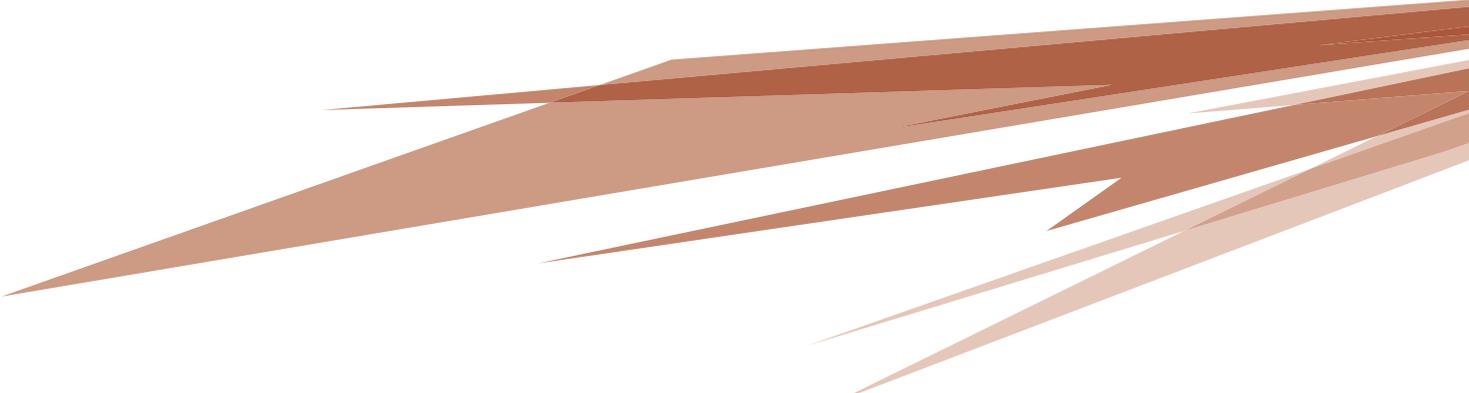
Graciela Márquez Colín

El Colegio de México - México



La revista *tiempo&economía* es una publicación electrónica semestral, que tiene por objeto principal divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, de empresarios y, así mismo, de las ideas administrativas, económicas y contables de Colombia, la región y el mundo.

tiempo&economía es una revista plural e interdisciplinaria que busca someter a discusión los avances teóricos y metodológicos que sobre estos temas se producen, con el fin de contribuir a conformar una comunidad académica congregada alrededor de los temas tratados en la revista. Es editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.





Contenido

Editorial

Salomón Kalmanovitz 7

ARTÍCULOS

La gruesa decimal en Michoacán y la creación de la contaduría de diezmos, 1824-1835

Obed López Arriaga 9

José María Sierra: las rentas públicas estatales y la concentración patrimonial de la riqueza en Colombia (1877-1909)

Elber Berdugo 27

Redes sociales en la financiación de la industrialización Antioqueña (1880-1930)

Sioux Fanny Melo León 55

Empresas do comércio “em grosso” na economia de Goiânia, cidade em formação (1933-1963)

Dulce Portilho Maciel 85

Análisis de la producción y del comercio de maquinaria agrícola argentina en la competencia regional (2002-2014)

Daniel Andrés Bil 101

RESEÑA

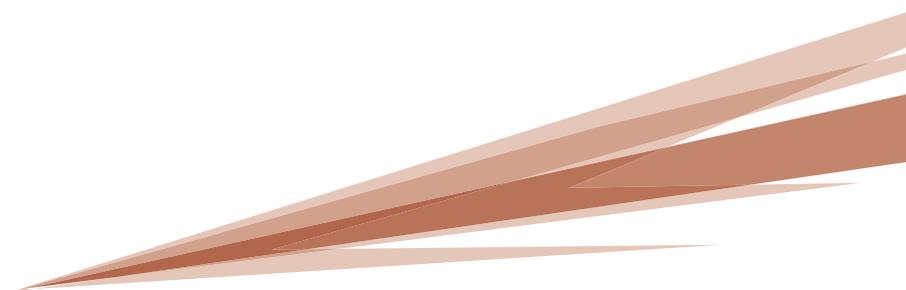
Reseña. La imperiosa necesidad. Crisis y colapso del Erario de Nueva España (1808-1821). De Ernest Sánchez Santiró.

José Joaquín Pinto 125

NOTAS. Alvi Geminelli: un economista herético

Giuseppe De Corso 129

Instrucciones a los autores 131



Editorial

tiempo&economía entra a su cuarto volumen con este nuevo número que corresponde al primer semestre de 2017. El primer ensayo que presentamos es de Obed López, quien analiza la actividad fiscal y administrativa del diezmo en Michoacán, que pasó de ser un impuesto del antiguo régimen que iba a financiar las actividades de la Iglesia a uno administrado por la autoridad civil de las nuevas entidades; el diezmo laico alcanzó un peso importante en el recaudo durante los primeros años de la Primera República Federal.

El segundo artículo es de Elber Berdugo y se titula “José María Sierra: las rentas públicas estatales y la concentración patrimonial de la riqueza en Colombia (1877-1909)”. En el origen de la acumulación de capital en Colombia se destacan varios empresarios que lograron obtener concesiones para la administración de las rentas estatales y ellas les permitieron expandirse geográficamente por el territorio civilizado de la época. Pepe Sierra fue precisamente uno de los mayores concesionarios que logró administrar unas rentas públicas importantes como las del aguardiente, tabaco, degüello, la sal y el hielo, derivando de ese cuasimonopolio grandes ganancias. Sierra logró contratos en Antioquia, Bogotá, Cundinamarca, Boyacá, Tolima, Cauca, Santander, la Costa Atlántica y Panamá con los que se enriqueció considerablemente. Él aplicó estos capitales a la actividad de finca raíz alrededor de la capital, convirtiéndose en el hombre más rico del país entre 1905 y 1925.

El tercer artículo es “Redes sociales en la financiación de la industrialización Antioqueña (1880-1930)”, de Sioux Fanny Melo, quien hace el análisis de grupos de empresarios en tres sectores económicos —comerciantes, banqueros e industriales— para identificar el tránsito de recursos hacia la industrialización que tuvo lugar en la región de Antioquia en Colombia entre 1880 y 1930. Melo encuentra que predominó la relación comerciante industria y que fue menor el financiamiento que pudo provenir de los bancos; ella muestra también el importante peso que tuvieron las relaciones familiares en los negocios.

Dulce Portilho Maciel publica “Empresas do comércio “em grosso” na economia de Goiânia, cidade em formação (1933-1963)” que hace el recorrido de los primeros treinta años de la ciudad de Goiânia que fuera fundada en 1933 para servir de capital al estado de Goyaz en Brasil y destaca su dinámica comercial minorista, más centrada en el dinámico mercado de la ciudad que en la distribución para el resto del territorio.



En su "Análisis de la producción y del comercio de maquinaria agrícola argentina en la competencia regional (2002-2014)", Damián Bil analiza la historia reciente del sector de maquinaria agrícola argentino, que fuera señalado por el gobierno como puntal de un nuevo modelo productivo, basado en la dinámica de las exportaciones a países como Venezuela y Rusia. No obstante, la crisis de 2014 puso de presente los problemas de productividad y escasa innovación que la actividad nunca pudo superar.

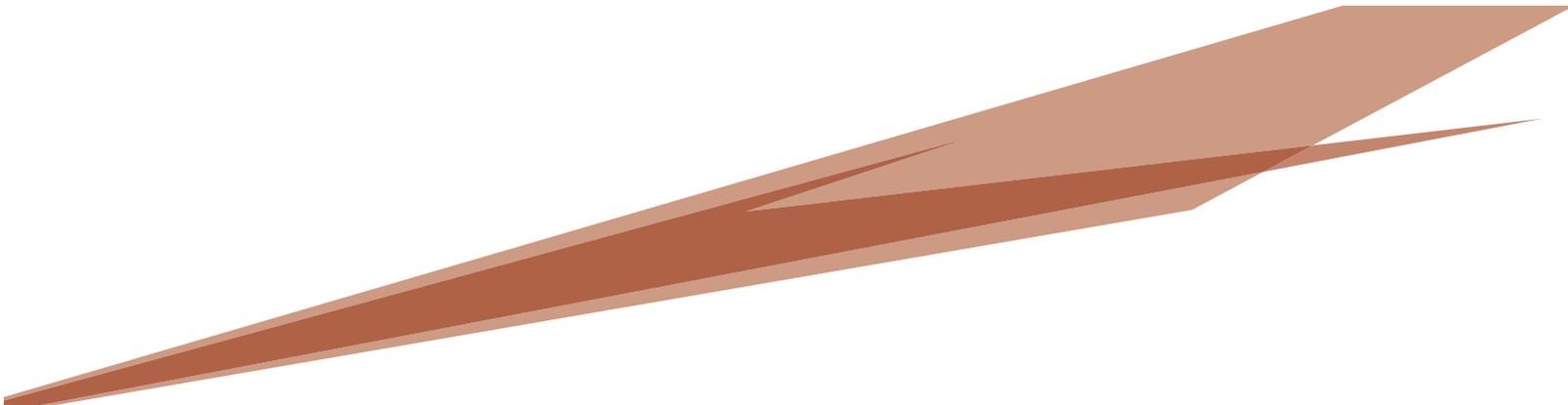
En la sección de reseñas, José Joaquín Pinto analiza el libro *La imperiosa necesidad. Crisis y colapso del Erario de Nueva España (1808-1821)* de Ernest Sánchez Santiró, quien introduce un análisis innovador para dar cuenta de la dinámica de la guerra que tuvo impactos diferenciados sobre la economía y sobre las cuentas de la Real Hacienda, añadiendo a una nueva literatura sobre la economía y la fiscalidad en tiempos de las guerras de Independencia, de la cual Pinto es un destacado exponente.

Por último, Giuseppe de Corso hace la presentación del historiador económico italiano, Alvi Geminelli, quien se ha destacado por una extensa obra, desconocida en la América Latina. Su enfoque heterodoxo para medir la riqueza nacional por fuera de las cuentas nacionales y su ingenio para tratar temas como el resurgimiento de China o su balance sobre el pensamiento económico contemporáneo lo alojan en la escuela de los pensadores contrarios a la tradición económica anglosajona, como Friedrich List, Werner Sombart o Carl Schmit.

Salomón Kalmanovitz

Editor

DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1193>



La gruesa decimal en Michoacán y la creación de la contaduría de diezmos, 1824-1835

The Tithe in Michoacan and the Creation of the Accountancy of Tithe, 1824-1835

Obed López Arriaga

Maestro en Historia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México, y
candidato a doctor en Historia Económica, Universidad de la República, Uruguay
<http://orcid.org/0000-0003-4063-3315>
obedlop59@gmail.com

Fecha de recepción: 31 de julio de 2016

Fecha de aceptación: 13 de diciembre de 2016

Sugerencia de citación: López Arriaga, O. (2017). La gruesa decimal en Michoacán y
la creación de la contaduría de diezmos, 1824-1835.
tiempo&economía, 4(1), 9-26, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1185>

RESUMEN

El presente artículo pretende analizar la actividad fiscal y administrativa del diezmo en Michoacán, a partir de la cesión del derecho de recaudación y usufructo de dicho impuesto por parte de la federación a las nuevas entidades. Asimismo, busca exponer la incursión de la autoridad civil del estado de Michoacán, cuyo propósito fue hacer eficiente la recolección del mencionado gravamen, por medio de la instauración de la oficina denominada Contaduría de



Diezmos, encargada de administrar los recursos provenientes de rentas eclesiásticas durante los primeros años de la Primera República Federal.

El trabajo corrobora la importancia del diezmo, impuesto de antiguo régimen vinculado directamente con las autoridades eclesiásticas, el cual también fue rentable para el gobierno michoacano en comparación con otros impuestos de carácter civil.

Palabras clave: contaduría, diezmo, finanzas, Michoacán, República

Códigos JEL: H83, H71, H6, P25, H70

ABSTRACT

This paper seeks analyze the fiscal and financial activity about the tithe in Michoacan, starting with the transfer of the right from federal government to the new states of the nation to collect and enjoy the income from this tax. Another purpose of this paper was expouse the intervention of the government of Michoacan, about the rentability of the tax through the creation of a new civil office called Contaduría de Diezmos, the office was incharged of managing the resources from the ecclesiastic rents during the period of the first federal republic.

This work corroborates the importance of tithe, the old regime tax directly linked to ecclesiastical authorities, which was also profitable for the Michoacan government in comparison to other civil taxes.

Keywords: Accountancy, Tithe, Finances, Michoacan, Republic

JEL Codes: H83, H71, H6, P25, H70

Introducción

En sus orígenes, el diezmo fue un cobro llevado a cabo en las naciones católicas de Europa para la manutención de las instituciones eclesiásticas. Era una renta aplicada a todos los ingresos como una obligación moral y pagada en especie. Posteriormente se determinó la retribución monetaria obligatoria dirigida principalmente a los productos agrícolas, las tasas variaron según la naturaleza y clase del producto, así se consolidó la renta decimal hacia finales del siglo XII (Tedesco, 2014, p. 50).

En el siglo XVI, por bula del papa Alejandro VI, se cedió a los reyes católicos el derecho sobre el cobro del diezmo de todos los moradores de las islas y provincias americanas, con la condición de que la Corona se encargara de solventar los gastos para la edificación de las Iglesias¹ en América y cubrir todas las necesidades de la evangelización. El diezmo era la décima parte de la cosecha o del valor de la cría y sus derivados, que debía ser entregada a la Iglesia secular por todos los agricultores y ganaderos (Silva, 2001, p. 266).

En relación a la parte operativa sobre la recaudación del diezmo, la Iglesia utilizaba dos modalidades primordialmente: la administración directa o el arriendo de las unidades. El administrador eclesiástico se encargaba de recoger el porcentaje, venderlo y de ahí deducía sus honorarios equivalentes al ocho por ciento, para finalmente entregar el sobrante a los jueces hacedores. Cuando se trataba de un arrendamiento, el arrendatario tenía que calcular la producción para no fracasar a causa de una mala cosecha o la fluctuación en el precio de algún producto.

Los diezmos habían sido manejados por las Iglesias desde los inicios del periodo virreinal; sin embargo, fueron incluidos en la real ordenanza y recibieron un trato como impuestos propios del rey. A partir del artículo 168 se empieza a hablar de este, recordando los pasajes sobre la concesión de ese derecho por el papa Alejandro VI, quien especificaba que pertenecían al rey los diezmos de las indias, bajo la condición de asistir a las Iglesias con recursos suficientes para la manutención del culto divino, prelados y demás ministros (Jaramillo, 1996, p. 87). Estos lineamientos fueron los que más tarde agudizarían el conflicto entre autoridades civiles y eclesiásticas por la defensa de los derechos sobre el mismo.

Este trabajo hace énfasis en el ingreso por concepto de diezmo y su administración desde las autoridades civiles del estado de Michoacán.² Para ello, es necesario exponer los cambios y continuidades en la operatividad y distribución del impuesto durante el tránsito del viejo régimen al nuevo, con la finalidad de señalar en qué momento el gobierno estatal decidió interferir y agudizar su intervención en la recolección del mismo. Con lo anterior, se evidenció la aportación de la gruesa decimal para esta entidad y las problemáticas generadas en su interior debido a la tensión entre la iglesia michoacana y el gobierno civil.

De igual manera, este estudio permite ampliar la discusión en torno a la autonomía fiscal obtenida por los estados de la nueva nación (México) a partir de 1824, demostrando el carácter heterogéneo de la conformación del aparato fiscal conforme a las diferencias regionales, pues

1 En este artículo, el término Iglesia con mayúscula se refiere a la institución en su totalidad, en cambio iglesia en minúscula se utiliza para denotar la autoridad eclesiástica michoacana.

2 Por estado en minúscula se refiere al gobierno civil de la entidad de Michoacán.



cada entidad se facultó para legislar la administración sobre sus impuestos, de acuerdo a sus necesidades y características productivas, como puede verse en el caso michoacano.

El diezmo, ¿cuánto para la Hacienda Pública?

Respecto a la distribución de la gruesa decimal, todos los trabajos consultados coinciden en plantear que fue concedida por la Iglesia a los Reyes Católicos para que estos últimos cobraran a través de las catedrales el 10% de lo producido en las tierras conquistadas. Del total recaudado se extraían dos cuartas partes para el prelado y cabildo; las otras dos se dividían entre nueve, de las cuales dos novenas partes pertenecían al rey, tres se destinaban a la construcción de la Catedral de México y el resto para el salario de los curas.

Con la Reforma de Intendentes, las rentas eclesiásticas pasaron a ser administradas por la Corona debido a la observación de Gálvez, quien se percató del desorden y decidió implementar una nueva modalidad donde se cumplieran los convenios hechos con las Iglesias. De acuerdo a lo señalado por el visitador, de 15.800 pesos obtenidos en 1764 del arrendamiento en el obispado de Valladolid, los ingresos ascendieron a 24.000 pesos en 1771. Una vez que el ramo pasó a ser administrado por la Real Hacienda, la totalidad de lo colectado logró centralizarse a partir de 1782 por medio de la figura de los ministros de la misma, quienes fueron los encargados de hacer el cobro correspondiente, pese a que las iglesias aún podían arrendar la recaudación de este ingreso (Jáuregui, 1999, p. 73).

A lo largo del periodo virreinal, la delimitación fiscal eclesiástica se realizaba a través del obispado —entendido como un espacio geográfico-administrativo—, el cual se dividía en jurisdicciones o distritos decimales llamados diezmarías (España), dezmatórios, colecturías o administraciones (Nueva España) y estaban destinadas al cobro o arrendamiento del diezmo en las unidades productivas como haciendas y ranchos, con previo registro y conocimiento de su totalidad existente y producción. Cada obispado presentaba un sistema fiscal propio sujeto a los límites marcados por la legislación general sobre el diezmo, así como al cuerpo de normas y prácticas constituidas por decretos sinodales, acuerdos capitulares y costumbres arraigadas (Tedesco, 2014, p. 72).

Este sistema decimal de recaudación, administración y distribución se encontraba regulado desde la catedral, donde se organizaba, controlaba y dirigía todo el proceso de gestión de las jurisdicciones o distritos decimales del obispado (colecturías) y de sus rendimientos. Los dos jueces hacedores, designados por el obispo y el cabildo catedral, se encargaban del nombramiento de los recaudadores en cada distrito. Si el cobro era directo, establecían las formas en que debía realizarse la recolección del diezmo y el registro de las partidas, vigilaban estrechamente la labor de comercialización de los productos y verificaban las cuentas presentadas. Cuando se optaba por el arrendamiento o subasta de los dezmatórios, fijaban el valor de los diezmos rematados, fiscalizaban las diferentes posturas, designaban al ganador y controlaban el pago puntual del monto establecido. La contaduría del cabildo eclesiástico era la responsable del cálculo y distribución de la fracción del diezmo que correspondía a cada funcionario. La Clavería fungía como tesorería del sistema decimal, era allí donde se remitían los rendimientos monetarios del impuesto. Esta oficina era administrada por dos claveros,

nombrados por el cabildo responsable para realizar los pagos a los empleados según las instrucciones de la contaduría (Tedesco, 2014, p. 73).

Para finales del siglo XVIII e inicios del XIX, no se observan cambios durante la transición del viejo régimen al nuevo respecto al reparto del diezmo, pues se continuó la distribución en cuatro partes. De estas, dos se destinaban para el cabildo eclesiástico (obispo y catedral) y las dos partes restantes se dividían en nueve: cuatro para salarios de curas, tres para construcción de iglesias y dos para la Real Hacienda. Sin embargo, en lo referente a las demás rentas eclesiásticas, de las cuales un porcentaje también pertenecía al gobierno, se refieren algunas modificaciones. Por ello, es necesario puntualizar que a la Hacienda Pública local ingresaban otros recursos de la corporación que no dependían del diezmo, como las vacantes mayores y menores: las primeras eran aquellos recursos que ingresaban a los obispados y las segundas correspondían a lo devengado por las iglesias. Estas últimas se arrendaban a particulares cuando el titular llegaba a faltar. De igual modo, otra renta perteneciente al erario público eran las llamadas medias anatas o mesadas eclesiásticas definidas como una contribución impuesta a los oficios (Fonseca y Urrutia, 1845, p. 15).

Se debe recordar que a lo largo del viejo régimen, los recursos obtenidos por las rentas eclesiásticas eran remitidos a través de la Junta General de Diezmos a la Real Hacienda, es decir, los recursos de los gobiernos locales eran consignados al gobierno general. Posteriormente, durante el Pacto Federal, lo recaudado por concepto de derechos eclesiásticos pasaría a manos de los estados libres y soberanos para su recaudación y usufructo. Igualmente, la delimitación territorial no tuvo modificaciones, las nuevas medidas fueron la creación de la Contaduría de Diezmos por parte de las entidades, así como el envío de funcionarios estatales a las oficinas administradoras y recaudadoras (Hacedurías) ubicadas en las iglesias.

Particularidades y reorganización administrativa de la gruesa decimal en Michoacán durante el periodo republicano

Como se ha mencionado, las unidades productivas —como haciendas y ranchos— son un aspecto fundamental para entender la magnitud de una renta como el diezmo. A fines del periodo virreinal predominaba en Michoacán la gran propiedad: de acuerdo al censo de Revillagigedo, en la intendencia de Valladolid se ubicaban 426 haciendas, 1243 ranchos y 266 pueblos. Por ello, en la actividad económica, la hacienda era la unidad productiva por excelencia, pues eran redituables, poseían gran extensión territorial y controlaban el uso del agua para la producción agrícola y ganadera. Así, la economía de Michoacán giró en torno a la agricultura y al procesamiento de algunos de sus derivados, lo que dio origen a la actividad agroindustrial cada vez más significativa en términos de recursos.

La vida económica de Michoacán, al iniciar el periodo independiente, se centraba en la misma estructura de la propiedad agraria heredada del periodo virreinal, no sufrió grandes cambios en el transcurso de la primera República Federal y continuó basada en la hacienda como unidad productiva fundamental en sus diversas modalidades de propiedad comunal, eclesiástica e indígena. Hacia 1822, la entidad contaba con 333 haciendas, 1356 ranchos y 110 estancias (Lejarza, 1822, pp. 90-135). El detrimento del aparato productivo cambió en años



posteriores: para el mismo año las ganancias de las haciendas incrementaron también por la disponibilidad de comprarlas y arrendarlas.

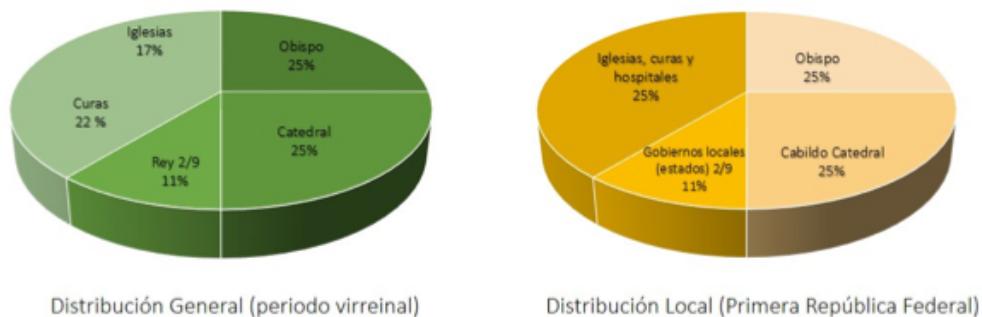
Cabe señalar que durante el periodo republicano, en la reciente Constitución Federal de 1824 no se profundizó en normativa alguna sobre el vínculo entre las autoridades civiles y eclesiásticas respecto a las finanzas sobre la gruesa decimal, ya que desde el reparto de rentas se acordó que serían los estados del país los encargados de administrar y usufructuar el porcentaje perteneciente a la autoridad civil.

En Michoacán ocurrió algo semejante, su constitución excluyó a los eclesiásticos de su participación en la administración del estado, no podían ser gobernadores, vicegobernadores y tampoco fungirían en los ayuntamientos por ser instancias civiles. Si bien en dicho documento no se mencionaron aspectos amplios en torno al diezmo, la autoridad eclesiástica recibía circulares que informaban los cambios en cuanto a manejo, análisis estadístico y administración de las rentas que, reiteraba la federación, serían competencia de la entidad (ACCM, Acta de cabildo, Libro 49, Faño 1825, foja 7 y 7v).

En el obispado de Michoacán, desde el viejo régimen el reparto de lo recaudado era anual: una parte se destinaba al obispo (cuarta episcopal), la cual correspondía al 25%. Otra cantidad de igual porcentaje le pertenecía al Cabildo Catedral (Mesa Capitular). El otro 50% se dividía en nueve partes: dos eran los novenos concernientes al rey (equivalentes al 11%) y el resto se destinaba para los curas, iglesias, parroquias y el hospital de la ciudad (véase gráfico 1) (Sánchez, 1994, p. 34).

Con la independencia se observó una continuidad en la repartición general de la gruesa decimal, sin embargo las dos novenas partes que pertenecían al rey quedaron sin destinatario; por ello, durante el periodo republicano, cuando la federación cedió los derechos del diezmo a las entidades, estas últimas se apropiaron de ese porcentaje (véase gráfico 1. (Guzmán, 2005, pp. 28-34).

Gráfico 1. Distribución de la gruesa decimal (nivel general y local)



Fuente: elaboración propia con base en Guzmán, 2005 y Sánchez, 1994.

A lo largo del periodo republicano, en Michoacán se buscó tener un control directo sobre los diezmos que le correspondían. Las primeras medidas fueron abolir las Hacedurías encargadas de la administración para sustituirlas por juntas de diezmos integradas en su mayoría por laicos. Desde el inicio de la actividad legislativa del Congreso Constituyente, hubo una discusión sobre el trato que se le otorgaría a la Iglesia: algunos argumentaban que no tendría que haber cambios, se debían continuar defendiendo las dos novenas partes que anteriormente le pertenecían al soberano, mientras otros consideraban que todo lo que estuviera vinculado con la Iglesia debería estar sujeto a modificación y reconsideración. Por el contrario, las autoridades eclesiásticas sostenían que ni el Congreso ni el gobernador estaban facultados para decidir sobre asuntos de la corporación, en tanto no se resolviera lo relacionado al ejercicio del patronato (Guzmán, 2005, p. 35).

Durante el nuevo régimen, en los arreglos del diezmo se observó un problema de clasificación y división del mismo. Desde el reparto de rentas entre la federación y los estados, el primero argumentaba que las entidades usufructuarían lo producido por diezmos, novenos, vacantes y anatas. No obstante, es necesario señalar que diezmo y novenos representaron el mismo ingreso, pues estos últimos eran los dos novenos que el gobierno civil siempre argumentó le pertenecían. Los dos novenos tuvieron su origen en la erección de las iglesias catedrales, esta cuota se derivaba de los diezmos y sus recursos también coadyuvaban al sostenimiento de los oficios eclesiásticos (Fonseca y Urrutia, 1845, p. XIX).

Para el estado de Michoacán, el primer registro sobre el diezmo correspondió a 1824, donde se observó que se continuaba con la vieja práctica de coleccionarlo en especie a través de las oficinas administrativas de los dezmatorios ubicados en diferentes puntos de la entidad (AHCM, Memoria de Gobierno, Hacienda, 1827). De acuerdo a la división departamental y a la jurisdicción territorial, los dezmatorios donde el gobierno puso mayor incidencia fueron: en el norte: Valladolid, Charo y Puruándiro; en el oriente: Zitácuaro Zinapécuaro, Maravatío, Taximaroa, Tuxpan e Indaparapeo; en el poniente: Zamora, Piedad, Ixtlán, Tlazazalca, Chilchota, y en el sur: Apatzingán, Tancitaro, Tacámbaro, Carácuaro (Silva, 2012, p. 31). Este proceso de colección disminuyó paulatinamente, pues en 1827, con la creación de la Contaduría de Diezmos, el estado focalizaría sus acciones en obtener ingresos monetarios por concepto del mismo (novenos) y vacantes mayores-menores.

Aunque el interés de la autoridad civil se enfocaría en los recursos netos, la recolección en especie continuó hasta la década de los treinta del siglo XIX, principalmente en zonas rurales. Por ejemplo, en Huetamo los contribuyentes solicitaban exenciones o modificaciones de los pagos cuando había pérdidas a raíz de procesos naturales que afectaban la producción, lo cual no desconocía su simpatía respecto al pago del diezmo que consideraban “justo para la Iglesia y los arrendatarios”. A las peticiones, la institución contestaba que “se les diezmaría únicamente sobre lo existente, pero que pese a las inclemencias del tiempo, ni los diezmeros ni los causantes debían prescindir del cobro”. Parte de su solicitud se justificaba mostrando el impacto de las sequías en las bajas del ganado y la insuficiencia de su producción para hacer un justo arreglo del diezmo, “ni con dos nacencias reponemos el mueble”. Igualmente, señalaban que su exacción no se hacía como era debido, pues “desde 20 a 30 años atrás no se mostraba la relación jurada del mismo” (*El Astro Moreliano*, 13 de agosto de 1829, p. 163).

Pese a ciertas consideraciones negativas del diezmo, este, a diferencia de otros impuestos, era muy bien visto por los vecinos del común en algunas regiones. No obstante, en tiempos



de crisis y más allá de las cantidades minúsculas requeridas a la población por concepto del mismo, su pago causaba renuencia, pues los contribuyentes consideraban inconscientes tanto a la iglesia como al estado, por no tener en cuenta el sacrificio que hacían para realizar su contribución.

A diferencia de los contribuyentes que intentaban pagarlo, los hacendados se rehuían a cubrirlo porque era muy alto. Por ejemplo, una hacienda avaluada en cien mil pesos, cuyas utilidades líquidas eran 9000, debía destinar 2000 para la gruesa decimal, suma con la cual podrían pagar costos de distribución (Chowning, 1999, pp. 224-226). La negativa de estos frente al pago del diezmo se agudizaría con la Ley de abolición de la coacción civil;³ si antes se eludía el compromiso, después abiertamente los encargados o dueños de las haciendas informaban a los colectores que “mejor se olvidaran de dicho pago”, actitud desafiante que pasaba, incluso, por encima de los alcaldes. Tal fue el caso de la hacienda La Huerta de Apatzingán, donde el hacedor informó bajo aval del alcalde la rotunda negación para cubrir su adeudo (ACCM, *Administración de diezmos*, Libro 52, año 1833, fojas 89v y 90.).

Si bien las personas de a pie reconocían el diezmo como un gravamen, pensaban que era necesario su pago en beneficio del consumidor y de la sociedad. A la par, se les decía que “el contribuyente no debía criticar la ley, sino más bien estar pendiente de buenas inversiones”. Por otro lado, las personas consideraban que su distribución se hacía para los fines establecidos: “la iglesia mantenía el culto con todo el esplendor, el hospital socorría a la humanidad doliente, el estado recibía cuanto le correspondía por sus diversos ramos, incluso se les reiteraba ¿qué más quieren amigos míos?” (*El Astro Moreliano*, 7 de septiembre de 1829, p.184). Además, se les explicaba que su inversión era provechosa y derivaba del fruto divino, recomendándoles no hacer caso a las ideas opositoras e insistiéndoles en los beneficios del pago como una práctica, donde no se desviarían los recursos (*El Astro Moreliano*, 13 de agosto de 1829, p.163).

La visión positiva que se tenía del diezmo se debía a su similitud con los arbitrios, donde era tangible el destino de sus recursos. Para el caso de la gruesa decimal, los contribuyentes evidenciaban el uso del recurso en beneficio del culto: construcción o remodelación de la iglesia de su localidad y espacios públicos de asistencia a los que ellos podían acceder. Situación contraria de otros impuestos, como la contribución directa, a los que no tenían alcance o proximidad en su gasto.

La Contaduría de Diezmos

En la legislación estatal de 1825 no se especificó sobre las rentas eclesiásticas. Fue hasta marzo de 1827 que en Michoacán se estableció una contaduría para las mismas. Se debe señalar que esta, a pesar de llamarse Contaduría de Diezmos, también se encargaba de las demás rentas eclesiásticas pertenecientes al estado (novenos, vacante mayor y menor, medias anatas). Allí se entregaban cuentas y se registraba lo concerniente a cada ramo con las cantidades que le correspondían al mismo. Dicha oficina se encargaba de la recaudación y era apoyada por oficinas subalternas en varias poblaciones situadas en puntos estratégicos del estado. Su titular, el contador de diezmos era nombrado por el Ejecutivo.

3 El proceso inherente y los efectos de esta Ley promulgada en 1833 se explican más adelante.

La parte operativa de la Contaduría consistía en administrar y remitir cada cuatro meses las cantidades o productos de los ramos mencionados a favor de las cajas del estado para que el jefe de la tesorería enviara a los claveros y al contador una certificación duplicada de lo que quedaba en su poder. Del mismo modo, el contador de diezmos llevaba un libro con las cuentas de los administradores del ramo, donde se especificaría lo que había rendido su administración al final de cada año. En este libro también se calculaban los honorarios que habían disfrutado, así como los abonos que entregarían a la Clavería (Coromina II, 1886, p. 60-70).

Además de llevar el registro del año en curso (1827 y posteriores) de las rentas, el contador también estaba facultado para administrar y cobrar los adeudos. Para lo cual, cada tres meses se verificaban los *resagos*, es decir, las cantidades que se cobraban de años atrasados. Dicha oficina se encontraba establecida en la capital del estado y estaba conformada por varios funcionarios.

El contador de diezmos del estado de Michoacán fungía como fiscal en la totalidad del ramo, es decir, estaba encomendado para la distribución y arreglo de los mismos. Sus atribuciones consistieron en glosar y liquidar las cuentas de los administradores de diezmos y de la mayordomía de fábrica en lo respectivo al estado; intervenir en los repartos para que estos se hicieran con base en las leyes vigentes, y la erección de la iglesia. Por otra parte, debía tener conocimiento de todos los ingresos y egresos que hubiera en Clavería; además, cuidaba los archivos de oficina respecto a los documentos relativos al manejo o copias autorizadas con todo lo anexo a ellas (Coromina II, 1886, pp. 88-66).

En esta dependencia también laboraban el contador y el oficial. El primero firmaba los documentos que los hacedores expedían a los administradores de diezmos y debía validar (firmar) los libros de registro de entrada teniendo en cuenta la información referida a la cantidad pagada y sellada sobre el ingreso y salida de recursos. También era obligación del contador dar cuenta al gobierno de alteraciones o incidencias para proceder jurídicamente. En caso de resistencia por parte del cabildo eclesiástico a lo estipulado, el gobierno haría que todas las rentas decimales del estado ingresaran a la Tesorería General directamente en calidad de depósito, para que a su debido tiempo se hiciera disposición de lo correspondiente. Por último, se especificó que cualquier arrendatario o administrador encargado de estas rentas que cometiera irregularidades, sería castigado con un año de destierro. En resumen, la finalidad u objetivo de la autoridad civil era conocer y controlar todos los ingresos de la autoridad eclesiástica, lo cual era una acción sin precedentes que no tuvo efecto, por lo menos, en la primera parte de esta investigación (1824-1830).

El presupuesto global destinado para gasto corriente e insumos de la oficina de diezmo fue, para todo el periodo estudiado, de 2500 pesos anuales, lo cual sugiere que no hubo variaciones en los salarios, situación que también indica una "buena administración" en favor de la rentabilidad del gravamen (AHCM, Memoria de Gobierno, Presupuesto de gastos, 1827-1831).

En cuanto a los gastos generales y particulares, se reiteró que debían deducirse de la masa decimal, como se estableció en el artículo 191 de la ordenanza de intendentes. En este se refiere que los gastos por recaudación de las rentas eclesiásticas, es decir, los honorarios de los hacedores en las iglesias, escribanos, notarios, ministros y demás empleados, debían correr a cargo del arrendador. Dado que en la mayoría de los casos esa función la asumía la iglesia, esta era la encargada de cubrir dichos gastos a través de cierto porcentaje del ramo de fábrica de la Catedral, dejando en su totalidad lo concerniente al gobierno michoacano (Rees, 1984, p. 243).



El propósito de hacer más eficiente el ramo se observó en la rapidez de las autoridades para aplicar las medidas: por ejemplo, se buscó mayor seguridad de las rentas decimales a través del arrendamiento de los diezmos y el aviso de sus postores. Un caso fue el de Huetamo, donde previo a su concesión, se les reiteró a los jueces hacendados que tomaran las provisiones correspondientes para evaluar su capacidad de pago, evitando así retrasos en el mismo (ACCM, Actas de cabildo, Libro 49, año 1827, fojas 248-249). Inicialmente bastaba presentar un fiador para obtener el dezmatorio, mientras que en las nuevas disposiciones se realizaba un proceso de selección con varios filtros antes de otorgarlo.

Paralelo a la conformación de la Contaduría de Diezmos, se extinguió el juzgado de la Hacenduría de la Santa Iglesia Catedral y se revocaron las leyes que concedían su jurisdicción. De igual forma, se estableció que todos los asuntos sobre diezmos corresponderían a los tribunales del estado, conforme a sus atribuciones ordinarias (Coromina III, 1886, p. 12).

Las nuevas disposiciones de la entidad parecieron tener efecto en su actuar y relación con la iglesia, pues tan pronto se facultó a la autoridad civil de su vigilancia y control, el Ministro de Hacienda y el comisario general del estado enviaron cada uno por su cuenta un oficio refiriéndose al informe de la Clavería para que se enteraran y pagaran los 973 pesos, siete reales que resultaban a favor de la Hacienda Pública por concepto de la gruesa decimal. Asunto que se informaría a los jueces hacendados y al contador general con el objetivo de que revisarán con detalle la formación de cuadrantes y colectores de diezmos, de modo tal que no hubiera confusiones sobre los dineros adeudados (ACCM, Actas de cabildo, Libro 49, año 1826, fs. 136 -137).

Efectos del reajuste administrativo de la gruesa decimal

Instaurada la Contaduría de Diezmos, el estado se centró en la deuda de las autoridades eclesiásticas, ya que no percibió ingresos líquidos significativos durante los tres primeros años. Este tenía claro el registro puntual de lo adeudado desde el último tercio de 1824 hasta 1828. Para este último se le debían 290.329 pesos aproximadamente, cálculo realizado a partir de la estimación de lo producido durante 1825, 1826 y 1827. Así, el gobierno de la entidad esperaba recaudar casi 60.000 pesos (neto) por año con un leve incremento a partir de 1828 (AHCM, Memoria de Gobierno, Negocios eclesiásticos, 1829). Es importante señalar que entre 1824 y 1827 el estado impidió a la iglesia el remate o subarrendamiento de los dezmatorios a particulares, pues pretendía fungir como fiscal por medio del envío de funcionarios civiles, bajo la idea de generar mayor vigilancia y mejores ingresos. Empero, la iglesia siguió administrando el ramo sin remitir en su totalidad el dinero correspondiente al estado.

Para los años posteriores a 1827 se tenían otras valoraciones de lo correspondiente al estado por concepto de este gravamen. En 1830 el gobernador informó un estado de cuenta donde argumentaba que acorde a lo previsto en la Contaduría de Diezmos, desde octubre de 1824 hasta finales de 1829 pertenecían al gobierno 337.794 pesos aproximadamente. Esta cifra fue en aumento en razón de que el diezmo en 1828 volvió a ser arrendado en condición de un porcentaje equivalente al 57%.⁴

4 Anteriormente no se argumentaban porcentajes para uno u otro, pues del total de lo producido por cada dezmatorio con una tarifa establecida, el gobierno solo exigía lo vinculado a sus dos novenos.

Con esta nueva ordenanza, se calculaba que los diezmos deberían producir 138.502 pesos (brutos), de los cuales entrarían a las arcas públicas 74.791 por año, lo que significaba un aumento de 15 018 pesos líquidos (AHCM, Memoria de Gobierno, Negocios eclesiásticos, 1830). Lo interesante de esos cálculos fue su cumplimiento a cabalidad, ya que las cantidades estimadas ingresaron a la Hacienda local como se había especificado. Por ejemplo, en 1828 se informó que había entrado a la tesorería una suma de 70 156 pesos por concepto de diezmo, monto que coincidió con el cálculo del estado (véase cuadro 1).

Cuadro 1. Ingresos remitidos por la Clavería a la tesorería del estado de Michoacán (1824-1830) en pesos

Año	Adeudo de la Iglesia	Abonos realizados
1824	10 778	156
1825	77 646	132
1826	144 514	
1827	211 382	40.047
1828	290 329	70.156
1829	337 794	74.942
1830	416 740	51.042

Fuente: elaboración propia con base en Memorias de Gobierno, 1829, 1830 y 1831.

De 1824 a 1826 no fue significativo el ingreso; sin embargo, para 1827 los 40.047 pesos correspondieron al primer adelanto que entregó la Clavería a la tesorería del estado. A partir de este año todas las cantidades fueron abonos a los 416.740 pesos que adeudaba la corporación para 1830. Finalmente, durante la misma anualidad, se informó que con lo entregado se cubrió un monto de 235.984, faltando para liquidar la deuda 180.756 pesos. Una de las posibles causas que explicarían la alta productividad del ramo era el costo mensual ofrecido por los arrendatarios de los dezmatorios: tan solo el Licenciado José María Izazaga solicitaba se le arrendaran los diezmos de Coahuayutla por una suma de 700 pesos mensuales que al año totalizaba 8400, cifra considerable si se tiene en cuenta lo que calculaba el estado le correspondería (ACCM, Administración de diezmos, Libro 52, fojas 86v, 1830). Del mismo modo, al señor José de Jesús Ochoa se aprobó el remate de los diezmos de Coahuayana por 3050 pesos. (ACCM, Acta de cabildo, Libro 49, foja 141, 1827).

A partir de los casos expuestos y las estimaciones mencionadas en párrafos anteriores en torno a los ingresos colectados a favor de la entidad por la gruesa decimal, se pueden analizar tres elementos respectivamente: primero, el 11% (924 pesos) del costo total del dezmatorio le correspondía a la autoridad civil; segundo, el diezmo era un ingreso heterogéneo pero seguro, aún más cuando provenía de lugares inhóspitos y conflictivos, y tercero, lo producido por el diezmo sería aproximadamente entre 700.000 y 800.000 pesos anuales, de los cuales entrarían a las arcas públicas 79.000.

La rentabilidad del diezmo se ratifica al compararlo con otros impuestos significativos para el erario estatal, como la contribución directa y la alcabala. En el cuadro 2 se percibe un ramo donde la inversión en recaudación correspondía al dos o tres por ciento aproximadamente del ingreso bruto, cifra que se mantiene estable a partir de la creación de la Contaduría de Diezmos.



En general, la gruesa decimal entre 1828 y 1830 muestra poca volatilidad de lo producido y gastado en la administración, esos resultados positivos obedecieron a la operatividad de dicha oficina y al remate o arrendamiento de dezmatorios a particulares a partir de 1828. Incluso se observa que durante algunos años supera lo generado tanto por la alcabala como por la contribución directa, de hecho, ésta última se aprecia más inestable en cuanto a su recaudación neta.

**Cuadro 2. Ingreso (bruto), egreso y producto neto.
Diezmo, alcabala y contribución directa (1824-1830) en pesos**

Año	DIEZMO			ALCABALA			CONTRIBUCIÓN DIRECTA		
	Ingreso	Egreso	Neto	Ingreso	Egreso	Neto	Ingreso	Egreso	Neto
1824	156			1.090			790		
1825	132	156		67.180			17.123	123	17.000
1826				80.890	341	80549	38.103	114	37.989
1827	40.047	2.325	37.722	68.101			32.292	132	
1828	70.156	2.172	67.984	63.256			32.550		
1829	74.942	2.535	72.407	60.905			17.137		
1830	54.042	2.207	51.835	47.131			17.561		

Fuente: elaboración propia con base en Memorias de Gobierno, 1827-1831.

Finalmente, se considera que el porcentaje de ingresos generados por el diezmo a la Hacienda Pública local (de ocho a diez por ciento aproximadamente sobre el total) con costos de recaudación casi nulos, lo convierte en un impuesto relevante para la sostenibilidad de dicha institución, aún más cuando fungió como mecanismo de recaudación en zonas apartadas o conflictivas, en las cuales era difícil la administración de otros gravámenes. Lo anterior respondió en parte a su doble propósito vinculado con la moral y la salvación divina que coaccionó al contribuyente.

El ocaso del diezmo en Michoacán

Pese a la creación de la Contaduría de Diezmos, las nuevas medidas por parte del gobierno de la entidad no se realizaron de manera sencilla e inmediata, pues existieron diversos factores que no lo permitieron. Por un lado, no había obispo en la diócesis de Michoacán y las autoridades eclesiásticas hacían lo que a ellos les convenía, de ahí se explica la tardanza del recurso de la gruesa decimal perteneciente al gobierno; por el otro, se desató un conflicto con la llegada del obispo Gómez de Portugal.

Tras la posesión de su cargo, las relaciones entre la iglesia y el estado fueron cada vez más tensas, al grado de que se le exigiría al obispo su destierro. Aunado a ello, en el estado se desarrollaron diversos sucesos, como la destitución y aprehensión del gobernador Salgado por el golpe militar, la huida del Congreso local a Celaya y la rebelión de Ignacio Escalada en Morelia, los cuales ocasionaron desorden administrativo del ramo y el detrimento del mismo.

Desde 1827, el gobierno argumentó tener buenos negocios y relación armoniosa con las autoridades eclesiásticas, en tal grado que este, a pesar de la magnitud de la deuda, justificaba el atraso en los pagos bajo la idea que los administradores y arrendatarios no rendían cuentas en los tiempos establecidos e incluso algunos no satisfacían lo generado por dezmatorio (AHCM, Memoria de Gobierno, Ramo de diezmo, 1829).

No obstante, la situación cambió cuando en 1833 el gobierno federal decretó varias medidas que repercutieron en la diócesis de Michoacán: por disposición general se abolió el 27 de octubre la coacción civil en el pago de diezmos, el tres de noviembre se anuló el nombramiento de canónigos y otras dignidades de los cabildos catedralicios del país y el del 17 del mismo mes se ordenó el nombramiento de curas para las parroquias vacantes por parte del gobierno. Lo anterior significó un duro golpe para la iglesia en el aspecto económico y político, pues la autoridad civil se atribuyó el derecho de legislar en asuntos que anteriormente eran de su exclusividad.

En particular, la ley de abolición de coacción civil de pago del diezmo dificultó aún más la contribución por parte de los hacendados, a quienes se les facilitó negarse a pagarlo. Asimismo, repercutió en los porcentajes y cantidades generadas, ya que al transformarse en una donación voluntaria, los contribuyentes aportarían lo que ellos consideraran apropiado acorde a sus fines. Por otra parte, el cumplimiento fidedigno de esta acrecentó a corto plazo el conflicto entre iglesia y Estado, así como el inicio del fin de un impuesto funcional desde el periodo virreinal.

Ante el desconcierto de las autoridades tanto civiles como eclesiásticas, muchos arrendatarios solicitaron cancelar sus contratos de arrendamientos de diezmos. No fueron pocos los casos, pues en la mayoría de los dezmatorios se buscó rescindir de ellos. Por ejemplo, en Jiquilpan don Antonio Ortega, a través de su apoderado José María Silva, hizo su solicitud (ACCM, Arrendamiento de diezmos, Libro 52, año 1833, foja 80v); de igual manera, la señora Josefa Lavarrieta, amparada por lo estipulado en la Ley del Congreso General respecto a la obligación civil de pago de diezmo, exigía la nulidad y cese de su contribución; lo mismo ocurrió en la Piedad, Pátzcuaro, La Huacana, Cuitzeo y Morelia, con lo que el hacedor leyó los expedientes y evaluó las solicitudes de revocación de la renta (ACCM, Arrendamiento de diezmos, Libro 52, año 1834, foja 94).

Todos los arrendatarios justificaban sus peticiones en la abolición de la renta y la coyuntura política conflictiva del estado que impedía su pago. De antemano se evidencia que los contribuyentes conocían los cambios administrativos, así como sus derechos y obligaciones a nivel legislativo tanto en lo local como nacional. Por otro lado, la mayoría de las solicitudes tuvieron fallo positivo, lo cual no indica que toda la población haya dejado de pagarlo, pues se podía hacer de manera voluntaria. Cabe señalar que después de 1833, los pagos exigidos y la recaudación en general por concepto de diezmo correspondieron exclusivamente a los adeudos de años previos.

En la *Memoria de Gobierno* de 1834 se evidenció, en primer lugar, la tensión entre la entidad y el obispo de turno, ya que este último solicitó se hiciera caso omiso a la resolución que ratificaba la abolición de la coacción civil del diezmo, a lo cual el estado se negó. En segundo lugar, se evidenció la falta de certeza sobre el gravamen del diezmo por la no remisión de cuentas, que se esclarecerían hasta años próximos. Algunos de los principales dezmatorios



presentaron en 1838 las estadísticas de lo producido durante el periodo comprendido entre 1833 y 1835, que se aprobaron de inmediato a causa del nuevo acercamiento entre el gobierno de la entidad y la iglesia michoacana.⁵

Además de la discusión del Ejecutivo con el obispo, y el entramado político-social de Michoacán, el Congreso continuó fijando diferentes medidas para ejercer mayor control sobre la gruesa decimal y lo que le correspondía. De esta forma, presionaba a las autoridades eclesiásticas con el pago de su adeudo, y además facultó y designó distintos funcionarios para que se vigilará el ramo. Por ejemplo, en abril de 1834 se dispuso que todos los tribunales reconocieran al contador de diezmos del estado como fiscal del ramo en lo económico y judicial. Asimismo, se determinó que dichos tribunales quedarían facultados para gestionar y promover en beneficio de la entidad lo correspondiente al mismo, sin necesidad de consultar ningún poder para proceder. Igualmente, nombraron apoderados que debían ser admitidos en los juzgados eclesiásticos.⁶ Las disposiciones respecto al diezmo cambiarían toda la dinámica y la relación entre las autoridades civiles y eclesiásticas, puesto que antes no era común que el gobierno interviniera en los asuntos financieros de la iglesia y mucho menos que se delegaran funcionarios para supervisar sus oficinas.

De igual manera, se designó un abogado con calidad de fiscal que promoviera judicialmente los derechos del estado en todos los ramos, incluidos los de la Santa Iglesia. Del mismo modo, se estableció que el contador de diezmos presentaría un balance o informe mensual donde se especificarían las cantidades abonadas a las deudas activas que le pertenecían por concepto de diezmo. Inicialmente, los conflictos por adeudos no pasaban de las autoridades del orden económico (oficinas de administración de rentas, subprefectos, prefectos, tesorería general o tribunales de Hacienda, incluso el Consejo). No obstante, el conflicto ocasionado por la deuda del clero ahora se llevaría hasta el pleno Legislativo, quien fungiría como interventor y supervisor de las cuentas del estado, enfatizando en sus problemas financieros.

Posteriormente se determinó que todos los jueces de Hacienda Pública situados en el lugar de residencia del deudor por el ramo de diezmos o cualquier otro, procedieran a requerirles el pago. El estado tenía consideración si se presentaba y reconocía en algún documento su deuda total. Las facilidades otorgadas dependían del monto, si este iba de 1000 a 3000 pesos, la cantidad se integraría de inmediato; cuando la suma era de 3000 a 15.000 pesos, se pagaba la mitad en el momento, dando un determinado plazo para pagar el resto; cuando la deuda oscilaba entre 15.000 y 25.000 pesos, se cancelaba la tercera parte. En caso de que los deudores no cumplieran con lo convenido, se procedería a embargar los bienes equivalentes (muebles, raíces) ya fuera al deudor principal o a los fiadores, de acuerdo a quién pudiera cubrir más fácil su adeudo. En última instancia, si con lo embargado no se lograba que el deudor saldara sus cuentas, se rematarían al mejor postor (Coromina III, 1886, p. 37).

Para febrero de 1834 continuaron las políticas de presión con los deudores al estado, específicamente contra el clero. Se estableció que el gobierno pasaría a la Contaduría General el reporte de los cuadrantes que desde 1827 aquel usufructuaba. De esta manera, se buscaba conocer detalladamente las finanzas de la iglesia, para así retenerlas y desglosar lo correspon-

5 Se refieren las cuentas de Puruándiro, Morelia, Pátzcuaro, y Zamora (ACCM, Administración de diezmos, aprobación de cuentas, Libro 54, años 1837-1838, fojas 151, 151v, 155v y 167v).

6 Se debe recordar que esto estaba estipulado desde la ordenanza de intendentes (Coromina III, 1886, p. 15).

diente al estado, para que finalmente fuera remitido al contador de diezmos. El presente trabajo considera que lo decretado era un exceso por parte del aparato administrativo, puesto que muchos de los ingresos del clero provenían de aportaciones voluntarias por parte de los fieles: limosnas, pagos por sacramentos, dotes, donaciones, etc. Es decir, aportes que sin coacción alguna hacían los partidarios de la religión.

En marzo del mismo año se establecieron nuevos plazos y cifras para los deudores al ramo de diezmos, ahora se les exigía que de inmediato presentaran las cantidades efectivas que se habían comprometido a entregar. Se acordó que, a más tardar, en dos meses pagaran la primera cuota designada, además se les concedía un máximo de tres meses para el pago completo de la deuda en abonos mínimos de 2000 pesos (Coromina III, 1886, p. 37).

Cabe resaltar que muchas disposiciones se realizaron de manera inmediata; tal fue el caso de Ignacio Cevallos, quien adeudaba por concepto de diezmo 2107 pesos, que debía entregar desde agosto y solo hasta octubre realizó un abono de 530 pesos. El documento se elaboró por uno de los jueces de Hacienda (Braulio Peralta) y el contador de diezmos (Luis Gutiérrez) con las características, tiempos y plazos similares a lo decretado. Del mismo modo, se observa que el oficio se elaboró sobre un papel sellado y membretado con el logo o leyenda de la Contaduría de Diezmos del estado de Michoacán, además contiene las rubricas y nombres de los funcionarios, lo cual por un lado confiere un carácter legal y por otro corrobora la continuidad de dicha oficina para recaudar y cobrar lo adeudado (AHMM, Fondo Independiente, Caja 6, Exp. 47, 1834).

Finalmente, lo decretado y ejecutado durante el año de 1834, que pretendía retener todos los recursos del clero, se suspendió en enero de 1835, puesto que se decidió en adelante manejar única y exclusivamente los montos pertenecientes al estado. Cabe señalar que para este año ya estaba muy avanzado el conflicto ideológico entre los liberales y los conservadores partidarios de un régimen centralista y simpatizantes del clero. Aunado a esto, el conflicto armado terminaría por disolver la primera República Federal.

La tensión entre las autoridades civiles y eclesiásticas conllevó algunas demandas en contra del Supremo Tribunal de la Santa Iglesia Catedral por parte de particulares; tal fue el caso de Tomás Gutiérrez de la Lama. La iglesia le cobraba al hacendado el último pago por el arrendamiento del dezmatorio de Puruándiro perteneciente al año de 1810, el cual se remató en 15.000 pesos anuales. Durante el mismo periodo, Gutiérrez de la Lama salió huyendo a causa del conflicto independentista; sin embargo, esta situación no fue considerada la iglesia. Por el contrario, se le exigía reintegrar el pago de ese año, más los cargos generados hasta la fecha del juicio (1826), que en total sumaban 32.000 pesos. El cobro se pretendía llevar a cabo mediante un embargo; no obstante, el gobierno lo impidió, pues argumentaba que la autoridad eclesiástica no estaba facultada para ello (anteriormente era una práctica común y legal).

El gobierno del estado buscaba imponer su autoridad sobre el clero, actuando a favor del particular, por ello, solicitó el caso fuera revalorado a partir de la convocatoria para una Junta de Hacienda que sería conformada por el señor presidente del Ilustre Cabildo, dos hacedores, un diputado, un abogado doctoral, un contador de diezmos y una persona letrada. En la sesión se validó la justificación del particular, quien debido a su destierro no pudo recoger los réditos y muebles correspondientes a 1810 y años posteriores, por lo cual Gutiérrez de la Lama argumentaba no era justo pagar un valor arbitrario impuesto por la Iglesia, sin tener en cuenta



el registro de lo producido por su dezmatorio. Disposición establecida en el artículo 180 de la Ordenanza de Intendentes, en donde se especificaba que el porcentaje a favor de la masa decimal que se debía reintegrar al gobierno se supeditaba a las cuentas que presentaban los arrendadores por producto de diezmos (Rees, 1984, pp. 225-226) Finalmente, el fallo fue positivo para el particular y el embargo se anuló (AHPJM, Juzgado Primero Civil, Distrito Morelia, Exp 1, Legajo 1, 1826).

Las contrariedades y diversas confrontaciones entre el obispado y el gobierno del estado, que se intensificaron los últimos años del periodo republicano, y que provocaron desorden al interior del ramo, demandas y desacuerdos en cuanto a la parte operativa en específico la distribución de la renta, así como la entrada del gobernador José María Silva quien ordenó ejecutar las leyes referentes a la expulsión de eclesiásticos que se resistieran a las normativas conllevaron a la salida del Obispo Portugal (Guzmán, 2005, p. 75).

Durante el gobierno de este mandatario, y ante la ausencia del Obispo, se logró un consenso entre la autoridad civil y el cabildo eclesiástico, dándole un giro al ramo del diezmo por medio de una nueva modalidad con la cual se buscaba recuperar y cobrar todos los adeudos de una manera más eficiente. Las llamadas libranzas, que eran una especie de carta o letra de cambio notariada utilizada para resolver la carencia de efectivo, fueron la estrategia que garantizó la forma y fecha de pago bajo condicionante de procedencia judicial. Parte del consenso incluyó un acuerdo en el que la autoridad eclesiástica se comprometía a otorgar la mitad del total de la libranza recuperada por el gobierno de la entidad.

Lo anterior es relevante debido a los montos que se debían por concepto del ramo, por ejemplo, lo remitido por el hacedor a personajes de la vida política como Diego Moreno, alcanzaba la cantidad de 2306 pesos y un real. Un caso similar que también evidencia altas cifras emitidas a través de las libranzas fue el de Juan José López Romano por 3642 pesos, a quien inclusive se le haría un juicio por su incapacidad de pago (ACCM, Haceduría, Adeudos, Libro 52, foja 134 y 134v, 1834).

A pesar de las medidas promulgadas por el estado, es complicado mostrar si tuvieron efecto en lo económico, es decir, si ingresaron más recursos al erario público o si las autoridades eclesiásticas y los particulares liquidaron sus adeudos, pues como se ha mencionado, los resúmenes de las finanzas estatales no se encuentran como tales en los acervos.

No obstante, lo que se puede corroborar es la circulación de montos considerables por concepto de diezmo a finales del periodo republicano e inicios del centralismo (saldos), pese al cese de la coacción civil dos años antes. Por otro lado, se empleó el dinero de dicho ramo para préstamos que solicitaba el gobierno a la institución clerical con fines de manutención de tropas, bajo el argumento de pacificación promovida por el nuevo régimen centralista. Tal fue el caso del recurso de la jurisdicción de Ario utilizado (2800 pesos) por el teniente coronel Antonio Angón para mantener sus tropas en la región de Churumuco y La Huacana, fue extraído de lo concerniente al ramo de diezmos que se encontraba en manos de la Haceduría de la Santa Iglesia (AHCM, Exp. 1-10, Caja. 1, Acuerdos, 1834). Aunque no se ubiquen las cantidades totales del estado de Michoacán en lo que refiere al diezmo, para el final de la Primera República aparecieron recursos significativos en pequeñas jurisdicciones.

Conclusión

El diezmo fue un impuesto altamente rentable para el gobierno civil que, a pesar de no recibir regularmente sus montos correspondientes, encontraba en este ramo bajos costos de operación debido a la poca intervención administrativa en su recaudación, al grado de convertirse en una renta que aportó más que algunos impuestos de gran expectativa, como la contribución directa. De no haber sido abolido a raíz de las medidas anticlericales del gobierno general, este se habría seguido cobrando y usufructuando en la Hacienda michoacana, puesto que el gobierno civil y las autoridades eclesiásticas (cabildo) dejaron de lado el conflicto político para establecer acuerdos y alianzas de mutuo beneficio. Además, era un impuesto aceptado por la mayoría de los contribuyentes, dado que compartían la doctrina católica, percibían su contribución en obras y aceptaban el discurso de curas y párrocos que sustentaban su importancia como una manera de agradecer a la divina providencia.

En cuanto a la gruesa decimal, se plantean tres coyunturas distintas en su proceso de vigencia para el estado michoacano durante el periodo de la Primera República Federal. En primera instancia, la cesión de derechos por parte del gobierno federal, que dio paso a la reorganización interna a nivel local entre los años 1824 y 1827; en segunda instancia, su carácter regular y de esplendor desde 1827 hasta 1830, lo que demuestra el potencial de ese impuesto en la entidad como resultado de una buena administración y relación armoniosa con el cabildo catedralicio en ausencia del obispo, el cual se respaldaba en el ayuntamiento vallisoletano-moreliano que era partidario del mismo. Por tanto, se evidencia que las pocas tensiones provenían de algunos funcionarios del gobierno estatal.

Por último, la etapa entre 1831 y 1835, donde en los primeros años se percibe una aparente fractura a raíz de la llegada del obispo, quien pretendía reorganizar arbitrariamente el ramo por encima del cabildo catedralicio y el gobierno de la entidad. Sin embargo, sus intenciones se convirtieron en simples proyectos que ni afectaron ni beneficiaron la recaudación, pues los contratos de arrendamiento seguían operando independiente de la inconformidad tanto del estado como del clero, el cual realmente mostraba mayor conflicto ante las ideas de dicho jerarca.

Ciertamente lo que afectó los ingresos por concepto de diezmo fue la ley de abolición de la coacción civil del pago del mismo, decretada por el gobierno general en 1833, cuyo mayor impacto se dio en los contribuyentes. Además, esta dio continuidad a las tensiones entre la iglesia michoacana y el gobierno del estado, las cuales cesarían en 1835 con el arribó de un partidario del clero al Ejecutivo local, quien logró, con ayuda del ayuntamiento moreliano, un consenso entre las dos autoridades con un objetivo monetario enfocado en la recuperación de los adeudos a la gruesa decimal de años previos, en el que correspondió al gobierno ejercer presión a través de procesamientos jurídicos contra los deudores del ramo.

Referencias

Archivo Histórico Municipal de Morelia (AHMM)

Archivo Histórico del Congreso del Estado (AHCE)



Archivo Histórico del Poder Judicial de Michoacán (AHPJM)

Archivo Capitular de la Catedral de Morelia (ACCM)

Chowning, M. (1999). Revaluación de las perspectivas de ganancias en la agricultura mexicana del siglo XIX. Una perspectiva regional: Michoacán, 1810-1860, en *Cómo se rezagó América Latina. Ensayos sobre historia económica de Brasil y México, 1800-1914*. México: Fondo de Cultura Económica.

Coromina, A. (1886). *Recopilación de leyes, reglamentos y circulares expedidas por el gobierno del Estado*, Tomos II y II.I Morelia: Imprenta de los hijos de Arango.

De Fonseca, F. & Urrutia, C. (1845). *Historia General de Real Hacienda*, México, 6 v.

El Astro Moreliano (1829, 13 de agosto). Tomo I. p. 163.

El Astro Moreliano (1829, 7 de septiembre). Tomo I. p. 184.

Guzmán Pérez, M. (2005). *Las relaciones Clero-Gobierno en Michoacán: La gestión episcopal de Juan Cayetano Gómez de Portugal y Solís*, México: Cámara de Diputados, LIX Legislatura.

Hernández Díaz, J. (2007). Los ayuntamientos de Michoacán en los inicios de la vida independiente. Realidad y crisis, en *Ayuntamientos y liberalismo gaditano en México*. México: Colegio de Michoacán, Universidad Veracruzana, pp.237-268.

Jáuregui, L. (1999). *La Real Hacienda de Nueva España*. México: Facultad de Economía-UNAM.

Jaramillo Magaña, J. (1996). *Hacia una iglesia beligerante. La gestión episcopal de Fray Antonio de San Miguel en Michoacán (1784-1804). Los proyectos ilustrados y las defensas canónicas*. México: Colegio de Michoacán.

López Arriaga, O. (2016). *Procesos y organización fiscal en Michoacán: diezmo, alcabala y contribución directa, 1824-1835*, tesis de maestría, Instituto de Investigaciones Históricas, UMSNH.

Martínez de Lejarza, J. (1974). *Análisis estadístico de la Provincia de Michoacán en 1822*. Morelia: Fimax Publicistas.

Morín, C. (1979). *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII*. México: Fondo de Cultura Económica.

Rees Jones, R. (1984). *Real Ordenanza Para el Establecimiento e Instrucción de Intendentes de Ejército y Provincia en el Reino de la Nueva España 1786*. México: UNAM.

Sánchez Maldonado, M. (1994). *Diezmos y crédito eclesiástico. El diezmatorio de Acámbaro 1724-1771*. Zamora: Colegio de Michoacán.

Silva Riquer, J. (2001). El espacio, la administración y la aplicación de los impuestos del diezmo y alcabalas en Michoacán, en *Finanza y política en el mundo iberoamericano: del antiguo régimen a las naciones independientes. 1754-1850*. México: UNAM, Instituto Mora, pp. 261-290.

Silva Riquer, J. (2012). *La producción y los precios agropecuarios de Michoacán en el siglo XVIII: el mercado regional colonial*. México: UMSNH- Colegio de Michoacán.

Tedesco, E. (2014). *Diezmo indiano: la fiscalidad eclesiástica frente a la ofensiva borbónica y la guerra de independencia (diócesis de México, Guadalajara y Michoacán, 1750-1821)*, tesis doctoral, Colegio de México, México.

José María Sierra: las rentas públicas estatales y la concentración patrimonial de la riqueza en Colombia (1877-1909)

José María Sierra: State public revenues and the patrimonial concentration of wealth in Colombia, 1877-1909

Elber Berdugo

Candidato a Doctor en Historia de la Universidad Nacional de Colombia, Sede Bogotá. Profesor Tiempo Completo Facultad de Ciencias Administrativas y Contables Universidad de La Salle. Profesor Hora Cátedra Escuela de Administración, Contaduría y Mercadeo de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
http://orcid.org/0000-0002-9750-2618
elbere.berdugoc@utadeo.edu.co

Fecha de recepción: 18 de noviembre de 2016

Fecha de aceptación: 05 de marzo de 2017

Sugerencia de citación: Berdugo, E. (2017). José María Sierra: las rentas públicas estatales y la concentración patrimonial de la riqueza en Colombia (1877-1909). *tiempo&economía*, 4(1), 27-54, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1195>

RESUMEN

En el país, a lo largo de su historia, unos pocos individuos convertidos en empresarios lograron acumular una fortuna considerable valiéndose de las relaciones que establecieron con la política y con funcionarios del Estado, principalmente con presidentes de la República, así como de las redes sociales y familiares y del poder económico. Uno de estos empresarios fue José María Sierra, quien logró apropiarse de unas rentas públicas importantes, como las del aguardiente, tabaco, degüello, la sal y el hielo, derivando de ese cuasimonopolio grandes ganancias



personales. El propósito de este artículo consiste en describir la actividad económica y empresarial más relevante que ejerció, relacionada con los remates, en regiones de Colombia como Antioquia, Bogotá, Cundinamarca, Boyacá, Tolima, Cauca, Santander, la Costa Atlántica y Panamá. El control de esta actividad le permitió convertirse en “amo y señor de los remates”, y fue la que más aportó al crecimiento de su fortuna hasta convertirse en el hombre más rico del país en su época. Para la realización de este artículo, se consultaron algunas escrituras que reposan en el Archivo General de la Nación en su sección de notarías, en donde se da cuenta de la protocolización de los negocios y contratos entre particulares y con el gobierno. También, se revisaron libros publicados durante el periodo de análisis que se ocupan de las rentas y los pleitos y reclamaciones en torno a ellas, escritos por los implicados en esos negocios o interesados en el tema. Igualmente, se revisaron algunos libros o capítulos de libros de historia económica, empresarial, social y política, publicados en años posteriores en donde hay acápites específicos sobre esos asuntos.

Palabras clave: empresarios colombianos, monopolios estatales, rentas públicas

Códigos JEL: D72, N86, N46

ABSTRACT

In the country, throughout its history, a few individuals have become entrepreneurs that have amassed a considerable fortune using various strategies, among which it is worth mentioning: the relationships that were established with politics and some government officials, mainly presidents of the Republic, as well as social and familiar networks and the economic power. One of these entrepreneurs was José María Sierra, who managed to appropriate some major public revenues, such as the aguardiente, tobacco, beheading, salt and ice, getting large personal revenues from that quasi-monopoly. The purpose of this article is to describe the most important economic and business activity that this entrepreneur had, related to the bargains, in some regions of Colombia such as Antioquia, Bogotá, Cundinamarca, Boyacá, Tolima, Cauca, Santander, the Atlantic coast and Panama. The control of this activity that allowed him to become the “master and lord of bargains”, was the one that contributed the most to the growth of the fortune of Pepe Sierra until becoming the richest man of the country in his time. For making this article, some deeds that lie in the General Archive of the Nation, in the Notaries section, were consulted, for they offer information on the protocol of the businesses and contracts with private individuals and with the government. There was also a revision of books that were published during the period of analysis that are focused on revenues, lawsuits and complaints around them, written by those implicated in those businesses or interested in the topic. Likewise, some books or chapters of books on economic, business, social and political history, published in later years, were revised, some of which have specific sections of such matters.

Keywords: Colombian entrepreneurs, state monopolies, public revenues

JEL Codes: D72, N86, N46

Introducción

El propósito de este artículo consiste en describir y analizar las actividades relacionadas con los negocios de los remates de las rentas públicas de aguardiente, tabaco, degüello de ganado, sal y hielo que llevaron a cabo algunos empresarios en las regiones de Antioquia, Cundinamarca, Boyacá, Tolima, Santander, Cauca, Panamá, el Gran Caldas y la Costa Atlántica, durante la segunda mitad del siglo XIX y comienzos del XX, que lograron controlar y de las que derivaron grandes ganancias, haciendo énfasis en uno de los más importantes y el que mayor provecho sacó de ellos: José María Sierra. Entre las razones para que las rentas pasaran a ser manejadas por el sector privado están la incapacidad del Estado de administrarlas eficientemente; el pago de favores de los gobiernos a políticos; la contraprestación económica que podían recibir al aprobar los contratos, los encargados de tomar la decisión; el interés de los otorgantes de favorecer a amigos o allegados, y las continuas necesidades de dinero que tenían los gobiernos de turno para sufragar los ingentes gastos en que incurrían por diferentes conceptos y que no podían atender no quedándoles otra alternativa que acudir a financistas particulares con el fin de solucionar los faltantes.

El artículo comprende cinco partes: en la primera, se alude en términos generales a los remates y a algunos individuos que se destacaron en el negocio de esas rentas públicas en el ámbito regional con quienes José María Sierra se asoció; en la segunda, se trata la actividad que desplegó Pepe Sierra en las regiones de Antioquia, Bogotá, Cundinamarca, Boyacá, Tolima, Cauca, Santander, la Costa Atlántica y Panamá; en la tercera, se describe y analiza la manera como logró apropiarse de las rentas de aguardiente, degüello, tabaco, sal y hielo valiéndose de su poder económico, de sus relaciones políticas y de los conflictos que se generaron por el control de ellas; en la cuarta, se da razón del manejo general de las rentas con otros socios como Nemesio Camacho a través de la creación del Banco Central.

Los negocios con las rentas estatales

En nuestro territorio, el Estado español durante la Colonia y la República descubrió las posibilidades económicas que ofrecían ciertos productos de primera necesidad como el aguardiente, el tabaco, la sal, el ganado mayor y el hielo interviniendo en sus procesos de producción o comercialización. En algunos periodos los convirtió en rentas públicas que monopolizó y en otros los sacó a remates, cediendo su administración a particulares, obteniendo unos ingresos importantes. Jaramillo (1988, pp. 80-81) da cuenta de esas rentas estatales, las define y describe su funcionamiento entre 1730 y 1850. Uribe (1985, pp. 428-429) se refiere a las rentas de licores, degüello y tabaco en el Estado de Antioquia a principios de los años ochenta del siglo XIX. Por su parte, Arenas (1982) alude a los remates de aguardiente para el Estado de Santander de la forma siguiente:

[...] El Estado, único propietario del monopolio de aguardientes, remataba con terceros los derechos de producción y comercialización durante determinado lapso de tiempo, en territorios previamente demarcados; el licitante estaba obligado al cumplimiento de las disposiciones vigentes que incluían entre otras, las formas de pago, respaldo económico de las obligaciones contraídas, calidad y cantidad del producto etc. (p. 77)



Así mismo, Ariza (2012, pp. 229-253) analiza el funcionamiento de la renta del aguardiente durante la época liberal en el Estado de Santander. Tejedor (2012, pp. 303-317) también se ocupa de los remates de algunas rentas públicas y de su administración por la élite en Cartagena en el periodo 1886-1896.

El manejo de esos remates por los particulares —como se describe a lo largo de este escrito— es una muestra más de cómo, a lo largo de la historia de Colombia, lo público estatal ha estado al servicio de los intereses privados y supeditado a estos; de cómo un pequeño grupo de individuos a través de diferentes medios ha controlado el poder económico e influido en el político y se ha enriquecido en menoscabo de los ingresos de los gobiernos y del bienestar de la mayoría de la población. La posición dominante adquirida y el control de esas rentas públicas por ellos, en el espacio social en que actuaron —utilizando la terminología del sociólogo francés Pierre Bourdieu—, fue el resultado de la puesta en juego del capital económico¹, del capital social², del capital cultural³, en algunos casos, y del capital simbólico⁴ acumulado a lo largo de sus carreras como empresarios en los diversos campos en que actuaron, de la habilidad y estratagemas empleadas.

Ahora bien, el acceso a esas rentas públicas y su usufructo por parte de José María Sierra y otros actores no estuvieron exentos de dificultades. El interés de diferentes agentes involucrados en el control de las rentas públicas (especialmente la de licores) dio lugar a fuertes enfrentamientos entre rematadores y de estos con el gobierno y los productores, artesanos y consumidores; o de los rematadores y el gobierno con los tres últimos. Fue de tal magnitud el conflicto que la prensa escrita hizo un gran despliegue de él y algunos abogados y escritores (u organizaciones populares) sacaron a la luz pública folletos o libros dedicados única y exclusivamente a la cuestión de los remates de aguardientes en el Tolima y en Cundinamarca. Asimismo, el gobierno nacional, el departamental, el Congreso, las Asambleas y la rama jurisdiccional tuvieron que dedicar un tiempo significativo al asunto. Mucha tinta corrió, así como quizá en mayor proporción, mucha sangre, como resultado de esa pugna ocasionada por la voracidad de los contendientes o la disputa partidista por el poder que canalizó el inconformismo económico y social hacia la lucha armada.

1 Que incluye los bienes de naturaleza económica, entre los cuales el dinero, por su función de equivalente universal de todas las mercancías, ocupa un lugar preponderante (Téllez, 2002, p. 75).

2 Definido como los recursos y posibilidades actuales y potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones sociales, expresadas por intermedio de la pertenencia a grupos, tales como clubes, fundaciones, partidos, iglesias, asociaciones, entre otros, integrados por agentes que, además de poseer propiedades comunes, se relacionan por medio de lazos permanentes, los cuales posibilitan el intercambio de favores y servicios (Téllez, 2002, pp. 76-77).

3 Entendido como la forma específica (sistemas y códigos) que adopta la cultura. Este capital puede presentarse bajo la forma de bienes culturales (pinturas, libros, instrumentos, máquinas) que se usan y consumen o en estado institucionalizado, cuya forma particular es patente gracias a los títulos escolares que tienen el poder de consagrar y santificar, mediante los ritos de institución, habilidades, solvencias, destrezas y competencias del portador (Téllez, 2002, p. 75).

4 Definido como el crédito y la autoridad que confieren a un agente la posesión y el reconocimiento del capital económico, cultural y social; es decir, el valor de las propiedades del agente, sean estas reales o virtuales... adquirido por medio de un trabajo permanente de legitimación, fundado en la transformación de diferencias de hecho en diferencias de valor (Téllez, 2002, p. 204).

Entre los que se beneficiaron con el negocio de las rentas de licores está, por ejemplo, David Puyana Figueroa, terrateniente, agricultor, comerciante, banquero e industrial descendiente de padres ricos e influyentes en Santander. La inclinación hacia aquel provino de una antigua tradición familiar que lo impulsó a dedicarse a la fabricación de aguardiente, industria de la que esperaba obtener utilidades que le posibilitaran su expansión económica. Emilio Arena arguye que el personaje en mención se inició en 1863 como rematador de las rentas de aguardientes, actividad que le produjo importantes ganancias con las cuales cimentó su carácter terrateniente y agricultor (Arenas, 1982, p. 142). Efectivamente, en ese año, en asocio con Blas Hernández tomó la renta del aguardiente del departamento de Soto, destinando parte de su tiempo a la producción y comercialización de esta bebida. En el año de 1866 realizó un contrato con el rematador Alipio Mantilla en la ciudad de Bucaramanga para vender y administrar el ramo de aguardiente en esta ciudad y en Piedecuesta (Arenas, 1982, p. 275). En el año de 1868 apareció distribuyéndose el manejo de las rentas con los socios propietarios del remate de aguardientes en el antiguo cantón de Bucaramanga.

La negación que hiciera el gobierno en 1870 de su propuesta para administrar las rentas de aguardiente en el departamento de Soto, centro de sus actividades en ese ramo, originó su retiro temporal del negocio, cediéndolas a Ulpiano Valenzuela. No obstante, dos años más tarde hallamos a David Puyana como rematador. En ese año, esto es en 1872, fundó una compañía con otros empresarios importantes de la región con el fin de participar nuevamente en el negocio de los aguardientes, iniciándose, al decir de Arenas, una etapa “expansiva en su industria de aguardientes”.

La familia Rueda Gómez, una de las más acaudaladas de Santander, intervino también en los remates de licores desde el año de 1869, sacándole provecho⁵. Juan Camilo Rodríguez afirma que uno de sus miembros, Timoleón Rueda, mediante su participación en un concurso obtuvo los contratos de los distritos de San Gil, San Joaquín y Onzaga por una duración de un trienio, los cuales en los años subsiguientes serían renovados y ampliados. Igualmente, su hermano Constantino se hizo al remate para el distrito de Mogotes por \$410. Agrega el autor que durante algún tiempo los dos continuaron “[...] usufructuando el monopolio de la renta de aguardiente que en gran medida había detentado su padre y que como en una suerte de herencia pasaba a ellos” (Rodríguez, 2003, p. 76).

Otras personas importantes con notable influencia en la vida económica en Santander, como Reyes González y sus hermanos, igualmente participaron en los negocios relacionados con los remates y se lucraron con ellos. Estos obtuvieron entre 1886 y 1898 varios contratos para el manejo del monopolio de aguardientes y de la renta de degüello en Santander, lo cual, al decir de Johnson (1986, p. 42), explica el interés del primero por la cría de ganado y la construcción de una plaza de mercado público que inauguró en 1895. Según Guerrero (2002, pp. 172-173) los González formaron parte de los empresarios que controlaron la administración de esas rentas públicas en esta región junto con Sinforsoso García.

5 Stoller (1991) catalogó a José María Rueda Acevedo, miembro de esa familia, como “monopolista del aguardiente”.



En la Tabla 1 se relacionan los apellidos de los empresarios rematadores de las rentas de licores y degüello y algunos de los contratos a los que accedieron en Santander.

Tabla 1. Contratos otorgados por el Estado de las rentas del aguardiente y de degüello en Santander 1866-1902

Nombre	Tipo de renta	Ubicación	Años
David Puyana	Licores	Cantón de Bucaramanga, Distrito de Bucaramanga, Distritos de Florida, Girón, Lebrija, Matanza, Rionegro, Suratá, California y Tona,	1866-1872
Familia Rueda Gómez	Licores	Distritos de San Gil, San Joaquín, Onzaga y Mogotes	1869- Década de los 70s.
Reyes González & Hermanos	Aguardientes	Girón, Lebrija, Piedecuesta, Los Santos, Puerto Wilches.	1886
Reyes González & Hermanos	Degüello	Provincia de García Rovira, Pamplona, Cúcuta y Soto	
Reyes González & Hermanos	Aguardientes	Girón, Lebrija y Puerto Wilches	1888
Reyes González & Hermanos	Aguardientes	Municipios de la Provincia de Soto	
Reyes González & Hermanos	Aguardientes	Todo el Departamento de Santander	1888 y 1902
Sinforoso García	Aguardientes	Bucaramanga, Florida, Lebrija, Los Santos, Matanza y Piedecuesta	1889
Sinforoso García	Aguardientes	Piedecuesta	1892
Sinforoso García	Aguardientes	Bucaramanga, California, Lebrija, Rionegro y Suratá	1897
<i>Fuente: Arenas (1982); Johnson (1986); Guerrero (2002); Rodríguez (2003).</i>			

Fuera de los anteriores empresarios mencionados, hubo otros en Santander que participaron activamente en el manejo de las rentas de aguardiente y recibieron grandes utilidades como Francisco Bustos, Eduardo y Carlos Uribe U., Mariano Uribe e Hijos, Manuel Díaz Uribe, Miguel A. Arango, los hermanos Ricardo y Ramón Mejía y, por supuesto, Pepe Sierra, el cual se asoció con algunos en esta región a principios de los noventa del siglo XIX (AGN, 1891).

En la Costa Atlántica se destacó como rematador de rentas el empresario italiano Juan Bautista Mainero y Truco, quien al igual que los mencionados aumentó su fortuna con las que administró, destacándose:

[...] Entre 1880 y 1890, el impuesto de degüello en Bolívar, avaluado en \$93.500 por año; en 1891 el recaudo del 'impuesto complementario del título' (de registro) en Bolívar y Magdalena; en 1892, el impuesto nacional de degüello en la provincia de Barranquilla; en 1893, el impuesto de la renta al por menor del aguardiente y el del monopolio de la sal marina; en 1894, nuevamente, el del aguardiente en Bolívar. (Molina, 1998, p. 106)

En la Tabla 2 se relacionan los principales empresarios, quienes además de incursionar en algunos casos en el negocio de los remates en las otras regiones, fueron protagonistas también en el Cauca, Tolima, Antioquia, Manizales, Cundinamarca, Costa Atlántica y Boyacá. Todos ellos con poder económico; algunos vinculados a la política o con influencia en ella; otros, con capacidad de incidir en las decisiones de altos funcionarios del Estado y gobernantes. Con ellos se alió José María Sierra para lograr su cometido de controlar una parte significativa de las rentas estatales.

Tabla 2. Rematadores de rentas estatales en Colombia: 1880-1910

Nombres	Localización	Años
José María y Apolinar Sierra, Pedro Jaramillo, Santiago Eder, Modesto Cabal y Fernando Ayala	Cauca	Década de los noventa del siglo XIX.
Fabio Lozano, Gabriel Durán, Guillermo Vila, Juan Pombo, Rodolfo González, Agustín Torres, Sixto Durán, Miguel Perdomo, Leonidas Cárdenas, los hermanos Villa y José María Sierra.	Tolima	1890- principios del siglo XX.
Eduardo Vásquez, los hermanos Ospina, los Uribe, Alejandro Ángel, Pedro Jaramillo, Lorenzo Jaramillo y Pepe Sierra	Antioquia	Finales de la década de los setenta del siglo XIX-principios del siglo XX.
Pantaleón González, Francisco Jaramillo Ochoa, Justiniano Londoño, Pedro Jaramillo, Alejandro Ángel y los Salazar.	Manizales	1880-1900.
José Borda, Carlos Cuervo Márquez, Domingo Álvarez, Adriano Tribín, Clodomiro Castilla, Juan Borda, Ospina Hermanos, Eduardo Vásquez y Pepe Sierra.	Cundinamarca	Década de los noventa del siglo XIX.
Juan Bautista Mainero, José Antonio Céspedes y José María Sierra.	Costa Atlántica	Segunda mitad de los años ochenta del siglo XIX.
Luis Montoya y Pepe Sierra	Boyacá	Segunda mitad de los años ochenta del siglo XIX.
<i>Fuente:</i> Tejedor (2012); Molina (1998); Johnson (1986); Guerrero (2002); Rodríguez (2003).		

José María Sierra como rematador de rentas estatales⁶

Pepe Sierra es uno de los ejemplos más representativos de muchos individuos en Colombia que se enriquecieron con base en la especulación y sus relaciones con gobernantes como el general Casabianca, en el Tolima y el general Rafael Reyes, presidente de la República (con quien estrechó sus lazos de amistad al casarse una hija del primero con un hijo del segundo), y con otros políticos y empresarios. A partir de diversas actividades como la producción y comercialización de caña, panela, mieles, aguardiente, la arriería, la ganadería, los préstamos, las inversiones en bienes raíces, en bancos y ferrocarriles, José María Sierra amasó un capital significativo y aumentó su fortuna de manera considerable con los remates de las rentas de degüello, de tabaco, de aguardiente y la concesión obtenida para la explotación de la sal y el

6 Este artículo se ocupa únicamente de la actividad relacionada con los remates. Quien quiera profundizar en la trayectoria de Pepe Sierra en lo personal, lo familiar y lo empresarial (incluyendo lo concerniente a las rentas públicas) lo remitimos a la biografía de su nieto, Bernardo Jaramillo Sierra; a Carlos Dávila Ladrón de Guevara quien hizo la primera aproximación académica desde la historia empresarial; a Víctor Álvarez; a Luis Fernando Molina, quien elaboró el trabajo más completo, exhaustivo y riguroso sobre ese empresario, y al autor del presente escrito. Las referencias exactas de todos ellos figuran al final.



hielo, negocios bastante lucrativos que le permitieron tener una gran influencia en la vida económica, política y social del país.

José María Sierra supo aprovechar las oportunidades que en ciertos momentos se presentaron por las dificultades económicas a las que se vieron abocados los gobiernos nacionales y provinciales como consecuencia de la disminución de los recaudos aduaneros, las guerras civiles y, en algunos casos, los malos manejos administrativos. Utilizando su poder económico, haciendo uso de las buenas relaciones políticas con los mandatarios de turno, a través de las alianzas con otros empresarios, mediante la astucia, las argucias y sus conocimientos se convirtió en el hombre más importante en el negocio de los remates. Empleando diferentes medios casi siempre terminó apoderándose o siendo actor de primer orden en las pujas o adjudicaciones de estos en desmedro de los ingresos de los gobiernos⁷. Su nieto, Bernardo Jaramillo hace una radiografía de una de las formas de proceder de su abuelo:

[...] A base de previos convenios y combinaciones, Pepe Sierra terminaba como protagonista y eje del negocio de remates, tomando en su nombre el mayor número de acciones y como éstas eran de milésima quedaba fácil la subdivisión cuando ya estaba en posesión del tesoro. Él fue quien inventó una nueva estratagema en estos trámites, los subremates. Por este medio eliminaba muchos rivales; no era conveniente que todos los rematadores saliesen de frente a luchar unos contra otros por un mismo fin. No. Con algunos era suficiente, después se repartirían proporcionalmente en los subremates las diversas rentas. Así obraba mejor que en esos espectáculos sorpresivos. Las ambiciones del gobierno quedaban burladas por medio de la insospechable maniobra. No obstante, había rentas intocables y de su exclusividad; ahí estaban Medellín y Puerto Berrío, por ejemplo, las que siempre quedaban de su propiedad. Por algo se dirigía aquella orquesta. (Jaramillo, 1947, p. 74)

A continuación, se hace una descripción de la participación de José María Sierra en la administración de las rentas públicas como la del aguardiente, el tabaco, el degüello, la sal y el hielo en diferentes regiones del país.

Los remates de rentas públicas en Antioquia

Las primeras incursiones como rematador de rentas las realizó José María Sierra en Girardota, Antioquia, su pueblo natal. Según Álvarez (2003, p. 221), a este tipo de negocios se dedicó desde 1877 comprando los derechos adquiridos por Joaquín Yepes y Próspero Bravo en el remate de las rentas de tabaco para los distritos de Entrerríos y El Retiro correspondientes a los años 1878 y 1879. Bernardo Jaramillo sostiene que este se involucró en aquellas actividades por insinuación de su tío Jorge Cadavid, quien le hizo ver lo conveniente que sería para lograr una mayor estabilidad en sus negocios, obtener alguna participación en los remates de la renta de licores. Posteriormente se asoció con comerciantes y banqueros importantes de la región. Así, una de las primeras compañías rematadoras que constituyó para operar en Antioquia fue la famosa Eduardo Uribe U. & Cía. en 1886, llamada popularmente la Cuarta Compañía, conformada por la casa comercial de Eduardo Uribe U., su hermano Carlos en representación de Mariano

⁷ Vale la pena anotar que incluso sin participar en ellos, recibía dividendos, pues sus competidores en ciertas oportunidades para no desgastarse rivalizando con él le daban una buena suma de dinero (la cerda) a cambio de que les dejara el camino expedito para hacerse a algún remate.

Uribe e hijos, Miguel Arango, Manuel Díaz Uribe, hijo de José María Díaz y banquero, y él. Con esta sociedad se dio a conocer formalmente entre los hombres de negocios y adquirió prestigio. Posteriormente creó Sierra, Jaramillo & Cía. y Sierra, Vásquez & Cía. en 1907.

Álvarez (2003, p. 222) detalla los negocios que llevó a cabo Pepe Sierra entre 1877 y 1885 con las rentas de licores y tabaco en Antioquia. En la Tabla 3 se puede apreciar la localización de estas.

Tabla 3. Participación de José María Sierra en el negocio de las rentas estatales en Antioquia 1877-1885

Nombre	Tipo de rentas	Ubicación	Años
José María Sierra	Tabaco	Remates en los Distritos de Entreríos y El Retiro	1877-1889
José María Sierra	Licores	Remates en Barbosa y Girardota	1880-1883
José María Sierra	Tabaco	Remates en Medellín y Azuero	1880-1883
José María Sierra	Licores	Remates en los Distritos del Valle de Aburrá compra a otros rematadores parte de sus derechos en (Girardota, Barbosa, Copacabana) y en el oriente (El Retiro, San Vicente, Concepción y San Carlos).	1880-1883
José María Sierra	Licores	Remates en Barbosa, El Retiro, Santo Domingo, Yolombó y San Roque y compra de los derechos que otros tenían para Entreríos, Vahos (hoy Granada) y Rionegro	184-1885

Fuente: Álvarez (2003).

Remates de las rentas públicas en Cundinamarca, Boyacá, Santander, Tolima, Cauca, Panamá y la Costa Atlántica

No conforme con la fama, el poder económico y las utilidades que adquirió en Antioquia, Pepe Sierra resolvió expandir sus dominios a otras regiones del país. Eligió a Bogotá por ser centro de poder político, administrativo y de toma de decisiones trascendentales en materia económica y financiera y, además, porque vio grandes posibilidades de sacar provecho financiando en parte los déficits presupuestales de los gobiernos a cambio de la obtención de jugosos contratos de arrendamiento de las rentas estatales. Allí estableció su lugar de residencia durante casi veinticinco años a partir de 1887, al cabo de los cuales se trasladó nuevamente a Medellín en donde falleció en 1921. La casa de la Calle Real (carrera séptima) se convirtió en el centro de operaciones de su actividad empresarial desde la cual controló su emporio económico diseminado en varias regiones del país que lo convirtieron en el hombre más rico y poderoso en su época.

En palabras de Jaramillo (1947), el momento no pudo ser más oportuno:

[...] El país estaba azotado por las guerras civiles, el erario en ruina, el gobierno vivía al día de anticipos sobre sus rentas y prefería en sus trámites a quienes les suministraban medios de pago para subsistir. A veces cuando el rematador entraba en posesión de su renta, había dado casi su valor como anticipo al gobierno.



Indudablemente había buenas oportunidades para negocios de esta naturaleza, las que Pepe Sierra no despreció. Allí mismo se lanzó a rematar rentas de degüello y a financiar al gobierno provisionalmente; éste en cambio le daba bonos, garantizados en las mismas rentas o en diversas entradas del fisco. Abierto este dique, llegaba el momento en que el presunto rematador se sentía con derechos adquiridos sobre las rentas. Más tarde, el gobierno acudía a él tranquilamente en todas sus necesidades, aceptando él mismo como un hecho cumplido que las rentas caerían bajo el dominio de Sierra.

Con estas combinaciones las ganancias aumentaban a toda máquina y el ritmo de sus negocios giraba ahora dentro de una esfera de carácter nacional. Y fue este un caso, el único en la historia de nuestro país, pues casi todas las entradas del erario llegaron a depender en su mayoría de un solo hombre. Un hombre que, según el dicho de Dn. Jorge Holguín, "llegó a tener más numerario que todo el gobierno de su época".

Ya la timidez del campesino de Girardota había desaparecido, estaba convencido que era el único capacitado para sacar al gobierno de apuros y envalentonado con las frecuentes y apremiantes solicitudes, trataba de hombre a hombre con sus personajes. Aquellos pies que amasaron el lodo de las vegas del Sacatín, pisaban ahora firmemente sobre las abollonadas alfombras del Palacio de los Presidentes. (pp. 101-102)

No le fue fácil abrirse camino en la capital de la República por la fuerte resistencia de la clase alta de la ciudad, a la cual terminó doblegando. El desprecio, los celos y la envidia que sintió la *élite* bogotana por Pepe Sierra al tener que compartir y competir con él en ciertos círculos sociales, políticos y económicos los expresaron dos de sus figuras prominentes, Lorenzo Marroquín y José María Rivas Groot mediante la novela *Pax*, escrita con el firme propósito de ridiculizarlo. A través de Ramón Montellano, José María Sierra se muestra, en palabras de Eduardo Santa, como:

[...] el hombre rudo, materialista, calculador, que ha logrado hacerse "por su propio esfuerzo", es decir el hombre sin prosapia, que, con base en su trabajo, en su habilidad para los negocios, logra hacer una gran fortuna. Este hombre llega a la ciudad y, gracias a sus habilidades y truculencias de "ave de rapiña", logra adquirir influencia en los círculos gubernamentales y, poco a poco, se va introduciendo en aquella sofisticada burguesía que, en el fondo, lo rechaza, pero que tiene que admitirlo a regañadientes, por la razón de su poderío económico. (Santa, 2001, p. 118)

Sostiene Santa (2001, p. 119-120) que:

Lorenzo Marroquín y José María Rivas Groot captaron con precisión la magnitud del fenómeno, avizoraron el peligro del desplazamiento de su clase en la escala de valores económicos, sociales y políticos y no vacilaron en satirizar, en cabeza del prepotente magnate antioqueño, a todos estos nuevos empresarios, a todos los 'Pepes Sierras' que empezaban a levantarse de la polvareda de las guerras civiles y de las crisis económicas y que, en breve tiempo, terminarían por apoderarse del país. Ello fue posible mediante el aprovechamiento de las nuevas tecnologías, los frecuentes cambios de gobierno, los remates de rentas de las sucesivas administraciones políticas abocadas a la ruina y a la inestabilidad, las llamadas "danzas de los millones", que fueron flor de un día, y, finalmente, los grandes conflictos mundiales, todo lo cual hizo posible que los arrieros y caporales, de otras épocas, se convirtieran, gracias a su esfuerzo, a su talento y a su audacia, en los prósperos creadores de todas nuestras gran-

des industrias y en los hábiles gestores de las gerontocracias que impulsaron el desarrollo del país, hasta sacarlo de ese sueño medieval, de ese feudalismo retardatario que padeció durante varios siglos. Por todo lo cual resulta exagerada la caricatura que de esa clase empresarial hicieron los autores de la novela, en la persona de Montellano, presentando con mayor énfasis su chabacanería, sus truculencias y su apego a los bienes materiales, que su indiscutible dinamismo y su gran capacidad para impulsar el desarrollo del país.

El retrato que hace Santa (2001, p. 119) del ascenso de Pepe Sierra en lo económico y en la escala social y de la influencia que llegó a tener en el país, corrobora en parte lo que se ha dicho en páginas anteriores:

[...] Sierra encarna a los empresarios pragmáticos, de origen modesto y a veces oscuro, que poco a poco, y gracias a su habilidad y sus talentos, se fueron tomando todas las posiciones directivas del país, desde las casas de préstamo y las agencias de propiedad raíz, hasta los ministerios, los organismos rectores de la cultura y las directivas de clubes y centros sociales.

Vale la pena citar textualmente (por lo escueto) un pasaje de la novela *Pax*, el de la conversación entre el aristócrata Roberto Ávila y el plebeyo Ramón Montellano, que refleja en parte la mirada de la élite bogotana hacia personajes como Pepe Sierra, a la que se refiere Santa:

-Vea Roberto, usted tiene ascendiente sobre ella: usted puede aconsejar a Dolores; decírla, mostrarle todo lo que vale el doctor Alcón.

Lo haré, pierda usted cuidado, esta misma tarde.

-Bueno, bueno; perfectamente, como usted dice. Veo que al fin los dos estamos hechos para entendernos y...

-¡Ah, excúseme usted, don Ramón; paso por todo menos por eso. "¿Hechos para comprendernos?"-repitió Roberto con una carcajada-. Tenemos dos idiomas distintos, somos de dos razas opuestas. No soy ni superior ni inferior a usted: es que somos de diferente especie. Tenemos un concepto diverso de la vida. Para mí la humanidad se divide en dos grupos: artistas y salvajes; para usted en dos clases: ricos y pobres. Usted desdeña lo que yo admiro; yo desprecio lo que usted estima. Vivimos en dos planetas diferentes: para usted la lucha exterior, la adquisición, el capital padre, el interés hijo, el plazo, el cheque, el documento, la letra de cambio, el código de comercio; para mí la lucha interior, la reflexión, el ensueño, la línea, el color, la nota, el desinterés, la letra de molde, el código del honor... Y esto es lo irremediable; es una diferencia que viene de muy lejos -continuó Roberto, animándose más y más, dejando volar las palabras que habían estado aprisionadas tanto tiempo en su garganta-; yo descendo, y fíjese usted que digo descendo, de una raza soñadora, fantástica, que por muchos años buscó en España la muerte, una muerte inútil, incotizable, en las guerras con los moros; que conquistó a Granada, que vino luego a América a reducir y civilizar un mundo desconocido; que sacrificó su fortuna y ofreció su sangre buscando luego independencia; en fin, raza de aventuras, raza de Quijotes... Usted asciende, fíjese bien que digo asciende, de una cepa nueva, es de hoy, es hijo de sus obras, de su propio esfuerzo, lo cual es un mérito; usted va, yo regreso, nos encontramos un instante en el camino, nos saludamos, pero no nos entendemos, y como llevamos dirección contraria, nos despedimos, nos vamos alejando, diciéndonos hasta nunca...



Y volviendo la espalda, mientras silbaba el aria de Carmen, se alejó por entre los cañaverales. (Marroquín y Groot, 1986, pp. 289-290)

Las diferentes clases de rentas

A continuación se realiza una descripción y se analizan los distintos tipos de rentas existentes en las regiones objeto de estudio, sus montos, la importancia para el Estado y los empresarios privados y los conflictos o enfrentamientos suscitados por el control de aquellas. El énfasis recae en José María Sierra dado el papel protagónico que desempeñó en los negocios relacionados con esas rentas.

La renta de degüello

A raíz de la guerra de 1885 que dejó aproximadamente seis mil muertos, desangró las finanzas públicas por los recursos que se destinaron a ella, por la parálisis parcial o total ocasionada a muchas actividades productivas, por el incendio que afectó a Colón y las pérdidas económicas generadas por el conflicto y la caída de las exportaciones que se redujeron como consecuencia del descenso de los precios de algunos productos en el mercado mundial —como la quina, el añil y el tabaco—, lo cual produjo a su vez una disminución en la capacidad de importar como se observa en la Tabla 4 (López, 1992, p. 294) y los desórdenes ocasionados por la guerra civil, el Gobierno nacional se vio obligado, con el fin de fortalecer los escasos recaudos del Tesoro nacional, a centralizar algunas rentas y contribuciones que eran administradas por los Estados de la Unión, como la de degüello, creando transitoriamente “carnicerías oficiales” que administró y regentó la Secretaría del Tesoro, siendo suprimidas por el decreto 616 del 21 de septiembre de 1885 y reemplazadas por un impuesto equivalente a \$5 por degüello de cada cabeza de ganado mayor.

Tabla 4. Balanza comercial de Colombia 1883-1885

Exportaciones	Valor 1883-1884: \$13.501.178
Importaciones	Valor 1883-1884: \$9.926.486
Saldo	Valor 1883-1884: \$3.574.692
Exportaciones	Valor 1884-1885: \$2.961.994
Importaciones	Valor 1884-1885: \$2.440.559
Saldo	Valor 1884-1885: \$521.435
<i>Fuente: López (1992).</i>	

El peso que tuvo la renta de degüello lo pone de presente López (1992, p. 206) al expresar que en 1887 representó para la nación la tercera fuente de ingresos con el 9.5% después de las aduanas que ascendieron al 51.2% y las salinas al 18.9%, y que esa participación la mantuvo durante los tres primeros años del primer quinquenio de la década de los noventa y que incluso antes de la centralización se constituyó para las provincias en uno de los ingresos más

importantes: en 1870 por orden de recaudo estaban:) Impuesto sobre degüello de ganado \$349.956. 2) Impuesto sobre aguardientes y licores \$289.505 (Tabla 5):

Tabla 5. Participación de la renta de degüello en el total de los ingresos del Estado 1887-1897

Nombre	Año	Participación
Renta de degüello	1887	Tercer lugar (1.866.100)
Renta de degüello	1891	Tercer lugar (\$909.795)
Renta de degüello	1892	Tercer lugar (\$878.968)
Renta de degüello	1893	Tercer lugar (\$1.008.858)

Fuente: López (1992).

La renta de degüello, debido a las urgencias económicas de los Estados y del gobierno nacional, se sacó a remate y se arrendó a Luis Montoya quien se ganó el derecho en licitación pública por \$703.800 para el periodo comprendido entre febrero de 1886 y enero de 1887. Del remate se excluyeron los Estados de Antioquia, Cauca y Tolima. López (1992) anota al respecto:

[...] El señor Montoya cedió los derechos de 'explotación' del gravamen de degüello en los Estados de Bolívar, Magdalena y Panamá, al ciudadano José Antonio Céspedes, por la suma de \$230.500, reservándose el manejo del gravamen en Cundinamarca y Boyacá, que resultaban muy rentables. Al sancionarse la nueva Constitución en 1886, el artículo transitorio 'G', ordenó que la renta de degüello ingresara a la Tesorería General, mandato que desarrolló también la Ley 48 de 1887, excluyéndola de las rentas que pertenecían a los departamentos creados con el régimen centralista previsto en la nueva Carta Fundamental. (p. 296)

Habiéndose percatado José María Sierra del buen negocio que representaría explotar un producto de primera necesidad como la carne de res, decidió incursionar a finales de los ochenta y en la década de los noventa en el de la renta de degüello en varios Estados, logrando el control de la misma y, por ende, pingües ganancias. Así, consiguió en Cundinamarca (por cesión) el contrato que había rematado Jorge Bravo por los meses de febrero a diciembre de 1887. Luego, en agosto de este año, otorgó un poder a Pablo Emilio Morales para que lo rematara en el Tolima y a Miguel A. Arango, socio también de Eduardo Uribe U. & Cía., en Boyacá. En noviembre compró a Jorge Bravo los derechos que tenía en la sociedad para administrar la renta en el Tolima y sirvió de fiador a Miguel A. Arango con el fin de que rematara la renta en Santander (Álvarez, 2003, pp. 225-226). En noviembre volvió a conferir poder a Pablo Morales para que hiciera propuesta para el remate de la renta en Panamá.

Durante la década de los noventa José María Sierra participa nuevamente en el remate de la renta de degüello de manera directa o a través de terceras personas obteniendo en 1893 la administración de la renta de Antioquia, Cauca y Cundinamarca; en 1895, 1896 y 1897 la de los departamentos de Boyacá, Cundinamarca, Cauca, Tolima y Santander; a finales de 1896 la de Cundinamarca y de nuevo en 1899 durante cuatro años contados a partir del primero de enero de 1900 hasta el 31 de diciembre de 1903. Como consecuencia de los efectos negativos que trajo consigo la Guerra de los Mil Días, varios de esos contratos se suspendieron a comienzos de 1900, recibiendo Sierra las indemnizaciones por los perjuicios causados.



La renta de licores

Al igual que con la renta de degüello, Pepe Sierra extendió su radio de acción a otras regiones del país. En el Cauca —a la distancia, pues nunca lo conoció— dominó las rentas, sobre todo, de aguardientes. No necesitó estar de cuerpo presente: para lograr sus propósitos utilizó a su hermano Apolinar, con quien organizó la compañía Sierra Hermanos el 9 de octubre de 1893 con un capital de \$100.000 de ley suministrado por ambos socios por partes iguales. El término de duración establecido fue de seis años, el cual fue prorrogado en 1899 con la escritura 1964. También empleó a Pedro Jaramillo, un empresario oriundo de Neira, Caldas, al que enseñó casi todos los intrínquilos de los remates y a quien, ya ‘graduado’, lo hizo partícipe de sus negocios en Antioquia, Cundinamarca y Tolima. Igualmente se asoció con otros empresarios caldenses y con Santiago Eder, propietario del ingenio La Manuelita.

Jaramillo (1947) alude a algunos aspectos de la experiencia en esta región:

[...] Apolinar llegó a Bogotá en medio del auge de los remates, hacía algún tiempo estaba buscando alguna oportunidad con su hermano. Pepe quería seguir el ejemplo de los manizaleños rematando en Cali; en un principio se asoció con los Gutiérrez y Salazar, luego envió a Apolinar con el fin de ensayarlo en estas actividades. Remató las rentas del Cauca con buen éxito y con el objeto de explotarlas económicamente por el sistema Sierra, compró fincas para producir en ellas la materia prima, la caña, e hizo instalaciones para fabricar licores. Cerca de Palmira, en San José, fijó sus cuarteles... En vista del éxito de estas negociaciones, formaron ambos hermanos una compañía la que se denominó ‘Sierra Hermanos’... Compraron fincas en los municipios de Cali, Palmira, Yumbo y otros; para el expendio de licores adquirieron un sinnúmero de estanquillos diseminados caprichosamente por todos los vericuetos del Valle... En tres lustros aproximadamente, habían dominado las rentas desde Cartago hasta Popayán y controlado los precios de fincas y ganado en el Valle. (pp. 111-112, 114)

Phanor Eder, hijo de Santiago Eder, hace una descripción de uno de los negocios con el aguardiente que realizó su padre con José María Sierra a través de su hermano Apolinar en 1892 (Eder, 1981, pp. 540-541).

Estos negocios no estuvieron libres, como en las otras regiones y como tantos otros, de críticas y de disputas jurídicas entre los rematadores o entre estos y el Estado, como lo testifica el juicio entablado por el departamento del Cauca contra Apolinar Sierra & Hermanos y otros en 1897:

[...] Yo, Marcelino Arango, apoderado de los señores Sierra Hermanos, Juan Pablo Gómez y Epifanio Estela, en el juicio civil ordinario que a estos señores y a otros ha promovido el doctor Miguel Antonio Palau con poder del señor Fiscal del Distrito judicial y a nombre del Departamento, relativo al 8 por 100 de recargo del arrendamiento de la Renta de aguardiente; estando dentro del término para contestar la demanda, propongo a nombre de todos mis poderdantes las excepciones dilatorias de ilegitimidad de personería y de inepta demanda que fundo en los siguientes razonamientos. (Arango, 1898, p. 3)

En el departamento de Cundinamarca, José María Sierra también controló la renta de aguardientes por varios años: En 1890 remató la renta de licores por \$80.000 anuales por cinco años, a partir de enero de 1891 en adelante con el compromiso de pagar \$400.000, valor del remate

por el periodo en los dos primeros, el cual lo cumplió a cabalidad. El contrato lo hizo el señor Luis Nieto, pero lo cedió inmediatamente a aquel (Lozano, 1898, p. 90). Como resultado de la designación de nuevo gobernador en 1893, el cual se encontró con una situación bien precaria: no había un centavo en caja y la renta más importante estaba descontada y cobrada por los tres años subsiguientes, convocó la Asamblea a sesiones extraordinarias; rescindió el contrato de arrendamiento de esa renta; lo sometió al estudio de la Asamblea y pidió a esta que hiciera algo práctico para salvar al departamento de su crisis fiscal (Lozano, 1898, p. 90-91). Con la rescisión efectuada por el gobierno departamental y que aprobó la Asamblea de Cundinamarca, quien además dictó la Ordenanza No. 40 de 1893 que estableció el monopolio de licores, Pepe Sierra recibió por concepto de devolución de las cantidades anticipadas por los veintiséis meses que faltaban para terminar el contrato de 1890, de un contrato de introducción de licores celebrado en 1892, la suma de \$417.579, 10 por intereses (Lozano, 1898, p. 92).

Hecha la rescisión y decretado el monopolio de licores en el departamento, la Gobernación sacó a remate esa renta por cuatro años y un valor de \$2.032.660 quedando en manos inicialmente en todo Cundinamarca, menos en la provincia de Zipaquirá, de Fabio Lozano T. y otros socios como José Borda, Carlos Cuervo Márquez, Domingo Álvarez, Adriano Tribín, Clodomiro Castilla y Juan Borda y de la Compañía Antioqueña, cuyos dueños eran Ospina Hermanos, Eduardo Vásquez y Pepe Sierra, con los cuales Lozano firmó un contrato de Compañía (Lozano, 1898, pp. 106-107). Por ventas que hicieron de sus derechos José María Sierra, Fabio Lozano y sus otros socios a Ospina Hermanos y Eduardo Vásquez después de ganarse el remate, estos últimos quedaron en poder de la renta en mención (Lozano, 1898, p. 108).

En el año de 1894 la Ordenanza No. 41 de 14 de julio autorizó al gobernador para rescindir un contrato de licores con el señor Luis Salgar. Un artículo de esa Ordenanza le dio facultades a aquel "para que, en dado el caso, pueda rescindir los demás contratos vigentes sobre arrendamiento de la renta de monopolio de licores establecido por la Ordenanza No. 40 de 1893". La Asamblea Departamental había ordenado al gobernador, el 14 de junio de 1894 a través de la Ordenanza No. 9, rescindir el contrato realizado con los hermanos Ospina y Eduardo Vásquez por incumplimiento de lo pactado y hacer efectivos judicialmente los derechos del Departamento que ascendían a \$389.513. Mediante decreto, y a raíz de los hechos anteriores, la renta volvió al Departamento.

Las anteriores medidas se tomaron en un ambiente caracterizado por la corrupción, las prebendas y la inmoralidad, la cual, en palabras de Guillén (1986, pp. 82-86): "se desprendía del otorgamiento de pródigos contratos oficiales y de la formación de un tipo de empresario cuya prosperidad radicaba en sus conexiones políticas con la administración o en su adhesión a ella". Igualmente estuvieron precedidas de un movimiento social que irrumpió a comienzos de 1894 y que contó con una nutrida participación de los artesanos y de miembros pertenecientes a los partidos conservador y liberal, opositores al gobierno de Miguel Antonio Caro, el cual solicita:

Que se suspenda la emisión de papel y se arbitren recursos para amortizar el billete, que tanto ha encarecido la vida, y para volver a la emisión metálica. Acabar con el agiotismo y los monopolios estatales como el de la manufactura y venta de cigarrillos, y el de la producción y venta de aguardiente. Así se expresaba el Manifiesto en el punto 6: Que se alivie la actual penosa condición del pueblo, aminorando los impuestos, aboliendo los monopolios o bus-



cando una fórmula de gravar el vicio sin arruinar la industria ni exponer a los pobres productores de ciertos artículos a los vejámenes de codiciosos rematadores. (Aguilera, 1997, p. 326)

El 16 de junio de 1897, después de varios años de pleito, el gobernador de Cundinamarca expidió una resolución en la cual se dispuso que continuara inmediatamente el juicio ejecutivo contra los hermanos Ospina y Eduardo Vásquez para que cancelaran al erario público la suma de \$600.000 que le adeudaban (Aguilera, 1997, p. 10, 81). Uno de los argumentos expuesto fue el de que estos:

no pagaron la suma a que estaban obligados, aun cuando sí recogieron en su caja particular el producto de la renta en todos los Distritos rematados.[...] Durante muchos meses continuaron los rematadores cobrando el impuesto y pagando apenas una pequeña parte del valor del remate. Sin embargo, el gobierno departamental los sostuvo en el goce del remate y cumplió, por su parte, las obligaciones que el contrato le imponía. (Aguilera, 1997, p. 9)

Una de las razones aducidas por Eduardo Vásquez y los hermanos Ospina para no pagar las obligaciones contraídas con el gobierno departamental consistió en la suspensión por el Tribunal y la anulación definitiva de la Corte Suprema de Justicia de los artículos 46, 47 y 48 de la Ordenanza No. 40 de 1893 en la cual se basó el remate. Antonio José Uribe, en un estudio jurídico del caso, concluyó que: “los señores Ospina y Vásquez J. contaban naturalmente con lo que produjese la renta, tal como había sido arrendada, para pagar no sólo el precio de adjudicación, sino cualquier otro gasto legítimo y justificado que los remates implicaran. Por lo mismo, al privarlos de aquella, y al privarlos de un modo definitivo, se les colocó en imposibilidad jurídica y efectiva de verificar dichos pagos” (Uribe, 1898, pp. 75-76). Después de cuatro años de pleito, en 1898 mediante la Ordenanza No. 28 del 14 de julio, la Asamblea de Cundinamarca, a pesar de las denuncias en contra hechas por Fabio Lozano T. y algunos periódicos de la capital sobre las actuaciones de los rematadores en mención, aprobó los contratos celebrados entre el gobierno del Departamento y el apoderado legal de estos con fecha del 6 de abril y 3 de mayo de ese año poniéndole fin al litigio. En uno de los puntos pactados se estableció que:

[...] Eduardo Vásquez J. y Ospina Hermanos pagarán al Departamento de Cundinamarca, en la ciudad de Bogotá y en monedas corrientes, la suma de cincuenta mil pesos (\$50.000), así: quince mil (\$15.000), dentro de un año, a contar desde esta fecha en adelante; quince mil (\$15.000), dentro de dos años; y veinte mil (\$20.000), al expirar el tercer año, contados desde la fecha de este contrato. (Uribe, 1898, p. 130)

En el departamento del Tolima, Pepe Sierra se hizo presente en el negocio de los remates de la renta de aguardientes en la década de los noventa del siglo XIX, controlándola en asocio con otros empresarios durante casi todo el periodo. Hernán Clavijo anota que:

[...] Aunque la renta de licores ocupa un lugar relativamente secundario en la estructura fiscal del periodo 1866-1899, en comparación con los aranceles aduaneros y con los monopolios del degüello de ganado mayor, su organización tenía una importancia bastante significativa por su contenido social, regional y político, sobre todo cuando fue monopolizada. Su participación en los ingresos fiscales de los departamentos fue alta y, por lo tanto, decisiva para el funcionamiento de la administración pública provincial. (Clavijo, 1993, pp. 53-54)

Al igual que en Cundinamarca, el manejo de la renta de licores y el establecimiento del monopolio en ciertas épocas por el Estado, generó enfrentamientos entre pequeños productores campesinos, grandes hacendados productores, los consumidores de aguardiente y liberales e históricos con los gobiernos que representaban a la Regeneración y los hacendados-comerciantes partidarios del monopolio del aguardiente. A tal punto llegaron estos enfrentamientos que Clavijo (1993, p. 73) sostiene que “[...] la relación entre el problema del monopolio de la renta de aguardientes y la guerra de los Mil Días en el Tolima es, en buena parte, de causalidad”.

Uno de los primeros rematadores de la renta de licores en el Tolima fue el empresario caucano Aparicio Rebolledo, adepto al proyecto político de la Regeneración. Este, valiéndose de su poder económico y de su amistad con el gobernador Manuel Casabianca y el general Rafael Reyes, consiguió que se decretara el monopolio en esta región en abril de 1886 y en mayo se le asignara “previa licitación pública” el remate por dos años por un valor de 130.000 pesos anuales.

La respuesta negativa a la implantación del monopolio no se hizo esperar: uno de los rematadores, jefe conservador de la provincia del sur escribió: “el remate del impuesto de licores ha sido muy mal recibido por la masa del pueblo, sobre todo en las poblaciones conservadoras, en donde se creía que el nuevo gobierno dejaría libre la producción y venta de licores” (Clavijo, 1993, p. 61). Sectores populistas de la élite de Ibagué calificaron de escandaloso el decreto sobre monopolio de aguardiente por considerar que con él se confiscaba y se vejaba al ciudadano y se le arrebatava bárbara y violentamente el fruto de su trabajo honrado de muchos años (Clavijo, 1993, p. 61). También los campesinos y hacendados protestaron contra el monopolio.

Como consecuencia de esa resistencia, y debido a que las autoridades locales (alcaldes y policías) no colaboraron para combatir el contrabando y en cambio hostilizaban el funcionamiento del monopolio, junto con los gastos adicionales en que incurrió por pagos a vigilantes y la disminución del consumo por el alza desmesurada en el precio, los cuales redundaron en la obtención de una exigua ganancia, Rebolledo se vio obligado a renunciar al contrato realizado con el gobierno del Tolima a finales de 1886 ante la imposibilidad de llevar adelante el compromiso. El resultado: mora en los pagos, rescisión del contrato, pleito, descrédito del monopolio y vuelta al anterior régimen de las patentes. A partir de este momento el sistema de administración directa se entregó a diferentes compañías de empresarios tolimenses, antioqueños y bogotanos como Guillermo Vila y Fabio Lozano Torrijos, amigo y socio comercial del general Casabianca (Clavijo, 1993, p. 64):

Al comenzar la década de los noventa (1891) se creó la sociedad Vila, Lozano y Cía. con un capital de 6.000 pesos ley, cuyo objeto específico era producir y vender aguardiente en el departamento del Tolima mediante el sistema de remate. Esta sociedad remató el monopolio de la renta de licores para un periodo de dos años y subcontrató con Isaías Cuervo, Sixto Jaramillo y Clodomiro Castillo (Clavijo, 1993, pp. 209-210). Al iniciarse el año de 1893 Carlos Piedrahita obtuvo el remate del bienio 1893-1894 entre 21 licitantes por la suma de 905.190 pesos. Sin embargo, el cuestionamiento que hicieron los excluidos por el poco respaldo hipotecario del ganador frente al monto de aquel, se tradujo en la rescisión del contrato logrando que se hiciera una nueva convocatoria en la cual participaron veinte empresarios destiladores pertenecientes a distintas fracciones políticas y a diferentes regiones a través de Villa y Villa y



Cía. con un capital de 20.000 pesos, Hipólito Bustos y Cía. con capital de 15.000 pesos y otra compañía por el sistema de acciones. Finalmente, la renta se asignó al empresario cafetero del Líbano, Gabriel Durán Borda por un valor de 1.833.333 pesos por 44 meses contados a partir de diciembre de 1893, quien como afirma Clavijo, era un comodín de Pepe Sierra, uno de los mayores accionistas junto con Guillermo Vila de la Compañía de Licores del Tolima, fundada poco después de la licitación con un capital de 100.000 pesos representado en cien acciones, de las cuales 32 les pertenecían (Clavijo, 1993a, pp. 210-211).

Según Clavijo: “una vez aprestigiada la renta, (citando una carta de Olegario Rivera de 10 de mayo de 1893) los remates, cuando los hubo, estuvieron acompañados de fuertes pugnas especulativas que llegaron a comprometer al gobierno departamental en costosas indemnizaciones y en intrigas para elegir diputados acomodaticios” (Clavijo, 1993, p. 64).

En un escrito de 1897 figuraron unas críticas del manejo de las rentas de licores entre 1893 y 1894 bajo el nuevo régimen de las patentes que dio lugar al establecimiento de un monopolio de hecho, fundado en el abuso de los explotadores y en la tolerancia y complicidad del gobierno del Departamento del Tolima con muy poco provecho para las arcas públicas. Contra aquel se elevaron las quejas de los industriales que se sintieron atropellados conduciendo al procurador de la Nación a intervenir, ordenando a los personeros municipales que resistieran las providencias del gobernador a favor de los rematadores (Páez, 1898, pp. 12-13).

Cuando el general Casabianca se encargó por segunda vez del gobierno del Departamento a principios de 1895, en palabras de Fidel Páez, tratando de resarcir a los industriales los derechos de que habían sido desposeídos y por los que clamaban, rescindió administrativamente el contrato en virtud del cual se habían cometido desafueros y dispuso que, en lo sucesivo la renta se recaudara directamente por los empleados de la Hacienda, con el propósito de evitar los abusos de los rematadores, más atentos en todo tiempo y ocasión a sus propios intereses que a respetar los ajenos (Páez, 1898, p.13).

Alí Cardoso, productor de aguardiente, refiriéndose a ese contrato y a las actuaciones de los empresarios favorecidos con él y al comportamiento del gobernador, expresó:

[...] Viene el año de de 1894, y con él la serie más negra de crímenes y horrores para el Tolima. Una compañía sin más Dios que su ambición y sin más ley que la pluma del Gobernador, dispuesta siempre a resolver todo lo que su gerente (compadre de sacramento suyo) le pedía, y aun más de lo que se le pedía, se apodera de la renta de licores mediante remate. Los escándalos y la iniquidad se esparcen por todas partes, y se recibe del pueblo del Tolima la lección más elocuente de su anhelo por la paz. Soporta con resignación ese pueblo cuantos vejámenes se le quiere hacer soportar. Negras historias se pueden relatar de esa memorable época.

Yo era productor de licores, y como no hice contrato con la compañía explotadora, de la cual hacía parte el popular Sr. José María Sierra, se repitieron conmigo los atropellos que se cometieron con todos, y se obtuvo del gobernador una resolución de especial calificación para mi aparato, mediante la cual de \$600 que debía pagar como impuesto mensual, según la Ordenanza, quedé obligado a pagar \$1.200. Pero no fue sólo eso: cuando ya estaba preparado para pagar este doble e inicuo impuesto, resignado a dejarme despojar de \$600 por mes, la compañía se echó por la calle del medio y selló las vasijas de mi batería...se me despojó con más descaro que lo hubiera hecho un salteador de caminos. (Cardoso, 1898, pp. 3-4)

Arreciando las críticas hacía el monopolio agregó:

[...] En este asunto del monopolio hay millones de pesos de por medio, todos lo saben, y estoy seguro de que si altos empleados tienen interés en que no se alteren las cosas de cómo las tienen arregladas, no habrá magistrado ni juez que dicte fallo alguno capaz de contrarrestar aquellos intereses. El régimen se presta para todo. Si hay algún magistrado bien dispuesto, que no niego que lo habrá, a ése se le enderezará por medio de la trashumancia, y allí encallarán los derechos de todos los infelices que no son Gobierno, de todos aquellos que unas veces son carne de cañón y otras, pasto de las dehesas de los especuladores. (Cardoso, 1898, p. 5)

El general Casabianca en el año de 1897, describió algunas de las consecuencias que según él trajo el monopolio de la renta de aguardientes:

[...] Los abusos y violencia en la administración que provocaron justamente el clamor del gremio numeroso y respetable de plantadores de caña y exitaron (sic) el sentimiento público a tal punto que, en 1895, entre las causas de perturbación política no tuvo escasa parte en el Tolima el descontento que tan injusto régimen había producido aún en los partidos del gobierno. (Casabianca, 1898, p. VII)

El contrato efectuado con Borda luego de la guerra de 1895 tuvo que suspenderse por las protestas y reclamos de los afectados con su puesta en marcha, interrumpiéndose el sistema de monopolio. En 1897 la Asamblea del Tolima, en el mes de junio, aprobó el establecimiento del monopolio de la renta de licores nuevamente, atendiendo con ella los clamores de los grandes productores. Sin embargo, “el clima de oposición política, el problema de las indemnizaciones y otras dificultades determinaron que el gobernador, mediante decreto del 21 de septiembre, suspendiera el remate del monopolio” (Clavijo, 1993, p. 67). En el año de 1898, el general Casabianca como gobernador, utilizando su poder, logró que la Asamblea decretara el monopolio el 7 de junio.

Pepe Sierra aprovechando la nueva coyuntura política —su amigo, el general Casabianca era el nuevo Gobernador del Tolima— presentó a la Asamblea en 1898 una propuesta consistente en un contrato directo de la renta de licores y degüello, la primera por seis años y un valor del arrendamiento de tres millones de pesos y la segunda por cinco años y un valor de de ciento sesenta y cinco mil pesos anuales, logrando la asignación del primero. Este contrato generó la oposición de algunos jefes radicales e históricos, de productores de aguardiente y de sectores populares tanto en Bogotá como en el Tolima contra Sierra y el gobernador del Departamento, el cual se expresó en peticiones, reclamaciones, memoriales, insultos, advertencias de formar coaliciones armadas o pacíficas.

Los sucesos acaecidos en septiembre de 1898 —una manifestación callejera para rechazar el monopolio y los intentos de apedreamiento al general Casabianca, entre otros—, llevaron al Tribunal Superior del Departamento a finales de diciembre (probablemente por insinuación de aquel) a declarar nulas las ordenanzas sobre licores y a abolir el sistema de patentes. Como corolario de lo anterior, el 30 de enero de 1899 fue suspendido por el nuevo gobernador, Emilio Escobar.



En el año de 1899, a pesar de su fracaso, el general Casabianca, en sociedad con el general Maximiliano Neira, logró que el monopolio de la renta de aguardiente fuera rematado por el sistema de patente y entregado a Agapito Urueña y su socio Ignacio Galindo, sus amigos, por un valor de 2.555.446 pesos por un tiempo de cuatro años y siete meses, valor inferior en casi un millón menos del rematado por Pepe Sierra por siete años. Otros que compartieron la administración del monopolio en el departamento fueron Juan de la Rosa Barrios, Martín Restrepo y Arturo de Cambil, integrantes de la Sociedad de Destiladores de Ibagué creada en 1899 con un capital de 24.000 pesos y Fabio Lozano Torrijos, como apoderado de Valentín Castellanos, Miguel Perdomo y Leonidas Cárdenas, todos miembros del radicalismo (Clavijo, 1993a, p. 211).

A raíz de la Guerra de los Mil Días y de la centralización del monopolio del aguardiente por el gobierno de Rafael Reyes, muchos empresarios se vieron obligados a vender sus aparatos de destilación o a transformar sus negocios. Uno de ellos, Fabio Lozano, tomó la decisión de abastecer de alcohol al Tolima a través de un privilegio al que se hizo, para lo cual, junto con Leonidas Cárdenas y Luis Vélez, constituyeron la Compañía Concesionaria de Alcohol Industrial en 1907 con un capital de 30.000 pesos oro representado en 300 acciones y por cinco años, de las que el 40% sería vendido a los productores de caña.

La renta de la sal

Uno de los ingresos importantes del fisco nacional fue el proveniente de la explotación de las salinas tanto marítimas como terrestres, localizadas en algunas partes del territorio nacional. Estas, desde 1851, salvo los años 1895 y 1905, ocuparon el segundo lugar en el total de los recaudos del gobierno central después de los de aduanas (Díaz, 1997, pp. 62-63). En la Tabla 6 se puede observar su comportamiento:

Tabla 6. Participación de la renta de la sal en el total de los ingresos del estado entre 1851 y 1910

Nombre	Años	Participación porcentual
Renta de la sal	1851	21
Renta de la sal	1860	47
Renta de la sal	1895	16.8
Renta de la sal	1907	7.3
Renta de la sal	1910	10.4

Fuente: Díaz (1997).

Díaz (1997) anota al respecto:

[...] Esta renta fue a lo largo de los años de estudio una de las más significativas, siendo su producto líquido siempre positivo. Además, podría decirse que fue una renta estable dentro de la estructura de ingresos, que no se vio perjudicada por factores externos como pudieron estarlo otro tipo de rentas o impuestos; sin embargo, fue una renta sensible a condiciones climáticas como las épocas de invierno y verano. (p. 75)

El Estado, desde 1885, asumió el monopolio de las salinas marítimas realizándose su explotación por administración directa o mediante contratos con particulares hasta el año de 1910, cuando se abolió a través de la Ley 44. Entre 1905 y 1909, por ejemplo, el Banco Central tuvo a su cargo la explotación. En cuanto a las salinas terrestres, el monopolio también imperó, aun cuando su aplicación en lo concerniente a la producción fue menos rígida. Así, en Cundinamarca, desde 1886 los particulares tenían la libertad de elaborar sal de caldero y sal compactada con las materias primas (sal vijúa y agua salada) adquiridas al gobierno (Díaz, 1997, p. 76).

José María Sierra intervino por primera vez en el negocio de la sal en 1896, luego de empaparse a fondo de la forma cómo operaba y de cuán rentable podría ser. A través de una concesión obtenida del Gobierno Nacional se hizo al privilegio de explotación y venta de la sal proveniente de las salinas marítimas ubicadas en los departamentos de Bolívar y el Magdalena. Para ello constituyó la Compañía de Salinas Marítimas que gerenció hasta 1906, cuando la liquidó. Con el advenimiento de la Guerra de los Mil Días, el 23 de enero de 1901, Pepe Sierra le dio poder a Rufino Gutiérrez para reclamar al gobierno una indemnización por los perjuicios ocasionados. Luego de cuatro años, al cabo de los cuales ganó el pleito, la Compañía de Salinas Marítimas fue indemnizada con el 15% de la renta que supuesta o realmente había dejado de recibir debido al conflicto bélico. A comienzos de 1906 finalmente liquidó el negocio, retirándose de esta actividad (Álvarez, 2003, p. 236).

La renta de tabaco

Esta renta, después de ser abolido el monopolio a comienzos de la década del cincuenta del siglo XIX, se estableció nuevamente en diciembre de 1892 mediante la Ley 85 con la intención de fortalecer los ingresos del Estado. Se creó para que con su producto se reorganizara el Banco Nacional y se cambiara por metálico el papel moneda de poca credibilidad en la población. A través de ella se gravó el derecho de vender tabaco e importar o fabricar cigarrillos, dejando exento del gravamen el proceso de producción y exportación de tabaco. Su importación se sujetó a los siguientes derechos: \$8 por kilo de cigarros o cigarrillos traídos del exterior; \$6 por kilo de tabaco preparado en cualquier forma; \$5 por kilo de picadura; \$4 por kilo de tabaco no manufacturado.

La expedición de la Ley originó críticas agudas durante 1893 de dirigentes políticos que consideraban que la reimplantación del monopolio colonial y la contrarreforma nada positivo traería para la política económica, de comerciantes, productores y consumidores de tabaco que se veían afectados en sus intereses económicos. Los cuestionamientos y las protestas callejeras en rechazo a la medida retardaron la publicación del Decreto 1659 orgánico de la renta hasta finales de ese año.

Para explotar la renta, el gobierno reglamentó el cultivo del tabaco sin gravar a los cultivadores y a los exportadores y propuso expropiar previa indemnización a los tenedores de tabaco. Los cálculos hechos por el ministro de Hacienda, Pedro Bravo, del valor que el Tesoro debía pagar por la compra de las existencias, que ascendió a casi dos millones de pesos, suma no disponible, lo indujeron a sacar a licitación el arrendamiento de la renta trayendo consigo esta determinación reclamos airados de los comerciantes del producto, quienes buscaron el respaldo de los cultivadores diciéndoles que el gobierno les arrebataría el fruto de su trabajo.



Es precisamente este contexto, el que le sirve de marco a José María Sierra para apoderarse de la renta de tabaco: el remate le fue adjudicado en 1893 por un periodo de cinco años y valores que para el primer y el último año ascendían a \$920.000 y \$1.470.000, dando lugar a cuestionamientos al contrato que el gobierno firmó con él, pues según estimativos, los recaudos ascenderían a mucho más de lo pactado, sacando mayor provecho el arrendatario. A pesar de todo, el Estado difundió y sostuvo la renta hasta principios del siglo XX aduciendo que si se gravaba la carne y la sal, por qué no gravar un producto de uso pernicioso

La renta del hielo

La oportunidad de José María Sierra de lucrarse con el negocio del hielo se presentó cuando a partir de 1888 la Compañía Universal del Canal Interoceánico se declaró en quiebra y empezó a suspender sus trabajos hasta el punto de cesar sus actividades en 1890 afectando casi toda la economía y el empleo del departamento de Panamá. Por ejemplo, la parálisis afectó a varias empresas que suministraban gran cantidad de hielo para refresco de los trabajadores que laboraban en un clima caluroso. Desde 1888 hasta la separación de Panamá en 1903, Pepe Sierra usufructuó el negocio del hielo por medio del monopolio de la producción, importación y venta en ese departamento. Al igual que en los otros negocios, este no estuvo exento de problemas: así, dado que a principios de 1898 la Corte Suprema de Justicia falló a favor de la Compañía del Ferrocarril de Panamá en el derecho que alegó de introducir el hielo requerido para el consumo de sus trabajadores, reclamó al Gobierno por los daños ocasionados, reflejados en una disminución ostensible en sus ingresos logrando en octubre de 1902 que este le resarciera a través del alza del precio del hielo (Álvarez, 2003, p. 229). En 1893 obtuvo el privilegio en el Cauca.

El Banco Central y el manejo de las rentas estatales

El panorama económico del país al comenzar el siglo XX lo describe López (2001) así:

[...] Algo más de 4 millones de habitantes constituían una nación de reducidísima población, la mayoría ubicada en las zonas rurales. El ministro Carlos A. Torres calculaba que de la población económicamente activa, cerca de 600.000 personas en edad de trabajar se encontraban dedicadas a faenas de la agricultura, y ganaban apenas un salario 50% menor que los jornaleros en la China, país que tenía la reputación de pagar los salarios más bajos del mundo. Esos bajos salarios eran propios de la recesión económica producto de la guerra de los Mil Días (1899-1902) y de la estructura de tenencia de la tierra, donde los altos niveles de concentración de la propiedad determinaban el pago de escasos salarios a los campesinos sin tierra y su vinculación a las actividades productivas a través del sistema de aparcería, en el cual, a cambio de su fuerza laboral, se le permitía a las familias desarraigadas morar y laborar una pequeña parcela de las grandes haciendas. (p. 21)

Agrega López (2001):

[...] El cambio internacional era del 10.000%, comparando el papel moneda nacional con los pesos oro, así que \$100 en billetes sólo representaban \$1.00. El presupuesto de rentas de la Nación ascendió de \$3.5 millones a \$5.0 millones anuales en los primeros cinco años del siglo XX, en tanto que el monto total de la deuda pública se calculaba en \$10 millones de pesos oro, valor equivalente entonces al de dos presupuestos de rentas de la Nación. El servicio de la deuda pública así como las leyes de auxilios a obras regionales de ornato o servicios se constituían, una vez terminada la guerra civil, en las grandes venas rotas del erario.

De otro lado, las dificultades que se presentaban en el orden monetario de la Nación, producto de emisiones desordenadas, aceleró la inflación notablemente. Esta situación de inestabilidad económica se observa en las altas tasas de interés en el mercado financiero, que en el periodo 1903-1904 llegaron hasta un 60% anual y que acompañaban altos precios de los víveres y de los fletes. Sobre la oferta de dinero al comenzar el siglo y una vez terminada la Guerra de los Mil Días, el historiador Abel Cruz Santos escribió este párrafo desconsolador a la vista de un banquero clásico: 'Clausurada la etapa de las guerras civiles, al iniciarse la administración Reyes, el papel moneda en circulación había llegado a la fantástica cifra de 41.010.463.429. Era un peso muerto, que abrumaba al país. (pp. 21-22)

Ante esta situación calamitosa, el ministro de Hacienda, en 1904, planteaba para solucionar la crisis económica: "organizar las rentas, suprimir los gastos inútiles: he ahí, sin necesidad de nuevas contribuciones, de combinaciones estupendas, la manera sencilla, natural y única de arreglar nuestras consuetudinarias averiadas finanzas y de nivelar nuestros presupuestos, acabando con el déficit abrumador y creciente que nos ha traído afán ante tan inquietante situación" (Torres, 1904, p. 4).

Veía el ministro como impostergable generar nuevas rentas para el Tesoro, como la de los alcoholes, indemnizando a los departamentos por tal medida centralista. Reconocía la dificultad para que el Estado volviera a plantear la reestructuración de su régimen impositivo después de una larga época de emisiones sin control que lo llevaron a afirmar que: "en donde las planchas litográficas proveen todas las necesidades, ¿a qué fin preocuparse en la penosa y larga tarea de crear y organizar nuevas rentas?". Proponía que la explotación de salinas, que apenas si producía para financiar sus gastos operativos, se transformara en una compañía anónima con los derechos de explotación del producto monopolizado y adjudicada a través de licitación pública (Torres, 1904, p. 11).

En ese contexto de crisis monetaria, fiscal, de endeudamiento externo alto y de deterioro social, llegó a la Presidencia de la República el general Rafael Reyes en agosto de 1904. Para combatir esos problemas, el presidente disminuyó los gastos del Ministerio de Guerra y el pie de fuerza disponible, que pasó de 10.000 efectivos a 5.000, aumentó la tarifa aduanera en un 70% y de los derechos consulares. Logró que el Congreso aprobara la Ley 59 de 1905 que ratificó al peso oro como unidad monetaria y de cuenta, destinó recursos fiscales para adelantar la conversión del papel moneda en moneda metálica y estabilizó el cambio del papel moneda al 10.000%. En materia de endeudamiento externo, a través del convenio Holguín-Avebury posibilitó que se restableciera el servicio de la deuda pública, suspendido desde agosto de 1899. También implementó otras disposiciones económicas encaminadas a atraer el capital



extranjero, mejorar los transportes y las vías de comunicaciones e incentivar la industria y la agricultura de exportación.

Como complemento a las anteriores decisiones, Reyes pidió el apoyo a prestigiosos empresarios (quienes acudieron a su llamado) con el fin de que financiaran, en parte, su programa afirmando que: “[...] dentro de la Nación hay capitales y fuerzas bastantes que aunados a los propósitos del gobierno, y dándoles acertada dirección, pueden poner remedio a los males indicados” (Salazar, 1909a, p. 8). Así, mediante el Decreto Legislativo 47 del 6 de marzo de ese año dio vía libre a la creación del Banco Central autorizando a José María Sierra, Nemesio Camacho, José de J. Salazar R., Pedro Jaramillo, Ignacio Muñoz, Federico Montoya, César Castro y Adolfo Arango, entre otros, su constitución, con la intención de emitir billetes hasta por el doble del capital pagado, convertibles a su presentación con una garantía real del 30% en oro; cambiar los billetes de ediciones antiguas por los de edición inglesa; administrar los ingresos de las nuevas rentas reorganizadas con el fin de facilitar el proceso de cambio de billetes y para proporcionar recursos a través de un crédito flotante permanente al gobierno central; procurar la estabilidad cambiaria al tipo de 100 pesos papel moneda por 1 peso oro; adelantar los depósitos, giros, créditos, descuentos y todas las operaciones desarrolladas por un banco comercial (AGN, 1905). Con estas personas, el Gobierno había celebrado en el mismo año el contrato sobre administración de las nuevas rentas de que trata el Decreto Legislativo No. 41.

Aprovechando esta coyuntura, Pepe Sierra tuvo la oportunidad de hacerse al control y lucrarse junto con otros socios de varias de las rentas estatales más importantes (licores, pieles, tabaco, cigarrillos, salinas marítimas, papel sellado y timbre nacional, derechos de faros y tonelaje (puerto), derechos de exportación (aduanas) entre 1905 y 1909 por medio del Banco Central del cual fue el socio mayorista con el 45% de las acciones suscritas. Este Banco administró desde marzo de 1905 hasta finales de junio de 1909 dichas rentas cobrando a cambio el 10% sobre el producto líquido entre 1905 y 1906; el 5% entre 1907 y 1908, y el 2% a partir de 1909 (Palacio, 1909, p. 15). José María Sierra, con su poder, se hizo nombrar gerente de las rentas reorganizadas⁸ entre mediados de 1905 y septiembre de 1907 con el propósito de manejarlas con un mayor grado de autonomía.

No estamos en capacidad de determinar con certeza las utilidades que percibió José María Sierra como inversionista del Banco Central. Sin embargo, algunas cifras y comentarios permiten inferir que fueron importantes. Palacio (1909, p. 23), después de hacer una desagregación minuciosa entre 1905 y los primeros meses de 1909 de los ingresos y gastos de la entidad bancaria por la administración de las rentas a su cargo, concluyó: “[...] no es nada aventurado suponer que por el manejo de las Rentas Reorganizadas y por las otras comisiones que el Banco Central cobra al Tesoro nacional por la prestación de servicios que podía haber desempeñado el Tesoro general de la República, han entrado a las cajas de dicho establecimiento alrededor de diez millones de pesos oro en el transcurso de un lustro escaso”. Teniendo en cuenta que Pepe Sierra era el socio mayoritario del Banco, sus ganancias debieron ser considerables. Este hecho se constata con la afirmación que hizo el gerente del Banco en el informe que rindió a la Asamblea General de Accionistas en 1909 del cual se puede inferir el aumento considerable que tuvo la entidad en cuanto a sus activos, si se comparan con el monto inicial que aportaron sus fundadores en 1905, el cual no superó los cuatro millones de pesos oro:

8 Las cuales comprendían la de licores, la de pieles, tabaco y cigarrillos)

[...] Como se ve por este cuadro comparativo, el Banco Central puede perfectamente cubrir en un dado todas las sumas que debe pagar a la vista o a corto término, y una vez cubiertas, le queda una cantidad inmediatamente disponible de SESENTA Y CUATRO MILLONES NOVECIENTOS TREINTA Y TRES MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS. Esto revela un estado de solvencia y de solidez muy difícil de alcanzar en instituciones bancarias de países como el nuestro. (Salazar, 1909a, p. 6)

Lo anotado por este autor en otro escrito en donde contesta a las críticas que se le hacían al Banco por sus desmesuradas ganancias, corrobora lo dicho anteriormente respecto a la alta rentabilidad que les había proporcionado a los accionistas el capital invertido en el Banco:

[...] estos resultados están demostrando de manera incontestable que si es verdad que el Banco ha obtenido, por sus importantes servicios prestados en la administración de las rentas, ganancias que algunos estiman fabulosas y que no son sino la equitativa retribución de tales servicios, el Tesoro nacional ha tenido, por obra de la administración del Banco, entradas mucho más cuantiosas, guardadas las debidas proporciones. Peor hubiera sido que el Banco Central no hubiera devengado utilidades por ese motivo y que las rentas públicas hubieran permanecido en el mismo estado de desorganización que antes tenían, en términos de no alcanzar ni para atender a los gastos más urgentes de la administración. (Salazar, 1909b, p. 19)

Conclusiones

Como se pudo apreciar a lo largo de este escrito, José María Sierra ocupó, durante el periodo tratado, un puesto de primer orden en el manejo de las rentas públicas estatales, sobre todo de las relacionadas con el aguardiente. Con base en las fuentes primarias consultadas y analizadas y los trabajos elaborados por otros investigadores que se ocuparon del tema en cuestión, se podría afirmar que Pepe Sierra fue el amo y señor de los remates en el país. Este empresario apoyado en su poder económico, en el lobby, en las redes familiares y sociales que construyó, en la astucia, la argucia, la especulación y aprovechando la debilidad económica y política del Estado para mantener cierta autonomía frente a la élite dominante, consiguió hacerse al control cuasimonopolista de rentas como la del aguardiente, la de degüello, la de tabaco, la de la sal y la del hielo. Por los montos establecidos en los contratos que firmó con el Estado de forma directa o por terceras personas, por el valor de las indemnizaciones recibidas de este por incumplimiento de lo pactado en ellos, y las ganancias que el negocio le dejó, es posible colegir que Sierra aumentó su fortuna de manera considerable por medio de esta actividad, la cual, en una parte significativa, la destinó a la compra de bienes raíces como se deduce del inventario de bienes que dejó al morir (Molina, 2006). Por eso, no en vano se le llamó el coleccionista de haciendas.

De este empresario vale la pena resaltar la capacidad para descubrir oportunidades y los negocios más lucrativos y saber aprovecharlos. Desde el punto de vista administrativo, se puede destacar lo organizado y lo calculador que era, así como la correcta aplicación del principio de delegación, pese a ser una persona que no accedió a la educación formal (salvo, unos tres o cuatro años de primaria). Y, finalmente, cabe resaltar su capacidad de rodearse de personas de confianza al formar sociedad, o que tuvieran amplios conocimientos de los negocios que le



interesaban, con poder económico o político; así como acertar en elegirlos para que le asesoraran en asuntos jurídicos o económicos.

La actividad económica y empresarial relacionada con las rentas estatales que desarrolló José María Sierra se extendió a varias regiones del país, comenzando con Antioquia, seguida por Bogotá, Cundinamarca, Boyacá y Tolima, abarcando también Cauca, Valle del Cauca, Santander, la Costa Atlántica y Panamá, como se expuso a lo largo del texto.

Por último, hay que decir que las actuaciones, el comportamiento, de Pepe Sierra, no fueron del todo éticos; que en varias ocasiones no fue transparente, honesto; que se valió de artimañas, de componendas, otorgamiento de dádivas, de artilugios para sacar a sus competidores del mercado y obtener beneficios económicos de los contratos hechos con el Estado, como se puede deducir del contenido de este escrito.

Referencias

- Aguilera, M. (1997). *Insurgencia urbana en Bogotá*. Bogotá: Colcultura.
- Álvarez, V. (2003). Empresarios pueblerinos de Antioquia. El caso de José María "Pepe" Sierra, 1846-1921. En R. García (compilador), *Élites, empresarios y fundadores. Los casos de Antioquia y sur de Bolívar (Colombia), y el Tucumán colonial (Argentina) (197-251)*. Medellín: Centro de Investigaciones de Ciencias Sociales y Humanas. Universidad de Antioquia-COL-CIENCIAS.
- Arango, M. (1898). *Excepciones dilatorias y protesta en el juicio establecido por el Departamento contra los arrendatarios*. Popayán.
- Archivo General de la Nación (AGN), Sección Notarías, escritura 1271, de 18 de agosto de 1891, Notaría Segunda de Bogotá.
- Arenas, E. (1982). *La Casa del Diablo. Los Puyana: tenencia de tierras y acumulación de capital en Santander*. Bucaramanga: Urbanas S. A.
- Ariza, N. (2012). Apuntes acerca del aparto fiscal en el Estado Soberano de Santander: aguardiente y clientelas. *Anuario de Historia Regional y de las Fronteras*, 17(2), 229-253.
- Berdugo, E. (1999). Empresarios y Negociantes en Bogotá, 1900-1920. *Revista Escuela de Administración de Negocios EAN*, 36, 57-73.
- Cardoso, A. (1898). *El monopolio del Tolima y la palabra del Gobierno*. Bogotá: Imprenta de La Crónica.
- Casabianca, M. (1898). *Mensaje del gobernador a la Asamblea departamental*. Ibagué: Tipografía del Departamento.
- Clavijo, H. (1993). Monopolio fiscal y guerras civiles en el Tolima, 1865-1899. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, XXX(32), 53-79.
- Clavijo, H. (1993). *Formación histórica de las élites locales en el Tolima, T. II. 1814-1930*. Bogotá: Biblioteca Banco Popular.

- Dávila, C. (1986). *El empresariado colombiano: una perspectiva histórica*. Bogotá: Universidad Javeriana.
- Dávila, C. (2012). *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional*. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Díaz, S. (1997). Finanzas públicas del gobierno central en Colombia. *Historia Crítica*, 14, 59-80.
- Guerrero, A. (2002). La elite empresarial de Santander (1880-1912). En C. Dávila (compilador), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos T. I. XIX-XX*. Bogotá: Grupo Editorial Norma-CEPAL-Facultad de Administración, Universidad de los Andes.
- Guillén, F. (1986). *La Regeneración. Primer Frente Nacional*. Bogotá: Carlos Valencia Editores.
- Jaramillo, B. (1947). *Pepe Sierra. El método de un campesino millonario*. Medellín: Editorial Boudout.
- Jaramillo, J. (1988). La economía del Virreinato (1740-1810). En: J. Ocampo (compilador). *Historia económica de Colombia*: Bogotá: Fedesarrollo-Siglo Veintiuno Editores.
- Johnson, D. (1986). Reyes González Hermanos, La formación del capital durante la regeneración en Colombia. *Boletín Cultural y Bibliográfico*, XXIII(9), 25-43.
- López, L. (1992). *Historia de la Hacienda y el Tesoro en Colombia 1821-1900*. Bogotá: Banco de la República.
- López, L. (2001). *Pensamiento Económico y Fiscal Colombiano*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Lozano, F. (1898). *Renta de licores de Cundinamarca*. Bogotá: Imprenta de La Luz.
- Marroquín, L., & Groot, J. (1986). *Pax*. Bogotá: Círculo de Lectores.
- Molina, L. (1998/2006). *Empresarios colombianos del siglo, XIX*. Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Administración, Ediciones Uniandes.
- Páez, F. (1898). *El monopolio en el Tolima*. Ibagué: Imprenta del Departamento.
- Palacio, F. (1909). *El Banco Central*. Bogotá: Imprenta Eléctrica.
- Phanor, E. (1981). *El Fundador. Santiago M. Eder*. Bogotá: Flota Mercante Grancolombiana.
- Rodríguez, J. (2003). *El solitario. El conde de Cuchicute y el fin de la sociedad señorial (181-1945)*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Salazar, F. (1909b). *Informes presentados a la Asamblea General de Accionistas. En su sesión de 1 de agosto de 1909*. Bogotá: Imprenta Eléctrica.
- Salazar, F. (1909b). *El Banco Central. Contestación a los cargos que contra este establecimiento se han hecho por la prensa*. Bogotá: Imprenta de La Luz.
- Santa, E. (2001). *Raíces Históricas de la cultura colombiana y otros ensayos*. Bogotá: Academia Colombiana de Historia.
- Stoller, R. (1991). *Liberalism and conflict in Socorro, Colombia*. Duke University, PhD dissertation.
- Tejedor, J. (2012). La Regeneración y los remates de renta pública en Cartagena 1886-1896. *Anuario de Historia regional y de las Fronteras*, 17(2), 303-317.

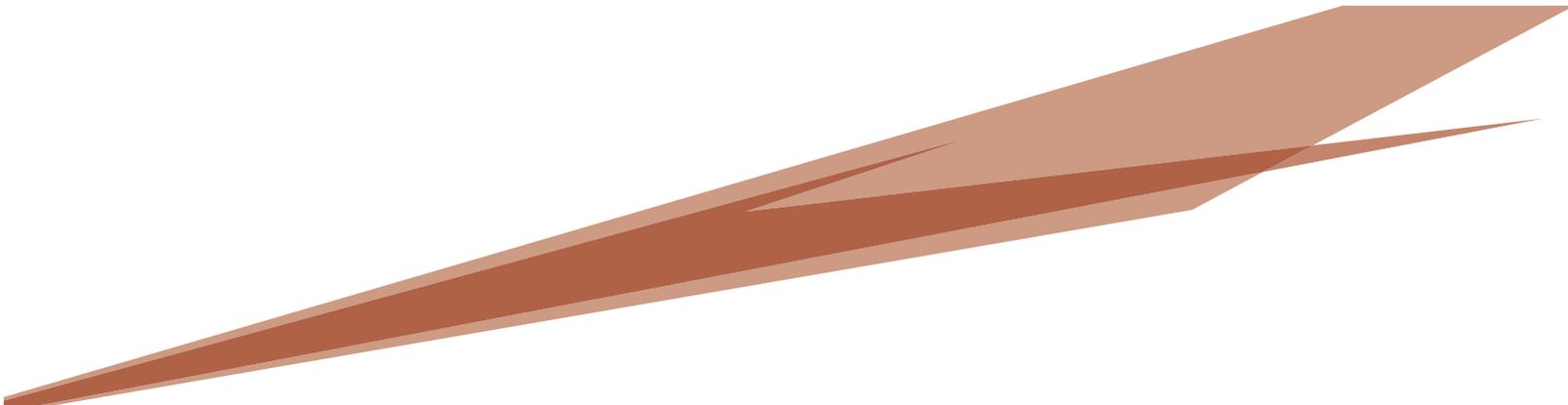


Téllez, G. (2002). *Pierre Bourdieu. Conceptos básicos y construcción socioeducativa*. Bogotá: Universidad Pedagógica Nacional.

Torres, C. (1904). *Memoria del Ministro de Hacienda*. Bogotá: Imprenta La Crónica.

Uribe, M. (1985). *Geografía general del Estado de Antioquia en Colombia*. Medellín: Autores Antioqueños.

Uribe, A. (1898). *Estudio jurídico y conclusión de las diferencias entre el gobierno departamental de Cundinamarca y los señores D. Eduardo Vásquez J. y Ospina Hermanos sobre rentas de licores*. Bogotá: Imprenta Nacional.



Redes sociales en la financiación de la industrialización Antioqueña (1880-1930)

Social networks in the funding the industrialization in Antioquia (1880-1930)

Sioux Fanny Melo León

Universidad Externado de Colombia
<http://orcid.org/0000-0002-2763-7728>
sfmelol@gmail.com

Fecha de recepción: 30 de julio de 2016
Fecha de aceptación: 28 de noviembre de 2016

Sugerencia de citación: Melo León, S. F. (2017). Redes sociales en la financiación de la industrialización Antioqueña (1880-1930). *tiempo&economía*, 4(1), 55-83, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1187>

RESUMEN

Este análisis se enfoca en cómo se organizaron los capitales que financiaron la industrialización antioqueña entre 1880 y 1930 y pretende estudiar algunos grupos con diversas relaciones sociales que predeterminaban las relaciones económicas —y que en otro tipo de análisis podrían resultar difusas—. Para tal efecto, se buscaron grupos de personas organizados por su actividad económica (comercio, banca y agricultura), esta categoría ayuda a identificar aquellos sectores de donde provenían los recursos que pudieron trasladarse de otras actividades económicas a la industrialización. Los comerciantes, dado su número, fueron quienes más se involucraron en el proceso de industrialización. Otras actividades económicas aportaron recursos, descartando la hipótesis de que los bancos fueron los financiadores únicos de la industria. Se detectaron relaciones de parentesco trascendentes, pero no fueron las predominantes.



Palabras clave: redes, historia económica, crecimiento y fluctuación económica, manufacturas y construcción, América Latina y el Caribe

Códigos JEL: L14, N16, N66

ABSTRACT

This work focuses on how individual capital got together to fund industrialization in Antioquia between 1880 and 1930. This analysis does not take only a person as a subject but also the aggregate that surround this person. This way makes visible some groups whom had different relationships that prearranged economic relationship and in another kind of analysis it would be lost. Searching people appointed by their economic activity helps us to identify some sectors that provided resources to the industrialization process. The commercial sector due to its number of members was the most involved one. In addition, other economic activities put resources, discarding the hypothesis that the bank sector was the only funder in the industry development. The kin relationships were important, but not predominant.

Keywords: Networks, Economic History, Growth and Fluctuations, Manufacturing and Construction, Latin America, Caribbean

JEL Codes: L14, N16, N66

Introducción

Colombia, a diferencia de otros países en América Latina, no contaba, a finales del siglo XIX, con una riqueza económica especialmente alta. La región de Antioquia no era la excepción: su aparato productivo no se destacaba particularmente y, por tanto, no se pensaba que un desarrollo industrial fuera posible, en especial durante el periodo 1880-1930. Dado que para la época era difícil que una sola persona tuviera todo el capital necesario para llevar a cabo un proyecto de tal envergadura, se presume que debió existir algún tipo de coordinación en la acumulación de capital para formar empresas. Es por esto que vale la pena analizar la forma de financiación que tuvo la industrialización.

En este escrito se busca responder a la pregunta de ¿cómo se juntaron los capitales que financiaron la industrialización antioqueña?. Por medio del análisis de redes sociales, se intentará establecer que estos capitales no solo provienen del café, como se señala ampliamente en la literatura, sino que provienen de diferentes actividades económicas que se encontraban en esta región del país entre 1880 y 1930. Para esto, se estudiará la cohesión que existe entre redes de actores, lo que permitirá establecer a su vez si dicha cohesión facilitó el flujo de información entre los diferentes sujetos que desempeñaban actividades económicas distintas y si esta información influyó sobre la decisión de colocación de capitales en la formación de empresas, que serían cruciales para la industrialización. El análisis de redes permite ver de forma gráfica la conformación de los grupos económicos y encontrar de manera sintética los posibles financiadores. Así mismo, se pretende ir un paso delante de los análisis estándar en redes sociales empleados en historia: en lugar de estudiar las relaciones alrededor de una sola persona, se revisaron alrededor de un grupo.

Realizando una verificación de la literatura, se encuentra que la primera industrialización antioqueña empieza a finales del siglo XIX con la formación de empresas como la Locería de Caldas (1881) o la Compañía Editorial Antioqueña (1898), entre otros proyectos de esta índole. El periodo en revisión se caracteriza por ser el que corresponde a la fundación de las primeras empresas; aquellas que probablemente fueron absorbidas después por otras más grandes o que debieron cerrar debido a las crisis, pero que, a fin de cuentas, fueron las primeras iniciativas, es decir, las que debieron buscar capital en otras actividades y convencer a los inversionistas para poner sus recursos en algo naciente con un doble carácter propio de la naturaleza de las primeras iniciativas: prometedoras y riesgosas¹.

Durante este periodo se observa en las ciudades el inicio del empleo de mano de obra sobrante de zonas rurales y, con ello, el crecimiento exponencial de zonas urbanas como Medellín, Envigado y Bello, lugares donde estaban situadas las empresas (Ospina, 1987). El caso antioqueño es muy especial, puesto que partió de una sociedad con una baja producción de elementos manuales² y pasó a una que producía buena parte de los productos que antes se importaban. Entre las principales actividades económicas de Antioquia a finales del siglo XVII

1 Se percibe como prometedor debido a que en Europa estas iniciativas habían resultado rentables, pero al mismo tiempo riesgosas, porque no había un mercado establecido para algunos productos y las inversiones hechas en capital o entregadas a un tercero para su manejo podrían perderse.

2 Gran parte de lo consumido en cuanto a manufacturas era importado de otras zonas del país.



se encuentran la agricultura, la minería y el comercio. Esta última ha sido una de las actividades que ha caracterizado el quehacer antioqueño, incluso desde la conquista.

En su tesis, Safford (1963) hace un estudio de las características de los antioqueños. La denominada pujanza antioqueña estaría relacionada con la falta de mano de obra en la región, ya que en la colonia esta había sido desmantelada por los conquistadores en busca de oro, quienes arrasaron con las comunidades indígenas que fueron prácticamente exterminadas (Poveda, 1982). Esto llevó a que la existencia de instituciones como la mita y la encomienda no fueran tan relevantes como en otras zonas del país. Por esto mismo, en Antioquia la aristocracia³ no tuvo cabida y el trabajo fue, desde el inicio, muy apreciado. Esta diferencia de valoración a la observada en el resto del país hizo de los antioqueños (paisas) personas altamente estimadas para trabajar incluso fuera de su región, particularmente en la costa (Brew, 1977). Las cualidades de ser trabajadores y respetuosos de la palabra fueron reafirmadas en los centros de enseñanza, como lo muestra Mayor Mora (1984). Estas cualidades serían importantes más adelante, puesto que en ellas se basarían las relaciones de confianza y negocio que establecerían los actores claves del proceso de industrialización de esta parte del país.

En la parte política, pese a la violencia bipartidista que se evidenció en el país desde la independencia⁴, esta no se observó con tanta fuerza en Antioquia, como lo explica Roldán (2003). Durante el periodo de 1904 a 1930, los partidos políticos tuvieron una “tregua” que en parte empujaría el crecimiento económico. Lo anterior explica por qué el país retrasó parte de su desarrollo, pues la estabilidad política fue alcanzada muy tarde y el hecho de tener una topografía tan segmentada y una lotería de bienes con tan buenos resultados, implicó que no existiera un sólo grupo con la potestad absoluta sobre los recursos y con el poder suficiente para encauzar todo el desarrollo hacia su sector, a diferencia de lo ocurrido en otras naciones suramericanas donde, ya fuera a través del sector minero o agropecuario, tales grupos pasaron a tener el control del país, imponiendo medidas que les favorecieran (Teicheret, 1961; Lipset, y Solari, 1967; Furtado, 1976).

En Antioquia tuvo tanta importancia el comercio y la economía, que pareció existir un pacto tácito entre liberales y conservadores, puesto que siempre se trató de mantener la economía en funcionamiento, incluso durante las guerras (Uribe de H. y López, 2011). Los antioqueños se dieron cuenta de que era más costoso el conflicto que la paz en términos económicos. Este fenómeno se hace más claro luego de la guerra de 1876 (Ospina, 1987), dado que la participación que tuvo el departamento en la Guerra de los Mil Días fue más bien marginal. Esto, sin embargo, no evitó la llegada de tropas dirigidas por personas de otras regiones que tomaron a su paso los recursos que pudieron.

Por tanto, la Guerra de los Mil Días sí tuvo afectó el proceso de industrialización antioqueña: muchas de las iniciativas empresariales que datan de finales del siglo XIX fueron truncadas por la guerra, ya sea porque no encontraron mercado para vender sus productos o porque los ejércitos tomaron parte de los insumos para consumo propio. Al terminar la guerra, quedaron tan marcados en la memoria los efectos de la devastación que resultó más fácil convivir

3 La aristocracia es vista como un grupo de personas dueño de la tierra, pero que no la trabaja directamente.

4 Algunas de las ideas conservadoras o liberales a lo largo del tiempo han ido cambiando tanto de contexto como de banderas y la única forma de distinguirlas es por aspectos tan cotidianos como la religión (Tirado, 1991).

(confiar) con el afiliado al partido político contrario y hacer negocios con este (Roldán, 2003). Lo anterior demuestra que la guerra facilitó la formación de lazos de confianza que eran totalmente inexistentes antes de esta; lazos que fueron fortaleciéndose con el tiempo. Por tanto, se puede decir que el periodo posterior a la guerra mostró un proceso de crecimiento económico más o menos estable en el departamento.

Desde la perspectiva económica, la mayoría de autores consultados sostienen que el desarrollo de Antioquia se debe principalmente al excedente cafetero (Palacios, 1983; Poveda, 2005; Nieto, 1997; Tirado, 2000; Montenegro, 2002; Ocampo, 2007; Kalmanovitz, 2003). Algunos autores son más específicos en cuanto al aporte cafetero; Arango (1977), por ejemplo, sostiene que más allá del ingreso por las exportaciones está el obtenido por la trilla de café; es decir que el excedente no provenía de la mera siembra y venta de café, sino de las ganancias generadas por el procesamiento del mismo. Así mismo, Arango sostiene que parte de los ingresos cafeteros estuvieron relacionados con el monopolio en la trilla. Es decir, que los excedentes provenientes de esta no volvieron necesariamente a los cultivadores, sino que fueron captados por un grupo que pudo pasar esos recursos a otras actividades.

Ahora bien, el café también puede ser la causa del aumento de demanda interna y del mejoramiento del mercado interno del país, debido a que estos recursos impulsaron la construcción de vías férreas que conectaron diversas regiones de la nación en el afán por sacar más rápidamente el producto al exterior (Palacios, 1983; Tirado, 2000; Montenegro 2002). La colonización antioqueña implicó, además, que buena parte de la producción de café, y sus respectivas ganancias, estuviera en manos de muchos pequeños propietarios quienes, a su vez, estaban en capacidad de demandar más bienes. Es así como los comerciantes entran a proveer la demanda. Otros autores como Poveda (1979), Tirado (2000), Arango (1977), Kalmanovitz (2003) y Restrepo (2011) sugieren que los comerciantes pasaron a ser industriales, reemplazando parte de lo que importaban para producirlo ellos mismos, convirtiéndose en parte importante de la industrialización.

No obstante, el flujo de capitales no se presentó únicamente en la industria del café. También sucedió en la explotación de minas, como sostienen Restrepo (2011), Cuervo y González (1997), Poveda (1984) y Ospina (1987). En Antioquia se encuentra el caso de la mina El Zancudo, que durante mucho tiempo generó bastantes rentas, las cuales poco a poco fueron entrando al mercado por medio de la diversificación de inversiones. Es de destacar que además de la promoción de capitales, la minería representó algo más para la industria: un primer ejercicio que les enseñó la manera de asociarse y les dio idea de cómo funcionaban las sociedades anónimas (Tirado, 2000). Pese a que la sociedad anónima fue la forma preferida de asociación, también lo es la incorporación económica de familias que crearon empresa, como lo mencionan Poveda (1979) y Montenegro (2002).

Algunos autores hacen ver que el modo en que fluyeron los capitales de la minería a la industria se dio por medio de los bancos, dado que estos distribuían los recursos a las industrias que necesitaban algún tipo de apalancamiento (Kalmanovitz, 2010; Poveda, 1979; Tirado Mejía, 2000; Arango, 1977).

Teniendo en cuenta las posturas anteriores sobre los procesos de actividad y financiamiento de la industrialización antioqueña, es interesante conocer la manera como se articulan los grupos que hacían parte de las actividades económicas mencionadas anteriormente y el tipo



de relaciones que sostenían, para así comprender mejor los condicionantes socioeconómicos que permitieron la unión de capitales en este periodo y, con ello, la primera industrialización antioqueña. Buscando entender el fenómeno, se deben tener en cuenta los procesos de industrialización en otros lugares del mundo, así como algunas conclusiones acerca de lo que sucede en este proceso.

Gerschenkron (1970) sostiene que la industrialización es un proceso evolutivo: en la medida en que tiene características de lo que ha sucedido en el pasado, cada nuevo proceso toma un camino distinto y, por tanto, cada industrialización es completamente diferente en el país donde se da. En otras palabras, ese proceso evolutivo implica que para aquellos que decidieron dar el paso por primera vez, no fue tan costoso ni tan difícil obtener el capital necesario, mientras que los siguientes debieron conseguir una suma cada vez más alta para ser competitivos frente a aquellos que ya habían acumulado la experiencia y el capital.

Los procesos de industrialización tienen dos aspectos importantes: innovación y financiación (Landes, 1979). La innovación tiene en cuenta los cambios necesarios, ya sea a gran o pequeña escala. Posiblemente los primeros de este estilo, como lo mencionó Adam Smith (1776), están relacionados con la división de trabajo y la productividad del mismo. Para el caso colombiano, siguiendo a Gerschenkron (1970), la cantidad de capital necesario para la industrialización debía ser más alta que la empleada por los ingleses o alemanes cuando empezaron la revolución, porque para el momento en que empezó la industrialización en Colombia, las iniciativas estaban muy rezagadas del resto del mundo y alcanzar la tecnología para ser competitivos⁵ como los pioneros internacionales implicaba una mayor inversión de capital. Para el caso antioqueño, el funcionamiento de sociedades comerciales fue la mejor solución durante este proceso. Esto explica por qué era necesario hacer algún tipo de sociedad para alcanzar las elevadas sumas necesarias para lograr un proceso de industrialización. En Colombia, buena parte de las iniciativas empezaron a baja escala y sin posibilidad de competir con otros mercados, pero a medida que se fueron ampliando las perspectivas, fue común el cambio de dueños en las empresas. Esto fue tan evidente, que ya para 1910 hubo un auge empresarial que en buena medida se puede atribuir al cambio de dueños en las empresas (Tovar, 1989). Es decir, las empresas dejaban de ser propiedad de una persona o familia para ser de un grupo de personas que buscaban, ante todo, diversificar riesgos.

En la literatura, cuando se habla específicamente de industrialización se menciona a aquellos que hicieron las primeras fábricas; de hecho, hay bibliografía que narra la manera como las uniones entre diferentes grupos y familias formarían las primeras empresas sólidas antioqueñas (Botero, 2003; Dávila, 2012). Este fenómeno de desarrollo a partir de la unión entre la élite de una región no es aislado, se presentó de la misma forma en Suráfrica (Verhoef, 2008) y México (Musacchio y Read, 2007).

Luego de la revisión de bibliografía, es claro que la industrialización antioqueña fue un proceso construido por varios grupos, si se le observa desde los ejercicios económicos de sus ejecutores, pero en todos estos análisis no es evidente la manera como los recursos pudieron fluir de otras actividades a la industrialización antioqueña; por tanto, se propone hacer un acerca-

5 Para este caso, la competitividad no se refiere a la eficiencia en producción o menores precios en el mercado internacional, sino al local. Las industrias nacionales nacientes tenían a su favor que los extranjeros debían pagar altos costos en transporte para llevar sus productos a los demandantes finales.

miento a este fenómeno por medio de la metodología de redes sociales. Esta metodología no solo tiene la ventaja de poner en forma gráfica los relacionamientos que se encuentren en el análisis, también permite medir los niveles de interacción entre diferentes conglomerados de personas.

Para el caso de estudio, las redes permitirían observar la concurrencia en las empresas de un grupo de personas dependiendo si estas también se relacionaban con otras que ejercían la misma actividad económica, partiendo del supuesto que primero desarrollaron negocios que tradicionalmente se daban en el territorio para luego establecer alianzas con otros con el fin de crear o invertir en nuevas industrias. De esta forma, se busca examinar los conglomerados económicos hasta tratar de reconocer los grupos en diversas actividades que hicieran traslado de fondos en el periodo 1880-1930.

El escrito está dividido en tres secciones: en la primera se explicará el modo en que se conformaron las redes y su análisis. En la segunda se hacen algunas explicaciones sobre las medidas realizadas en las redes, y en la tercera se dan las conclusiones del trabajo.

Redes sociales en la industrialización

Los análisis de redes sociales son comunes en estudios de sociología donde se busca conocer la composición de un grupo de personas y saber cómo las interacciones entre los individuos crean la unidad del grupo en estudio. Granovetter (2005) señala en sus análisis de sociología económica que a través de las redes sociales se generan vínculos económicos que refuerzan la existencia de las mismas.

La hipótesis que se plantea en este artículo es que entre los grupos de actividad económica común existía circulación de información, lo que hacía más fácil saber si un negocio era rentable o no; este hecho puede medirse a través de la densidad de la red⁶. Junto a esta información está la posibilidad de establecer alianzas que se hacen visibles con la participación conjunta en la conformación de las empresas. De esta forma se encuentran los actores centrales⁷ en cada una de las redes. Estos circulaban de mejor manera la información y, al mismo tiempo, tenían mayores recursos para invertir en más empresas. Otro aporte que se puede realizar desde el análisis en redes es la capacidad de diversificación que tenían los agentes al considerar su buena visión para los negocios (especialmente en aquellos que podrían generar riesgo) y su capacidad de contar con una alta cantidad de capital disponible para poder invertir en diferentes proyectos al mismo tiempo.

6 Este hecho supone que la confianza, así como la circulación de información, está relacionada con la pertenencia a una misma empresa.

7 Pese a que hay algunos autores (Burt, 1992; Goyal y Vega-Redondo, 2007) que señalan los agujeros estructurales como una forma más eficiente de estudiar conglomerados y personas que conectan grupos, para este caso se busca conocer agrupaciones de personas coincidentes. Probablemente un análisis posterior a este artículo debería ser una agrupación por clústeres. La importancia de reconocer actores con altos valores de centralidad está en buscar formas de diversificación y la tenencia de mayores recursos.



Para efectos de este trabajo, el análisis en redes se divide en cinco partes: red de personas con acciones de bancos o sociedades comerciales con funciones de banca⁸, red de banqueros industriales, comerciantes industriales, agricultores industriales y, finalmente, todos los industriales. Esta última red de actores incluye a todos los empresarios y sus relaciones en empresas. Dicha red mostraría en promedio la cantidad de conexiones que tendría cada uno de los empresarios, evidenciando además el nivel de diversificación que tendrían los agentes. Se revisará si esta cumple con las estadísticas correspondientes a las medidas de centralidad en redes sociales (Ruhnau, 2000). Se hicieron, además, otros análisis sobre las redes de minería y urbanización, cuyos resultados no se muestran en este escrito debido a que su relevancia sobre el total es muy poca.

Las redes sociales se formaron a partir de fuentes secundarias: libros y biografías de personas que pertenecieran a ese periodo, especialmente literatura que reproduce las escrituras de creación de las empresas. La tabla 1 muestra los libros de los que se obtuvieron los datos empleados en el análisis. Inicialmente se tomaron todas las empresas y personas que corresponden al periodo de estudio (1880–1930) y que aparecieran en la bibliografía relacionada en la tabla mencionada. Luego se filtró la información por año de creación de la empresa⁹. Este análisis tiene como limitación que no se cuenta con el valor o monto que aportaba cada socio dentro de la industria y, por tanto, no se puede establecer jerarquía por porcentaje de pertenencia, sin embargo vale recordar que el fin de este análisis es verificar la diversificación del capital en sectores y no la propiedad de las empresas. En algunos casos se contó con la transcripción de la escritura pública de creación de la empresa, mientras que en otros solo se contó con la mención de la creación y los socios presentes en la misma.

Tabla 1. Bibliografía empleada en la construcción de las redes

Nº	Autor	Título
1	Botero (2003)	<i>La industrialización en Antioquia: génesis y consolidación, 1900-1930</i>
2	Valencia (2003)	El empresario en el antiguo Caldas (1850-1930). En C. Dávila, <i>Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes</i>
3	Álvarez (2003)	De las sociedades de negocios al "Sindicato Antioqueño". Un camino centenario. En C. Dávila, <i>Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes</i>
4	Brew (1977)	<i>El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920</i>
5	Ospina (1927)	<i>Diccionario biográfico y bibliográfico de Colombia</i>

8 Más adelante, la composición de estas sociedades bancarias y comerciales ayudará a conocer quienes invertirían de manera indirecta en las empresas, puesto que entre los dueños de empresas había incluso algunos banqueros.

9 El periodo de tiempo se estableció durante la revisión de literatura y la construcción de la base de datos, pues se empezó a notar que posterior a 1930 hubo cambio en las juntas directivas y absorción de empresas dedicadas al mismo producto.

Nº	Autor	Título
6	Molina (2006)	<i>Empresarios colombianos del siglo XIX</i>
7	Echavarría (2008)	<i>Crónicas e historia bancaria de Antioquia</i>
8	Grupo de Historia Empresarial EAFIT (2013)	<i>Fuentes documentales para la historia empresarial: la industria de Antioquia, 1900-1920</i>
9	Botero (1996)	<i>Medellín 1890-1950: Historia Urbana y juego de intereses</i>
10	Botero (2007)	<i>La ruta del oro: una economía primaria exportadora: Antioquia, 1850-1890</i>
11	Grupo de Historia Empresarial EAFIT (2006)	<i>Fuentes documentales para la historia empresarial, Tomo I, Siglo XIX en Antioquia</i>
12	Botero y Alberto (2006)	<i>Medellín. República de Colombia</i>

Fuente: elaboración propia.

La característica que determinó la existencia de una relación es la coincidencia del nombre dentro de la escritura de una empresa; así, se puede determinar que ambos agentes en una relación son socios o fueron socios en algún momento o si tuvieron acciones en una misma empresa. Cada una de las relaciones está expresada dentro de la red¹⁰ como una arista; estas a su vez expresan el peso de la relación, es decir, si dos personas se encuentran en más de una empresa, su arista en proporción será más gruesa que la de aquellos que tan solo se asocian a una. Por construcción, la red tiene relaciones entre el mismo conjunto, por lo que es una red a un modo. Así mismo, dada la definición de la relación, es imposible que existan las relaciones entre una misma persona. Como solo se toma la existencia de la relación sin importar connotaciones positivas o negativas, la red es no valuada (una explicación más precisa de la herramienta se encuentra en el Anexo 1). En resumen, la red que aquí se presenta es a un modo, no dirigida, con pesos, no valuada y no contiene autointeracciones.

Para realizar los grafos se empleó el *software* Gephi¹¹. Aunque algunos cálculos fueron elaborados con este *software*, otros fueron realizados por la autora. La mayoría de grafos fueron creados empleando un arreglo tipo Force Atlas, que busca ordenar los nodos dependiendo de la probabilidad de ocurrencia de aristas en un mismo grupo de nodos. Debido a la necesidad de encontrar concurrencia de grupos de personas, esta organización del grafo era de gran ayuda en la identificación de personas y su grupo allegado. En todos los casos el tamaño del nombre del nodo está relacionado con el tamaño del mismo, dependiendo de la medida que muestre; dado que en el último grafo, poner los nombres volvía difícil la lectura este no tiene nombres asociados.

Teniendo en cuenta las explicaciones anteriores, se procedió a realizar la búsqueda bibliográfica donde, en un primer momento, se identificaron los personajes que tuvieran actividades económicas en los siguientes sectores: agropecuario, banca, comercio, minería y urbanización. Posteriormente se investigó la composición de algunas sociedades comerciales y bancarias, puesto que estas eran las dueñas del capital que fue puesto a modo de inversión en algunas empresas. Terminado este proceso, se prosiguió a realizar una red de relaciones comerciales por medio de verificación de las personas que pertenecieron al sector agropecuario

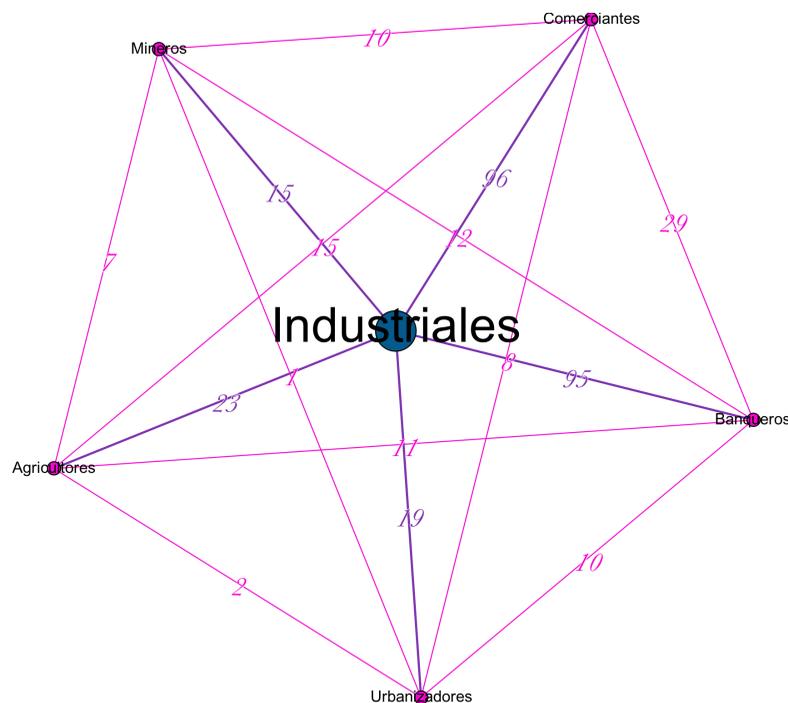
10 Desde la terminología matemática, la forma gráfica de una red es el grafo de la misma.

11 <https://gephi.org/>



y que hicieron parte de alguna junta de una empresa, ya fuera de manera directa o indirecta¹². El mismo procedimiento se realizó para los demás sectores mencionados líneas arriba y, finalmente, se estableció la red completa de industriales antioqueños para el periodo 1880-1930 teniendo en cuenta las características de cada grupo. Pese a que se utilizó la información de pertenencia a empresas y sociedades comerciales, los nombres de estas no aparecen porque fueron reemplazados directamente por los nombres de las personas que las componían, hecho que es de interés para el presente estudio.

Gráfico 1. Grafo del esquema general de la composición del grupo de actores en cada una de las actividades económicas



Fuente: elaboración propia.

El gráfico 1 es el esquema de los grupos económicos estudiados: sobre las aristas se encuentra el número de agentes o nodos que comparten los grupos según su afiliación a un grupo económico o que se dedican a esas actividades. En su mayoría, los comerciantes y banqueros están relacionados en mayor medida con la industrialización. También se encuentra que entre comerciantes y banqueros existe una mayor cantidad de nodos que los que se presentan entre las otras actividades.

¹² Se determina que una inversión directa es aquella que se hace por medio de una sociedad comercial o bancaria, debido a que la red es a un modo, las asociaciones se multiplicaron por el número de personas que hacían parte de esa sociedad comercial o bancaria. Las relaciones de tipo indirecto tienen el mismo tratamiento que las relaciones de tipo directo. El hecho de no tener montos en las relaciones hace que este proceso sea más fácil y, además, da la ventaja de permitir “desenmascarar” a personas con múltiples negocios bajo otras firmas.

Bancos antioqueños

El análisis de bancos se hizo en dos partes: relaciones comerciales entre dueños de bancos y relaciones comerciales entre empresarios que, al mismo tiempo, eran banqueros. En este apartado se hace un análisis de las relaciones¹³ que había entre los dueños de los bancos. Como se mencionó anteriormente, este estudio puede tener cierto sesgo debido a que no se contó con el valor exacto de la suma de dinero que cada uno de los capitalistas poseía¹⁴ o tenía invertido en cada empresa, banco o sociedad a la que pertenecía. Es decir, un banquero pudo tener una alta suma de dinero entre sus haberes, pero únicamente lo tenía invertido en el banco de su propiedad; por lo tanto, no se destaca su importancia como banquero y, en consecuencia, su nombre no sobresale dentro del análisis.

Vale la pena aclarar que algunos bancos y entidades bancarias no existieron al mismo tiempo: algunos tuvieron larga vida, mientras que otros se vieron afectados por la Guerra de los Mil Días o la crisis de 1929. La importancia de evaluar esta red es conocer algunos de los accionistas que posteriormente se verán relacionados en las empresas, sea como bancos en sí mismos o como casas comerciales. En la existencia de bancos es importante tener en cuenta que los bancos colombianos tuvieron un momento en que podían hacer emisiones de papel moneda a título propio. Sin embargo, la existencia del Banco Nacional propuesta por Núñez (Sastoque, 2014) hizo que estas emisiones se detuvieran por un tiempo; luego de ser suspendida esta medida, los bancos volvieron a emitir su propio papel moneda. Esto explica por qué hay un periodo en el que no hubo formación de bancos.

El paso a la banca libre permitió que la economía fuera más flexible en cuanto a medios de pago, cubriendo de cierta forma la escasez de metálico que hubo en algunos periodos (Álvarez y Tomoté, 2011). Buena parte de los bancos reseñados hicieron parte de la banca libre antes y después de los primeros intentos de banca central, estos bancos tenían funciones de banca y casas comerciales siendo, en el mejor de los casos para Antioquia, una forma de diversificar las altas ganancias obtenidas en actividades como el comercio y la minería (Correa, 2009).

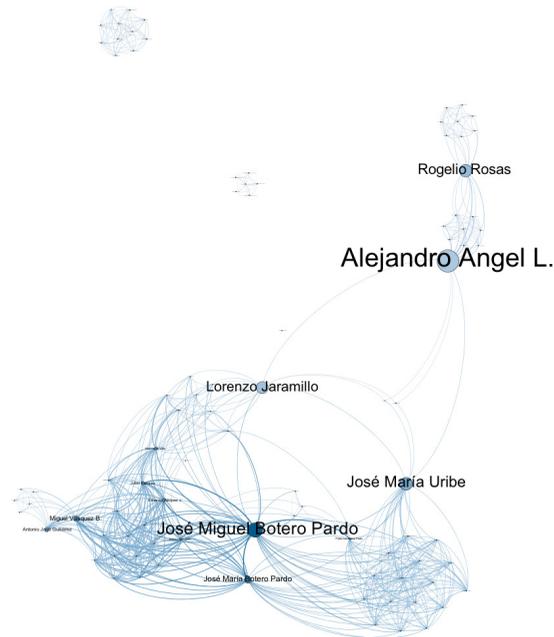
El gráfico 2 muestra la red de banqueros, con 122 nodos y 680 aristas. A diferencia del resto de grafos, este gráfico contiene datos de pertenencia a bancos en el periodo 1854-1922. Esto se debe a que buena parte de estas sociedades estuvieron antes y después de la banca libre reseñada anteriormente. Parte de los dueños de estos bancos también se verían involucrados en la formación de empresas. La tradición de los nombres y las actividades se reflejó en los datos encontrados.

13 Se sugiere que el pertenecer o hacer parte de la composición accionaria de un banco es también una relación comercial. Es posible hacer este supuesto porque los bancos de este tiempo firmaban escrituras que difícilmente les permitían vender o especular con sus acciones en estas actividades.

14 Esta limitación es importante puesto que un accionista con una mayor capacidad monetaria podría ejercer una gran influencia en las decisiones de la sociedad comercial. No obstante, el hecho de formar parte de varias asociaciones se toma como variable explicativa de la cantidad de dinero que posiblemente tendría el mencionado accionista.



Gráfico 2. Red de los propietarios de bancos antioqueños (1880-1930)



Fuente: elaboración propia.

El grafo contiene tres clústeres: uno de ellos no conectado es el correspondiente a Restrepo y Compañía, mientras que el otro corresponde al Banco de Medellín. En el esquema, los colores indican al más intenso con mayor grado¹⁵, mientras que el más tenue tiene uno menor. Para este caso, el actor con mayor cantidad de conexiones es José Miguel Botero Pardo, perteneciente a la firma Botero Arango, que estaba prácticamente en todas las entidades bancarias de este tiempo. El segundo actor en relevancia según grado es José María Botero Pardo, hermano de José Miguel Botero; la diferencia entre los dos hermanos es que uno de ellos, además de hacer negocios con la sociedad comercial de la cual hacía parte, también los hacía en su propio nombre.

El tamaño del nodo indica la medida de vector propio de centralidad¹⁶. Para el caso del gráfico 2, esta medida indica a un actor que, pese a no tener un alto grado, es el que mejor podría pasar información a lo largo de la red; por lo tanto, se infiere que tendría una mayor diversificación en las empresas más importantes, pero no necesariamente en todas. Para este caso, dicho actor es Alejandro Ángel L. De forma algo coloquial, se podría decir que si uno quisiera enterarse de los negocios más rentables, la persona que tenía un mejor conocimiento de esta información era este último.

¹⁵ Se define grado como la cantidad de aristas o relaciones que posee un actor.

¹⁶ La medida de vector propio de centralidad es la más fina en cuanto a medición de intermediación, puesto que no solo tiene en cuenta el peso de los nodos cercanos a este, sino también aquellos que, pese a no tener conexión directa, sí lo están con otros a quienes este se conecta. Puede decirse, entonces, que un actor de alto valor era quien hacía de forma más eficiente sus conexiones, puesto que no necesitaba conectarse con muchas personas dentro de la red, sino con aquellas que estaban mejor ubicadas. (Bonacich, 1987).

Estos resultados pueden variar debido a la falta de información acerca de ciertas sociedades, pues muchas de estas aparecen como partes firmantes en la conformación de bancos o con capitales invertidos, pero no se encuentra la conformación completa de la sociedad, por tanto se tiene información parcial de los miembros y sus posibles conexiones.

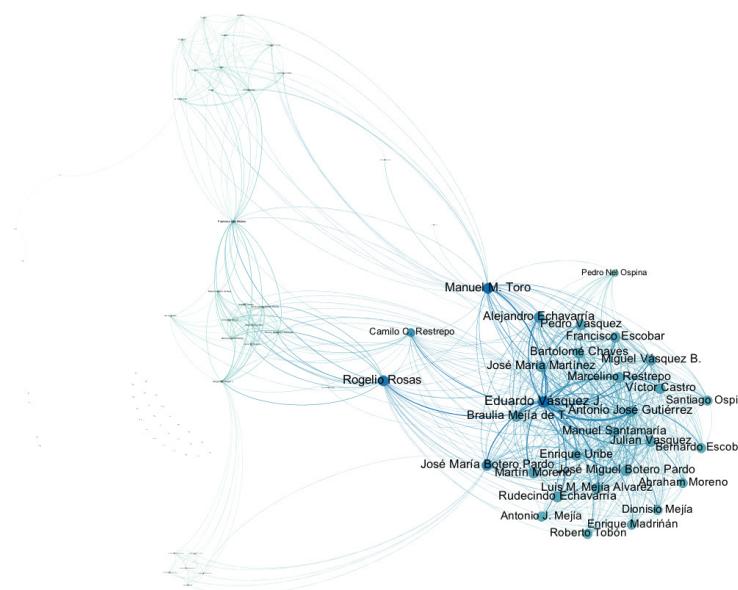
Es importante mencionar que dentro de esta red no solo se encontraron nombres de personalidades pertenecientes al círculo social antioqueño, sino también personalidades de otras zonas del país, como Nemesio Camacho, empresario bogotano (Dávila, 2003). Lo anterior evidencia que los bancos antioqueños fueron alternativas de inversión visibles en otras zonas del país.

Banqueros empresarios

A diferencia de la red anterior, en este apartado se revisan aquellos que siendo banqueros, decidieron invertir en la formación de empresas.

En el gráfico 3 se observa una gran red con algunas diadas¹⁷, que no son casi visibles. Hay 94 nodos y 630 aristas, siendo esta la más grande en número de integrantes (nodos) y relaciones (aristas). Lo anterior se puede atribuir a que casi todos los banqueros que al mismo tiempo eran empresarios estaban relacionados con la red y con un mismo gran grupo. Se observa, por ejemplo, que los Restrepo se hallaban separados de los otros bancos en el grafo 2, pero en el grafo 3 se encuentran bien posicionados. Justamente Marcelino Restrepo, representante de la casa comercial Marcelino Restrepo y Cía., tiene fuertes lazos comerciales con Eduardo Vásquez, quien a su vez se comporta como banquero y está entre los cinco más importantes en la red de propietarios de bancos. Esto sugiere que algunos grupos que no tenían conexiones en el desempeño de su actividad principal, sí podían relacionarse para llevar a cabo otras iniciativas.

Gráfico 3. Grafo de empresarios que al mismo tiempo se desempeñaban en actividades bancarias



Fuente: elaboración propia.

17 Para mayor claridad acerca de este concepto, ver Anexo 1.

De manera similar al gráfico anterior, la intensidad del color está relacionada con el grado del agente. Por tanto, aquel con mayor grado en la red tiene un tono más oscuro. En este caso, el actor con estas características es Eduardo Vásquez Jaramillo; a él le sigue en puntuación Manuel M. Toro. En el cálculo de vector propio de centralidad se encuentra que estos personajes también muestran las más altas puntuaciones. Se puede suponer, entonces, que aquellos nombres con las puntuaciones más altas tienen las mejores posiciones en la red posibles, debido a que tienen mayor alcance con las relaciones que poseen.

Se debe señalar que a diferencia del caso de la industrialización alemana, la cual vio en los bancos su forma más ágil de financiar el proceso de constitución de una gran parte de su industria pesada (Fohlin, 1998), aquí solo se encontraron dos casos en los cuales aparecen los bancos como “dueños” de las empresas: el Banco de Sucre y el Banco Popular de Medellín. Así mismo, vale la pena subrayar que casi todas las participaciones de banqueros se hacen de manera individual; esto quiere decir que la persona, además de tener acciones en un banco, también tiene acciones en las empresas. Solo hay un caso en el que se encuentra que la participación en bancos (y por tanto una participación indirecta) da un alto nivel de importancia: este es Rogelio Rosas, quien nunca invirtió de manera directa en las empresas, pero era propietario de acciones en el Banco de Sucre y el Banco Republicano. Estas entidades, a su vez, tuvieron acciones en empresas con un gran número de asociados, haciendo que Rogelio Rosas tenga un alto nivel de importancia (según la métrica empleada en la metodología) y, de paso, muestre un alto grado de diversificación en la red.

Cabe anotar, por último, que hay relaciones de coincidencia de un mismo grupo de personas en relacionamientos, debido que en esta red los bancos son inversionistas directos, no se esclarece si las decisiones de inversión se hacían con la aprobación de todos los socios o no. Por lo tanto, no se sabe si esas coincidencias de personas en diferentes empresas se hacía por decisión propia o de unos pocos que manejaban la propiedad de bancos.

El café (agropecuaria)

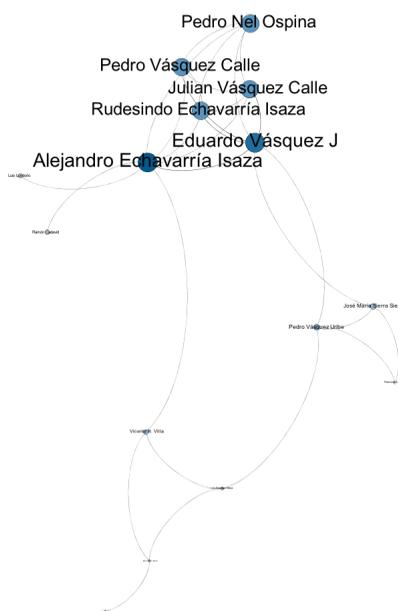
En cuanto al sector cafetero, se agrupó toda la parte agropecuaria en un solo ramo, puesto que los grandes hacendados¹⁸ (también con el ánimo de diversificar) no solo sembraban café, sino también cacao, caña y maíz, entre otros. A su vez, están los que en su afán por abastecer productos consumidos en las minas, tenían levante de ganado bovino y porcino; por lo que hacer una separación específica de ellos es muy difícil.

Esta red muestra agentes que hacen parte del sector agropecuario (con las características mencionadas anteriormente) y que, entre personas del mismo grupo, tienen relaciones comerciales (como hacer parte de una misma empresa, por ejemplo). El gráfico 4 muestra el grafo de las relaciones encontradas en las industrias antioqueñas, pero solo entre personas pertenecientes al ramo agropecuario.

Los agentes más importantes son Alejandro Echavarría Isaza y Eduardo Vásquez J., siendo el primero el que tiene un mayor grado. De nuevo, los nodos con tonos más oscuros tienen mayor grado, mientras que los más claros tienen un grado menor. Por otro lado, al medir el vector propio de centralidad, se encuentra que Alejandro Echavarría de nuevo tiene el mayor valor.

18 Dueños de grandes haciendas dedicadas a diversos tipos de producción agropecuaria (Kalmanovitz, 2003).

Gráfico 4. Red de personas con relaciones comerciales que se pueden etiquetar como dueños de fincas o con ganancias en el sector agropecuario



Fuente: elaboración propia.

Esta red tuvo una de las bases con mayor cantidad de agentes descartados¹⁹, por lo que no es posible decir que el número de hacendados analizados fuera insuficiente. Los nombres de hacendados encontrados en la bibliografía no pudieron ser relacionados dentro de las escrituras de constitución de las empresas. Este hecho hace pensar que para algunos hacendados la industrialización no era una alternativa interesante para diversificar.

Aquí se encuentran empresarios relacionados con las minas como Eduardo Vásquez, Pedro Vásquez Calle y su hermano Julián Vásquez Calle. Estos tenían un importante negocio que consistía en surtir productos de primera necesidad (en términos de alimentación) a aquellos que trabajaban en las minas, estableciendo de esta manera casi un monopolio alrededor de la venta de productos alimenticios en estos lugares. Por otra parte, el caso de los Ospina (Pedro Nel Ospina) es muy especial porque fue una de las familias que impulsó en gran medida la siembra de café en el suroeste antioqueño. El apellido aún hoy en día es sinónimo de café. De hecho, al revisar las redes parentales, es posible establecer que Pedro Nel Ospina ya estaba casado con Carolina Vásquez, hija de Eduardo Vásquez J.; esto puede mostrar que la relación entre estos individuos era más cercana al parentesco que a la de confianza a la hora de hacer negocios²⁰.

¹⁹ Como se mencionó en la introducción, se tomaron los nombres de los actores en la bibliografía cuando se pudiera establecer su pertenencia a alguno de los sectores referenciado. En otras palabras, hubo muchos nombres mencionados en histobiografía a los que no se les pudo encontrar una relación con la formación de industrias. El sector agropecuario fue uno de los que en la recolección de la información tuvo mayor cantidad de actores, pero la mayoría de ellos fueron descartados.

²⁰ Un ejemplo similar se encuentra en el trabajo de Padgett (1994), donde se muestra la importancia de las conexiones familiares en los negocios durante el periodo del renacimiento en Florencia.

Se habría esperado que uno de los actores con una alta puntuación en grado para este grafo fuera Bernardo Mora Mesa, quien es reconocido por su trabajo en la fundación de Coltabaco y su actividad en otras industrias. En parte, esto muestra que no formaba parte del mismo grupo de inversión, o como se diría coloquialmente, no era de “la rosca” de los Vásquez y los Ospina.

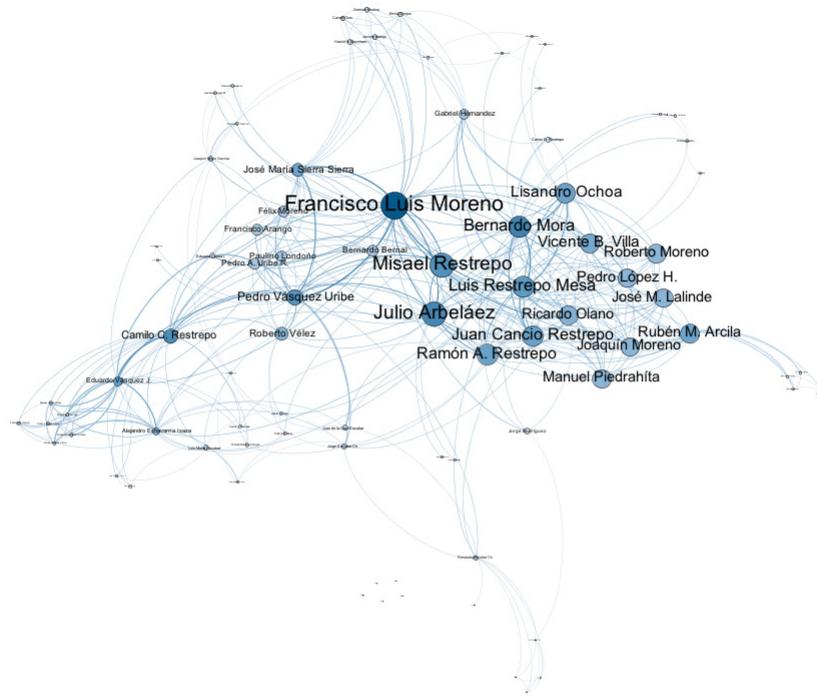
Comercio

Desde la colonia, el comercio es un ramo en el que se han destacado con mucha frecuencia los antioqueños: al tener oro, eran los únicos capaces de tranzar con el exterior pese a que estas actividades no contaban con el visto bueno de las autoridades debido a que se hallaban fuera del control español, tal y como lo señalan Brew (1977) y Botero (2003).

Botero (2003) sugiere que parte de los primeros intentos de industrialización provinieron de iniciativas en los patios de las casas, puesto que en tiempos de la Primera Guerra Mundial era muy difícil conseguir ciertos productos de uso diario. Algo común que se encuentra en las biografías de algunos industriales es que luego de viajar por el exterior y ver toda clase de adelantos, llegaban al país con la intención de reproducir y vender aquellos productos que vieron (Botero, 1996). A su vez, muchos comerciantes tomaban estos productos novedosos y los reproducían en sus lugares de origen.

En el siguiente grafo se muestran aquellos actores que, siendo comerciantes, también actuaban como empresarios.

Gráfico 5. Relaciones empresariales entre comerciantes que al mismo tiempo hacían parte de la industria



Fuente: elaboración propia.

En el gráfico 5 el tono más oscuro muestra las personas con más alto grado²¹, mientras que los tonos claros representan a las personas con menor grado. De igual forma, las medidas de vector propio de centralidad están señaladas por el tamaño de los nodos. En este grafo, el actor con mayor grado es Francisco Luis Moreno, mientras que el segundo es Bernardo Mora Mesa. Desde el punto de vista de vector propio de centralidad, el actor con mayor puntaje de nuevo es Francisco Moreno, mientras que el segundo lugar lo ocupa Julio Arbeláez.

Una explicación que podría dar cuenta de la forma tomada por este grafo se encuentra en las afiliaciones partidistas de los comerciantes, las cuales también jugaban un papel importante a la hora de hacer negocios. A pesar de que existía una tregua entre ambas partes para no hacer la guerra, no había la confianza suficiente para hacer negocios²². Estos pequeños grupos ejercían su producción en un taller y solo contaban con un punto de venta. En esta cadena, los vendedores de la mercancía solían, en parte, ser los mismos dueños de las empresas que las producían. Estos hechos hacen aún más difícil el rastreo de los demás propietarios y mucho menos probable que se puedan asociar con algún grupo o comunidad.

Red completa de empresarios

La red de todos los empresarios cuenta con más de 7.000 aristas y compila todas las relaciones en la formación de empresas analizadas anteriormente. Dichas relaciones podían ser de dos formas, como se mencionó anteriormente: de tipo directo si la inversión se hacía a nombre propio y de tipo indirecto si se hacía a nombre de una sociedad a la que pertenecía la persona. Ambas relaciones se verán reflejadas de la misma manera en el grafo.

El gráfico 6 muestra el grafo de la mencionada red. Se puede ver que hay un gran grupo y algunos clústeres, incluso algunas diadas y triadas; pero la cantidad de estas es marginal al lado de la gran conexión que se encuentra en el resto del grafo²³. Curiosamente se observa que la mayor cantidad de relaciones que se presentan son débiles²⁴, mientras que las más fuertes se hallan fuera de la zona que tiene la mayor concentración de nodos con alto grado. Cabe mencionar que aquí se resalta un aspecto tratado usualmente en teoría de redes: las relaciones más débiles son en realidad las más fuertes, tal y como lo explica Granovetter (1983).

En un análisis detallado de los actores, Francisco Luis Moreno es quien tiene mayor cantidad de conexiones. Al analizar las relaciones con pesos, el actor con más conexiones de ese tipo es Enrique Moreno. Al revisar la medida de vector de centralidad propio, este muestra de nuevo que el actor con mayor puntuación es Francisco Luis Moreno.

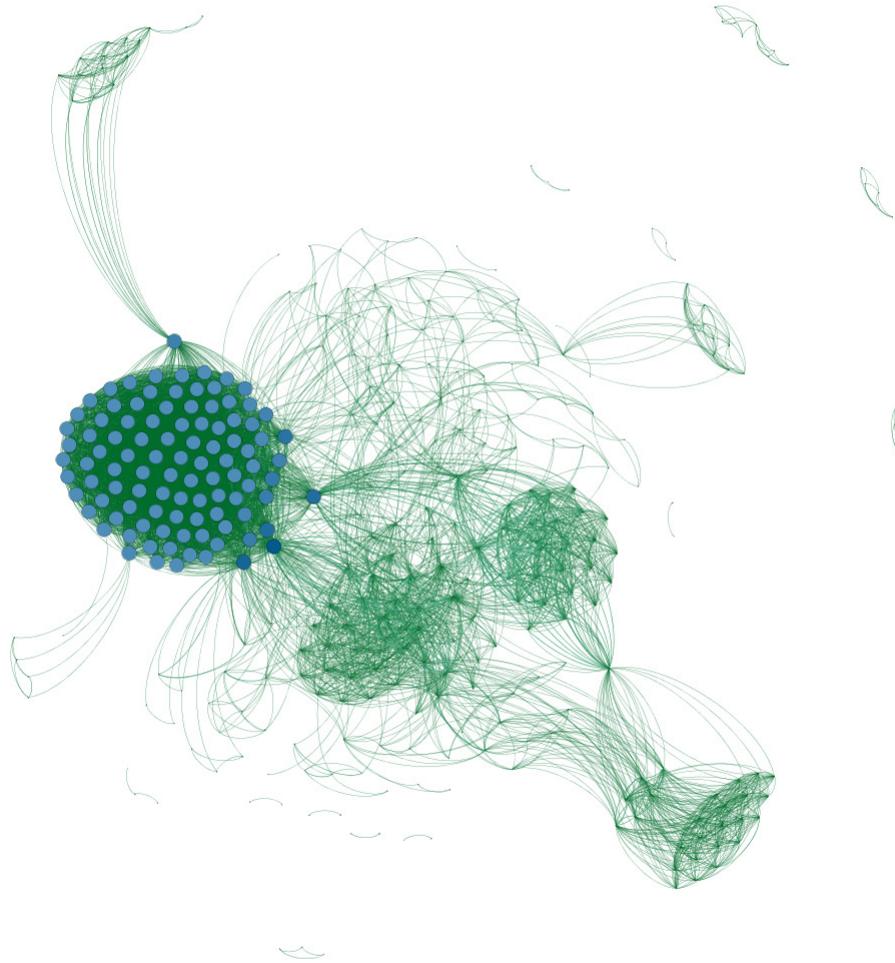
21 El grado es de tipo binario, por lo tanto no se tiene en cuenta si un comerciante coincidió con otro en la conformación de más de una empresa. Esto mismo aplica para los grafos anteriores en cuanto a la característica de color del nodo.

22 Este argumento se deduce de la misma bibliografía, la cual en ocasiones señalaba las inclinaciones políticas de los actores.

23 Un análisis de clústeres o comunidades podría servir para estudiar, de manera mucho más exhaustiva, las relaciones presentadas en esta red. Dicho análisis se deja para estudios futuros.

24 En este contexto, una relación débil es aquella que tiene un peso igual a 1. Esto quiere decir que el empresario en cuestión es socio con otro actor en solo una empresa.



Gráfico 6. Grafo de la red de empresarios antioqueños en el periodo 1880-1930

Fuente: elaboración propia.

De este modo, puede verse la alta influencia que los comerciantes ejercieron en este periodo sobre las empresas, puesto que aquellos agentes que tuvieron altas puntuaciones en comercio también repitieron este fenómeno en la red completa. Se puede apreciar la existencia de algunos clústeres, pero estos son mínimos cuando se comparan con la longitud y el tamaño de la gran red que está totalmente conectada. Estos clústeres representan grupos económicos que, pese a no estar muy conectados con sus iguales, sí lo están con otros grupos; en otras palabras, estos grupos funcionaban muy bien como enlaces para otros grupos de inversión o servían como receptores finales de los recursos provenientes de estos otros grupos, los cuales invertían finalmente en nuevas empresas. Posiblemente un análisis más detallado en agujeros estructurales a este fenómeno pueda demostrar si estos clústeres funcionaron como puentes en la distribución de capitales.

En el gráfico 6 se encuentran por lo menos seis grupos definidos; uno altamente conectado y los otros medianamente conectados. El grafo también permite ver que en ocasiones un actor sirve de enlace para conectar una comunidad que, en caso de no existir este agente, estaría totalmente aislada. Esto puede explicar por qué no hay homogeneidad en cuanto a la

participación de los agentes en la financiación de la industrialización. Visto de otro modo, es posible decir que solo unos pocos fueron participantes directos en la fundación de la mayoría de las empresas.

Resultados y discusiones

Las estadísticas no dicen mucho si se revisan de manera aislada, pero cuando se estudian en conjunto se encuentra que el comercio fue uno de los grupos con más industriales, seguido de los banqueros. Prácticamente ambos grupos tenían la misma cantidad de personas aportantes. Es pertinente recordar que al no tener datos exactos de los montos aportados por cada uno de estos grupos, se esté pasando por alto información relevante en cuanto a la cantidad aportada.

Tabla 2. Estadísticas de las redes en análisis por actividad económica

Medidas	Bancario	Agropecuario	Minero	Comercial	Urbanización
Nodos	94	23	15	95	19
Aristas	630	30	19	402	30
Grado Medio	13,4	2,6	2,5	8,5	3,2
Grado Medio con Pesos	24,22	4,1	4,5	10,3	3,7
Diámetro de Red	6	4	1	4	5
Densidad de Grafo	0,144	0,119	0,181	0,09	0,175
Longitud Media de Camino	1,9	2,2	1	2,4	2,1

Fuente: elaboración propia.

El grupo con mayor número de conexiones totales es el bancario, el cual tiene un 36% de diferencia con respecto a los comerciantes. Así, se deduce entonces que alguien que haga parte de un banco se asocie con mayor facilidad con alguien que pertenezca al mismo grupo. Dicho señalamiento puede dar indicios de la confianza que había en este sector económico con sus iguales, lo que se manifiesta en la cantidad de conexiones por actor que se muestra en esta red, la cual es mayor que la mostrada en las otras redes estudiadas.

En el análisis del grado medio con pesos se encuentra que los pesos pueden llegar a duplicar el grado medio, esto a causa de que las relaciones comerciales no se limitaban exclusivamente a la empresa en la que los actores aparecían como socios. El único caso en que los pesos no duplican el grado medio es la red de comerciantes, probablemente porque muchos de estos solo tenían acciones en una empresa (pues vendían sus productos en sus propios negocios).

En cuanto a la densidad de grafo, los grupos que mostraron un mayor valor fueron la minería, la urbanización y los bancos. Esta medida permite conocer qué tan comunicada se encuentra una red. Para los tres grupos mencionados, una posible explicación se deriva del uso de un bien común en las tres actividades: el oro. El uso de este bien requería de un cierto nivel



de confianza entre los actores, lo que los llevaba a mantener una comunicación permanente, fortaleciendo el vínculo que existía entre unos y otros. Por otro lado, el grupo que mostró una densidad menor es el de los comerciantes. Esto se explica por los requisitos para ejercer el oficio: no requiere de grandes cantidades de capital y la confianza, aunque necesaria, no es imprescindible. Es por ello que las relaciones entre actores no eran tan fuertes.

La conectividad general de un grafo también puede medirse por medio de la longitud de camino. De manera general, la medida ayuda a establecer qué tan cerca está un agente del otro a la hora de hacer negocios o generar influencias. Aquí se destaca que los comerciantes de nuevo sean los que tienen el valor más alto, reforzando la idea de que este grupo es el menos cohesionado de todos.

Revisando el comportamiento de los banqueros se encuentra que, pese a ser el grupo con la menor cantidad de agentes, estos están estrechamente relacionados con otras actividades. Lo anterior permite concluir que los banqueros fueron grandes diversificadores del riesgo. Así mismo, por ser el grupo más cohesionado, muestra que interactuaron en varias actividades con el fin de lograr una mayor circulación del dinero. Una posible razón para que esto ocurriera es la unión y confianza que existía entre banqueros, hecho que les permitía comunicar con mayor seguridad la información que tuvieran a través de la red. Por lo tanto, es posible ver que los capitales no surgieron de manera espontánea (pasando directamente por los bancos), sino que provinieron también de otras actividades (esto suponiendo que las otras actividades se desarrollaron antes que la industrialización).

La gran conexión de los industriales con el resto de los grupos muestra el carácter central de esta actividad, es decir que en el periodo estudiado era la actividad que congregaba la mayor cantidad de inversionistas.

En cuanto a estos análisis, es necesario hacer una salvedad: no se pudo establecer una causalidad clara sobre si los recursos de otras actividades fueron a pasar directamente a las industrias o si los excedentes de las ganancias industriales engrosaron otras actividades como la urbanística. En algunos casos el notario dejaba constancia en la escritura de la empresa la actividad a la que se dedicaban los constituyentes de la misma, por lo que de este modo se puede suponer que esos agentes tenían una actividad base de la que obtuvieron recursos que luego pasarían a la industria.

Otra limitación en el desarrollo de este estudio fue la falta de conocimiento del tipo de relación que existía detrás de un vínculo empresarial; es decir, que una persona podría tener algún lazo de amistad con otra, pero esto no implicaba que su vínculo fuera más allá. Del análisis se puede inferir que debía existir algún nivel de confianza entre los agentes como para poner capitales en riesgo; aun así, no se puede decir si esta relación tenía otro tinte. Además, al carecer, por ejemplo, de información acerca de filiaciones políticas, no se pudo establecer el nivel de cercanía que existía entre las personas. Lo único que se sabe es que había algún tipo de afinidad y cercanía, por lo menos a la hora de firmar una escritura de constitución de una empresa.

Conclusiones

Este análisis contestó indirectamente a la pregunta inicial: ¿cómo se juntaron los capitales que financiaron la industrialización antioqueña? Las limitaciones existentes en los datos no permitieron establecer si los caficultores fueron los mayores financiadores de la industrialización antioqueña, pero sí se pudo establecer que no fueron ni los únicos ni los más importantes. Al revisar una a una las actividades económicas, se estableció que había más relaciones entre unas actividades que en otras, lo que se evidencia en las diferentes medidas hechas a las redes que surgieron durante el análisis.

El grupo que presenta mayor conexión entre sí es el bancario, probablemente porque está más acostumbrado a tratar entre sus iguales, dado el riesgo de su actividad. En esta red se observan algunos lazos parentales que se ven reforzados en otras actividades económicas. Incluso sociedades totalmente separadas como bancos (en su conformación), se encuentran con otros grupos en otras actividades. Es de señalar también que el ser reconocido como banquero no implica que sea importante como industrial; un ejemplo de ello es la sociedad de los Botero, la cual se destacaba más en sus negocios bancarios, teniendo una pobre intervención en la formación de lazos con industriales. Lo anterior sugiere que no todos los recursos que financiaron la industrialización antioqueña pasaron por los bancos.

En el sector agrícola se encuentra como nodo central a Alejandro Echavarría, el reconocido empresario fundador de la empresa Coltejer y también heredero de la fortuna de Rudesindo Echavarría. Al ser uno de los más importantes comerciantes de la época (su sociedad comercial estaba presente en casi todas las empresas importantes), fue una gran influencia en la formación de empresas. Por lo demás, las estadísticas muestran a los empresarios con algún tipo de negocio agropecuario como un grupo poco conectado consigo mismo y también con otros sectores.

Visto esto, es posible afirmar que los capitales que hicieron posible la industrialización antioqueña provinieron de actividades diversas y no exclusivamente del café. Es problemático enunciar exactamente cuál actividad fue la impulsadora real de este proceso industrial ya que, como se mencionó líneas arriba, no se contó con los valores monetarios de cada una de las inversiones. Lo que sí se puede establecer es que el número de inversores que eran simultáneamente comerciantes y banqueros era mayor. La evidencia encontrada con el estudio de redes permite reconocer grupos que formaron capital en una actividad específica y que se conectan con otros al momento de realizar actividades empresariales. Las redes de familia suelen ser un factor importante a la hora de hacer negocios, pero no son el único lazo existente en la conformación de empresas. La única explicación sobre la existencia y prueba de este fenómeno es la confianza existente entre diversos agentes que “pusieron en juego” sus capitales, tratando así de diversificarse en sus actividades económicas. Esta confianza solo era posible porque las relaciones sociales de este periodo se predeterminaban a través de contratos escritos y de palabra, legitimando el hecho de que los oportunistas fueran señalados si no cumplían.

La hipótesis de que un grupo económico más cohesionado impulsara la industrialización con más fuerza que otro no resultó ser cierta, o por lo menos, no de manera contundente. Si se evalúan los casos de banqueros, se puede decir que para este grupo sí se valida la hipótesis. Pero al verla desde la perspectiva de los comerciantes, la hipótesis pierde todo su peso, debido



a que este grupo ostenta el valor más bajo de densidad de red y el más alto en longitud media de camino.

La razón para que los comerciantes hubiesen tenido tanto conocimiento de lo que pasaba con la industria se debe a la naturaleza de su actividad, que los obligaba a estar en contacto continuo con las personas y a estar al tanto de la información y de las necesidades de capital de otros. Otra razón es que muchos de ellos fueron los primeros en arriesgar sus capitales al poner en los solares de sus casas lo que pudieron ser las primeras máquinas. Por ejemplo, la persona más notoria en la red, Francisco Luis Moreno, no tenía a su cargo una sola empresa, aunque sí formó parte de las juntas directivas de varias instituciones importantes de la época (fuera de la construcción del teatro Lido de Medellín). Este hecho demuestra la capacidad de diversificación y eficiencia de Moreno a la hora de hacer negocios, puesto que probablemente estaba en una mayor cantidad de empresas, que a su vez eran las que mejor comportamiento tenían, y, por tanto, era quien debía tener mejor conocimiento del funcionamiento de estas durante la industrialización.

Las diferentes características de los grupos compuestos por banqueros industriales y comerciantes industriales muestran de manera intuitiva que el comercio y los bancos estuvieron más cerca de la industrialización de lo que estuvo el sector agropecuario; hecho bastante diferente a lo encontrado en la literatura, que siempre mostró al café como el principal impulsor de la industrialización.

Referencias

- Álvarez, A., & Timoté, J. (2011). La experiencia de banca libre en Bogotá (1871-1880): de la utopía económica el pragmatismo frente a la crisis. *Documentos CEDE*. 2011-32. Ediciones Uniandes.
- Álvarez, V. (2003). De las sociedades de negocios al «Sindicato Antioqueño». Un camino centenario. En C. Dávila (Comp.), *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*. Bogotá: Editorial Norma y Ediciones Uniandes.
- Arango, M. (1977). *Café e industria 1850-1930*. Bogotá: Carlos Valencia Editores.
- Badia-Miró, M., Blasco-Martel, Y., Lozano, S., & Soler, R. (2012). Redes sociales y negocios. La red de inversión del Banco de Barcelona en la economía catalana a mediados del siglo XIX. *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research*, 52(3), 493-515.
- Bonacich, P. B. (1987). Power and centrality: a family of measures. *American Journal of Sociology* 92, 1170–1182
- Botero, A., & Alberto, S. (2006). *Medellín. República de Colombia* (segunda edición). Medellín: Instituto Tecnológico Metropolitano.
- Botero, F. (1996). *Medellín 1890-1950: Historia Urbana y juego de intereses*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- Botero, F. (2003). *La industrialización en Antioquia, génesis y consolidación 1900-1930*. Medellín: Hombre Nuevo Editores.

- Botero, M. (2007). *La ruta del oro: una economía primaria exportadora : Antioquia, 1850-1890*. Medellín: Universidad Eafit.
- Brew, R. (1977). *El desarrollo económico de Antioquia desde la independencia hasta 1920*. (A. M. López, Trad.) Bogotá: Talleres Gráficos del Banco de la República.
- Correa, J. (2009). Banca y región en Colombia, 1850-1880. *Revista de Economía Institucional*, 11(20), 15-44.
- Cuervo, L. M., & González, L. J. (1997). *Industria y ciudades en la era de la mundialización (1980-1991). Un enfoque socioespacial*. Bogotá: Tercer Mundo Editores.
- Echavarría, E. (2008). *Crónicas e historia bancaria de Antioquia*. Medellín: Instituto Tecnológico Metropolitano.
- El Boletín Industrial*, Bogotá (1902-1905).
- El Espectador*, Medellín (1887-1904).
- Fohlin, C. (1998). Relationship Banking, Liquidity, and Investment in the German Industrialization. *The Journal of Finance*, 53(5), 1737-1758.
- Gerschenkron, A. (1970). *Atraso económico e industrialización*. Barcelona: Ediciones Ariel.
- Furtado, C. (1976). *La Economía Latinoamericana: Formación histórica y problemas contemporáneos*. México: Siglo Veintiuno Editores.
- Granovetter, M. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233.
- Granovetter, M. (2005). The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (Winter), 33-50.
- Grupo de Historia Empresarial EAFIT. (2006). *Fuentes documentales para la historia empresarial. Tomo I, Siglo XIX en Antioquia*. Medellín: Fondo Editorial Universidad Eafit.
- Grupo de Historia Empresarial EAFIT. (2013). *Fuentes documentales para la historia empresarial: la industria de Antioquia, 1900-1920*. Medellín: Fondo Editorial Universidad Eafit.
- Huidobro, M. A. (2012). Breve historia de la banca de desarrollo mexicana. *Análisis Económico*, 27 (65), 171-206.
- Kalmanovitz, S. (2003). *Economía y nación: una breve historia de Colombia*. Bogotá: Editorial Norma.
- Kalmanovitz, S. (2010). *Nueva Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Distribuidora y editora Aguilar.
- Landes, D. (1979). *Progreso tecnológico y revolución industrial*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Lipset, S., & Solari, A. (1967). *Élites y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Paidós.
- Mayor, A. (1984). *Ética, trabajo y productividad en Antioquia : una interpretación sociológica sobre la influencia de la Escuela Nacional de Minas en la vida, costumbres e industrialización regionales*. Bogotá: Ediciones Tercer Mundo.



- Mejía, J. (2012). *Diccionario biográfico y genealógico de la élite antioqueña y viejocaldense. Segunda mitad del siglo XIX y primera del XX*. Pereira: Sello Editorial Red Alma Mater.
- Molina, L. (2006). *Empresarios colombianos del siglo XIX*. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Montenegro, S. (2002). *El arduo tránsito hacia la modernidad: historia de la industria textil colombiana durante la primera mitad del siglo XX*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- Nieto, L. E. (1997). *El café en la sociedad colombiana*. Bogotá: El Áncora Editores.
- Ocampo, J. A. (2007). *Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Editorial Planeta Colombiana S. A.
- Ospina, J. (1927). *Diccionario biográfico y bibliográfico de Colombia*. Bogotá: Editorial de Cromos.
- Ospina, L. (1987). *Industria y Protección en Colombia 1810-1930*. Medellín: Editorial Bedout.
- Padgett, J. F. (1994). Marriage and Elite Structure in Renaissance Florence, 1282-1500. Documento presentado a la Social Science History Association, Atlanta, Georgia, 14 de octubre de 1994.
- Palacios, M. (1983). *El café en Colombia, 1850-1970. Una historia económica, social y política* (segunda Edición). Bogotá, Colombia: El Colegio de México- El Áncora Editores.
- Pineda, Y. (2007). Manufacturing Profits and Strategies in Argentine Industrial Development, 1904–1930. *Business History*, 49(2), 186–210.
- Poveda, G. (1979). *Dos siglos de historia económica de Antioquia*. Medellín: Biblioteca Pro Antioquia.
- Poveda, G. (1982). Minas y Mineros de Antioquia. En *Simposio los estudios regionales en Colombia: El caso de Antioquia* (1979, Agosto, 6-11: Faes, pp. 41-50). Medellín: Fondo Rotatorio de Publicaciones FAES.
- Poveda, G. (1984). *Minas y Mineros de Antioquia*. Medellín: Departamento Editorial del Banco de la República.
- Poveda, G. (2005). *Historia Económica de Colombia en el Siglo XX*. Medellín: Editorial Universidad Pontificia Bolivariana.
- Riberio, M. T. (2004). The Origins of the Pioneer Cotton Mills in Minas Gerais, Brazil, 1868–1879: A Reassessment. *Enterprise & Society*, 5 (2), 226-253.
- Roldán, M. (2003). *A sangre y fuego. La violencia en Antioquia, 1946-1953*. Bogotá: ICANH/Fundación para la promoción de la Ciencia y la Tecnología.
- Restrepo, N. (2011). *Empresariado antioqueño y sociedad, 1940-2004: influencia de las élites patronales de Antioquia en las políticas socioeconómicas colombianas*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- Ruhnau, B. (2000). Eigenvector-centrality – a node centrality? *Social Networks*, 22, 357-365.
- Safford, F. R. (1963). *Significación de los antioqueños en el desarrollo económico colombiano : un exámen crítico de las tesis de Everett Hagen*. Evanston, Illinois: Northwestern University.

- Sastoque, E. (2014). *El papel de los banqueros y comerciantes en la unificación del Estado y la Soberanía Monetaria en Colombia 1880-1931*. Borrador. Tesis doctoral para optar por el título de doctor en Ciencias Sociales y Humanas de la Pontificia Universidad Javeriana.
- Smith, A. (2010). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* (Segunda Edición (ed.)). (G. Franco, Trad.) México: Fondo de Cultura Económica.
- Straus, A. (2011). Banques et industrie en France et en Angleterre : des années 1880 à la seconde guerre mondiale. *Revue d'économie financière*, 104, 35-49.
- Tang, J. P. (2011). Technological leadership and late development: evidence from Meiji Japan, 1868–1912. *Economic History Review*, 64, 99–116.
- Teicheret, P. (1961). *Revolución económica e industrialización en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Tirado, Á. (2000). *Introducción a la historia económica de Colombia* (Vigésimo primera edición ed.). Bogotá: El Áncora Editores.
- Tovar, B. (1989). La economía colombiana, 1886-1922. En Á. Tirado, *Economía, Café, Industria* (pp. 9-50). Bogotá: Planeta colombia editorial.
- Twinam, A. (1985). *Mineros, comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1763-1810*. Medellín: Fondo Rotatorio de Publicaciones FAES.
- Uribe de H., M. T., & López Lopera, L. M. (2011). *Un retrato fragmentado: ensayos sobre la vida social, económica y política de Colombia -- siglos XIX y XX*. Medellín: La Carreta Editores.
- Valencia, A. (2003). El empresario en el antiguo Caldas (1850-1930). En C. Dávila, *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX. Una colección de estudios recientes*. Bogotá: Editorial Norma y Ediciones Uniandes.



Anexo 1

Siguiendo a Wasserman y Faust (2009), se usan redes sociales en un análisis porque permiten establecer de manera formal la estructura social de un grupo. En la red se pueden conocer roles, relaciones, posiciones sociales, posibles subgrupos, popularidad, separación, prestigio e importancia. Esto se puede hacer por medio de la matemática que estudia la estructura de estas redes. De esta forma, se pueden medir las estructuras y sistemas que hay en un grupo específico. Sin embargo, tener una red no implica que estén hechas las medidas, puesto que las medidas son un paso posterior a la construcción de la red.

Para este análisis es importante tener claras ciertas definiciones:

- Actores: son aquellos sobre los que se van a estudiar las estructuras. Se establece que son discretos, como parte de un grupo o una colectividad. Es de aclarar que son estos quienes conforman en realidad el conjunto sobre el cual se va a trabajar.
- Vinculo relacional: los actores usualmente están relacionados bajo vínculos sociales. De esta manera, se establece que existe alguna relación entre ambos. Esta relación puede tener sentido e incluso se puede valorar; es decir, qué tan fuerte es la relación.
- Diada: es la relación más básica entre dos actores; así mismo, es aquella que se usa para hacer todo tipo de medidas en una red. Con la adhesión de otro individuo se convierte en una triada y, con ello, se amplían las diferentes posibles relaciones. En realidad, la diada constituye el punto de partida para la formación de subgrupos y grupos.
- Red social: una red social es la suma del conjunto de posibles actores, las relaciones existentes entre los mismos y las uniones o *links* entre cada uno de ellos.
- Modo de una red: una red puede ser de uno o varios modos dependiendo de la cantidad de conjuntos entre los cuales se agrupan los actores. En esta investigación la red que se tiene es una red a un modo.

Una buena manera de formalizar matemáticamente el tema de redes sociales es por medio de la teoría de grafos. En estos modelos de red también se emplean aspectos de álgebra y de sociometría. Desde el punto de vista de la teoría de grafos se define N como el conjunto de nodos en la red, que para nuestro caso serán los actores como:

$$N = \{n_1, n_2, n_3, n_4, \dots, n_g\}$$

Con g se define el número de actores en la red; así mismo, para este caso existe una relación entre n_i y n_j teniendo en cuenta que el primer actor es relativo al segundo actor. Así, existe un vínculo entre n_i y n_j . Este vínculo está en el conjunto de los L , de tal forma que este conjunto se describe como:

$$L = \{l_1, l_2, l_3, \dots, l_h\}$$

Como se puede ver, hay h vínculos entre los actores en teoría de grafos. Cuando hay una unión entre un nodo y otro se dice que hay un arco, por lo tanto, en una red con h vínculos también hay h arcos. Estos arcos pueden tener atados a cada uno de ellos un valor que los identifica o "pesa" en la relación:

$$V = \{v_1, v_2, \dots, v_L\}$$

De manera general, se dice que un grafo está compuesto por (N, L, V) . Casi nunca se tienen en cuenta relaciones con el autor mismo y en este trabajo tampoco se tuvieron en cuenta. Otro supuesto bajo el que se trabaja es que las relaciones son recíprocas y en consecuencia tendríamos

$$(n_i \rightarrow n_j) = (n_j \rightarrow n_i)$$

Por otro lado, se puede decir que un grafo como máximo va a tener $\frac{g(g-1)}{2}$ vínculos. Si bien es cierto, se pueden hacer diferentes grupos de vínculos, llamados relación. En un grafo pueden existir numerosas relaciones. Cuando una relación es direccional y valuada tiene sentido hablar del conjunto X , de tal forma que los elementos x_{ij} son el valor del vínculo entre n_i y n_j , donde $i \neq j$. Para esta investigación, en algunos grafos se tomaron relaciones valuadas, lo que quiere decir que los actores se encontraban más de una vez, pero hemos de resaltar que todos los valores del conjunto X , entre la investigación, son subconjunto de los enteros positivos. Así mismo, cuando se habla de una relación específica, se toma un subíndice para indicar a qué relación pertenece.

Se define como subgrafo a un conjunto en el que los nodos hagan parte de un grafo y los vínculos también hagan parte de los vínculos del grafo.

Se define como grado nodal al número de líneas que inciden en un nodo, de tal forma que un nodo con un alto grado nodal es uno con muchas relaciones. A partir de esta medida, se pueden derivar otras que dan información del grafo, como el grado promedio:

$$\bar{d} = \frac{\sum_{i=1}^g d(n_i)}{g}$$

Estas medidas del grado promedio para relaciones con pesos puede variar, dado que cuando la relación de un nodo (o la línea que incide en este) tiene un peso, su grado aumenta. Un ejemplo de ello es el de la incidencia en un nodo de 4 relaciones con valor 1 sea equivalente a dos relaciones con valor 2. Una variación de este hecho se ve cuando el g de la ecuación toma el valor de las relaciones con pesos.

Otra forma de medir si un grafo tiene o no muchas conexiones entre sí es por medio del cálculo de la densidad del grafo:

$$\Delta = \frac{h}{g(g-1)/2} = \frac{\bar{d}}{g-1}$$



Se define como una caminata el pasar de un nodo al otro por medio de relaciones. Este principio fundamenta las medidas relacionadas con geodésica de la red o longitud de camino.

Una geodésica $d(i, j)$ es el camino más corto entre los nodos n_i y n_j , dado que la distancia es la misma desde ambos nodos $d(i, j) = d(j, i)$, se define el diámetro del grafo como la mayor distancia entre los nodos i y j como la relación entre puntos más "alejados" dentro de la red, es decir.

$$\text{Diametro}_g = \max_i \max_j d(i, j)$$

Este valor va desde 1 hasta $g - 1$, siendo 1 el valor de un grafo totalmente conectado.

En los grafos valuados es mejor tomar la forma matricial de un grafo. A la hora de hacer algunos cálculos, la matriz del grafo (para el caso de una red de un modo) tiene en sus filas y columnas las relaciones existentes en el grafo:

$$\begin{array}{cccccccc}
 & n_1 & n_2 & n_3 & \cdots & n_j & \cdots & n_M \\
 n_1 & 0 & x_{12} & x_{13} & \cdots & x_{1j} & \cdots & x_{1M} \\
 n_2 & x_{21} & 0 & x_{23} & \cdots & x_{2j} & \cdots & x_{2M} \\
 n_3 & x_{31} & x_{32} & 0 & \cdots & x_{3j} & \cdots & x_{3M} \\
 \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \cdots & \vdots \\
 n_i & x_{i1} & x_{i2} & x_{i3} & \cdots & x_{ij} & \cdots & x_{iM} \\
 \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \cdots & \vdots \\
 n_N & x_{N1} & x_{N2} & x_{N3} & \cdots & x_{Nj} & \cdots & x_{NM}
 \end{array}$$

Cada uno de los elementos de la matriz representa las relaciones entre cada nodo y, como para este caso se obviaron las autointeracciones, la diagonal es cero. Se aclara que los elementos x_{ij} pueden tomar valores enteros y positivos. De esta forma, el cálculo del grado de un nodo sería:

$$d(n_i) = \sum_{j=1}^g x_{ij} = \sum_{i=1}^g x_{ij}$$

El cálculo de la densidad sería:

$$\Delta = \frac{\sum_{i=1}^g \sum_{j=1}^g x_{ij}}{g(g-1)}$$

Por otra parte, el cálculo de prominencia y centralidad en una red busca mostrar la posición que ocupa un nodo (actor) dentro de la red. En este caso, solo se empleó una medida que mostrara esto: debido a que solo importaba tener en cuenta el actor con mayor grado de centralidad, la medida que mejor ajustaba en este aspecto era la de vector propio de centralidad, desarrollada por Bonacich (1987).

Esta medida muestra con claridad el actor que de manera más eficiente²⁵ es capaz de conectarse de mejor forma a la red. A su vez, esta medida no captura solo la información de los nodos adyacentes, sino también la de otros nodos un poco más alejados. Para esto se tuvo en cuenta la definición de centralidad, que para el caso de esta tesis es la de intermediación. Se parte de las geodésicas que conectan j y k . Teniendo en cuenta esto, se verifican las posibles "rutas" que comuniquen un nodo con el otro, de tal forma que se define g_{jk} como el número de geodésicas que comunican los nodos. Ahora bien, si estas geodésicas incluyen algún actor i que medie entre los otros dos, se define $g_{jk}(n_i)$ tomando la probabilidad de que esto ocurra y sumándola se tiene la centralidad de intermediación:

$$C_B(n_i) = \sum_{j < k} g_{jk}(n_i) / g_{jk}$$

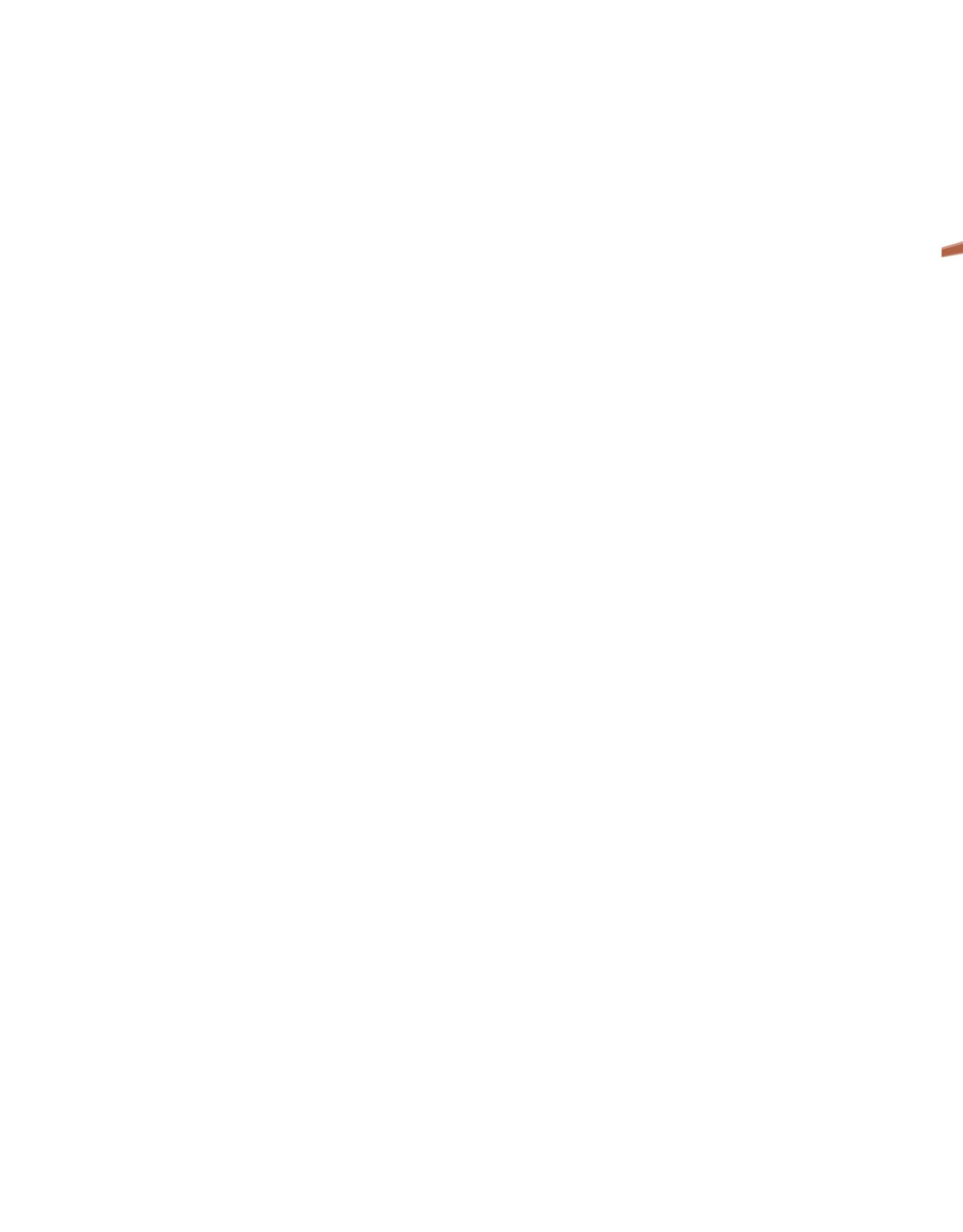
Por su parte, Ruhnau (2000) sostiene que en este contexto el vector propio de centralidad parte de la suma de las adyacencias de las centralidades $c(v_i)$, que para este caso son las de intermediación:

$$\lambda c(v_i) = \sum_{j=1}^n a_{ij} c(v_j) \quad \forall i$$

De esta forma se resuelven los valores propios de cada nodo y de allí se obtienen los resultados de cada actor.

25 Se toma como eficiencia la capacidad de tener menores conexiones, teniendo en cuenta que cada conexión implica un costo que debe ser asumido por el actor.





Empresas do comércio “em grosso” na economia de Goiânia, cidade em formação (1933-1963)

Companies of Commerce “wholesale” in the Economy of Goiânia, City in Formation (1933-1963)

Dulce Portilho Maciel

Universidade Estadual de Goiás –UEG, Brasil , Programa de Pós-Graduação em Territórios e Expressões Culturais no Cerrado – TECCER
<http://orcid.org/0000-0001-5094-1819>
dportilho@uol.com.br, teccer.ueg@gmail.com

Fecha de recepción: 01 de agosto de 2016
Fecha de aceptación: 25 de noviembre de 2016

Sugerencia de citación: Maciel, D. (2017). Empresas do comércio “em grosso” na economia de Goiânia, cidade em formação (1933-1963). *tiempo&economía*, 4(1), 85-99, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1184>

RESUMO

Este texto refere-se aos primeiros trinta anos de Goiânia, cidade fundada em 1933, para servir de capital ao estado de Goiás (Brasil). A pesquisa que o fundamenta tomou como modelo de classificação das atividades comerciais o Censo brasileiro de 1950, que desdobra o comércio “em grosso” em dois ramos: o atacadista em si e o misto, este, composto por estabelecimentos que atuam tanto no atacado como no varejo. A pesquisa revela um vigoroso desempenho do comércio misto, comparativamente ao atacadista. Atribuímos o maior êxito do primeiro ao fato de a área varejista deste voltar-se para o abastecimento da própria cidade de Goiânia, cujo aumento populacional e modernização dos costumes têm produzido, localmente, uma demanda por mercadorias sempre em excepcional crescimento.



Palavras-chave: Goiânia, comercio atacadista, comercio misto, crescimento populacional, modernização dos costumes, abastecimento

Códigos JEL: F14, Q56, J22

ABSTRACT

This text refers to the first thirty years of Goiânia, city founded in 1933, to serve as capital to the state of Goyaz (Brazil). The research that bases it took as a model of classification of the commercial activities the Brazilian Census of 1950, that unfolds the trade "in bulk" in two branches: the wholesaler itself and the mixed one, this one composed by establishments that act in the wholesale as much in retail. The research reveals a vigorous performance of mixed trade compared to wholesaler. We attribute the greatest success of the former to the fact that the retail area of this one turns to the supply of the city of Goiânia itself, whose population increase and modernization of customs have locally produced a demand for merchandise always in exceptional growth.

Keywords: Goiânia, wholesale, mixed trade, population growth, modernization of customs, supply

JEL Codes: F14, Q56, J22

Introdução

Goiânia foi fundada em 1933, para servir de nova sede ao governo estadual goiano, em substituição à cidade de Goiás, antiga Vila Boa. Foi a segunda capital de estado, no Brasil, a ser implantada conforme um projeto urbanístico previamente concebido - seguindo-se a Belo Horizonte (estado de Minas Gerais). Na época, o estado de Goiás apresentava pequena taxa populacional, caracterizando-se por um baixo índice de urbanização, com cerca de 80% da população residindo no campo; reduzida atividade comercial interna, havendo supremacia de uma agro-pecuária de subsistência, fundada em unidades de produção dispersas no território; escasso e irregular intercâmbio econômico e cultural com outras regiões brasileiras, predominantemente com a Sudeste; precário sistema público de arrecadação fiscal, exibindo aquela unidade federada um dos menores orçamentos estaduais do país; assim, por diante. Nestas condições, a população goiana, em sua maioria, caracterizava-se por um modo de vida extraordinariamente rústico, à maneira como ocorria em outras regiões brasileiras, na época, igualmente isoladas, econômica e culturalmente, do restante do país.

A escolha da área para instalação da nova cidade foi precedida de minuciosos estudos técnicos, não apenas em termos fisiográficos (topografia, clima, recursos hídricos, etc.) mas, sobretudo, no concernente às condições requeridas para sua localização no território, levando-se em conta fatores que pudessem favorecer o desenvolvimento de comunicações e de intercâmbio comercial com as regiões mais desenvolvidas do país (sobretudo a Sudeste), propiciando, assim, o crescimento econômico e populacional, bem como a modernização cultural do estado de Goiás.

As atividades comerciais abrangem, conforme classificação tradicional, o comércio atacadista e o varejista, efetuados por estabelecimentos ou indivíduos autônomos. A pesquisa em que se baseia o presente trabalho, entretanto, tomou o Censo brasileiro de 1950 como modelo de classificação das atividades comerciais. Este Censo, diferentemente daquela classificação, exclui os vendedores autônomos, inclui as firmas do comércio de imóveis e desdobra o comércio grossista em dois ramos: o comércio atacadista e o comércio misto: estabelecimentos que atuam tanto no comércio atacadista como no varejista.

Esta classificação é adequada ao estudo das condições pelas quais funcionava a economia de Goiânia, nos seus primeiros trinta anos. Naquela fase, a divisão do trabalho entre estabelecimentos empresariais não se achava bem definida, visto que a especialização das unidades e a intercomplementaridade delas não era ainda uma exigência vital ao desenvolvimento econômico daquele centro urbano-capitalista em processo de formação.

O presente artigo baseia-se em dados originais coletados nos arquivos da Junta Comercial do estado de Goiás, recaindo o enfoque da pesquisa sobre o comércio exclusivamente atacadista, o misto e o de imóveis, levados a efeito por empresas organizadas sob a forma de sociedades ou cooperativas, com duração mínima de cinco anos. Abandonamos as do comércio exclusivamente varejista, por ser ele constituído sobretudo de pequenos negócios, também as firmas do tipo jurídico "individual", pelo mesmo motivo, e as com duração inferior a cinco anos, em razão disto indicar baixo grau de solidez em tais organizações.

O segmento mais importante das atividades comerciais em Goiânia, no período considerado (1933-1963) era o do comércio misto. Contudo, vamos aqui tratar primeiro do comércio



atacadista, em virtude de ter-se constituído ele em principal foco de nossa atenção, no desenvolvimento da pesquisa em pauta. Os dados a respeito do comércio de imóveis serão examinados em outra oportunidade, em face dos limites estabelecidos para a extensão deste trabalho.

Comércio atacadista

Nosso interesse pelo comércio atacadista decorreu do fato de uma hipótese inicial de trabalho referir-se a esse ramo de atividade. Nossa hipótese era que, bem possivelmente, a empresa mercantil atacadista teria se achado entre os agentes que, estando em condições de centralizar volume considerável de capitais em seu poder, teriam investido uma parcela deles na atividade produtiva daquela cidade. Esta hipótese baseara-se na afirmação até agora consagrada na bibliografia produzida a respeito do desenvolvimento econômico de Goiânia, de que a principal função da cidade teria sido a de entreposto comercial –ou “empório”–, mediante o grande capital atacadista. (Bertran, 1984, 1988; Miranda, 1980; Gonçalves, 1984)

A atuação da empresa mercantil –situada no campo da circulação de mercadorias– pressupõe a existência de um sistema produtivo em separado. O comércio atacadista, em razão do monopólio que exerce sobre os mercados, tem carreado para as cidades que o abrigam excedentes produzidos alhures e, a partir de certo ponto da concentração de capitais em seu poder, freqüentemente tem passado a atuar na atividade produtiva urbana em si, encontrando, por essa via, novas formas de acumulação. (Solis, 1989, *passim*)

Apesar de tudo, as nossas expectativas acerca do comércio atacadista, no caso de Goiânia, frustraram-se em grande parte, devido aos resultados obtidos mediante a pesquisa que levamos a efeito: nem o comércio atacadista fora tão forte na economia da cidade como se pretendia (melhor foi o desempenho do comércio misto, mas também nem tanto); e tampouco o capital concentrado nele veio a servir ali de poderosa mola ao desenvolvimento das atividades produtivas propriamente ditas.

A respeito do grande comércio, estritamente, é provável que tenham tido uma parcela de razão alguns autores (Ferrari, 1988; CIC, 1949; IBGE, 1957), que apontaram Anápolis como o principal centro econômico de Goiás, mesmo já depois de instalada a nova Capital, em decorrência de ter-se situado ali, por longo tempo, o ponto terminal da única linha férrea a servir todo aquele estado e também outras áreas do Centro-Oeste brasileiro até 1951, quando se inaugurou a estação de Goiânia. As precárias condições técnicas das estradas de rodagem existentes no Brasil e particularmente naquela região, até a segunda metade daquela década, tornavam excessivamente elevados os custos de transporte por essa via, sobretudo para mercadorias muito volumosas. E este era o caso da produção agropecuária destinada a exportação, por toda aquela grande área do país. Ainda em 1960, 80% das exportações agrícolas de Goiás eram feitas por via férrea. (Governo Mauro Borges, 1961). Mesmo então, uma parcela considerável do gado bovino de exportação –difícil de ser precisada, em face das características especiais desta mercadoria– transportava-se a outros mercados a pé.

Isto, não obstante o grande aumento das vias de transporte rodoviário ocorrido ali, a partir de 1930. Segundo Katzman (1977), entre este ano e o de 1937, as estradas de rodagem em Goiás dobraram em número de quilômetros construídos e, daí até 1939, quase alcançaram o

dobro outra vez. Por volta de 1940, a relação entre Km² de estrada construída e extensão territorial era, em Goiás, idêntica à da média nacional. Quanto à extensão destas vias por habitante, porém, este estado achava-se, de acordo com o autor, em segundo lugar no Brasil.

Apesar disto, a deficiência das condições técnicas mediante as quais a maior parte das estradas goianas foi construída, até meados de 1950 –sem ou com pequena concorrência de máquinas e pessoal qualificado nesta área–, somada, entre outros fatores, aos estragos que o tráfego de carros de bois produzia nelas, à reduzida quantidade de veículos automotores de carga em circulação e muitos outros, entretanto, faziam com que os custos de transporte entre aquele estado e outras regiões do Brasil somente fossem compensadores para mercadorias com alta densidade de valor. Este é o caso sobretudo dos produtos transformados industrialmente, que portam dada quantidade de valor agregado a seus custos de produção.

Goiânia constituiu-se, desde sua fundação, em centro radial do sistema rodoviário do Estado de Goiás e, partir de 1951, substituiu Anápolis na função de ponto terminal de cargas no que se refere à estrada-de-ferro. Não obstante a precariedade de tais vias, ao que tudo indica, Goiânia firmou-se, logo a seguir, no papel de “capital comercial do estado” de Goiás (na expressão de Bertran, 1988). Isto é, bem antes do que muitos pretendem, inclusive este autor, que situa tal fato na década de 1970.

Referindo-nos, a partir de agora, à Tabela 1, apresentada atrás, alertamos para o fato de o comércio atacadista ter surgido já um tanto tardiamente na economia de Goiânia (período 1940-45), em relação a outros gêneros de atividades econômicas. Isto parece natural, em face das dificuldades então oferecidas ao transporte de cargas pesadas de e para esta cidade, e também porque se trata de um ramo de negócios que, em regra, exige substancial inversão de capitais. Antes disso, qualquer iniciativa nessa área poderia representar grande risco, posto que nem mesmo as funções administrativas da cidade achavam-se formalmente estabelecidas, a inauguração oficial da nova Capital goiana ocorreu em 1942.

Nesse gênero de comércio, o ramo mais desenvolvido foi o de produtos agropecuários e extrativos, como se poderia esperar, uma vez que o setor primário era de todos o mais forte na economia do estado de Goiás e que boa parcela de sua produção destinava-se ao abastecimento da população e das indústrias de centros urbanos localizados em outras regiões brasileiras. Este ramo de atividades apresentou-se com 11% do total das empresas consideradas na Tabela 1 e idêntico percentual na formação da soma do capital por elas investido.

Por outro lado, a via inversa para produtos industrializados era uma possibilidade a ser explorada, em face da grande transformação que se vinha processando na sociedade goiana, desde a época da fundação da nova Capital, quanto ao seu modo de vida: aumento da renda, mercantilização das relações de produção, monetarização do consumo, negação de maneiras “arcaicas” de fazer e pensar, etc. As concomitantes mudanças verificadas no quadro econômico, sócio-cultural e mesmo geo-político do Brasil –a política de integração econômica do território nacional, então levada a efeito pelo governo federal, tinha também o sentido de promover a sua unidade cultural– concorreriam para possibilitar o estabelecimento de liames cada vez mais estreitos entre essa nova área do mercado interno e o setor industrial do país. Sintomaticamente, o ramo do comércio atacadista que secundou o de produtos primários, ainda que a grande distância, foi o de máquinas, aparelhos e material elétrico, 2% das empresas e também do capital considerados na Tabela 1.



**TABELA 1. EMPRESAS SEGUNDO OS GÊNEROS DE ATIVIDADES E O CAPITAL INICIAL (*)
ATIVIDADES COMERCIAIS (EXCLUÍDO O COMÉRCIO ESTRITAMENTE VAREJISTA)**

PERÍODOS	35-40		40-45		45-50		50-55		55-60		60-63		TOTAL		MÉDIA	
	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	QUANT.	CAPITAL		
Gêneros de atividades	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Capital	Nº	Valor	%	Capital/empr.
1. Comércio Atacadista																
.Prods. Agropecuários e Extrativos	2	6.020	2	6.020	2	14.424	2	59.404	8	55.977	20	240.714	34	376.539	18	11.074
.Maqs., aparelhos e mat. Elétrico	2	6.020							3	4.974	11	173.711	17	225.561	11	13.268
.Prods. químicos e farmacêuticos									2	28.116	1	4.980	3	33.096	2	11.032
.Combustíveis e lubrificantes			1	12.730							2	20.960	2	20.960	1	10.488
.Prods. alimentares e bebidas			1	1.694					2	16.618	2	12.545	5	30.857	1	6.171
.Outros					1	18.548	1	18.548	1	6.269	3	27.244	5	52.061	2	10.412
2. Comércio Misto (**)	1	14.768	3	7.795	4	12.031	14	592.830	21	362.586	34	426.771	77	1.416.781	67	18.399
.Prods. Agropecuários e Extrativos							5	259.344	2	4.966	4	14.729	11	279.039	13	25.367
.Ferragens e mat. de construção	1	14.768					3	229.367	5	39.495	4	12.816	13	296.446	14	22.803
.Maqs., aparelhos e mat. elétrico					2	4.818	1	6.202	5	41.073	2	28.282	10	80.375	4	8.037
.Veículos e acessórios							1	73.293	3	238.304	6	159.374	10	470.971	22	47.097
.Prods. químicos e farmacêuticos			1	2.303					2	18.055	2	10.662	5	31.020	1	6.204
.Têxteis/art. vestuário/armário							1	11.260			5	48.427	6	59.687	3	9.947
.Prods. alimentares e bebidas							3	13.364	2	6.109	5	68.741	10	88.214	4	8.821
.Outros			2	5.492	2	7.213			2	14.584	6	83.740	12	111.029	5	9.252
3. Comércio de Imóveis					3	42.893	11	63.867	14	129.732	17	81.329	45	317.821	15	7.062
TOTAL	1	14.768	5	13.815	9	69.348	27	716.101	43	548.295	71	748.814	156	2.111.141	100	13.532
Percentagem do Comércio	1	1	3	1	6	3	17	34	28	26	45	35	100	100	-	-

Fonte: Arquivos da Junta Comercial de Goiás.

(*) Valores indexados segundo taxas de inflação encontradas pelo IBGE (1990), tomando-se como base o mês de dezembro de 1963.

Em Cr\$ 1.000,00.

(**) Atacado e varejo conjugados.

Até meados de 1950, também as condições das vias férreas que serviam a Goiás¹ significavam empecilho a esse intercâmbio, o que se constituía em motivo de grande preocupação para o governo goiano, principalmente para seus parlamentares, costumeiramente, bastante sensíveis às demandas dos grupos de interesse que representam:

Que a Assembléia dirija ao Presidente da República e ao Ministro da Viação solicitação de recursos materiais para a Estrada de Ferro Goiás e a Mogiana para que se possa acudir a situação que já se prevê angustiosa para o Estado de Goiás... Ambas as estradas não se encontram aparelhadas para transportar o enorme volume da safra goiana e isto virá estancar uma das maiores fontes econômicas deste Estado².

Já antes daquela época, entretanto, esse intercâmbio vinha deixando de ocorrer exclusivamente sob a forma simplificada de produtos primários *versus* bens industrializados. Desde a primeira década da construção de Goiânia que as atividades de processamento de matérias primas em Goiás vinham proporcionando a essa cidade alguma fonte de receita, via comércio externo: arroz e outros grãos beneficiados, charque, laticínios, madeira, cal, etc.³ && Logo em seguida, as usinas de açúcar, álcool e subprodutos –indústria de tecnologia mais sofisticada e, portanto, mais intensiva em capital que as anteriores– passaram a incluir sua produção na pauta de exportações da cidade.

No comércio atacadista de Goiânia, tiveram também certo destaque, nos primeiros trinta anos da cidade, o de produtos alimentares e bebidas e o de combustíveis e lubrificantes respectivamente, 3% das empresas e 1% do capital, e 1% das empresas assim como do capital, considerados na Tabela 1. Estabelecidos ambos no período 1945-50, a presença deles ali guarda relação com o atendimento a necessidades recém surgidas naquela sociedade –tanto em nível local quanto estadual–, para uma parcela crescente da população que ía aderindo a novos hábitos de consumo, incluindo-se aí os alimentos industrializados e os veículos automotores, estes, para o transporte de cargas e passageiros, mas também a produção agrícola.

No período aqui em causa, a transformação de produtos alimentares era o gênero de indústria mais desenvolvido em Goiânia, sendo que uma parte significativa de sua produção destinava-se ao mercado externo à cidade. Assim, muito embora inicialmente, na vida econômica daquela cidade, a função do mercado atacadista de alimentos tivesse sido a de exportar principalmente produtos *in natura* e importar gêneros industrializados, mais tarde, este movimento inverteu-se; isto é: a indústria goianiense passou a captar e transformar uma parte da produção agropecuária do Estado de Goiás e de outras áreas da região Centro-Oeste e o seu comércio atacadista –e também o misto– a encarregar-se de distribuir essa produção da indústria local a diferentes mercados.

1 E. F. Goiás e E. F. Mogiana, esta última pertencente ao estado de São Paulo, mas que alcançava Uberlândia, município do estado de Minas Gerais, próximo ao sudoeste de Goiás, na época, a região mais próspera deste estado.

2 Arquivo da Assembléia Legislativa do Estado de Goiás (AALEG): Pasta do deputado F. do Espírito Santo, requerimento de sua autoria, datado de 19/04/55.

3 Pedro Ludovico Teixeira, *Relatório apresentado ao Exmo. Snr. Presidente da República pelo Dr. Pedro Ludovico Teixeira, Interventor Federal* – 1939, Goiânia, Imprensa Oficial, 1939.



Para que se compreenda a questão dos combustíveis e lubrificantes, convém que se explique que, até a década de 1930, a maior parte do transporte em Goiás era feita em carros de bois e em lombos de bestas, inclusive das cargas que se destinavam ou provinham das estações da estrada-de-ferro, mercadorias do comércio “em grosso” de exportação e importação. Mesmo nos trabalhos da construção de Goiânia –pavimentação de vias públicas, transporte de materiais, etc.– o uso de parelhas e de carros de bois era uma rotina nos primeiros tempos da cidade. Em todo o Estado, trafegava reduzidíssimo número de veículos de passeio e de transporte interurbano de passageiros, e eram também poucos os caminhões, mesmo porque era pequena a extensão das estradas de rodagem e precaríssimo o seu estado de conservação. A construção e exploração delas estavam a cargo da iniciativa privada. A partir de então, a situação transformou-se muito rapidamente e, entre os tantos resultados disto, um foi o aumento crescente do consumo de combustíveis e lubrificantes.

Por último, com referência ao comércio atacadista de Goiânia, cabe que se mencione o de produtos químicos e farmacêuticos, surgido ali somente no início da década de 1960. A instalação deste ramo de negócios mediante estabelecimentos de porte considerável era reflexo, certamente, de mais uma mudança que vinha ocorrendo, cada vez mais generalizadamente, nos hábitos de consumo e nos métodos de reprodução da vida adotados pela população, assim como na exploração das forças produtivas internas, uso cada vez mais corriqueiro de produtos medicinais e veterinários industrializados, assim como, crescentemente, o de fertilizantes, inseticidas e outros insumos agrícolas.

Comércio misto

Neste gênero de comércio, o segmento de veículos e acessórios destacou-se largamente dos demais em Goiânia (6% das empresas incluídas na Tabela 1), mas realçando-se pelos 22% que atingiu da soma do capital delas. Foi ele um dos ramos de atividades a apresentar mais elevada média de capital por empresa, em Goiânia, superado apenas pela indústria de transformação de borracha –uma vez que se tratava, neste caso, basicamente da reforma de pneumáticos e outras peças e acessórios de veículos– e a de extração vegetal. Surgiu ali no período 1950-55, com uma única empresa que, como se pode imaginar, era representante de uma fábrica estrangeira. (ACIEG, 1985). Cresceu extraordinariamente na fase seguinte –ocasião em que a indústria de veículos automotores estabelecia-se com peso na economia nacional–, sobretudo quanto ao volume do capital investido. Permaneceu crescendo entre 1960 e 1963; desta vez, porém, principalmente quanto ao número de unidades comerciais instaladas, significando isto uma média capital-empresa reduzida, em comparação com a fase anterior.

Algumas das empresas desse ramo do comércio misto passaram depois a atuar na comercialização de equipamentos de grande porte, veículos pesados e utilitários em geral –para a agropecuária, mineração, extração vegetal, construção civil, transporte de cargas, transporte coletivo de passageiros, etc. Elas detinham, em 1985, o monopólio do comércio de equipamentos e veículos pesados no estado de Goiás e outras partes das regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste do país. Duas destas empresas possuíam, em 1985, unidades subsidiárias dedicadas ao setor produtivo da economia goiana: à agropecuária e à agro-indústria, sendo que uma delas, também à fabricação de máquinas agrícolas. (Ibid., 48, 59, e Gonçalves, 1984).

Foi extraordinário, em Goiás, o processo de transformação ocorrido no campo, a partir dos anos 1930, representado pela passagem de maneiras de produzir inteiramente tradicionais, ao predomínio do modo moderno ou industrial de produção - isto é, o que associa insumos e serviços industriais com terra e trabalho. É bem verdade que já nas primeiras décadas do Século XX, em algumas áreas do estado de Goiás, principalmente na assim chamada Região da Estrada de Ferro, algumas unidades produtoras rurais utilizavam-se de instrumentos agrícolas então considerados modernos, como o arado de ferro, a grade e a semeadeira. (Borges, 1990), isto era exceção, contudo. A regra geral, naquele Estado, era a da utilização, na agricultura, do sistema de “coivara” (herdado de nossos índios), associado ao uso de instrumentos rudimentares de ferro, como a enxada, o enxadão, o machado, etc. e, na pecuária, a do aproveitamento de pastagens naturais, combinado ou não com o cultivo de uns poucos “pastos”, para uso em condições especiais - ocasiões de seca prolongada, alimentação de animais muito jovens, etc.

Desde 1940, entretanto, uma série de medidas do governo federal e estadual, como a colonização planejada (inclusive com estrangeiros), a criação de estações agrícolas experimentais e de fazendas-modelo, o estímulo ao cooperativismo rural, a oferta de financiamento e outras facilidades à importação de reprodutores, entre muitas outras, certamente que concorreram para que, a partir da década seguinte, ganhasse impulso em Goiás, particularmente na sua parte sul (grosso modo, seu atual território; isto é, como ficou após seu desmembramento, para formação do atual estado do Tocantins), um intenso processo de modernização tecnológica do campo.

No município de Goiânia, os estímulos oficiais à modernização rural foram ainda maiores. A ação do governo estadual, iniciada logo após a fundação da cidade, abrangeu medidas como: criação, na sua zona urbana, de um horto florestal (e parque educativo); doação de mudas; venda a preços simbólicos ou doação de chácaras a particulares, sob a condição de que nelas fosse desenvolvida produção intensiva de alimentos e muitas outras⁴. A partir de 1962, uma instituição oficial, o Instituto de Desenvolvimento Agrário de Goiás –IDAGO– passou a exercer o papel de coordenador desse processo em todo o Estado. (Rabelo, 1978)

Um dos mais importantes indicadores para a avaliação do nível de modernização da agricultura é o grau de sua mecanização. Um estudo estatístico realizado por F. Itami Campos a respeito desta questão em Goiás fornece-nos elementos muito relevantes nesse sentido:

[Em 1950, o Estado de Goiás] tinha menos de 90 tratores, registrava-se a razão de um trator para cada 5.224 hectares de lavoura e um arado para cada 235 hectares... Em 1960, o número de tratores cresce mais de 1.400% (em relação a 1950), sendo que a razão trator por hectare de lavoura cai para 732 e de arado por hectare de lavoura para 152... Em 1970... o número de tratores cresce em mais de 300% (em relação a 1960), sendo que a razão trator por hectare de lavoura reduziu-se para 287 e de arado para 54. (Campos, 1985, p. 32)

Na avaliação da intensidade da mudança ocorrida no setor agrário da economia de Goiás, estes dados, embora ofereçam já uma noção, podem ainda adquirir um outro significado se

4 A respeito da ação do governo estadual, baseamo-nos nos seguintes documentos: Relatório da Superintendência das Obras de Goiânia, de junho de 1936 (Monteiro, 1938, pp. 452 e ss); Relatório Semanal de Serviços pela Diretoria Geral de Produção e Trânsito, de 23/01/39 em Arquivo Pedro Ludovico (APL) Pasta 134; Jerônimo Coimbra Bueno, Mensagem apresentada à Assembléia Legislativa do Estado de Goiás, ao iniciar-se a 1a sessão ordinária de 1950, *Diário Oficial do Estado de Goiás*, Ano 113, No. 6.211, de 15/07/50.



considerarmos que, na realização dos cálculos, o autor do trabalho tomou como referência as terras cultivadas em toda a antiga extensão desse estado, quando, em realidade, a disseminação da agricultura mecanizada estava se processando quase exclusivamente na sua parte sul, isto é, na área que hoje grosseiramente constitui o território do estado daquele nome. Para que se possa compreender melhor o êxito alcançado pelo ramo comercial de veículos e acessórios na economia de Goiânia, é necessário ainda que mencionemos o fato de que a modernidade, uma vez conhecida pela população goiana –de forma cada vez mais generalizada desde a fundação de sua nova Capital–, vem marcando intensamente todo o seu modo de vida, incluindo-se aí os hábitos de consumo em geral e, em particular, o de meios de transporte pessoal. A partir dos últimos anos de 1950, o uso de veículos de passeio, em substituição aos animais de montaria, veio se banalizando entre as camadas mais elevadas da sociedade, inclusive as residentes na zona rural.

O segundo ramo de maior êxito no comércio misto de Goiânia foi o de ferragens e material de construção, conforme os dados da Tabela 1 (8% do número das empresas nela consideradas e 14% da soma do capital). Tal desempenho não surpreende, posto que essa atividade exerce função de complementaridade em relação às indústrias da construção civil, de transformação de minerais não-metálicos e metalúrgica, ramos muito desenvolvidos da economia urbana daquela cidade. Também não oferece surpresa a precocidade de seu surgimento naquela localidade, período de 1935 a 1940, em face da grande demanda por essas mercadorias que desde cedo se estabelecera na área destinada a constituir-se em sede administrativa do estado de Goiás. Achava-se, nesse período, em pleno andamento, a extraordinária faina representada pelas atividades de edificação da nova cidade.

Esse ramo de negócios, por outro lado, bem provavelmente, começou logo em seguida a atender também a algumas regiões interioranas de Goiás, em razão do pioneirismo da nova Capital na produção industrial de tais artigos no estado, e visto que a indústria da construção civil, antes desconhecida naquele território, em termos empresariais, desde 1940 iniciara ali seu processo de desenvolvimento –os censos econômicos de 1940 e de 1950 registraram, respectivamente, 3 e 10 empresas deste ramo de atividade estabelecidas no estado– o de 1960 não levantou dados a esse respeito. Em 1985, conforme a Associação Comercial e Industrial do Estado de Goiás –ACIEG–, a indústria goianiense de produtos metalúrgicos para a construção civil destinava boa parte de sua produção a outros Estados brasileiros. O comércio misto de ferragens e material de construção teve uma das mais elevadas médias de capital por empresa entre as atividades consideradas na Tabela 1.

O ramo de produtos agropecuários e extrativos foi, no comércio misto, o terceiro colocado entre os abrangidos na referida tabela, com 7% do total das empresas e 14% do capital. Surgiu um tanto tardiamente na economia da cidade (entre 1950 e 1955), em comparação, por exemplo, com o comércio atacadista desses mesmos itens (período 1940-45). Contudo, ele apresentou uma média de capital por empresa superior ao deste último tipo de comércio, mais especializado em suas funções. O que se pode depreender disso é que no caso do comércio misto, a atividade atacadista dos estabelecimentos tenha se realizado principalmente junto a mercados de outras regiões e que, por outro lado, o veio de comércio varejista por ele explorado tenha sido o do abastecimento alimentar da própria cidade de Goiânia, àquela altura, em processo de excepcional crescimento, em relação a outros centros urbanos brasileiros.

Em quarto lugar, no comércio misto de Goiânia, estiveram empatados o ramo de produtos alimentares e bebidas e o de máquinas, aparelhos e material elétrico - ambos com 6% das empresas consideradas na Tabela 1 e 4% do capital delas. No primeiro caso, a área atacadista de seus estabelecimentos deve ter atuado mais no sentido de abastecer mercados do interior do Estado de Goiás e o varejista para atender à demanda crescente por alimentos e bebidas da própria cidade de Goiânia. No segundo caso, eram os sinais de modernidade apresentando-se logo na vida da cidade e do Estado (período 1945-50), e já com força considerável.

O quinto lugar coube ao ramo de tecidos, artigos do vestiário e armário. Ele surgiu relativamente tarde na economia de Goiânia (período 1950-55). Estranhamos este fato porque um dos aspectos freqüentemente lembrados em depoimentos oferecidos por habitantes pioneiros de Goiânia tem sido o da mudança ocorrida nos costumes, quanto aos modos de se vestirem e se apresentarem os indivíduos, na nova comunidade urbana que ali ia se formando. A singeleza e rusticidade das antigas maneiras em sociedade deram lugar a outras mais sofisticadas, próprias às comunidades urbanas modernas. Tais novos costumes, partindo de Goiânia, difundiam-se rapidamente por todo o estado de Goiás. Veja-se como se referiu a este fenômeno o escritor goiano Bernardo Elis:

Para espanto dos moradores de Vila Boa, as pessoas nela residentes que tinham vindo para Goiânia ali retornavam cada fim de semana totalmente mudadas: ostentavam ótimos trajes da moda, exibiam anéis e relógios, possuíam automóvel, estavam loquazes, desembaraçadas, serelepes... O ex-vilaboense voltava para Goiânia e ficava na velha cidade o espanto: de onde, minha senhora Santana, de onde surgia tanta riqueza? (Elis,1985)

Em último lugar, entre os casos individualizados na tabela em referência, esteve o ramo de produtos químicos e farmacêuticos, 3% das empresas consideradas no conjunto desta tabela e 1% do seu capital. Este gênero de comércio surgiu relativamente cedo em Goiânia (período de 1940 a 1945). Isto espelhava, certamente, ao contrário do que ocorreu no caso anterior, os novos hábitos goianienses e goianos, de consumo de serviços de saúde tecnicamente qualificados e de artigos farmacológicos industrializados, em substituição ao curandeirismo e à medicina natural.

Por tudo que viemos percorrendo até o momento estamos convencidos de que o maior estímulo ao incremento das atividades econômicas de Goiânia foi, ao longo do período por nós estudado, o próprio crescimento físico e populacional da cidade⁵ e o conseqüente desenvolvimento ali –e crescentemente em todo o Estado de Goiás– de modos de vida tipicamente urbanos e modernos, próprios das sociedades capitalistas do nosso tempo.

E isto somente foi possível porque houve, na região em que a nova cidade se localizou, um anterior e concomitante desenvolvimento das forças produtivas, tornando-as capazes de produzir excedentes econômicos cada vez mais consideráveis, a serem concentrados no seu

5 Goiânia foi planejada pelo urbanista Atílio Correa Lima, para abrigar 15.000 habitantes, o que deveria vir a ocorrer cerca de cinquenta anos após a implantação da nova Capital - a cidade de Goiás, em mais de 200 anos, jamais alcançara a marca de 10.000 moradores. Aconteceu, porém, que em 1942, quando se inaugurou a nova cidade, o número de seus habitantes já ultrapassara aquela previsão. O Censo de 1940 encontrou no município (somadas áreas urbanas e rurais) uma população de 48.166 habitantes. O Censo de 1950 encontrou 53.389 habitantes, o de 1960 registrou a presença de 153.505 e o de 1970 contou 389.784 habitantes. No ano 2000, Goiânia já ultrapassara a soma de um milhão de habitantes.



maior centro urbano. O processo de acumulação urbana na nova cidade, por seu turno, permitiu um simultâneo e crescente movimento de aperfeiçoamento das forças produtivas próprias, ao ponto de permitir que, a partir de certo momento, ela pudesse transferir a outros lugares uma parte de sua produção interna⁶.

Observações acerca da economia de Goiânia – à guisa de conclusão

Uma das tarefas que realizamos com relação aos dados coletados da documentação arquivada na Junta Comercial do Estado de Goiás foi a organização de uma lista das 100 maiores unidades empresariais estabelecidas em Goiânia durante o conjunto temporal abrangido em nossa pesquisa, observado o critério da ordem de grandeza do seu capital. Destas 100 empresas, 65 pertenciam ao setor secundário e as outras 35 ao setor terciário da economia da cidade.

Entre estas últimas, 26 (mais de dois terços delas, pois) atuavam nos serviços comerciais, sendo 6 no comércio atacadista -: 2 de produtos agropecuários e extrativos e 1 de cada um dos quatro outros ramos -, 16 no comércio misto -: 4 de veículos e acessórios; 3 de produtos agropecuários e extrativos; 3 de máquinas, aparelhos e material elétrico; 2 de ferragens e material de construção; etc. -, e 4 do comércio de imóveis. Das restantes, 7 empresas atuavam nos serviços de transporte -: 3 do transporte coletivo urbano e 4 do transporte interurbano de passageiros -, e 2 nos serviços de armazenagem.

Trouxemos aqui os dados acima porque eles demonstram alguns pontos para os quais desejamos chamar a atenção neste trabalho, acerca do desenvolvimento da economia urbana de Goiânia. Eles apontam, em primeiro lugar, para a primazia que tiveram ali as atividades produtivas propriamente ditas - ou seja, as realizadas pelo setor industrial da cidade. Eles reforçam, por outro lado, as inúmeras indicações que reunimos, ao longo dos estudos que temos realizado acerca de Goiânia, de que o setor comercial da cidade, principalmente o seu segmento atacadista, não teve ali o peso que lhe tem sido atribuído.

E tais dados apontam, ademais, para uma questão que representa uma das peculiaridades daquela cidade, isto é, a função que exerce de centro administrativo em relação a determinadas atividades econômicas do conjunto do Estado de Goiás. Este é o caso típico dos serviços de armazéns e silos, essenciais para o desenvolvimento da economia daquele Estado, ainda hoje predominantemente agrária. Estes serviços são as vezes considerados como parte do comércio e, mais particularmente, do seu segmento atacadista. Mas, ainda que o consideremos assim –o que faz crescer a importância deste setor no contexto da economia urbana de Goiânia–, devemos estar alertas para o fato de que as bases físicas de tais serviços localizavam-se principalmente fora desta cidade e mesmo do seu município.

6 Pesquisadora do IBGE, em publicação editada por este órgão em 1988, ao concluir exame dos dados econômicos da região Centro-Oeste do Brasil, afirma: "os Censos Econômicos mostraram que esses centros [Goiânia, Brasília e Anápolis] ocupam... as primeiras posições, tanto no valor da produção industrial (Goiânia coloca-se na primeira posição, com cerca de 18,24% do valor da produção regional e Brasília na terceira colocação, com 10,58% - o segundo lugar é ocupado por Anápolis, com 11,77%), quanto ao valor das receitas do comércio e dos serviços em 1980, Brasília e Goiânia ocuparam o primeiro e o segundo lugares na receita do comércio, o mesmo acontecendo na receita dos serviços". (Cardoso, 1988, p. 193)

Discordamos de interpretações como a que explica o desenvolvimento de Goiás e sua inserção na economia capitalista brasileira exclusivamente em razão do aumento da demanda nacional por alimentos e matérias primas, a partir da implantação de um modelo econômico de base industrial no país; e também das que, adotando tal ponto de vista, explicam que este modelo exigia, para seu funcionamento, que aquele Estado se incorporasse a um sistema desigual de intercâmbio, em que a ele cabia, em relação a bens industrializados, unicamente a função de mercado consumidor. Discordamos, do mesmo modo, daquelas para as quais o papel desempenhado por Goiânia nessas novas condições do desenvolvimento brasileiro, tenha sido sempre o de mero “corredor” de mercadorias, num movimento de mão dupla em que Goiás e outras partes do Centro-Oeste exportam gêneros primários e importam bens industrializados.

O fraco desempenho do comércio exclusivamente atacadista na economia de Goiânia, comparativamente ao do setor produtivo industrial da mesma cidade, representa mais uma evidência, segundo nossa compreensão, de que os processos econômicos ocorridos em Goiânia, no transcorrer do período aqui em pauta, detiveram grau de complexidade bem superior ao que se entende. Atribuímos o maior êxito do comércio misto, em relação ao atacadista, ao fato de a área varejista do primeiro voltar-se para o abastecimento da própria cidade, cujo aumento populacional e modernização permanente dos modos de vida ali estabelecidos têm produzido, localmente, uma demanda sempre em excepcional crescimento, tanto por alimentos elaborados, como para outros bens industrializados de consumo final.

O comércio atacadista, levado a efeito tanto pelo ramo denominado misto, quanto pelo que atua exclusivamente no grande comércio, por seu lado, além de exportar produtos primários a mercados de outras regiões e importar deles produtos industrializados para consumo de sua população, tem também crescentemente exportado mercadorias transformadas industrialmente em Goiás e, principalmente, em Goiânia –neste caso, mais recentemente, inclusive bens de produção–, sendo que, muitas vezes, as importações dizem respeito a bens de produção ou de consumo intermediário, para o estabelecimento e expansão do setor industrial da cidade e do estado.

Muito embora tenhamos reservado para outras oportunidades o tratamento dos assuntos das origens do capital aplicado na economia urbana de Goiânia e das condições sob as quais ele se reproduziu ali, devemos informar, aqui, que muito pouco da soma aplicada empresarialmente naquela cidade era procedente do comércio atacadista e também que outros ramos de atividade revelaram-se bem mais atraentes –certamente porque mais lucrativos– à inversão de excedentes de capital produzidos internamente na economia goiana, e mesmo alhures.

Tais constatações obrigam-nos a buscar vias de explicação para o caso do desenvolvimento de uma economia tipicamente urbana em Goiânia diferentes das apresentadas pelos exemplos históricos clássicos, examinados exaustivamente pela literatura produzida em moldes acadêmicos em relação aos grandes centros industrial-capitalistas do Sudeste brasileiro e outros situados no litoral do país.

A fundação de Goiânia ocorreu na ocasião histórica em que, no Brasil, estando já sedimentadas as bases industriais de seus principais centros urbanos, toda a economia nacional foi compelida a adaptar-se a um novo modelo de desenvolvimento, o industrial-capitalista. Este modelo devia sustentar-se no mercado interno e, em consequência disto, exigia a instauração



de uma nova divisão regional do trabalho no país. Nesta nova divisão, diferentemente do que se poderia esperar, a Goiás não estavam reservadas exclusivamente as funções de exportador de alimentos e matérias primas em bruto e importador de bens industrializados, produzidos pelo Sudeste. O novo modelo permitiu, pelo que se pode deduzir, com base no caso de Goiânia e de outras capitais brasileiras, o estabelecimento de um processo de relativa desconcentração territorial da indústria nacional.

Em relação a Goiás, por outro lado, desde aquela época que as oportunidades oferecidas ao capital mercantil para sobrepor-se ao produtivo devem ter-se reduzido acentuadamente. Em concomitância com o desenvolvimento de Goiânia e a consolidação de suas funções urbanas, nas novas condições do desenvolvimento brasileiro –servindo de núcleo de atração e irradiação de influxos inovadores, econômicos e sócio-culturais, advindos dessas novas condições nacionais–, ganhava impulso crescente, no território goiano, a disseminação da uma agropecuária em moldes empresariais modernos, caracterizada pelo uso de técnicas de produção intensivas em capital. E este fora apenas o primeiro passo para que, nos últimos tempos, viesse a se instalar ali um poderoso setor agroindustrial.

Fontes impressas

- Associação comercial e industrial do estado de goiás – ACIEG. (1985). *As maiores do ICM em Goiás*. Goiânia: Pauta Editora.
- Conselho de Imigração e Colonização – CIC. (Org.). (1949). *Goiás. Um nova fronteira humana*. Rio de Janeiro: CIC.
- Diário Oficial do Estado de Goiás. Goiânia, Ano 123, No. 6.211, 1-47.
- Elis, B. Goiânia: nasce uma cidade. Em Prefeitura de Goiânia (Org.). (1985). *Memória cultural* (pp. 45-59). Goiânia: Gráfica Ipiranga.
- Governo Mauro Borges Teixeira. (1961). *Plano de desenvolvimento econômico de Goiás*. Goiânia: s/e, Vol. I e II.
- Monteiro, O. (1938). *Como nasceu Goiânia*. São Paulo: Empresa Gráfica da Revista dos Tribunais.
- Teixeira, P. L. (1939). *Relatório apresentado ao Exmo. Snr. Presidente da República pelo Dr. Pedro Ludovico Teixeira, Interventor Federal – 1939*. Goiânia: Imprensa Oficial.

Referências

- Arrais, T. A. (2004). *Geografia contemporânea de Goiás*. Goiânia: Editora Vieira.
- Bertran, P. (1988). *Uma introdução à História Econômica do Centro-Oeste do Brasil*. Goiânia: Co-deplan – Goiás, Universidade Católica de Goiás.
- Bertran, P. (1983). Estruturação e processo de crescimento na economia de Goiânia. *Cadernos INDUR*, 3 (3), 87-91.

- Bertran, P. (1984). Goiânia: estrutura econômica e mudanças. *Cadernos INDUR*, 4 (4), 96-105.
- Borges, B. (1990). *O despertar dos dormentes*. Goiânia: CEGRAF, UFG.
- Campos, F. I. (1985). *Questão Agrária: bases sociais da política goiana, 1930-1964*. Tese doutorado em Ciências Sociais, Universidade de São Paulo.
- Cardoso, M. F. (1988). Organização urbana. Em A. Duarte. *Região Centro-Oeste* (189-239). Rio de Janeiro: IBGE/Diretoria de Geociências.
- Ferrari, O. F. (1988). Indústria. Em A. Duarte. *Região Centro-Oeste* (171-188). Rio de Janeiro: IBGE/Diretoria de Geociências.
- Gonçalves, N. N. (1984). Evolução do parcelamento urbano de Goiânia – perspectiva histórica. *Cadernos do INDUR*, Goiânia, 4 (4), 9-39.
- Instituto Brasileiro de Geografia E Estatística – IBGE (1957). *Enciclopédia dos municípios brasileiros*. Vol II. Rio de Janeiro: IBGE.
- Katzman, M. (1977). *Cities and frontiers in Brazil*. Cambridge: Harvard University Press.
- Miranda, T. (1980). Caracterização da invasão do bairro Esplanada do Anicuns, no contexto urbano de Goiânia. *Cadernos do INDUR*, 2 (2), pp. 68-86.
- Oliveira, F. de. (1989). *A economia da dependência imperfeita*. Rio de Janeiro: Grahal.
- Rabelo, F. C. (1979). *Governo Mauro Borges. Tradicionalismo, planejamento e mobilização social em Goiás*. Belo Horizonte. Dissertação, mestrado em Ciência Política. Universidade Federal de Minas Gerais.
- Silva, L. S. D. da. (2002). Progresso e sertão goiano: a espera. Em T. Botelho (Org.). *Goiânia: cidade pensada*. Goiânia: UFG Editora.
- Solis, S. (1989). *A economia de transição na cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Centro de Memória Social Brasileira/Conjunto Cândido Mendes. (Mimeo)







Análisis de la producción y del comercio de maquinaria agrícola argentina en la competencia regional (2002-2014)

**Analysis of the production and trade of Argentine agricultural machinery
in the regional competition (2002-2014)**

Damian Andrés Bil

Investigador asistente CEUR – CONICET
<http://orcid.org/0000-0002-7054-2927>
damianbil@conicet.gov.ar, damibil@gmail.com

Fecha de recepción: 08 de marzo de 2016

Fecha de aceptación: 18 de noviembre de 2016

Sugerencia de citación: Bil, D.A. (2017). Análisis de la producción y del comercio
de maquinaria agrícola argentina en la competencia regional (2002-2014).

tiempo&economía, 4(1), 101-124,
doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1186>

RESUMEN

Durante la última década, el sector de maquinaria agrícola fue señalado como puntal de un aparente nuevo modelo productivo. Este escenario estaba motivado por nuevos emprendimientos y el crecimiento en las exportaciones de ciertos productos de la rama, a mercados como Venezuela y Rusia, entre otros. No obstante, la crisis de 2014 desnudó los inconvenientes de la actividad.

En ese sentido, reconstruimos los indicadores generales del mercado de maquinaria agrícola y de su mercado externo, sin obviar la perspectiva histórica, para comprender los factores



que permitieron su desarrollo y también los que lo limitaron. El objetivo es aportar a la comprensión de los límites exportadores de la industria argentina. Buscamos comprender si los problemas actuales responden a una situación coyuntural o pasajera; o bien, si representan límites estructurales de este tipo de producción.

Palabras clave: industria, maquinaria agrícola, exportación, Argentina

Códigos JEL: L64, N60

ABSTRACT

Over the past decade, the Argentine agricultural machinery industry was shown as an example of an apparent new productive model. This scenario was motivated by the emergence of new enterprises and the growth in the exports of certain machines to different countries (Venezuela, Russia and others). However, the crisis of 2014 showed the problems of the activity.

In that sense, we reconstruct the general market indicators and its external market, without ignoring the historical perspective to understand the factors that allowed their development and also the limits. The objective is to contribute to understand the exports limits of the Argentine industry. We seek to understand whether current problems respond to a short-term or temporary situation; or if they represent structural limits of this type of production.

Keywords: Industry, Agricultural Machinery, Exports, Argentina

JEL Codes: L64, N60

Introducción

Durante los últimos años, la situación del sector de maquinaria agrícola argentino, con el crecimiento de clústeres regionales y de nuevas empresas fabricantes nacionales y extranjeras (Langard, 2014a), habilitó un panorama de euforia acerca del futuro de esta actividad “no tradicional”. Tanto la devaluación post 2001 como los precios agrarios internacionales en alza, provocaron un repunte de la actividad en relación a la década previa. Entre 2002 y 2007, las ventas aumentaron considerablemente. Varios fabricantes se repositionaron, favorecidos por una reducción del costo laboral. Con este movimiento, resurgieron las esperanzas de desarrollo nacional por medio de la vía PyME, reflejado en el caso de la expansión de pequeñas empresas en localidades agroindustriales, como es el caso de Las Parejas en la provincia de Santa Fe (Moltoni, 2009; Gorenstein y Moltoni, 2011; Arteché, Santucci et al., 2013). La expresidenta Cristina Fernández llegó incluso a promocionar, junto al gobernador de Entre Ríos, la fabricación de una cosechadora íntegramente nacional en 2012 (*Clarín*, 2014). En ese movimiento, se logró exportar ciertos productos a mercados como Rusia, Venezuela, Colombia, Ecuador, Chile, Paraguay y otros países de Sudamérica. Parecía que Argentina iba a contar con una rama no tradicional que lograría insertarse favorablemente en el mercado mundial. El aumento de la facturación era anunciado como indicio indiscutible del despegue de la actividad; lo que se reflejó durante la primera década del siglo en medios periodísticos y académicos.

No obstante, aun antes de la crisis del campo de 2008, ciertos indicadores comenzaron a mostrar fisuras. En términos absolutos, en 2007 se alcanzó el punto máximo de ventas en el mercado interno (con 28.028 unidades entre cosechadoras, tractores, sembradoras y pulverizadoras), y a partir de ahí las ventas entraron en retroceso. El ciclo ascendente que mostraban desde 2002 se estancó. Desde el mismo sector se escucharon las voces de alarma.¹ En 2009 las ventas se desplomaron, aun por detrás de los niveles de 2002. Si bien luego de la crisis la demanda se recuperó parcialmente, nunca alcanzó los niveles de 2008 o incluso de los años anteriores. Más aun, en 2014 las ventas en unidades fueron un 4% menores que las de 2009, en plena crisis (INDEC, 2015).

Consideramos que este fenómeno expresa los límites del sector en Argentina, que no son novedosos, sino que tienen raíces históricas. Uno de esos problemas se encuentra en la poca capacidad competitiva de la producción argentina en el mercado mundial (puede verse un análisis con puntos en común en Pellegrini, 2005).

En este artículo, reseñamos la evolución del sector de mayor peso en la rama: la producción de cosechadoras, tractores y sembradoras. Nos concentramos en este sector porque es la producción de mayor valor y equipos más complejos y a nivel mundial representa más del 80 % del comercio mundial del capítulo. Vale mencionar que en la Argentina existe, además, un sector de fabricantes de sembradoras (particularmente de siembra directa) e implementos que proveen al mercado interno. Incluso, Argentina exporta algunas sembradoras a Venezuela, Uruguay, Rusia, Bolivia y, en menor medida, a otros países. Analizaremos el fenómeno y el peso de esas exportaciones a nivel mundial.

1 Puede verse artículos como “Fuerte preocupación en las empresas de maquinaria agrícola” (La Nación, 2008); “Alertan por avalancha brasileña y exigen apoyo” (Infobae, 2008); “Los fierros ajustan las tuercas” (Clarín Rural, 2008); “Maquinaria agrícola: vacaciones hasta febrero para evitar despidos” (Infocampo, 2008).



En primer lugar repasamos la historia del sector para analizar sus limitaciones históricas. Luego abordamos la dinámica actual del mercado mundial para entender cómo se actualizan esos problemas. Para profundizar en esa perspectiva, estudiamos el lugar de Brasil, líder regional en el sector. De esta manera, esperamos aportar conocimiento para un análisis de las perspectivas de la actividad. El trabajo puede ser útil como contribución a los debates sobre el desarrollo de la industria en Argentina y su potencialidad exportadora en este sector específico.

Origen y desarrollo de la fabricación de cosechadoras y tractores en Argentina

El repaso por los orígenes del sector nos permite encontrar rasgos que limitaron una expansión mayor. La fabricación de implementos agrícolas se inició con los orígenes de la producción cerealera. Hacia fines del siglo XIX, Argentina era uno de los principales exportadores de cereales. Desde la década de 1860, comenzaron a instalarse los primeros fabricantes de implementos (arados, rastras, accesorios para trilladoras, entre otras), en las localidades agrícolas de la provincia de Santa Fe. La producción de maquinaria fue más tardía. A fines de la década de 1910 se inició esta actividad en el país, también en Santa Fe, más allá de algunas efímeras iniciativas previas. Talleres de reparación comenzaron a reformar equipos importados. Luego se dedicaron a la fabricación. Entre los que instalaron su pequeño taller de campaña y luego se dedicaron a la producción se encontraban los hermanos Juan y Emilio Senor (de San Vicente). En 1921 instalaba la que sería la primera planta de armado de cosechadoras en Sudamérica. Entre otros pioneros de la provincia de Santa Fe, como Luis Gnero (Colonia Susana), Santiago Puzzi (Clucellas), Andrés Bernardín (San Vicente); se ubicó Alfredo Rotania, que instaló un taller en Sunchales, en 1915. Durante años se dedicó a la producción de accesorios para las máquinas. En 1927 consideró necesario aprovechar en el mismo módulo la trilladora, la segadora y el tractor. Inició entonces la construcción de un prototipo. En 1929 salía a la venta la "espigadora-trilladora, con adaptabilidad de un tren automotriz en el rodado delantero". Es decir, la primera cosechadora automotriz del mundo (Bil, 2009).

Durante la "crisis del treinta", ante el descenso de importaciones, los fabricantes tuvieron dificultades en el aprovisionamiento de insumos. Muchos debieron recurrir a otras fuentes de aprovisionamiento; como el desguace de automóviles o tractores en desuso. Luego de los primeros años de la crisis, al reestablecerse las importaciones, la producción aumentó. Según el censo de 1937, se habían producido ese año 495 cosechadoras. Un año más tarde, la firma Senor fabricaba más de 200 cosechadoras automotrices anuales, con una venta acumulada de 1.150 unidades desde 1921 (*Catálogo Senor*, 1940).

Producto de la suspensión de importaciones ocasionada por la Segunda Guerra, de la obsolescencia de gran parte del parque y de la falta de divisas para importar equipos desde la crisis de 1949, se decidió impulsar la fabricación local. Primero se brindaron facilidades crediticias para fabricantes, luego se expidieron permisos de importación y, finalmente, se declaró "de interés nacional" la industria en 1951. Se retiró a las cosechadoras de las listas del régimen de permisos de cambio ubicándolas fuera de norma, impidiendo su importación (AFAC, 1972). Surgió una segunda camada de fabricantes: Vassalli (Firmat), GEMA (Rosario) y Giubergia (Vernado Tuerto) entre los más importantes y también se constituyó la industria auxiliar.

La industria de tractores surgió en los primeros años de la década de 1950. Por decreto, en agosto de 1952, se creó la primera fábrica: se autorizó a las Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME) “a construir por sí y en cooperación con las industrias privadas, tractores íntegramente nacionales”. Se empezaron a producir en 1953 con asistencia de Fiat. Comenzó con el modelo Pampa, basado en el antiguo Lanz Bulldog alemán de 1930 (*Proyección Rural*, 1969). En 1954 se convocó a licitación internacional, en la cual se aceptaron las propuestas de Deutz, Fahr, Hanomag y Fiat. En 1957 se sancionó el decreto ley 15.385, por el cual se declaró de interés nacional la producción específica de tractores. Se establecía un mínimo de un 40% de valor nacional en cada unidad, que iría en progresivo aumento. También se establecían primas a la producción y se eximía del impuesto a las ventas a los tractores nacionales. En 1959 se instaló John Deere en Granadero Baigorria, Santa Fe.

Entre las décadas del sesenta y el setenta, las firmas locales de cosechadoras y tractores se consolidaron en el mercado interno. Por caso, Señor fabricó, en 1960, 450 cosechadoras automotrices de sus dos principales modelos, 130 plataformas maiceras, 100 equipos girasoleros, 300 recolectores y varios accesorios. La empresa más importante, Vassalli, contaba en 1973 con 400 obreros, fabricaba 500 cosechadoras anuales y 350 equipos maiceros. Hacia comienzos de la década de 1970 un informe de AFAC registraba 17 fábricas de cosechadoras, cuya capacidad anual era de 3.200 unidades, aunque operaban al 35% de capacidad.

Desde mediados de los 60, y durante aproximadamente una década, el sector exportó a otros países de Sud y Centroamérica (Bil, 2013) a razón de 1.350 cosechadoras entre 1967 y 1971. Pero en esos mercados la competencia de las firmas líderes se hacía sentir por diversos medios. Las filiales de los capitales líderes podían vender a plazos de diez años. Ese era un procedimiento que los capitales argentinos no podían afrontar por su menor escala. Hay que tener en cuenta que, para ese momento, las fábricas argentinas producían menos de 1.000 unidades cada una: 23 plantas llegaban solamente a 2.500 unidades anuales, con costos de insumos entre 40% y 100% superiores a los de Europa (Dzicielewski, 1973). Las plantas más grandes a nivel mundial producían entre 5.000 y 20.000 unidades cada una, por lo que los fabricantes locales percibían los problemas. Como confesaba la Cámara, mercados “prometedores”, como Brasil y México, montaron su propia industria que logró abastecer sus respectivos mercados (*Proyección Rural*, 1969). Entre 1960 y 1976, Brasil instaló primero su estructura productiva del sector tractores y, luego, la de cosechadoras. En México, entre 1963 y 1965, se instalaron John Deere, International Harvester, Massey Ferguson y Ford (Pérez Ojeda, 1970). Según la Secretaría de Industria, el costo de la producción argentina en tractores era un 40% superior al de Brasil y México. La escala era reducida: aun en sus mejores años, a mediados de los setenta, la producción argentina de tractores y cosechadoras difícilmente alcanzaba el 1% de la producción mundial. Estos elementos dificultaban la inserción argentina en el mercado exterior.

Producción y mercado desde la apertura a la actualidad

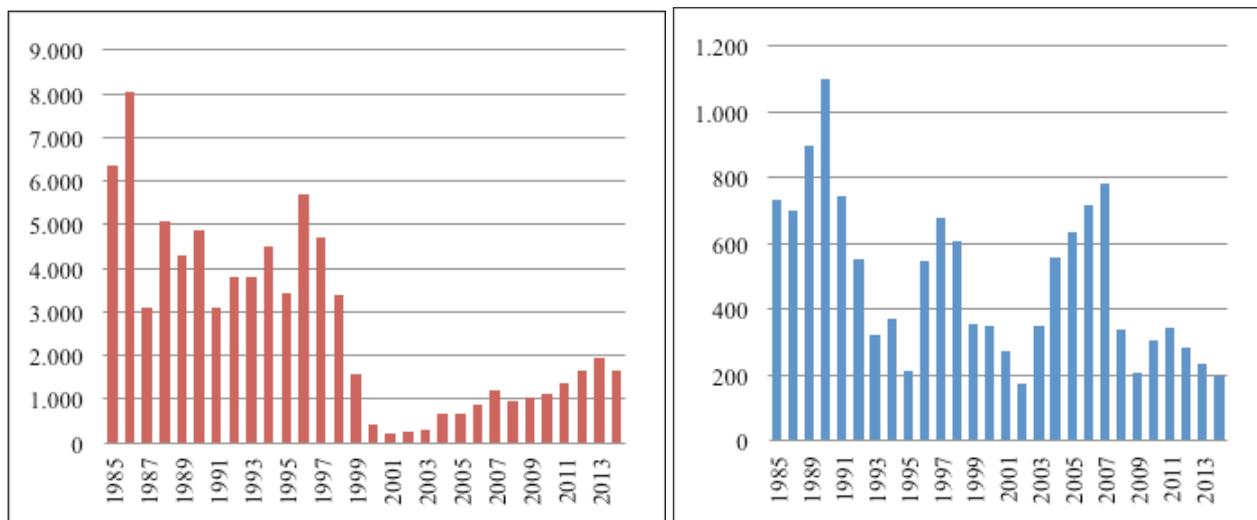
La mayor parte de los análisis de historia económica argentina insisten en que a partir de mediados de la década de 1970, con la apertura de la economía, se abrió un nuevo patrón de



acumulación vinculado a las finanzas y a la desindustrialización.² Si bien se produjeron cambios en la estructura económica e industrial en el país, esta corriente omite entre otros elementos el análisis del mercado mundial, lo que impide comprender el fenómeno en su conjunto. Reincorporamos este factor con el fin de entender cuál es el desempeño específico de la actividad.

En los años ochenta, la crisis mundial repercutió sobre el sector, con quiebras de grandes compañías, fusiones y formación de consorcios. En el plano local, sería un momento de estancamiento de la actividad, con el cierre de firmas (Langard, 2014b). A partir de la segunda mitad de la década, se produce el franco descenso de la producción. Durante los años noventa, la producción local es ostensiblemente menor a las previas, especialmente en cosechadoras. Con los datos disponibles de la serie, la producción promedio cayó de 1.079 unidades anuales para la década de 1980, a 548 para la de 1990. Es decir, un 49%. En cuanto a tractores, el promedio bajó de 5.744 unidades anuales de los años ochenta a las 3.880 de la década siguiente; un 32%. Estas cifras evidencian algo que suele pasarse por alto: los resultados de la década de 2000 y 2010 no son mejores que los de las anteriores. En tractores, el promedio se ubicó en 915 y 1.926; mientras que en cosechadoras en torno a 445 para la primera década del siglo (INDEC, 2016) y 273 para el periodo 2010-2014 (CAFMA, 2016). Es decir, los promedios de las décadas signadas por la apertura y la denominada “desindustrialización” tienen una performance superior en comparación a los últimos quince años. Es cierto que parte del descenso puede explicarse por la aparición de unidades de mayor potencia en 30 años; pero esto no da cuenta de la drástica caída en la fabricación.

Gráfico 1a y 1b. Producción de tractores y cosechadoras en Argentina (1985-2014) unidades



Nota: 1987 y 1988 sin datos disponibles de cosechadoras.

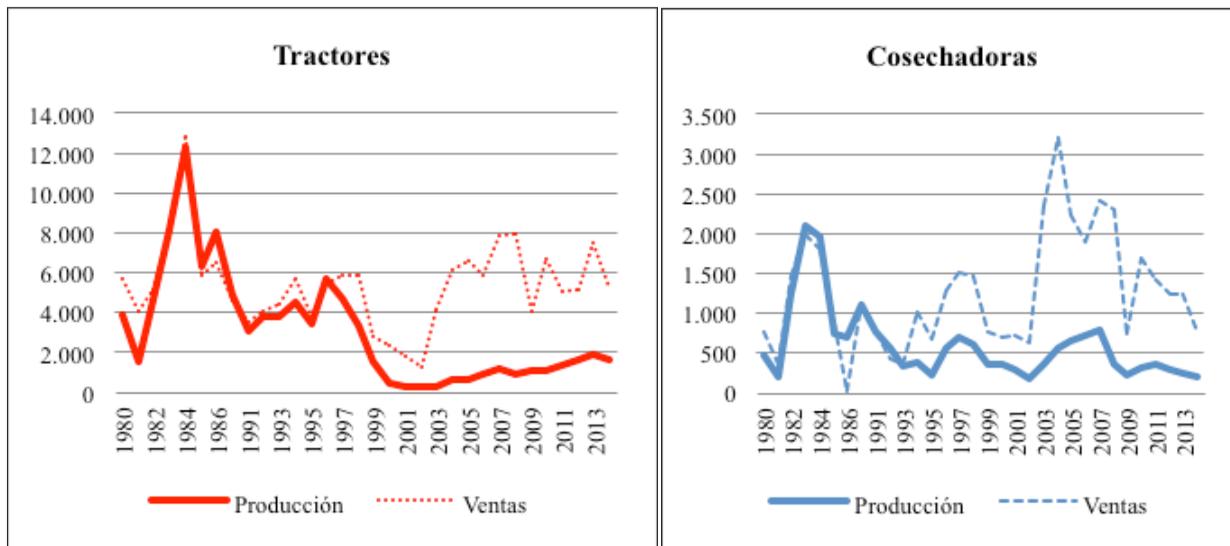
Fuente: elaboración propia con base en datos de CAFMA, INDEC, AFAT y Langard (2014).

Como se observa en el Gráfico 1, el nivel de la caída entre la última década del siglo XX y las décadas de 2000 y 2010 es considerable. Pero esto no se debe tanto a una retracción en el mer-

2 Hemos discutido la periodización en modelos en Bil *et al.* (2010). Otros autores que discuten esta concepción son, entre otros, Sartelli (2006) e Iñigo Carrera (1998).

cado, sino a la reducida competitividad del sector. Por el contrario, las ventas se incrementaron (Gráfico 2).

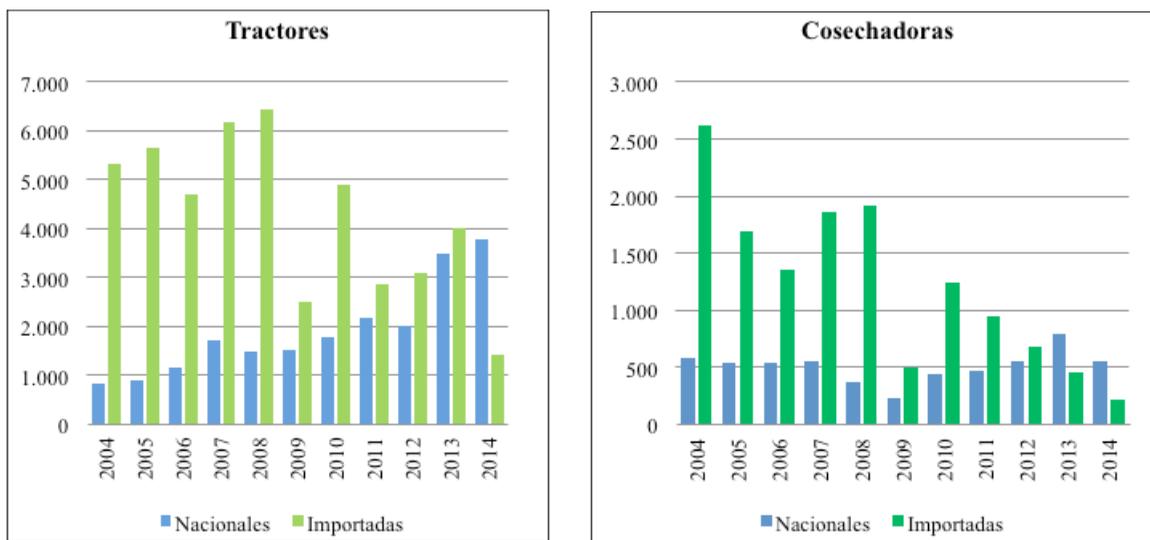
Gráfico 2a y 2b: producción y venta de tractores y cosechadoras (1980-2014) en unidades



Nota: por carencia de datos, no se computan en la serie los años comprendidos entre 1986 y 1989.
 Fuente: elaboración propia con base en datos de CAFMA, INDEC, AFAT y Langard (2014).

Desde 2002 se produce una grieta entre la demanda y la producción local. Esa demanda se cubre, en su mayor parte, por importados en buena medida provenientes de Brasil. En el Gráfico 3 se observa como durante la última década en ventas internas de cosechadoras y tractores, los equipos con mayor valor agregado dominan los importados (un 70% de las unidades vendidas), hasta que las restricciones a la importación que aparecen en torno a 2012 disminuyen su peso.

Gráfico 3a y 3b. Venta de tractores y cosechadoras por origen de la unidad (2004-2014)

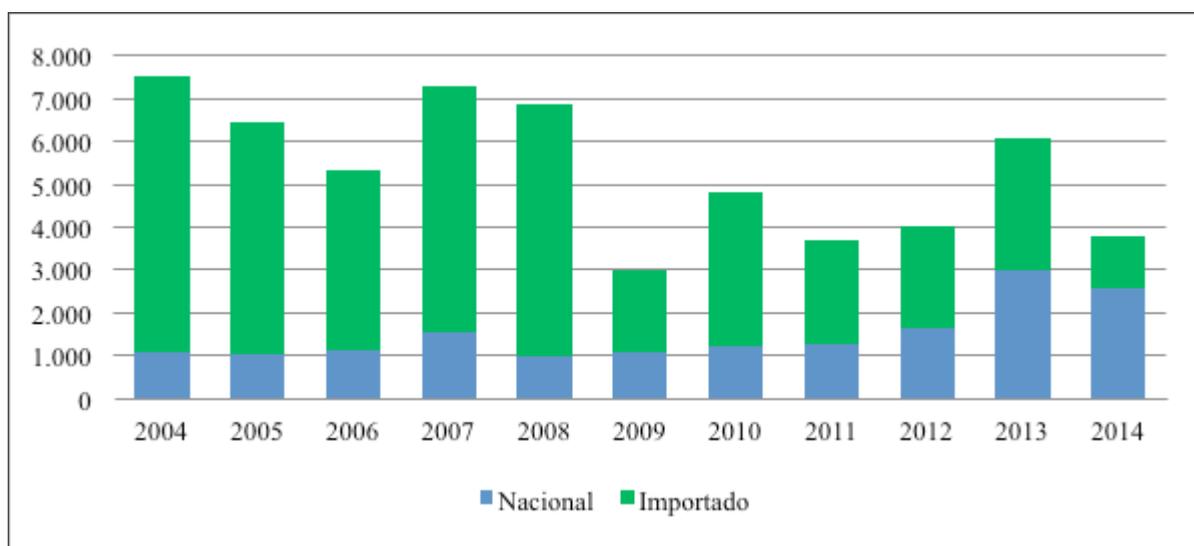


Fuente: elaboración propia con base en INDEC (2015).



En la facturación se observa un movimiento similar, e incluso se evidencia el estancamiento del mercado interno luego de la crisis de 2009, con relación a la primera mitad de la década

Gráfico 4. Valor de ventas de cosechadoras, tractores, sembradoras e implementos por origen de unidad vendida (2004-2014) en millones de pesos de 2015



Fuente: elaboración propia con base en INDEC (2015).

En este gráfico volcamos la facturación general del sector, pero cabe señalar que en sembradoras, la participación de la fabricación nacional en el mercado es del 99%. Los analistas que estudiaron la actividad, aun con diferencias entre sí, enumeran una serie de motivos para explicar el peso de la participación nacional. Uno de ellos sería la diversidad de cultivos y la extensa superficie de producción que provocan diversa necesidad de abastecimiento, lo que habilitó el surgimiento de firmas de series cortas (Baruj, 2005; AACREA, 2005). Para Bragachini (2006), del INTA, este fenómeno se explicaría por la existencia de nichos de mercado muy particulares, que resultan en demandas acotadas (en muchos casos sin llegar a quince unidades por modelo) y que configuran un sector con baja escala y diseño muy plástico. Otros discuten esta perspectiva señalando que la ventaja se encontraría en la rápida adopción de la siembra directa en relación con el resto del mundo, que permitió a los fabricantes locales acaparar ese mercado (Albornoz et al., 2010). Por su parte, García (2005) atribuye la capacidad de los fabricantes de sembradoras de proveer al mercado interno de cambios tecnológicos y de procesos introducidos en la década de los noventa, que le otorgarían a la actividad una gran flexibilidad productiva, en primer lugar, y en segundo término a la estrategia de las empresas de tercerización de compras para bajar costos. El proceso de tareas simples y flexibles no implicaría grandes inversiones en capital fijo, lo que, sumado a los elementos anteriores, posibilitaría la oferta de un producto de cierta calidad y más accesible que los importados.³

3 Como se desprende de la enumeración de posibles motivos, existen diversas interpretaciones para explicar el peso de la producción nacional de sembradoras. No contamos con el espacio aquí para profundizar en ese análisis, por lo que será tema para futuros trabajos.

En relación al peso de las importaciones en el conjunto de la rama, lo que encontramos es que la fabricación de cosechadoras y tractores en Argentina parece estar en peores condiciones que en los setenta, puesto que ni siquiera domina el mercado interno. Además de la caída en el volumen de producción, el peso de los importados en la última década fue determinante. Esto indica un problema en la competitividad de la industria.

La situación en otros equipos e implementos específicos, como las sembradoras, contribuyen a equilibrar en cierta medida la balanza entre las ventas de unidades nacionales e importadas, pero no cambian la tendencia señalada. A su vez, en el saldo de la balanza comercial la actividad muestra déficit.

Consideramos que para comprender mejor los motivos de esa situación y de los límites competitivos de la actividad, debemos observar cómo funciona el mercado mundial y cómo se inserta Argentina en el mismo.

Estructura y dinámica actual del mercado mundial de cosechadoras y tractores

La característica más evidente del mercado mundial es su concentración. Está dominado por seis consorcios económicos que reúnen varias firmas líderes. En las últimas décadas se ha dado un proceso de centralización, por el cual varias empresas fueron absorbidas por consorcios del ramo. El más grande es el grupo John Deere, que en 2014 facturó solo en su división agrícola 26.380 millones de dólares (Deere & Company, 2015). El grupo CNH ocupa el segundo lugar. Su historia se remonta a 1985, cuando Ford adquirió la firma de implementos New Holland. En 1991, Ford-New Holland-Versatile vendió el 80% de su paquete accionario a Fiat de Turín. En 1994, el 20% restante fue comprado por Fiat-Geotech, subsidiaria de Fiat Turín. Finalmente, en 1999 New Holland adquirió la centenaria firma Case, líder en producción de tractores y cosechadoras, y uno de los capitales más grandes de Estados Unidos. A partir de ese momento, se constituyó como CNH.⁴ Para 2009 tenía 12.000 concesionarios en 160 países y cuenta con plantas, centros de desarrollo y *joint ventures* en otros doce.

El tercer grupo en importancia es AGCO, norteamericano, que inició operaciones con la compra del grupo Deutz-Allis en 1990. En 2004 adquirió Valtra y la fábrica finlandesa de motores diesel Kone. Opera en más de 140 países, principalmente en Estados Unidos y Latinoamérica, con trece marcas registradas, entre las cuales se encuentran Massey Ferguson, Fendt, Allis, Gleaner y Deutz.

La cuarta firma es Claas, de origen alemán. Tiene diez plantas, cinco de ellas en Alemania. Creció a partir de la adquisición de firmas pequeñas, hasta que en 2003 realizó la primera compra de magnitud al adquirir la mayoría del paquete accionario de Renault Agriculture, que pasó a convertirse en su división de tractores. Cuenta con una nómina de 11.000 obreros en el mundo, un 70% fuera de Alemania.

4 A su vez, Case había sido adquirido anteriormente por Tenneco Inc., la mayor distribuidora de gas del mundo



SAME Deutz-Fahr es un consorcio que reúne a Same, Deutz, Fahr, Lamborghini y la suiza Hürlimann. Es uno de los principales fabricantes de tractores del mundo. Con colaboración del Deutsche Bank y de Volvo, accedió a un paquete mayoritario del grupo Deutz AG, líder en fabricación de motores diesel y a gas. Sus principales plantas de tractores se encuentran en Treviglio (Italia), Lauingen (Alemania), Lublin (Polonia) y Ranipet (India). En 2004 fabricaron más de 32.000 unidades. Por último, ARGO SpA es una corporación italiana que reúne varias firmas como Landini, McCormick, Valpadana, Laverda, Sep y Pegoraro.

En 2005, el valor de la producción mundial alcanzó los sesenta mil millones de dólares: John Deere representó un 23%, mientras la CNH la siguió con 20%. AGCO representó un 5%, Deutz-Fahr y Claas un 2% cada una. El resto de los fabricantes mundiales acapararon el 48% restante (de Cet, 2006; Hybel, 2006; Donoso, 2007). La magnitud de estos grupos da una imagen de los tamaños de los capitales que se disputan los mercados y los límites de escala que mantiene Argentina en términos históricos. Por ejemplo, mientras que en 2010 Argentina produjo 5.050 sembradoras, en Estados Unidos se fabricaron 82.155 (US Census, 2010), y en 2013, mientras aquí se despacharon de fábrica 235 cosechadoras y 1.947 tractores, en Brasil se hacían 9.948 y 77.570, respectivamente, (ANFAVEA, 2016) y en Japón 24.403 y 152.962, respectivamente, (JAMMA, 2014).

Las estrategias de estos grupos es producir en las diferentes regiones, de forma directa o por *joint ventures* con locales, acaparando mercados específicos. En Sudamérica, la demanda está provista principalmente por Brasil y Estados Unidos. En Argentina, mantienen filiales de venta o asociaciones con locales, como Same-Deutz con Mainero, Agco con Massey Ferguson de Argentina o importando las cosechadoras como Gleaner de EE. UU. y MF de Brasil.

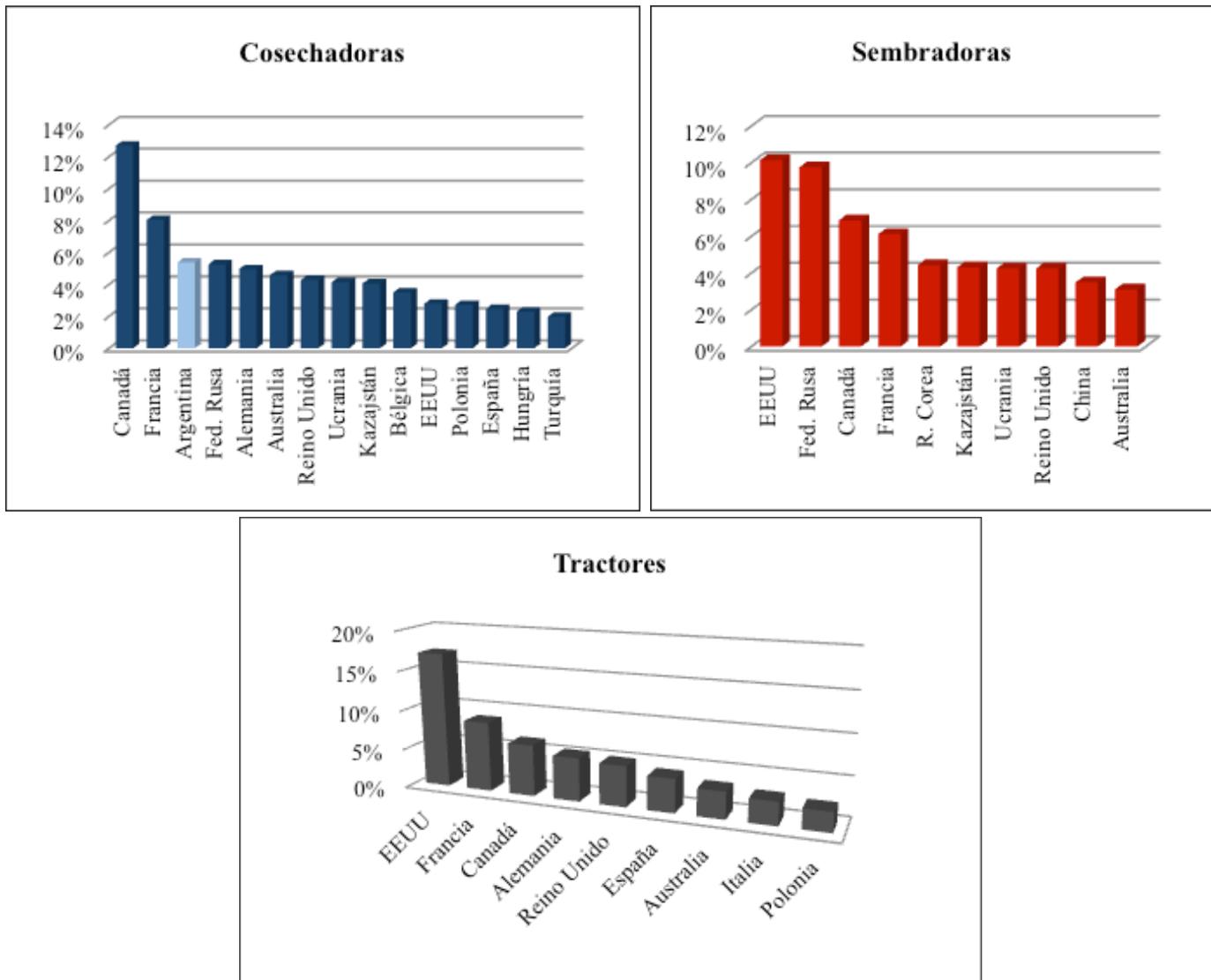
En cuanto al mercado mundial, si tomamos el movimiento de tractores, cosechadoras y sembradoras (o sea, los productos que explican más de dos tercios del comercio del rubro), los mayores importadores son las economías más poderosas y los países con un sector agrario de peso. En valores constantes, en el periodo 2002-2011 EE. UU. absorbió casi un 15% de las compras mundiales, seguido por Australia (8,5%), Alemania (7,5%), Ucrania (5,2%) y Canadá (5%). Argentina, a pesar de ser uno de los mayores importadores de cosechadoras, solo representa el 0,7% de las importaciones mundiales.

Estos mercados concentran casi el 60% de las importaciones mundiales en esos años. Es interesante señalar que, a pesar de tener un sector fabricante local, en 2007 y 2008 Argentina se posicionó como segundo importador mundial (con 240 millones de dólares en compras anuales), detrás de Canadá. No obstante, a pesar de tener un mercado doméstico con cierta magnitud y fabricantes de distintos implementos, no es un exportador de peso, como puede verse en el gráfico 6.

La producción de seis países domina el 70% del mercado mundial. Estos se encuentran alejados del resto. En segundo lugar, al menos cinco de los principales importadores también son líderes en exportación de tractores y cosechadoras. Por último, es pertinente destacar que Brasil, si bien ocupa el séptimo lugar en el orden de los exportadores, no tiene una participación mayoritaria en el mercado mundial, apenas supera el 3% y básicamente su influencia está en el mercado latinoamericano, que no es el más dinámico. En proporción, se encuentra lejos de Alemania, Estados Unidos e Italia, que logran entrar en diversas plazas.

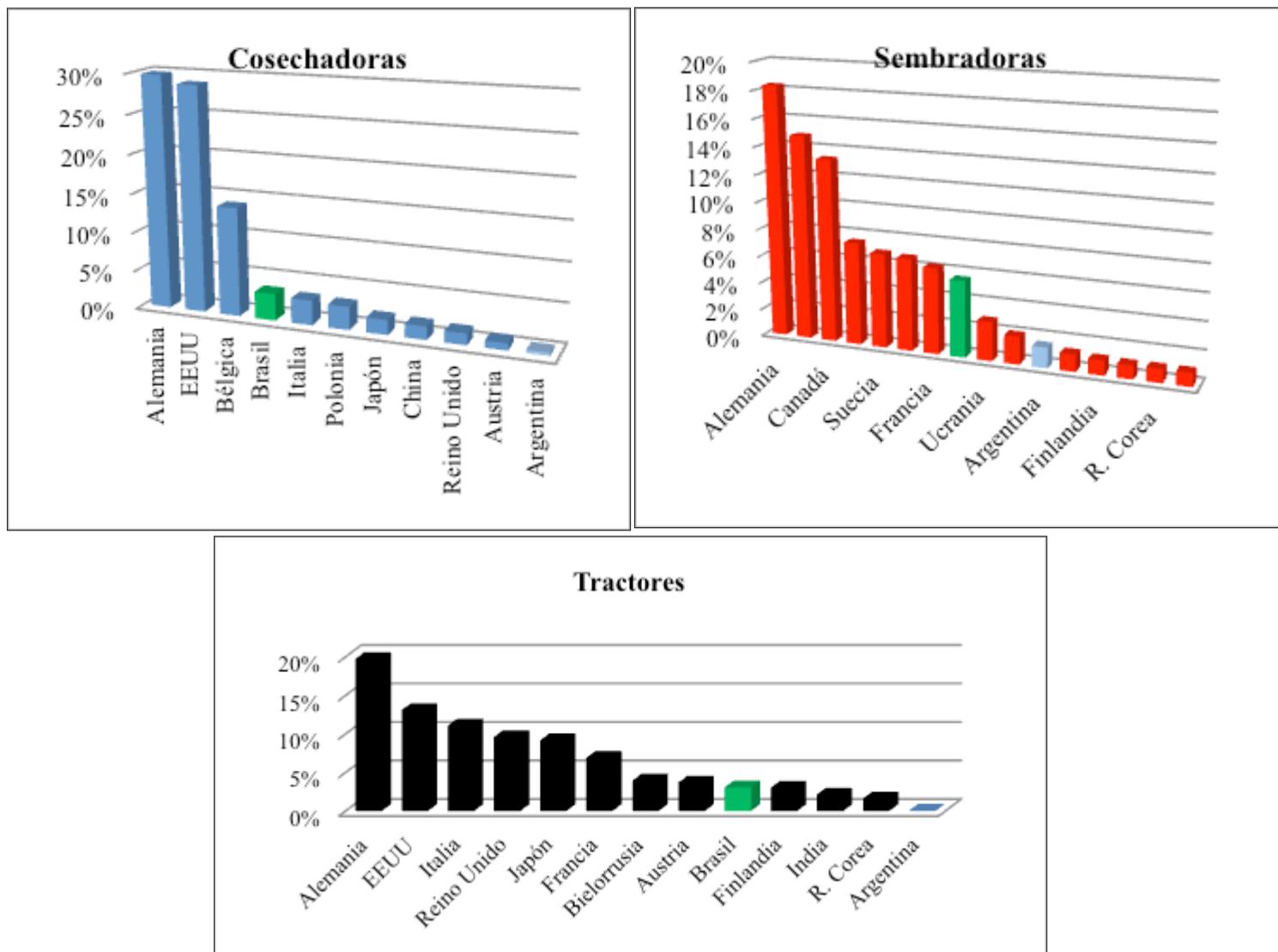
Argentina tiene una escasa capacidad competitiva en mercados externos. En relación a Brasil, el competidor más cercano, tiene una participación 20 veces menor, con solo 0,2% y en el comercio de cosechadoras apenas tiene un 0,5 % del valor comercializado a nivel mundial, gracias a las compras de Venezuela, el mayor destino de la fabricación local. En efecto, la producción argentina se dirige a mercados secundarios en el plano mundial (gráfico 7).

Gráfico 5. importación de cosechadoras, sembradoras y tractores en porcentaje del total del movimiento mundial (2002-2011) en países seleccionados



Fuente: elaboración propia con base en datos de UNComtrade.

Gráfico 6. exportación de cosechadoras, sembradoras y tractores en porcentaje del total del movimiento mundial (2002-2011) en países seleccionados

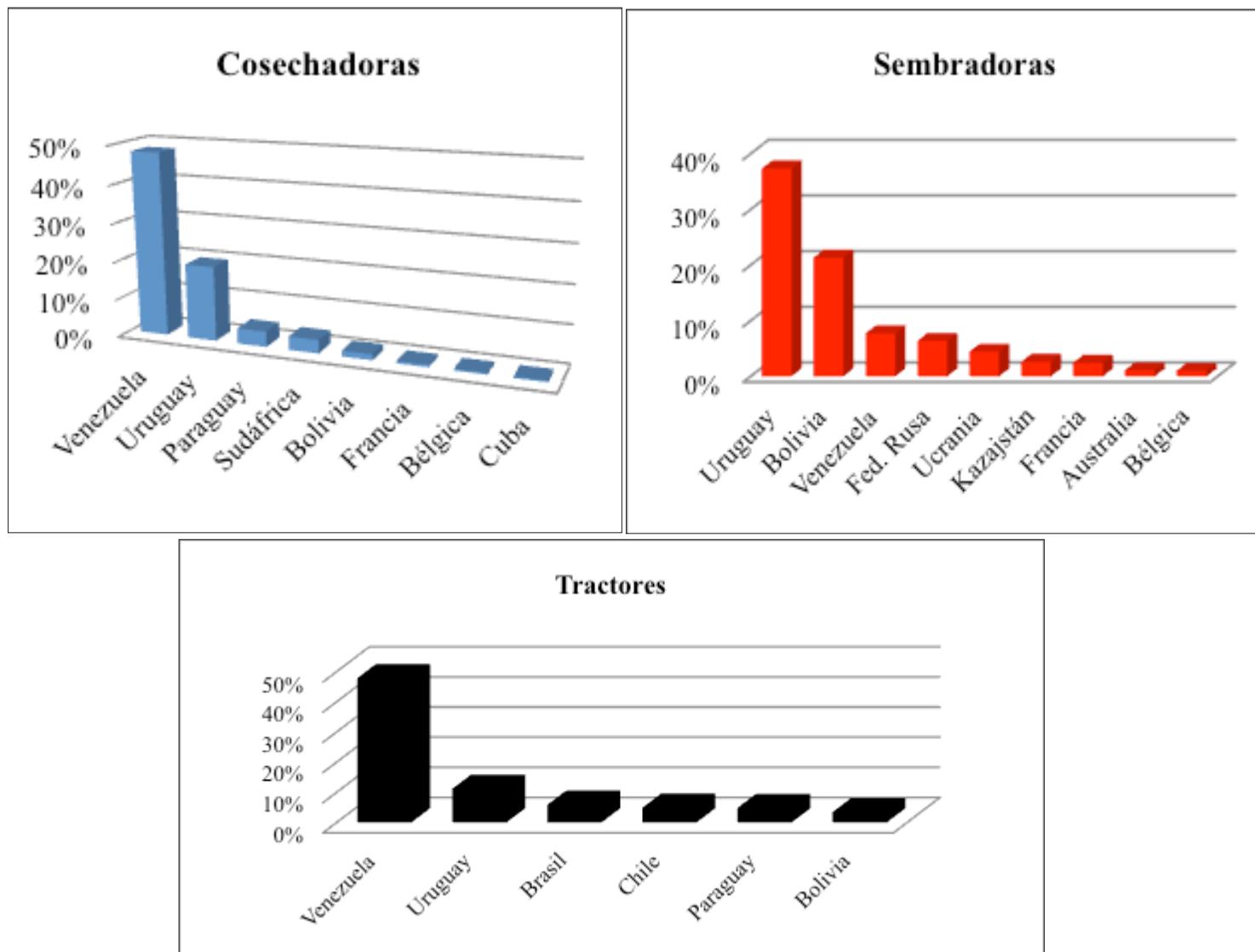


Nota: tractores hasta 2014

Fuente: elaboración propia con base en datos de UNComtrade.

A pesar del incremento de las exportaciones a Venezuela y de la cercanía con Uruguay y Bolivia, Argentina no domina ninguno de estos mercados. Brasil, México y Bielorrusia concentraron el 70% de las ventas al país caribeño. Tanto en Bolivia como en Uruguay, los productos argentinos están lejos de los brasileños y norteamericanos. El resto de los mercados de Latinoamérica también están cubiertos por estos proveedores. Los problemas de competitividad se expresan no solo en las dificultades para ganar mercados, sino en el saldo comercial deficitario de la actividad (Gráfico 8):

Gráfico 7. principales mercados de Argentina en cosechadoras, sembradoras y tractores.
Porcentaje del total acumulado entre 2002 y 2011

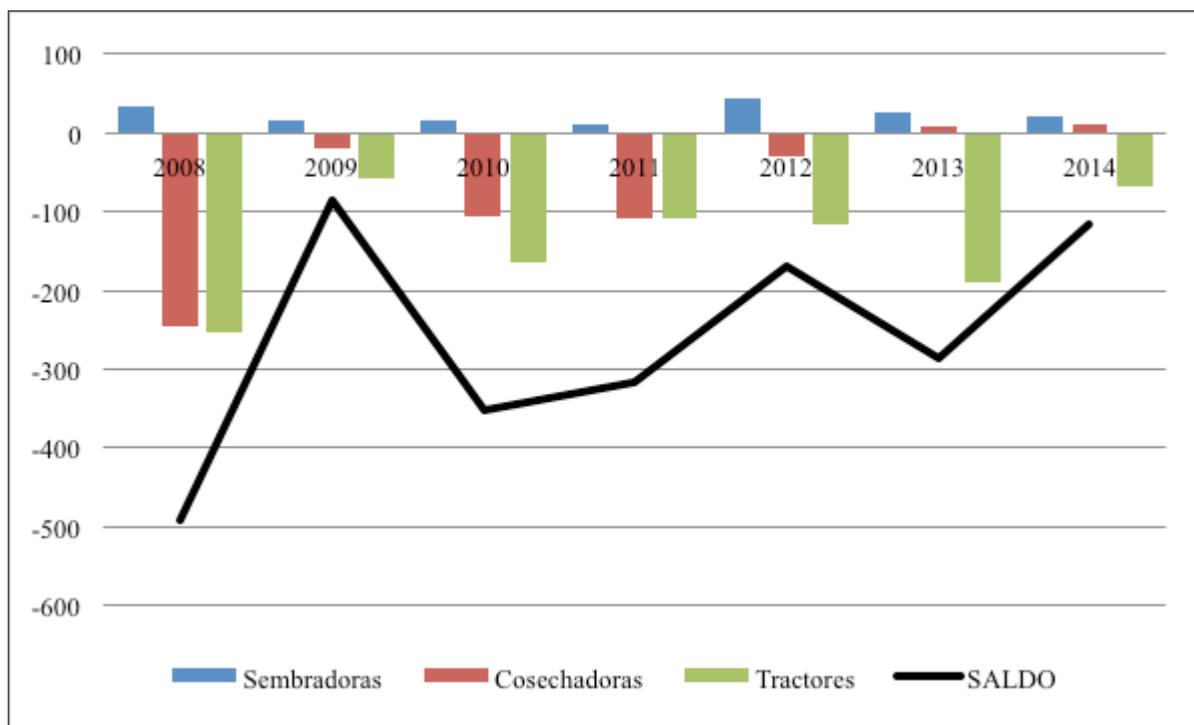


Fuente: elaboración propia con base en datos de UnComtrade.

El saldo comercial es negativo durante los últimos años. Tractores y cosechadoras son deficitarios, mientras que sembradoras tiene un pequeño superávit. Entre 2012 y 2014 el déficit comercial tendió a reducirse, pero no por una mejoría en las exportaciones, sino por la brusca caída de las importaciones de equipos vinculada a los problemas de divisas y económicos generales.

Vale una breve mención en el caso de sembradoras, que se ha señalado como sector con potencialidad exportadora: si bien es cierto que la rama expandió sus exportaciones y llegó a diversos mercados, a nivel mundial su participación es menor. Argentina es el noveno exportador mundial del rubro, con una participación en su mejor momento (2007-2011) del 2,1%, con 25 millones de dólares anuales. Lejos de los más dinámicos (Estados Unidos, Alemania, Canadá y Japón).

Gráfico 8. saldo comercial de las partidas cosechadoras, tractores y sembradoras de Argentina (2008-2014) en millones de dólares corrientes



Fuente: elaboración propia con datos de base NOSIS (citado por CAFMA)

En conjunto, no logró alcanzar posiciones de peso en el mercado mundial. En otros trabajos hemos desarrollado nuestra hipótesis, que se resume en la existencia de costos unitarios mayores en la producción argentina, por su reducida escala, que atentaban contra la posibilidad de competir más allá de las fronteras (Bil, 2011). Hoy se replican esos problemas. La producción local no puede competir en mercados externos con productores más eficientes como por ejemplo, a nivel regional, Brasil.

Brasil es uno de los competidores relevantes en América Latina, incluso en el mercado argentino. Por eso el estudio de su performance puede servir como insumo de especial interés para comprender en términos comparativos el peso de Argentina.

La producción en Brasil

Hasta mediados de los años cincuenta, la industria de maquinaria agrícola en Brasil era reducida. Fue en 1960 cuando se inició la producción de tractores, con Ford y Valmet. Al año siguiente se creó el Grupo Ejecutivo de Industria de Maquinas Agrícolas e Rodoviarias, fijándose, al igual que en 1957 en Argentina, cuotas crecientes de integración nacional en los componentes. A partir de la década de 1970 se consolidó como líder en América Latina, por delante de México y Argentina. Lo mismo ocurrió con la industria de cosechadoras. En 1976, se instaló John Deere, adquiriendo el 20% de la SLC (Schneider & Logemann), que luego compró en su totalidad. Ese mismo año, la producción llegó a 6.481 unidades. Incluso unos años antes

los directivos de la cámara empresarial en Argentina percibían la potencialidad de esta industria en el país vecino. En 1969, señalaban que “algunos mercados muy prometedores, como Brasil y México, han desarrollado su propia industria, cerrando así toda esperanza de penetrar con nuestros equipos” (*Proyección Rural*, 1969).

Desde fines de los setenta, la producción de tractores y cosechadoras experimentó un rápido auge y comenzó a exportar a los países de la región. A partir de 1979 el saldo del rubro fue por primera vez positivo, con veintidós millones de dólares. Desde de ese año, excepto 1999, el saldo fue siempre favorable y en aumento. Consideramos que los motivos que explican el despegue de la actividad en Brasil son: un menor costo laboral y de insumos, y una expansión del mercado interno.

En cuanto al costo laboral, la cámara que reúne a los fabricantes señalaba que entre 1959 y 1973 el salario mínimo real del sector cayó 61% (ANFAVEA, 2009), mientras que la productividad del trabajo aumentó. Estudios recientes muestran que los costos laborales entre los dos países, en el sector que nos ocupa, continúan siendo más bajo en Brasil, a pesar del deterioro del salario de la clase obrera argentina en las últimas décadas (Cominiello, Morúa *et al.*, 2008). Los salarios reducidos en la siderurgia, incluso por debajo del nivel de Taiwán y Corea en los años ochenta (López y Porta, 1993; Ferraz, Kupfer *et al.*, 2004), permitían lanzar insumos relativamente baratos para los sectores que los consumían, como el de maquinaria agrícola. Cambios productivos en la siderurgia brasileña profundizaron este elemento: durante la segunda mitad de la década del setenta, la producción de acero de Brasil supera los diez millones de toneladas anuales. En 1980 alcanza los quince millones, que le permiten pasar a ser exportador neto. Con cambios productivos y modernizaciones del proceso, entre 1989 y 1998, la productividad de la siderurgia brasileña se duplicó (Cintra, 2007). Estos elementos le permiten a Brasil ser el productor con menores costos en varios rubros de la siderurgia durante las últimas décadas. Por ejemplo, en producción de chapa fría en 1988, el costo de la tonelada en Brasil era apenas un 0,95 % más alto que el del productor más eficiente (República de Corea) y un 12 % y 23,5 % más barato que en los Estados Unidos y Japón, respectivamente (López y Porta, 1993). Para 2001, en el conjunto de la producción siderúrgica, tenía una ventaja de costo por tonelada de 7 % sobre Corea, 42,6% sobre Japón y 49,2% sobre Estados Unidos (Cintra, 2007). El precio en el mercado interno brasileño también era menor al de países como EE. UU., Canadá o Japón.

A nivel del mercado, la clave de Brasil es la expansión de la demanda puertas adentro. La concentración del campo brasileño en la producción de cereales alimentó la demanda de equipos (Muller, 1982). También jugó un papel el alto precio del petróleo, que incentivó la búsqueda de energía alternativa. Así nació la propuesta del plan PROALCOOL, para producir combustible por la fermentación de la caña de azúcar. Con eso, aumentó el área sembrada y las demandas para su mecanización. Desde 1975 se dio un proceso de reemplazo del área dedicada a la producción para alimentos por la caña de azúcar y otros destinados al mercado externo (Teixeira, 2005: 28). Entre esos cultivos, se difundió la soja, que demandó “altos factores modernos de producción” (Rezende Gonzalez y Almeida Lima Costa, 1998, 13).

En definitiva, una serie de elementos que aumentaron el mercado interno y la escala aparecieron en Brasil, los cuales no estuvieron presentes en Argentina. El despegue de la producción y el inicio de una corriente exportadora de Brasil con cierta relevancia coincide con



el momento en el cual los cambios del proceso de producción en la siderurgia permiten que multiplique su producción de acero. Estas condiciones jugaron un papel fundamental para la instalación, hacia finales de los setenta, de los líderes mundiales como plataforma exportadora hacia Sudamérica. Efectivamente, empresas internacionales comenzaron a producir cosechadoras desde mediados de la década mencionada, capitales que nunca habían instalado planta alguna para producir esos equipos en la región. Para esta instalación, algunos señalan las ventajas de Brasil en infraestructura portuaria, logística, y disponibilidad de proveedores (Berlinski, 1993; Hybel, 2006).

Con estas condiciones, en esa década los fabricantes de tractores existentes como Massey Ferguson y otros como John Deere se volcaron también a la producción de cosechadoras, instalando plantas con una capacidad que superaba las necesidades del mercado interno. Es decir, utilizaron al Brasil como una base de exportación al resto del subcontinente, dadas las ventajas que ofrecía en los costos de producción y en transporte e infraestructura.

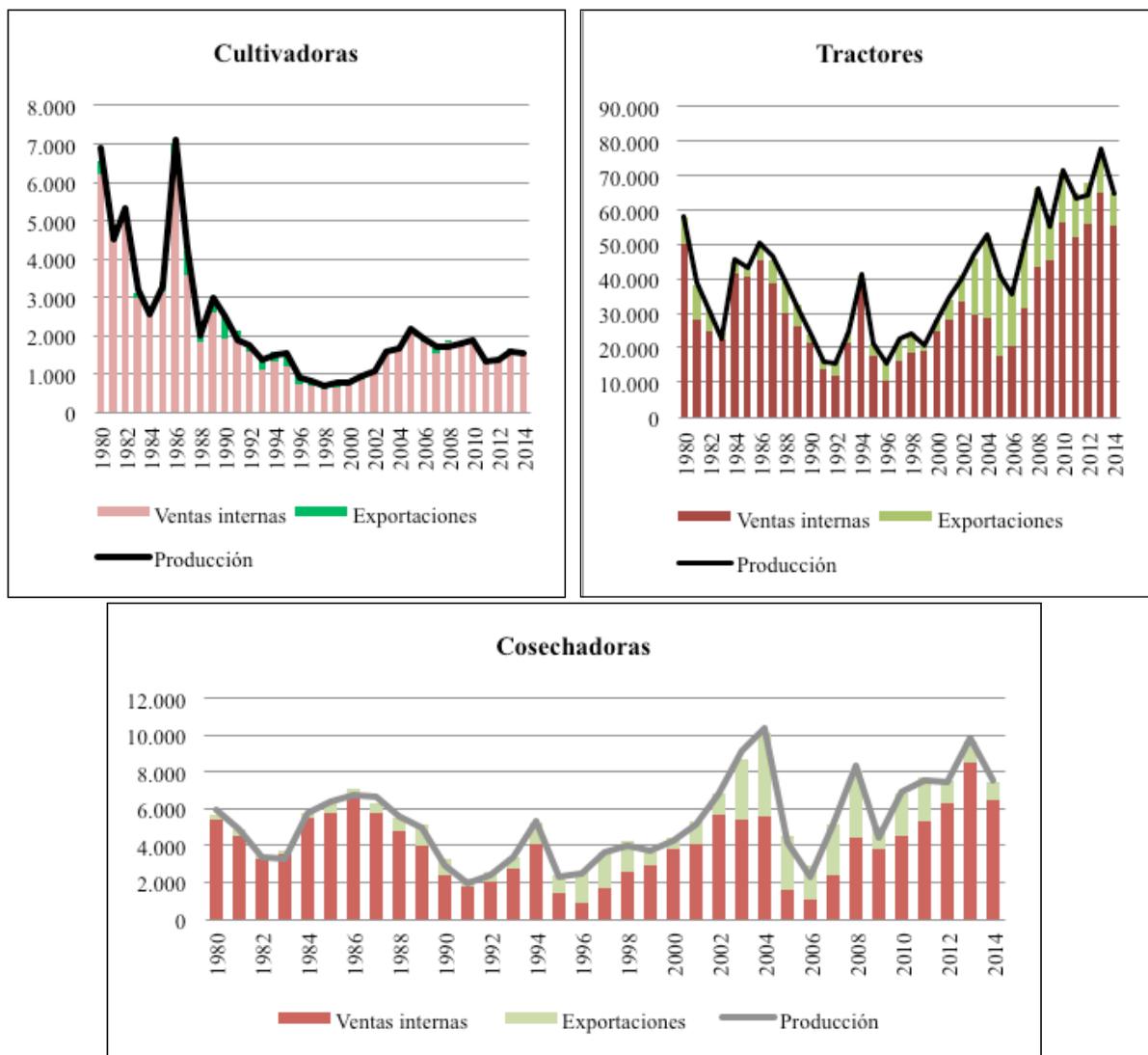
La recesión de 1981 a 1983, como en otros países, afectó al sector, pero luego la actividad recuperó su ritmo ascendente. Con una regular producción en los años noventa, a partir de la primera década de este siglo aumentó nuevamente. Esto se debió a varios factores, como la devaluación del real, precios agrícolas en alza y créditos accesibles para compra de maquinaria agrícola, instituidos por el programa *Moderfrota* (Programa para la Modernización de la Flota Agrícola) en 1999. Según los representantes de la cámara brasileña, el plan permitió afrontar una expansión en la capacidad productiva de las fábricas, motivado por la mayor demanda interna.

La década del 2000 experimentó la aparición de nuevas medidas públicas que incentivaron el sector, en particular en el ámbito de la investigación pública. Además, se abrieron nuevas líneas de financiamiento para inversión dispuestas por el gobierno federal (Baricelo, 2015). Con el alza de los precios de los bienes agropecuarios, el mercado interno retomó el vigor de los setenta y aumentó el atractivo para las firmas multinacionales. Según Bekerman y Dalmasso (2014), el Estado brasileño impulsó en la década de 1990 una apertura gradual que protegió a los sectores de contenido tecnológico medio-alto. Asimismo, se asumieron medidas para que la inversión extranjera funcionara de manera virtuosa y otras medidas dirigidas a incrementar la competitividad de su entramado industrial y se estimuló la innovación, continuando medidas que se retrotraen a los años setenta. En los noventa se crearon los "Fondos Sectoriales", para financiar el gasto en I&D para empresas de distinto carácter. Además, se exigieron mínimos de inversión en desarrollo sobre la facturación anual como condición para acceder a ciertos beneficios impositivos o financieros. Asimismo, durante la última década se mejoró la infraestructura general con programas de desarrollo productivo, modernización industrial, expansión exportadora, promoción sectorial y general, entre otras. En 2003 se implementó en este marco el programa de Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior de Brasil (PITCE) y en 2008 se continuó con la Política de Desarrollo Productivo (PDP). Además, se implementaron desgravaciones impositivas para la exportación. Con estas medidas, las multinacionales reforzaron su estrategia de utilizar a Brasil como plataforma para proveer a la región.⁵

5 Este punto habilita un debate que aquí no podemos desarrollar, por falta de espacio, con las corrientes institucionalistas que atribuyen tanto el "éxito" como los límites del desarrollo industrial a la intervención estatal. Si bien es cierto que las políticas públicas facilitaron la expansión de la producción, esta se basó en condiciones estructurales que como explicamos, presentaba Brasil en su economía. Estas condiciones le permiten un

Entre 2002 y 2014 la producción promedio fue de 64.873 unidades. A pesar de la revaluación del real, que provocó una caída de la producción y de las ventas en 2005 y 2006 por el aumento de los costos de insumos y salarios, en 2013 la producción del sector alcanzó su récord. En contrapartida, las ventas de importados en 2002-2014 solo significaron un 1,5 % del mercado interno brasileño.

Gráfico 9a, 9b y 9c: producción, ventas internas y exportaciones brasileñas de cultivadoras, tractores y cosechadoras (1980-2014) en unidades



elaboración a partir de Anuario (ANFAVEA, 2016).

nivel mayor de acumulación de capital en la industria en comparación a la Argentina, pero no convierten al país carioca en una potencia industrial. Evidencia de ello es su matriz exportadora, fuertemente dependiente de *commodities* agropecuarios y de productos del crudo, y la brusca recesión que experimenta su industria desde 2014.



Desde mediados de la década de 1990, la producción en Brasil comienza a aumentar de forma más acelerada que las ventas internas. Esto debido a que se destinó una parte a la exportación, que aumentó de forma sostenida. El principal mercado fue Argentina, con 27% del valor exportado en el periodo, seguido de Paraguay con 10%, Venezuela con 7,7% y México y EE. UU. con algo más del 6% cada uno.

En la relación comercial con Argentina, Brasil exportó entre cosechadoras, tractores y sembradoras por un valor de 1.703 millones de dólares (constantes de 2009). Mientras que Argentina lo hizo por un valor de 3,22 millones. De hecho, en el mercado argentino gran parte de las unidades vendidas durante la última década son brasileñas; por ejemplo, en el primer decenio del siglo XXI entre un 70% y un 80% de los tractores y cosechadoras comercializadas provienen del país vecino.

La diferencia está en la productividad del sector en Brasil que, como señalaba un estudio, "en muchos casos multiplican 150 veces la capacidad de venta de un modelo determinado de tractor o cosechadora nacional, dificultando el logro de competitividad [de Argentina] en esos rubros" (Lódola, 2005: 13). En este sentido, las plantas de maquinaria agrícola en Argentina son "pequeñas y con escalas que dificultan alcanzar competitividad internacional en términos de costos y tecnologías". Puede comprenderse en estas condiciones la dificultad de los capitales argentinos para competir no solo en los mercados sudamericanos, sino también en el propio.

No obstante, hay que aclarar que aun en estas condiciones, Brasil no es un exportador de primer orden. En promedio, para el periodo 2002-2011, acaparó un 3,5% de las ventas mundiales, lo que lo ubicó en el séptimo lugar del ranking internacional. Pero está lejos de los mayores exportadores: representa apenas un 16% de lo que exporta Alemania (que tiene un quinto del mercado mundial), cuatro veces menos de lo que exporta Estados Unidos (15% del total mundial), un 37% de lo que exporta Italia y un 44% de Japón o Reino Unido.

A pesar de las diferencias de tamaño, los problemas para el sector se han presentado en ambos países. Las dificultades en Brasil, sobre todo como se evidenció en la crisis de 2009 y en menor medida en 2014, y la estructura de la actividad mucho más concentrada que en Argentina, muestran las limitaciones de estos países para consolidarse en el mercado internacional. Estos obstáculos son más graves en el segundo, dado el menor tamaño de sus capitales, que hace al sector más vulnerable a las retracciones en la actividad. Queda pendiente abordar las limitaciones en la escala para futuros trabajos.

Reflexiones finales

Analizamos la historia de la fabricación de maquinaria agrícola en Argentina en el marco de la competencia internacional. Dados los límites del trabajo, hicimos abstracción deliberada del análisis de otros problemas igualmente importantes para comprender el desarrollo de la actividad. Reseñamos someramente la producción en el país a lo largo de su historia, desde sus orígenes en los últimos años de la década de 1910 (para cosechadoras) y mediados de los años cincuenta (para los tractores). Escogimos estas producciones porque son las de mayor valor agregado y los rubros más importantes del sector. Posteriormente nos dedicamos a analizar el movimiento del mercado mundial en los últimos años, observando tanto los mercados más dinámicos como los exportadores de mayor peso con el agregado del rubro de sembra-

doras. Consideramos que el elemento de la competencia internacional, en ocasiones omitido por los estudios del sector, nos brinda elementos para acercarnos a la determinación de los niveles de competitividad. En particular, nuestro interés estuvo focalizado en la productividad y condiciones de la actividad en Argentina. El grado de participación en el mercado mundial nos puede mostrar elementos para entender las potencialidades y perspectivas del sector. Hicimos hincapié en este aspecto ya que, sin pretender negar las especificidades regionales, entendemos que la producción y circulación de mercancías es un fenómeno internacional. Al excluir del análisis este condicionante, existe el peligro de caer en la sobrevaluación de las capacidades y perspectivas del sector, como ocurrió para el país mencionado. También existiría el riesgo inverso, es decir, atribuir los déficits a elementos que pierden de vista la competencia internacional, como caer en explicaciones de tipo psicologista (“comportamiento de los actores”) o exclusivamente políticas (“faltas de incentivos para el sector”). Al estudiar la competencia internacional, abordamos el estudio del principal competidor del país en la región: Brasil. Por eso, en perspectiva comparativa, analizamos la evolución en los últimos años en Argentina junto a la del país vecino. Encontramos que el primero no llegó a montar una rama con el volumen de producción de los capitales líderes a nivel internacional. Si bien en su momento pudo acaparar la casi totalidad del mercado interno, no logró afianzar sus exportaciones más allá de un corto periodo entre 1960 y 1970, cuando consiguió acceder a mercados secundarios (de Sud y Centroamérica y África, principalmente) con cierto volumen. Como hemos trabajado en otros artículos, los problemas principales para lograr economías de escala fueron los altos costos de la fabricación nacional para competir en el mercado mundial, principalmente por el elevado valor de las materias primas, la falta de estandarización de las piezas y los déficits de la industria auxiliar, un mayor costo laboral, dificultades para incrementar la escala e incorporar las técnicas más modernas. Asimismo, durante la década de los setenta se incrementó la producción en Brasil, que desplazó a Argentina de otros mercados y, años después, comenzó a ocupar posiciones en la misma Argentina. Aquí, la crisis internacional de comienzos de los años ochenta golpeó al sector, aunque pudo sostenerse por unos años más. Mantuvo cierto nivel de actividad hasta finales de la década de los noventa, momento en el cual la competencia brasileña, la supresión de aranceles a la importación de bienes de capital y la crisis volvieron a golpear la actividad, sumiéndola en un piso histórico.

Con la devaluación y demanda creciente de equipos por precios internacionales agrarios en alza, durante el siglo XXI la actividad retomó cierto impulso. Las cifras de ese periodo plantearon un panorama de euforia sobre el futuro de la actividad. No obstante, como observamos, los niveles de producción fueron inferiores a los de la “neoliberal” década de 1990. Un análisis más profundo nos permite determinar que el sector no superó sus limitaciones. Es decir, observando la competencia internacional, notamos que la producción en el país se encontraba lejos de disputar posiciones a los productores líderes. En primera instancia, comparamos los niveles de la actividad con Brasil. Notamos una diferencia considerable en los volúmenes de la producción brasileña que dan cuenta de por qué no solo tiene peso en el mercado argentino, sino también en el resto de la región, lo cual la producción argentina no logra.

Con ese dato, analizamos la evolución del mercado mundial. Observamos que aquí la participación argentina es aún menor. Las exportaciones no alcanzaron el 1% del comercio mundial. La participación es muy reducida en los mercados importadores más dinámicos, como Estados Unidos, Alemania, Francia y Canadá, entre otros. Vale mencionar que Venezuela explica



más del 50 % de las ventas externas argentinas de los últimos años de todo el rubro, principalmente por acuerdos bilaterales entre ambos gobiernos. Cabe señalar que, de todas maneras, el mercado venezolano está acaparado por Brasil, EE. UU. y México.

Históricamente nunca pudo alcanzar la magnitud de producción de los capitales rectores, ni disputarles posiciones en el mercado mundial más allá de ciertas coyunturas aisladas. Hoy día, lejos de haberse reducido esa brecha, se ha ampliado. La producción local no ha podido saltar sobre sus límites históricos y, por ende, sus perspectivas continúan atadas a esa realidad.

Abreviaturas

ANFAVEA: *Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores* (Rep. Federativa de Brasil)

AFAC: *Asociación Fábricas Argentinas de Cosechadoras*

AFAT: *Asociación Fábricas Argentinas de Tractores*

CAFMA: *Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola*

Referencias

AACREA (2005). *Agroalimentos Argentinos II*. Buenos Aires: AACREA.

Albornoz, I., Anlló, G., & Bisang, R. (2010). *La cadena de valor de la maquinaria agrícola argentina: estructura y evolución del sector a la salida de la convertibilidad*. Buenos Aires: CEPAL.

Arteche, M., Santucci, M., & Welsh, S. (2013). Redes y clusters para la innovación y la transferencia del conocimiento. Impacto en el crecimiento regional en Argentina. *Estudios Gerenciales* 29 (127), 127-138.

Baricelo, L. (2015). *A evolucao diferenciada da indústria de máquinas agrícolas: um estudo sobre os casos norte-americano e brasileiro*. Mestre em Ciências. Universidade Sao Paulo.

Baruj, G. (2005). *Generación y uso del conocimiento científico. Situación productiva y gestión del cambio técnico en la Industria Argentina de Maquinaria Agrícola*. Buenos Aires: Observatorio del Ministerio de Ciencia y Técnica.

Bekerman, M., & Dalmaso, G. (2014). Políticas productivas y competitividad industrial. El caso de Argentina y Brasil. *Revista de Economía Política*, 34 (1), 158-180.

Berlinski, J. (1993). *Percepción empresarial de los efectos de la apertura unilateral del Mercosur en Argentina y Brasil*. Buenos Aires.

Bil, D. (2009). Origen y transformación de la industria de maquinaria agrícola en la Argentina. La trayectoria de Schneider, Istilart y Senor hasta 1940. *H-Industria*, 4(3), disponible en: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/452>

Bil, D. (2011). *Acumulación y proceso productivo en la fabricación de maquinaria agrícola en la Argentina (1870-1975). Elementos de su competitividad en el marco del mercado internacional*.

- Doctor de la UBA, con mención en Historia. Facultad de Filosofía y Letras, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Bil, D. (2013). El análisis de las exportaciones de maquinaria agrícola argentina como expresión de su competitividad, 1960-1976. *Revista Galega de Economía*, 22(2), 193-218.
- Bil, D., Dachevsky, F., & Kornblihtt, J. (2010). Debates sobre el desarrollo industrial en Argentina (1930-1976). En E. Sartelli (Dir.), *La crisis orgánica de la sociedad Argentina*. Buenos Aires: Oficina de Publicaciones de la Facultad de Filosofía y Letras (UBA).
- Bragachini, M. (2006). *Mecanización agrícola en Argentina. Presente y futuro*. Manfredi: INTA.
- Cintra, R. (2007). *Agendas, atores e lobbies na tomada de decisao em política externa comercial: o caso da siderurgia (Brasil e Estados Unidos)*. Brasilia: Universidade de Brasilia, Instituto de Relações Internacionais.
- Cominiello, S., Morúa, C., & Mussi, E. (2008). Aproximación a la competitividad de la industria argentina a partir del estudio de los costos laborales (1995-2006). *Anuario CEICS*, 2, 155-177.
- De Cet, M. (2006). *The complete encyclopedia of tractors*. Amsterdam: Rebo.
- García, G. (2005). Régimen de incentivos y conducta tecno-productiva: el caso de tres empresas argentinas de sembradoras, en *X Jornadas de Ciencias Económicas y Estadísticas*, Universidad Nacional de Rosario.
- Gorenstein, S., & Moltoni, L. (2011). Conocimiento, aprendizaje y proximidad en aglomeraciones industriales periféricas. Estudio de caso sobre la industria de maquinaria agrícola en la Argentina. *Investigaciones Regionales* 20, 73-92.
- Hybel, D. (2006). *Cambios en el complejo productivo de maquinarias agrícolas 1992-2004*, Documento de trabajo número 3, INTA.
- Iñigo Carrera, J. (1998). *La acumulación de capital en la Argentina*.
- Itooy, M., Kupfer, D. & Ferraz, J. C. (2004). Competitividad industrial en Brasil. 10 años después de la liberalización. *Revista CEPAL*, 82, 91-120.
- Langard, F. (2014a). *Consolidación de cadenas globales de valor y desarrollo de clusters locales: El caso de la maquinaria agrícola en Argentina*. Tesis de Doctorado, Departamento de Geografía, UNLP, La Plata, Universidad Nacional de La Plata.
- Langard, F. (2014b). Trayectoria de la industria de maquinaria agrícola argentina, entre 1976 y 2002. *H-Industria*, 8(15), disponible en: <http://ojs.econ.uba.ar/ojs/index.php/H-ind/article/view/732>
- Lódola, A. (2005). *Maquinaria agrícola, estructura agraria y demandantes*. La Plata: Universidad Nacional de La Plata.
- López, A., & Porta, F. (1993). *Tendencias y factores de competitividad en la industria brasileña*. Buenos Aires: CENIT.
- Moltoni, L. (2009). Maquinaria agrícola: gestación temprana de una industria pujante, en *VI Jornadas de Investigación y Debate "Territorio, Poder e Identidad en el Agro argentino"*, Universidad Nacional de Quilmes.



Muller, G. (1982). Agricultura e industrializacao do campo no Brasil. *Revista de Economía Política*, 2(6), 47-77.

Pellegrini, J. L. (2005). ¿Condenada al éxito? La rama de fabricación de maquinaria agrícola agropecuaria en la Argentina y la evolución reciente de su participación de mercado, en *Décimas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística*, Rosario.

Rezende Gonzalez, B. C., & Almeida Lima Costa, S. M. (1998). Agricultura brasileira: modernizacao e desempenho, *Teoría e Evidencia Económica*, 5(10), 7-35.

Sartelli, E. (2006). *La Plaza es nuestra*. Buenos Aires: Ediciones ryr.

Teixeira, J. C. (2005). Modernizacao da agricultura no Brasil: impactos economicos, sociais e ambientais. *Revista Eletrônica da Associação dos Geógrafos Brasileiros*, 2(2).

Publicaciones periódicas, regionales o empresarias

AFAC (1972). *La industria argentina de máquinas cosechadoras*. Mimeo, archivo Prof. Giberti.

Anuário da Indústria Automobilística Brasileira – 2009 y 2016, ANFAVEA, Sao Paulo.

CAFMA (2016). La Industria de la Maquinaria Agrícola en la Argentina - 2015, en Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola, disponible en: <http://www.cafma.org.ar/cafma/la-industria-de-la-maquinaria-agricola-en-la-argentina-2015/>.

Catálogo Cosechadoras Senior. (1940). San Vicente: Senior.

Clarín (2014, 3 de abril). El día que Cristina se subió a la cosechadora que nunca se fabricó, ni vendió. Buenos Aires.

Deere & Company (2015). *Feet on the ground. Eyes on the horizon. Deere & Company Annual Report 2014*. Moline, Illinois: Deere & Company.

Infobae (2008, 21 de octubre). Maquinaria agrícola: alertan por avalancha brasileña y exigen apoyo.

Infocampo (2008, 13 de noviembre). Maquinaria agrícola: vacaciones hasta febrero para evitar despidos, disponible en: <http://www.cafma.org.ar/nota.asp?did=297>.

La Nación (2008, 12 de octubre). Fuerte preocupación en las empresas de maquinaria agrícola,

La historia del tractor (1969, octubre). *Proyección Rural*, 20.

Perspectivas en la exportación (1969, octubre). *Proyección Rural*, 22.

Informes técnicos o estadísticos del sector

AFAT: *Estadísticas de la industria del tractor (1977-1986)*; e idem (1982-1991); informaciones estadísticas proporcionadas en la sede de la entidad empresaria.

CAFMA: *Maquinaria agrícola – Estimación de la producción nacional en cantidad de unidades (1997-2007)*, Disponible en: <http://www.cafma.org.ar/estadisticas.asp>.

Donoso, J. (2007). *Situación del sector maquinaria agrícola en América Latina*. Rosario: STRAT Consulting.

Dziecelewski, G. (1973). *Export prospects for some sectors of the Argentine industry – Agricultural machinery*. United Nations Industrial Development Organization.

Estadísticas de productos industriales (EPI): *Máquinas de uso agropecuario y sus partes*

Fundación Exportar (2008). Plan de Promoción Sectorial – Maquinaria Agrícola. *Análisis de Tendencia del mercado internacional – Maquinaria agrícola*.

INDEC (2015). *Informe de coyuntura de la Industria de Maquinaria Agrícola. Cuarto Trimestre Año 2014*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

INDEC (2016). Estadística de Productos Industriales, en Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, disponible en: http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=6&id_tema_3=18.

Pérez Ojeda, O. (1970). *Informe sectorial sobre la producción de tractores de los países de la ALALC*. Buenos Aires: Secretaría de Estado de Industria y Comercio Exterior.

Producción anual desde 1990 en adelante, disponible en: <http://www.indec.mecon.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/EPI-12.xls>.



Anexo. fuentes y metodología de cálculos

Utilizamos como fuentes principales diversas series estadísticas elaboradas por organismos oficiales (como las disponibles en el informe sobre maquinaria agrícola que publica el INDEC argentino), información de cámaras empresarias (Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (CAFMA), Asociación de Fábricas Argentinas de Tractores (AFAT), Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), de organismos supranacionales (la base UNComtrade de Naciones Unidas) y de la base de comercio exterior NOSIS, que reúne información comercial de varios países y partidas arancelarias. También recurrimos a aportes de diversos autores que estudiaron el sector.

Trabajamos las series de la siguiente manera: cuando se trató de reconstruir cantidades, para Argentina empalmamos distintas series desde 1980 a 2014; para Brasil utilizamos directamente la información del *Anuario de ANFAVEA*. Con la información recogida obtuvimos volúmenes físicos de fabricación y ventas que nos permitieron aproximarnos a la evolución del sector y a una comparación regional.

En las series donde la medida estaba expresada en pesos argentinos (*Informe Sector Maquinaria Agrícola*, INDEC), deflactamos los valores informados en pesos corrientes por el IPC base 2015 (elaborado a partir de información de INDEC e IPC- provincia de San Luis) para obtener una medida constante comparable para todo el periodo. Esto nos permitió seguir la evolución de la facturación anual en el complejo y determinar picos y pisos de comercialización.

En cuanto a la estadística de comercio mundial de maquinaria agrícola, calculamos a partir de los datos de la base UNComtrade (que recopila información de las oficinas estadísticas gubernamentales de cada país miembro de ONU) la participación anual de cada país en el intercambio y las volcamos en gráficos como promedios para todo el periodo. Las series de cosechadoras y sembradoras llegan hasta el año 2011 debido a que a partir del siguiente año son pocos los países que tienen la información correspondiente de comercio exterior de estas partidas arancelarias en la base. Si bien el precio de los productos en cuestión en el mercado mundial puede sufrir variaciones año a año, consideramos que es el dato obtenido es un indicador muy útil para analizar el flujo mundial de estas maquinarias.

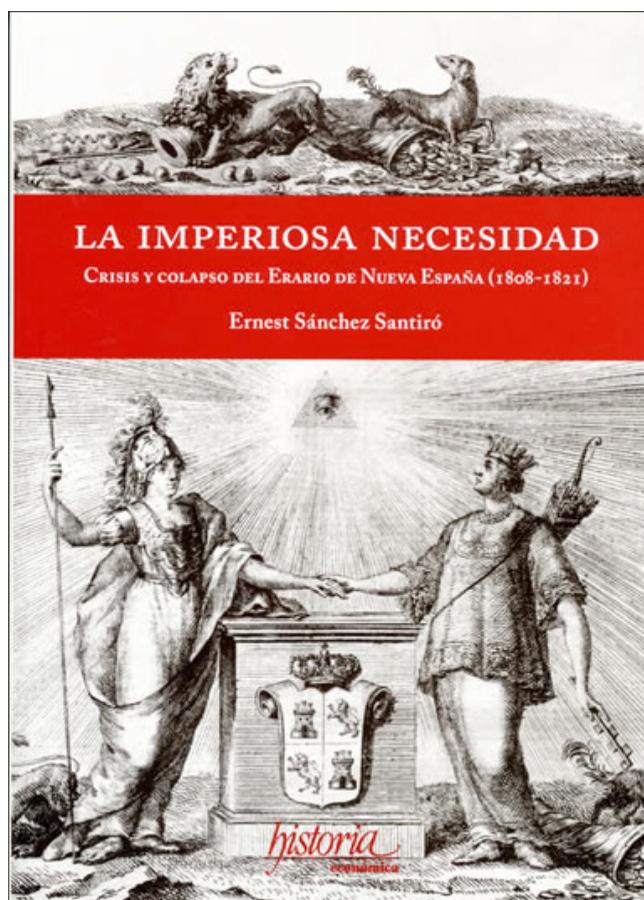
Reseña: *La imperiosa necesidad. Crisis y colapso del Erario de Nueva España (1808-1821)*

Ernest Sánchez Santiró. México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, El Colegio de Michoacán y Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 2016

José Joaquín Pinto Bernal

Profesor Facultad de Ciencia Humanas y Artes - Universidad del Tolima
<http://orcid.org/0000-0003-0791-4043>
jjpintob@ut.edu.co

Sugerencia de citación: Pinto Bernal, J. J. (2017). Reseña. *La imperiosa necesidad. Crisis y colapso del erario de Nueva España (1808-1821)* *tiempo&economía*, 4(1), 125-128



La historiografía fiscal mexicana ha dado numerosos frutos para el estudio del periodo de dominio español y de la temprana vida republicana, materializados en un amplio cúmulo de trabajos que se han ocupado del estudio de las series fiscales, el análisis global de la dinámica y composición del erario, los cambios institucionales, las características de rubros específicos de ingreso y egreso, así como de la ponderación del papel de la deuda pública. Este proceso de producción se ha mantenido desde hace más de cincuenta años y se ha convertido en un punto de referencia obligatorio para la realización de trabajos similares respecto a otras unidades del continente americano que experimentaron el colonialismo español y la consolidación de procesos de independencia durante el siglo XIX. En este marco es donde el trabajo de Sánchez Santiró debe ser ponderado, pues sus aportes significan un nuevo giro para la historiografía mexicana y la formulación de un renovado marco de referencia teórico y metodológico para la réplica de trabajos similares en otros escenarios de la América Española.

Los aportes para los dos campos son evidentes desde la misma formulación del principal objetivo de la obra, que se centra en un análisis global del desempeño fiscal de Nueva España entre 1808 y 1821 teniendo como variables de análisis el ingreso, egreso y deuda del fisco, factores que fueron afectados por la guerra, los cambios políticos y el desarrollo de las actividades productivas sobre la base de un cambiante orden institucional. El autor, en este punto, apuesta por un marco diferencial frente a otros trabajos de la historiografía mexicana y latinoamericana, pues ve a la guerra como un fenómeno dinámico en el tiempo y el espacio, con una duración distinta y una concentración territorial diversa, lo cual hace que el impacto económico de la crisis sea también diferencial, en marcos previos configurados a nivel regional para la Real Hacienda. Así las cosas, la guerra no es una y generalizada, el deterioro económico no es unívoco y el impacto sobre el fisco no es en todo sentido desastroso, como han sostenido la mayor parte de los trabajos producidos hasta la actualidad.

El primer capítulo ya abre un nuevo escenario de análisis y polémica, pues un juicioso estudio documental, acompañado de una profunda crítica de fuentes, permite al autor ponderar el escenario económico nefasto dibujado por la historiografía respecto al impacto de la independencia en las actividades productivas, ya que la caída demográfica solo se acercaría al 4,9%, la reducción de la producción minera —tomando en cuenta una nueva variable, como la salida de los metales preciosos— descendió solo el 39% y no el dramático 50% medido a través de la amonedación, mientras que las actividades comerciales no se paralizaron, solo se desconcentraron de Veracruz, abriendo otros puertos al comercio directo con Jamaica o con la intermediación de Panamá; además de ello, el autor demuestra cómo la extinción del monopolio de la emisión de moneda en el centro del Virreinato, permitió la dinamización de las transacciones al menudeo a través de moneda de cobre. Esta ponderación permite dibujar una periodización que inicia entre 1810 y 1815 con una franca decadencia, de 1816 a 1819 con una recuperación y entre 1820 y 1821 se presenta de nuevo un deterioro. Esta periodización concuerda con el comportamiento de las variables fiscales y financieras que se analizan a continuación. Otra lección para la historiografía que presenta es que los ciclos económicos de las crisis independentistas no pueden ser vistos como un todo armónico de franca decadencia.

También se puede destacar un aspecto que se constituye en un referente teórico y metodológico (muchas veces descuidado por la historiografía fiscal del periodo de transición): la comprensión de la Real Hacienda en sus justas proporciones, lo cual, al no tomarse en cuenta, hace caer en el error de juzgar el fisco del periodo de crisis como una estructura totalmente

nueva, en donde pesan más las ideas innovadoras que la tradición inmanente a su constitución. Sánchez logra dibujar el marco regulatorio de la Real Hacienda diferenciando entre instituciones formales (generales que establecen la potestad tributaria de la corona, reales cédulas aplicadas a territorios específicos y reglamentos específicos de rentas) y no formales marcadas por la fuerza de la costumbre y de las cuales sobresalen dos que permiten una cabal comprensión del ordenamiento fiscal en la fase de crisis. La primera de ellas hace referencia a la “ley de la imperiosa necesidad” la cual es invocada en múltiples documentos y que puede ser leída como un simple recurso retórico para legitimar innovaciones fiscales, sin embargo el autor demuestra cómo ella hace parte integrante del ordenamiento jurídico hispano al facultar a los vasallos para realizar cambios ante calamidades imprevistas. La otra institución informal hace referencia a la necesidad de negociar con los gremios, en una sociedad estamental, cualquier tipo de modificación de la Real Hacienda, lo que afianzó distintas formas de transacción para la aplicación de nuevas reglas fiscales a través de las juntas de arbitrios locales.

Tanto la configuración de un novedoso análisis del desempeño económico como de las instituciones que conformaron el fisco permitieron al autor hacer el análisis del ingreso, el egreso y la deuda durante el periodo de crisis. Respecto al egreso, el trabajo demuestra cómo se presentó una reconcentración del gasto al interior de Nueva España sacrificando las remisiones al gran Caribe y a la metrópoli, que se habían convertido en preponderantes en la década final de dominio colonial, lo que permitió una recuperación de las actividades económicas, expandiendo la demanda. Respecto al ingreso, se evidenció el deterioro entre 1810 y 1815, seguido de una fase de recuperación tras la pérdida de intensidad de la guerra, dando cuenta de los rendimientos de los monopolios restaurados, el escaso éxito de los nuevos impuestos directos proclamados bajo la ley de la imperiosa necesidad y el auge de los indirectos gracias a su aceptación por parte de las élites representadas en los nuevos organismos locales diseñados para la configuración de la política impositiva. A pesar de la recuperación de los ingresos, el Erario se vio obligado a enfrentar la deuda. Al respecto, Sánchez logra establecer una tipología puntual sobre los tipos de obligaciones, el monto de las mismas, los pormenores de una primera fase de incumplimiento y el periodo de recuperación parcial del crédito entre 1817 y 1821.

El texto finaliza con un interesante análisis sobre la caída del Erario después de la recuperación del segundo lustro de la década de 1810, ligada a dos factores preponderantes: por un lado, el restablecimiento de la Constitución de Cádiz provocó la desestructuración de las jerarquías de gobierno generando que los gobernantes y contribuyentes desconocieran las autoridades superiores, lo que vació las arcas por la eliminación de diversos impuestos. Por otra parte, la escisión del ejército virreinal determinó la pérdida y la división del territorio en términos fiscales, lo que afectó las comunicaciones, las remesas entre tesorerías y la circulación de insumos indispensables para los estancos. De esta forma, Sánchez concluye que el Virreinato dejó al imperio mexicano un fisco funcional con predominio de los impuestos indirectos, signado por un constante margen de negociación que impedía la implementación de gravámenes sin la aprobación de gremios y localidades y teniendo que hacer frente a un elevado gasto militar sin poder escapar de la “imperiosa necesidad” para financiarse.

El trabajo de Sánchez invita a hacer una nueva lectura de la historia fiscal mexicana renovando sus marcos de referencia teóricos y metodológicos. Además, logra trascender las fronteras de la Nueva España haciendo necesaria la evaluación de la producción sobre la misma



temática en otros contextos. De esta forma, nos obliga a tomar en cuenta las características institucionales de la Real Hacienda en cada contexto para comprender los arreglos implementados por las nacientes repúblicas, nos sugiere una relectura del comportamiento económico con base en otras fuentes, así como la ponderación de la real magnitud de las guerras internas en términos temporales y espaciales. Todos estos temas serán la base para una cabal comprensión de los ingresos, egresos y de la deuda pública de las nuevas repúblicas. Indudablemente un trabajo que nos obliga a caminar senderos ya cruzados con un ojo más crítico y atento para construir visiones alternativas mucho más cercanas a la realidad de los actores y contextos estudiados y evitar el análisis de sus resultados con arreglo a los criterios de las modernas haciendas públicas, que en múltiples ocasiones nos encierran en la prisión del anacronismo.

Notas. *Alvi Geminelli: un economista herético*

Alvi Geminelli: An heretical economist

Giuseppe De Corso

Director Doctorado en Modelado en Política y Gestión Pública,
Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano
<http://orcid.org/0000-0002-4677-5130>
giuseppeg.decorsos@utadeo.edu.co

Fecha de recepción: 30 de enero de 2017

Fecha de aprobación: 01 de marzo de 2017

Sugerencia de citación: De Corso, G. (2017). Alvi Geminelli: Un economista herético. *tiempo&economía*, 4(1), 129-130, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1190>

Sin lugar a dudas, uno de mis autores favoritos por lo iconoclasta de sus posiciones que rompen con los esquemas —muchas veces soporíferos y repetitivos— de la economía actual es Geminello Alvi.

Alvi es uno de los economistas italianos y europeos más interesantes y, me atrevería a decir, con una cultura densa no muy característica de la profesión hoy en día: un autor con una visión típica del hombre renacentista. Si uno quisiera encasillarlo en un enfoque, tendría que escoger catalogarlo como un *outsider*, un economista herético, es decir ni ortodoxo ni heterodoxo, siguiendo las denominaciones usuales en el mundo académico. Alvi fungió por años como asistente del gobernador de Banco Central de Italia, Paolo Baffi, en el Banco de Pagos Internacionales de Basilea (fundado en 1930). Asimismo, ha trabajado como editorialista del *Corriere della Sera* y *La Repubblica*, editor de la revista económica *Surplus*, miembro del consejo editorial de la revista *Limes* (geopolítica), del consejo científico de la Fundación Eni (Ente Nazionale Idrocarburi) e integrante del Consejo de Expertos del Ministerio de Economía y Finanzas. Ha publicado unos trece libros y diversos papers. Entre los libros se pueden resaltar: *Una repubblica fondata sulle rendite. Come sono cambiati il lavoro e la ricchezza degli italiani* (Milano, Mondadori, 2006); trabajo realizado para el Ministerio de Economía en donde propuso una forma diversa de medir la riqueza 'real' de la sociedad italiana, alejada de los convencionalismos metodológicos de

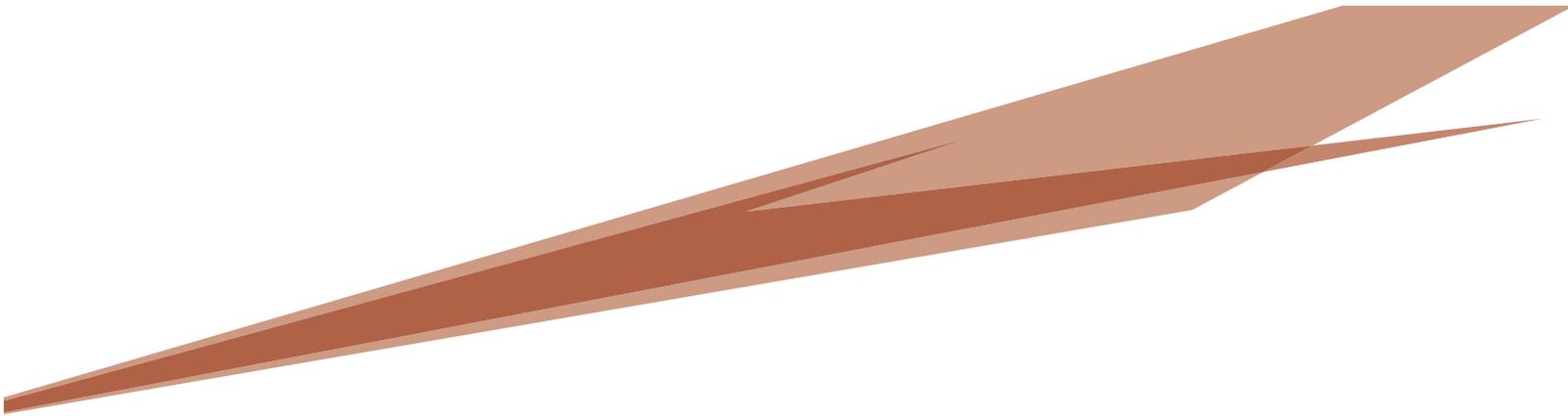


las cuentas nacionales, que manejan las multilaterales, con todas las imprecisiones y defectos que conocemos. Este trabajo Alvi lo sustenta en una reinterpretación teórica-metodológica de los clásicos, analizando el flujo y el inventario de la riqueza de las familias italianas. Sus resultados son sorprendentes cuando se contrastan con las mediciones tradicionales empleadas por el Instituto Nacional de Estadísticas italianas (ISTAT). En *Il Capitalismo. Verso l'ideale cinese* (Venezia, Marsilio, 2011) propone una disquisición novedosa en la cual desanuda la estructura del 'capitalismo' chino como una renovada confluencia del comunismo asiático y el confucianismo. En *Le seduzioni economiche di Faust* (Milano, Adelphi, 1989) efectúa un excursus en el pensamiento económico del siglo XX, siendo muy crítico —pudiera decirse ácido— tanto del marxismo —simplemente impracticable— como de las posturas neoclásicas, a las cuales considera secuela del dominio anglosajón después de la victoria en la Segunda Guerra Mundial.

Alvi critica la ciencia económica moderna como un intento —casi siempre fallido en el largo plazo— de reducir la misma a un cálculo mecánico. Las instituciones económicas son modos de pensamiento, la variación de estos modos individualiza los contextos económicos y explica su evolución e implica instituciones predispuestas a la función distributiva alejadas del mercado. Además, habla de la necesidad de la economía de la donación (dono) y la desacumulación (decumulo) como formas de equilibrar la economía mundial y superar desequilibrios o crisis y pone como ejemplos el Plan Marshal y la reforma monetaria Alemana de 1948. En fin, muchas son las ideas que adelanta Alvi que nada tienen en común con el pensamiento económico hegemónico. En este sentido, Alvi recurre usualmente a un método, o estilo, que pudiera hoy considerarse —o criticarse— como arcaico y es el de la escuela historicista alemana de economía, que en nuestra opinión no ha recibido los suficientes créditos como inspiradora de la escuela económica institucional norteamericana. Sus textos abarcan una gran cantidad de argumentos psicológicos, sociológicos, literarios, antropológicos, jurisprudenciales, geopolíticos y, obviamente, económicos. Resuena la lógica de Alvi de la narrativa del socioeconomista Werner Sombart —quien fue desterrado y olvidado por sus nexos con el nacionalsocialismo alemán— en libros tales como *El Burgués*, *Capitalismo y lujo*, *Capitalismo y guerra* y *Der moderne Kapitalismus*, en seis volúmenes.

Alvi sigue de cerca el paradigma evolucionista de Sombart, pero asimismo, la geopolítica y el marco jurídico europeo e internacional de otro alemán: Carl Schmitt (*Nomos de la Tierra* y, en menor medida, de *Tierra y mar*). Es decir, la disputa por el poder mundial entre las talasocracias (imperios del mar) y telurocracias (imperios continentales) y cómo estas luchas determinan los caminos de la teoría económica, la libertad de comercio tan idolatrada por las potencias marítimas y las tendencias autárquicas de los imperios continentales.

En conclusión, la lectura de la obra de Geminello Alvi es una bocanada de aire fresco en un contexto donde predominan *ad infinitum* las mismas propuestas de política económica que son como aquellos vinos viles, donde cambia la botella pero no el contenido. Alvi, en cierta forma, representa uno de los últimos economistas *mitteleuropeo* a la vieja usanza (con las diferencias del caso) como Gustav von Schmoller, Bruno Hildebrand, Georg Friedrich Knapp y Werner Sombart, entre otros.



Instrucciones a los autores

La revista **tiempo&economía** T&E es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, que tiene como objeto principal divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, de empresarios y así mismo de las ideas administrativas, económicas y contables de Colombia, la región y el mundo. T&E es una revista plural e interdisciplinaria que busca someter a discusión los avances teóricos y metodológicos que sobre estos temas se producen, con el fin de contribuir a conformar una comunidad académica congregada alrededor de los temas tratados en la revista.

La revista es arbitrada y privilegia la publicación de documentos originales sobre un problema de la historia económica y empresarial que sean resultado de investigaciones científicas, con un claro referente teórico y que en la medida de lo posible incluyan revisiones críticas sobre el estado del arte. De igual manera, busca convocar investigadores interesados en el balance y desarrollo de la historia de las ideas económicas, administrativas y contables quienes también encontrarán un espacio de divulgación en esta revista.

La revista cuenta con la siguiente estructura: un editor general, un editor asistente, un asistente editorial, un comité editorial, un comité científico y un comité evaluador que garantizan la calidad y pertinencia de los contenidos de la revista. Los miembros son evaluados anualmente en función de su reconocimiento en el área y de su producción académica, visible en otras revistas indexadas nacionales e internacionales.

La recepción de documentos se hace durante todo el año.

Derechos de autor

Es una condición para la publicación de un artículo que el autor o autores cedan a la revista los derechos de reproducción impresa y electrónica, así como los de difusión. La transferencia de los derechos de autor se hace efectiva una vez el artículo es aceptado para publicación, en ese momento el autor recibirá el formulario de cesión de derechos de autor. Esto significa que la T&E pasará a poseer los derechos de reproducción y distribución del documento, todos los derechos de traducción del mismo, así como los derechos de publicar el artículo en cualquier formato electrónico.



El documento podrá ser reproducido libremente para uso académico, siempre y cuando nadie obtenga lucro por este concepto y además cada copia incluya la citación a la fuente, junto con, las demás estipuladas en la licencia Creative Commons 4.0 (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

La edición electrónica, provee acceso abierto a sus contenidos a través de la página (<http://goo.gl/AqOSnO>) y en las bases de datos especializadas que la revista considere adecuadas para su indización.

Adicionalmente, los autores deben garantizar que su contribución es original y que son los responsables de las ideas allí expresadas, así como de la idoneidad ética del artículo. Los autores tienen que hacer explícito que el texto es de su autoría y que en el mismo se respetan los derechos de propiedad intelectual de terceros. Si se utiliza material que no sea de propiedad de los autores, es responsabilidad de los mismos asegurarse de tener las autorizaciones para el uso, reproducción y publicación de cuadros, gráficas, mapas, diagramas, entre otros.

Extensión y formato

La extensión máxima deberá ser de 9.000 palabras o 54.000 caracteres con espacios, incluyendo notas, cuadros, gráficos, conclusiones y referencias bibliográficas que se incluirá al final del trabajo. En el caso de las reseñas, la extensión máxima debe ser de 3.000 palabras o 18.000 caracteres con espacios.

Los documentos serán remitidos a la siguiente dirección de correo electrónico tiempoyeconomia@utadeo.edu.co. La revista acepta archivos en formato PDF, Word o LaTeX (incluye Scientific Word y Workplace). El archivo debe contener todo el material que hace parte del artículo, incluyendo notas, gráficos, cuadros y anexos. El o los autores deberán conservar una copia del archivo electrónico que contiene la versión del documento enviada.

Contenido del artículo

El artículo debe contener:

- Título en el idioma original y su equivalente en inglés.
- Nombre completo del autor, o indicar de manera expresa la forma como suele firmar sus publicaciones para evitar duplicaciones en bases de datos.
- Nombre de la institución a la que pertenece y correo electrónico, de preferencia el institucional.
- Debe incluirse un resumen de los principales planteamientos en el idioma original y su equivalente en inglés (abstract), cada uno con un máximo de 150 caracteres con espacios.
- Máximo cinco palabras clave en español y en inglés (key words) y sus respectiva clasificación del *Journal of Economic Literature* -JEL- http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php

- El artículo debe contener una introducción temática, metodológica y de debate historiográfico en torno al tema, en el desarrollo se deben indicar con claridad cada uno de los apartados, las conclusiones y bibliografía.
- Una vez que el artículo haya sido aceptado se deberá indicar de manera expresa el patrocinio o apoyo institucional, beca o proyecto, así como los agradecimientos a los lectores y dictaminadores anónimos.

Citación

La Revista T&E utiliza para sus citas el sistema APA (American Psychological Association), a continuación se describe la manera adecuada de citas de acuerdo con la última versión publicada APA- 6ta. Edición. (<http://bit.ly/MVSEuq>)

Referencia de publicación periódica

Forma básica

Apellidos, A. A., Apellidos, B. B. & Apellidos, C. C. (Fecha). Título del artículo. *Título de la publicación*, volumen(número), pp. xx-xx. doi: xx.xxxxxxx

Ejemplo:

Ojeda, R. (2008) Abastecimiento de Santafé antes de la Independencia. A propósito de la tienda de Llorente. *Revista Tabula Rasa*, 8, pp. 14-17.

Baier, S.L., Bergstrand, J.H. (2011). The growth of world trade: Tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53 (1), pp. 1-27. doi: 10.1016/S0022-1996(00)00060-X

Jacks, D.S., O'Rourke, K.H., Williamson, J.G. (2011). Commodity price volatility and world market integration since 1700. *Review of Economics and Statistics*, 93(3), pp. 800-813. Recovered http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/REST_a_00091

Referencia de libro

Apellido, Inicial del autor o editor (Año de publicación).

Título del libro en letra itálica (edición). Lugar de publicación: Casa publicadora.

Ejemplos:

Mares, D. (2001) *Violent Peace: Militarized Interstate Bargaining in Latin America*. New York: Columbia University Press.

Matos, A., Faria, F. (2003) *Ezequiel de Campos e O Aproveitamento Dos Recursos Hidroeléctricos Na Península Ibérica*. Recuperado de <http://historia-empresarial.fe.unl.pt/textos>



Referencia parte de un libro

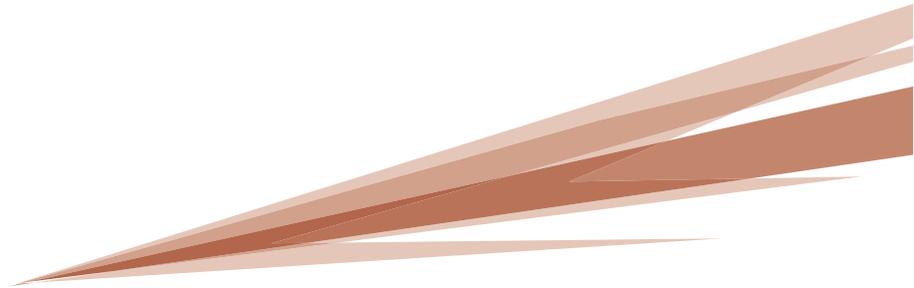
Apellido, Inicial del autor o editor. (Año de publicación).

Título del capítulo o sección Título del capítulo o sección. En Editor (con su nombre en el orden normal) (Abreviatura de Editor), *Título del libro en letra itálica*. (páginas). Lugar de publicación: Casa publicadora.

Ejemplo:

Urrutia, M. (2010). Precios y salarios en el siglo XIX. En *Economía Colombiana Del Siglo XIX*, pp. 7-40. A. Meisel y M. T. Ramírez (eds). Bogotá: Banco de la República.

Holtug, N. (2007b). On giving priority to possible future people. En T. Rønnow- Rasmussen *et al.* (Eds.), *Hommage à Wlodek: Philosophical Papers Dedicated to Wlodek Rabinowicz*. Lund: Lund University. Obtenido de: <http://bit.ly/Nxc9sB>.



tiempo&economía, Vol. 4 N.º 1

Se terminó de editar en marzo de 2017, en la ciudad de Bogotá, D. C., Colombia.

