

# tiempo & economía

Historia Económica, Empresarial y del Pensamiento

ISSN: 2422-2704

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

**Vol. 3 N° 2**

**II semestre 2016**



UNIVERSIDAD DE BOGOTÁ JORGE TADEO LOZANO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

## 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

### **Andrés Felipe Echavarría**

Director de Publicaciones

### **In-House Tadeísta**

Diseño

### **Mary Lidia Molina Bernal**

Diagramación

Vol. 3 N° 2 Julio-diciembre 2016

*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**

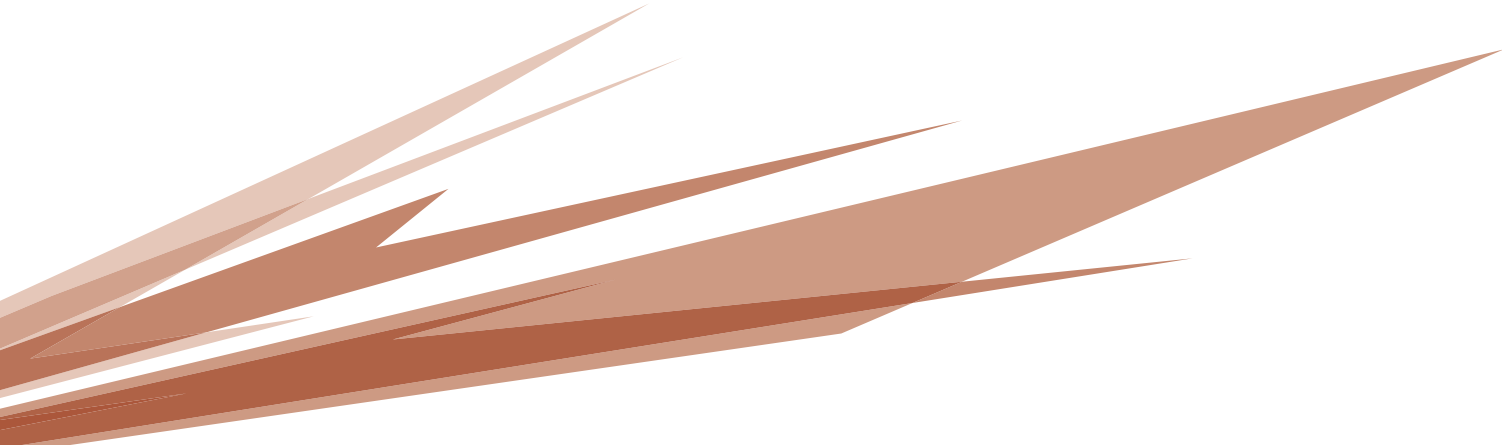
Pontificia Universidad Católica del Perú - Perú

#### **Carlos Marichal Salinas**

El Colegio de México - México

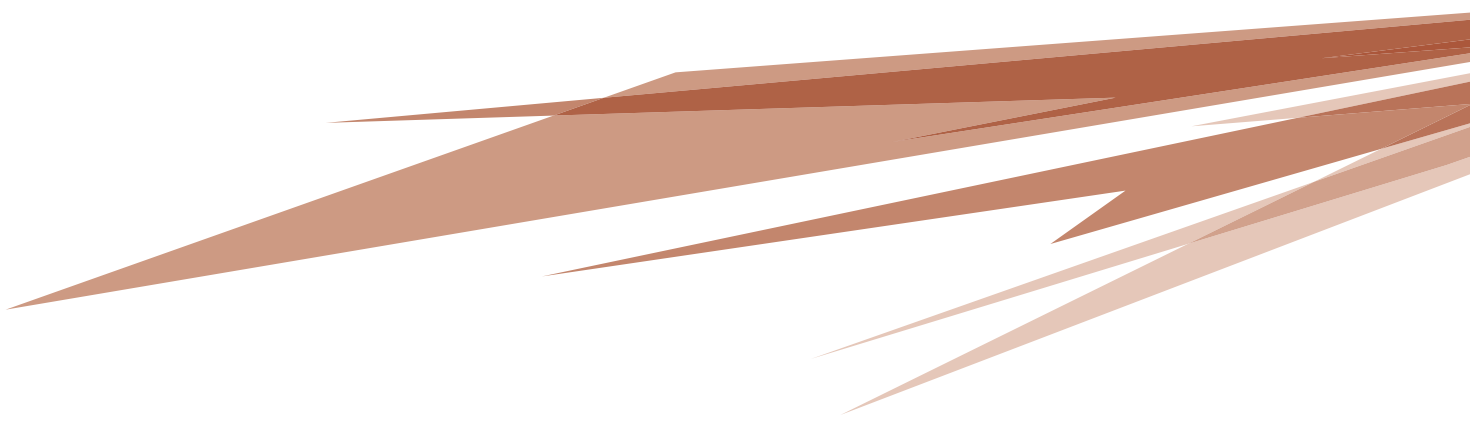
#### **Graciela Márquez Colín**

El Colegio de México - México



La revista *tiempo&economía* es una publicación electrónica semestral editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano, que busca divulgar trabajos teóricos e investigaciones prácticas en las áreas de historia económica, empresarial, administrativa y someter a discusión los avances metodológicos que se producen en otros países, con el fin de contribuir a conformar una comunidad académica congregada alrededor de la revista.

La revista *tiempo&economía* busca ser un medio de difusión de estudio sobre historia económica, historia de las empresas y empresarios, así como de reflexiones y balances histográficos en estas áreas. Se espera poder contar con aportes de investigadores nacionales y extranjeros sobre temas relevantes de la historia económica y empresarial colombiana, latinoamericana y mundial.







## Contenido

Editorial

**Salomón Kalmanovitz** 7

### ARTÍCULOS

*Antecedentes del crédito en Colombia: Los Censos en Santafé en la segunda mitad del siglo XVIII*

**Amanda Ortiz** 9

*Fiscalidad en Popayán, 1750-1821*

**José Joaquín Pinto Bernal, Carlos Alfonso Díaz Martínez** 33

*Raúl Prebisch: historia, pensamiento y vigencia de la teoría de la transformación para el desarrollo de América Latina*

**Mario Rapoport y Sebastián Guiñazú** 55

*Una nota sobre la evolución de la estructura arancelaria de Colombia 2002 - 2014*

**Víctor Manuel Nieto** 79

*A competitividade das exportações de milho do Brasil para a União Europeia no período de 2000 a 2014*

**Sílvia Letícia Bampi, Cristiano Villanova de Paula, Julcemar Bruno Zilli** 115

## AVANCE DE INVESTIGACIÓN

*El empresariado en Bogotá: 1830-1930*

**Elber Berdugo**

**137**

## RESEÑA

Reseña. *Semillas de historia ambiental*. Stefania Gallini ed. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia y Jardín Botánico de Bogotá, 2015.

**Shawn Van Ausdal**

**143**

Reseña. *Consecuencias económicas de la Independencia*. Edwin Muñoz R, et al. Heraclio Bonilla ed. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-Comisión para la Celebración del Bicentenario de la Independencia, 2012, 231 p.

**Johan Sebastián Torres Güiza**

**149**

Reseña. *A History of the Global Economy: 1500 to the Present*. Joerg Baten ed. Cambridge University Press, 2016.

**Giuseppe De Corso**

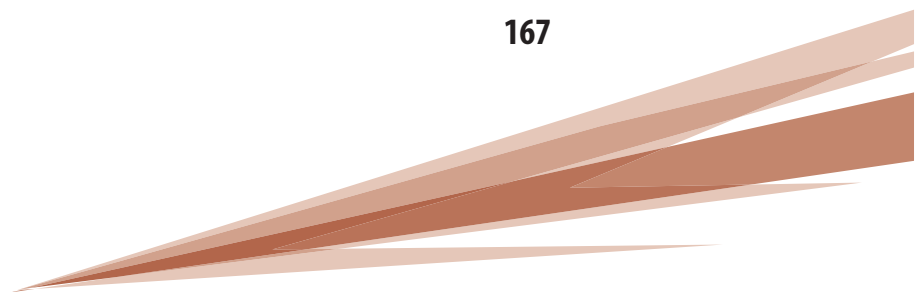
**157**

**Índice artículos publicados 2014-2016**

**161**

**Instrucciones a los autores**

**167**



# Editorial

El quinto número de nuestra publicación trae ensayos muy atractivos, comenzando por el de Amanda Ortiz sobre los censos, que equivalían al crédito hipotecario colonial en Santafé de Bogotá durante la segunda mitad del siglo XVIII. Ella revela la existencia de un sistema de crédito eclesiástico que era restringido, pues solo las élites agrarias tenían acceso a él, en cuantías pequeñas rodeadas de garantías elevadas. El Arzobispado respondía por los dineros colocados como censos consignativos redimibles, y lo hacía de modo muy conservador. Existía un crédito mercantil, también restringido a los comerciantes que se prestaban entre sí, acusando entre ambos un sistema de crédito segmentado y limitado que tomaría un siglo en ser sustituido por un régimen más moderno y universal.

El ensayo de Joaquín Pinto y Carlos Díaz arroja luces sobre la relación entre la capital del Virreinato y la provincia de Popayán, la más rica de la época, al analizar cuidadosamente los archivos y desentrañar las series fiscales y sus categorías de cargo y data entre 1750 y 1821, eliminando ruidos que confundían los trabajos de previos investigadores. Pero además, Pinto y Díaz muestran cómo la guerra de independencia afecta los flujos y situados, y, a pesar de que se siguen recaudando impuestos, estos decaen, mientras que los gastos militares aumentan, y colapsan en gran medida las remesas de la Audiencia de Quito a Popayán y de esta al centro de la nueva República.

El tercer ensayo, de Rapoport y Guiñazú, analiza el pensamiento de Raúl Prebisch, en particular su fase tardía, en la que se propuso construir una teoría del desarrollo económico a partir de sus experiencias en la Cepal y sus debates con economistas tanto del centro como de la periferia.

Víctor Nieto hace otro estudio contemporáneo sobre la evolución de la estructura arancelaria colombiana entre 2002 y 2014, para concluir que la disolución de la Comunidad Andina de Naciones y el fin de la obligación de cumplir con el arancel externo común permitieron que el Gobierno pudiera practicar una política arancelaria más activa y reaccionar mejor frente a los cambios en el entorno internacional.

El artículo de Bampi, Villanova y Zilli trata de establecer si Brasil ha logrado desarrollar una ventaja comparativa en la producción y las exportaciones de maíz, mediante evidencias de la creación o el desvío del comercio con la Unión Europea para el periodo 2000-2014. Aunque las conclusiones no son muy optimistas, los autores aducen que la expansión e integración de los mercados agrícolas pueden llegar a expandir los intercambios, lograr mayores economías de escala y beneficiar a todos los participantes en esos mercados.



En la sección *Avances de investigación*, Elber Berdugo presenta algunos de los principales hallazgos de su trabajo "El empresariado en Bogotá: 1830-1930", y hace un balance de la literatura al respecto y cuestiona de manera pertinente la industrialización que tuvo lugar en la ciudad: sus inicios y consolidación, quiénes eran los empresarios, con cuánto capital iniciaron operaciones, cuántas empresas había y qué tipo de organización asumieron, cuál era su mentalidad y procedencia, y qué tipo de comportamiento tuvieron, qué importancia adquirieron los empresarios extranjeros y cuál fue el papel desempeñado por el Estado.

Es especialmente satisfactorio presentar un número cada vez mayor de reseñas críticas de trabajos publicados en Colombia y en otros países. En este número, Johan Torres reseña el libro *Consecuencias económicas de la Independencia* de Heraclio Bonilla (ed.), que contiene ocho ensayos de distintos autores que son analizados detenidamente. Shawn Van Ausdal asume la reseña del importante libro de Stefania Gallini (ed.) *Semillas de historia ambiental*, que aspira a abrir un espacio de la Revista al análisis de la evolución del medioambiente. Por último, Giuseppe De Corso da cuenta del libro editado por Joerg Baten, *A History of the Global Economy. 1500 to the Present*.

**Salomón Kalmanovitz**

Editor

DOI: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1126>



# Antecedentes del crédito en Colombia: Los Censos en Santafé en la segunda mitad del siglo XVIII\*

## Antecedents of Credit in Colombia: The Censos in the City of Santafé in the Second Half of the Eighteenth Century

**Amanda Ortiz**

Asistente de Investigación de la Facultad de Economía en la Universidad de los Andes  
<http://orcid.org/0000-0002-2806-6701>  
[am-ortiz@uniandes.edu.co](mailto:am-ortiz@uniandes.edu.co)

Fecha de recepción: 29 de febrero de 2016  
Fecha de aceptación: 03 de julio de 2016

**Sugerencia de citación:** Ortiz, A. (2016). Antecedentes del crédito en Colombia:  
Los Censos en Santafé en la segunda mitad del siglo XVIII.  
*tiempo&economía*, 3(2), 9-31, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1127>

### Resumen

Este artículo estudia cómo operó el crédito eclesiástico en la ciudad de Santafé. Durante el periodo colonial las instituciones eclesiásticas fungieron como acreedoras en transacciones crediticias. En el caso del préstamo de dinero, el *censo consignativo redimible* fue usado como

---

\* Una versión preliminar se publicó en la serie Documentos CEDE No. 22 (2016), disponible en [https://economia.uniandes.edu.co/components/com\\_booklibrary/ebooks/dcede2016-22.pdf](https://economia.uniandes.edu.co/components/com_booklibrary/ebooks/dcede2016-22.pdf)



figura jurídica. En este artículo se toma como instrumento de análisis el caso del préstamo de dinero de los principales de capellanías a través de los *censos consignativos redimibles*. A partir de la información de 110 solicitudes de dineros de capellanías a préstamo al Arzobispado de Santafé, se describe el crédito eclesiástico de la ciudad, y se estudia el proceso que desarrolló el Arzobispado sobre la evaluación que hizo de las solicitudes y de la decisión que emitió. Se propone un enfoque comparativo del estudio del crédito eclesiástico en la ciudad con otras formas de crédito y se muestra la coexistencia de diversos mercados de crédito bajo la forma de mercados segmentados.

**Palabras clave:** crédito, censos, historia económica, Colombia

**Clasificación JEL:** E51, G29, N26.

## Abstract

This article studies how the ecclesiastic credit functioned in the city of Santafé. During the colonial period ecclesiastic institutions acted as creditors in loan transactions. In the case of borrowing money, the *censo consignativo redimible* was used as a legal entity. In this article I take as tool of analysis the case of borrowing money from the capital of the foundation of chaplaincies through the *censos consignativos redimibles*. Relying on the information of 110 requests for money from the chaplaincies on loan to the Archdiocese of Santafé, this article offers insights into the characteristics of this credit in the city. I also study the process that the Archdiocese developed on its evaluation of the requests for loans and the decision that it issued. Through a comparative approach in the study of credit, it is shown the coexistence of ecclesiastic credit with other forms as a segmented credit market.

**Keywords:** Credit, Censos, Economic History, Colombia

**JEL Codes:** E51, G29, N26.

## Introducción

Luego de la independencia de Colombia, las políticas económicas del país en el siglo XIX oscilaron entre los intereses conservadores de quienes pretendían refundar y promover los cimientos de la sociedad colonial y los intereses liberales que buscaban romper los pilares coloniales (Tovar, 1987). La historia del sistema financiero y bancario de Colombia es reflejo de esa contienda y en particular del interés liberal por transitar del pasado colonial hacia los sistemas económicos modernos. Solo hacia 1835 surgieron los primeros cambios legislativos que pretendieron promover las herramientas para instaurar un sistema bancario en Colombia. Tales cambios se relacionaron con la liberalización en 1835 de la tasa de usura fijada por la Corona española y los representantes de la Iglesia Católica, con la regulación y ejecución en 1861 de la desamortización de bienes de manos muertas de la Iglesia, y, finalmente, con la emisión en 1865 de una serie de leyes que permitieron la creación de bancos privados en Colombia con la capacidad de emitir billetes de banco (Meisel, 1990; Jaramillo & Meisel, 2008).

La desamortización de bienes de manos muertas de la Iglesia católica y su relación con la historia bancaria y financiera de Colombia no han sido objeto de especial atención. Jaramillo & Meisel (2008) fueron los primeros en proponer un enfoque cuantitativo en el análisis de la relevancia económica de la desamortización, y en identificar sus canales de incidencia sobre el desarrollo bancario y financiero del país. Los autores resaltan que la desamortización de las acreencias de las instituciones eclesiásticas, sus bienes y deudas a favor, constituyó la reforma económica anticolonial más importante del siglo XIX (p. 52). Según los autores, uno de los efectos positivos de esta política fue el haber servido para remover “el mayor obstáculo” que existía para “el desarrollo de bancos comerciales” (p. 46), pues la desamortización de estos *censos* supuso liberar las propiedades inmuebles de estas deudas y a partir de ello desarticular la Iglesia como la única institución oferente de dinero a préstamo.

Las personas en la sociedad colonial dejaron en manos de la Iglesia bienes y capitales que le sirvieron a esta institución como base de un sistema crediticio eclesiástico, en la que esta fungió como acreedora (Wobeser, 1998; Ferreira, 2001). Los *censos* se definieron como un conjunto de instrumentos jurídicos que fueron usados por diferentes actores de la sociedad en el periodo colonial, en los que se obtenía el derecho a recibir un rédito anual por la cesión de un bien o un dinero. La Iglesia católica usó estos instrumentos para sustentar una diversidad de instituciones y de oficios eclesiásticos a través de la inversión de los bienes y capitales recibidos por los fieles. Se puede identificar que el crédito eclesiástico adquirió dos dimensiones: el crédito para la compra de propiedades y el préstamo de dinero. Por ejemplo, para fundar una capellanía o pagar la dote de una hija ordenada como monja, una persona podía gravar su propiedad con *censos*, como el enfitéutico y el reservativo, pues operaba como si de forma ficticia la institución eclesiástica le hubiera cedido un bien, y por ello esta tenía derecho a recibir el rédito sobre un monto acordado. Sin embargo, la persona podía vender estas propiedades traspasando los *censos* gravados sobre ellas. El comprador, por su parte, pagaba la parte del valor de la propiedad libre de *censos* y reconocía el valor restante, que correspondía a la deuda impuesta sobre la propiedad, operando así el traspaso de este censo como una especie de compra-venta a crédito. Las personas también podían ceder sus propiedades a las instituciones eclesiásticas, tanto en dominio útil como directo, y estas las arrendaron o vendieron bajo la figura del *censo enfitéutico*, por lo que, en el caso de la venta, el censo operaba también



como un crédito (Ferreira, 2001, p. 104). Por otra parte, la fundación de obras pías como las capellanías<sup>1</sup> y el pago de las dotes pudieron entregarse a la institución religiosa en dinero líquido. Esta se encargaba de administrar estos dineros otorgándolos a préstamo a terceros que demandaran estos capitales a través de los *censos consignativos redimibles*. En este caso, los terceros eran personas de la sociedad colonial que no necesariamente tenían relación alguna con la capellanía, ni como fundadores, capellanes o patronos, sino terceros que demandaron esos capitales a préstamo.

El estudio cuantitativo de Jaramillo & Meisel (2008) pone en evidencia la relevancia de la desintegración del sistema crediticio eclesiástico, que fue posible bajo la institucionalidad de la Iglesia para comprender el desarrollo de los sistemas bancarios y financieros modernos. En ese sentido, estudiar cómo a través de la Iglesia se ejerció el préstamo de dinero a interés para satisfacer necesidades financieras de la sociedad colonial es estudiar también la historia financiera y bancaria de Colombia. Es por ello que en este artículo se estudia el crédito eclesiástico en Santafé a finales del siglo XVIII. Se utilizará como instrumento de análisis la figura del *censo consignativo redimible*, que en la práctica se definía como un préstamo de dinero líquido, de los dineros de la fundación de las capellanías en la ciudad.

Sobre la base de las investigaciones sobre la función económica de las instituciones eclesiásticas en la Nueva Granada (anexo 2<sup>2</sup>), se observa cómo en diferentes regiones de la Nueva Granada fue posible el crédito, en el que estas instituciones fungieron como acreedoras y terceros como deudores, a partir del uso de la figura jurídica del *censo*. Esta imagen permite además establecer comparaciones entre regiones, instituciones eclesiásticas y tipos de *censos* efectuados. En el crédito eclesiástico todas las corporaciones fueron importantes tanto en el tipo de *censos* otorgados como en el número y el valor total de los capitales puestos en circulación. Sin embargo, para las regiones de Antioquia, el Valle del Cauca y el Tolima Grande<sup>3</sup> las capellanías fueron más importantes que las demás instituciones. Marulanda anota que para la Provincia de Antioquia, entre 1700 y 1730, “más del 80% de las operaciones crediticias registradas en las primeras décadas del siglo XVIII correspondieron a los censos, gran parte de ellos provenientes de las capellanías” (2013, p. 15). Con relación al Valle del Cauca, los *censos consignativos redimibles* de los principales de capellanías representaron cerca del 40% de transacciones de este tipo en la región para el periodo entre 1700 y 1735 (Colmenares,

---

1 Las capellanías eran fundadas por fieles católicos con el fin de que se rezara una determinada cantidad de misas al año a su nombre, para la salvación eterna de su alma. Las capellanías eran fundadas para que duraran eternamente, por lo que el fundador dotaba a la capellanía con dinero líquido, o imponía un censo, sobre la base de una determinada cantidad de dinero, sobre alguna de sus propiedades y se obligaba al pago de un rédito anual. Para una explicación más extensa, véanse los trabajos de Wobeser (2010), Ferreira (2001) y Marulanda (2013). El trabajo de Wobeser (2010) abarca otras instituciones que fungieron como acreedoras del crédito eclesiástico en la Nueva España como las cofradías, los tribunales de la inquisición, el Juzgado de capellanías y obras pías de la ciudad de México, entre otros.

2 En este documento se seguirá la distinción de Ferreira (2001) entre *censos préstamo* y *censos gravamen*. Los *censos préstamo* son los del tipo *consignativo* y *enfiteútico*, pues el bien cedido debía devolverse. Por su parte, los *censos gravamen* corresponden a los bienes que fueron cedidos, traspasados o vendidos y que ya venían gravados con cualquier tipo de censo.

3 Solo se tuvieron en cuenta los préstamos otorgados únicamente por las instituciones eclesiásticas del Tolima Grande, pues como se observa en el anexo 2, parte del crédito de la región provino de instituciones de la ciudad de Santafé.

1975). Y finalmente, las capellanías del Tolima Grande adquieren importancia, ya que por sí solas otorgaron cerca del 58,2% del valor total de censos préstamo otorgados por todas las instituciones eclesiásticas de la región (Soloudre, 2004).

Dadas las pocas investigaciones que existen sobre el crédito eclesiástico en la ciudad de Santafé, y dada la limitada información cuantitativa disponible a partir de literatura secundaria<sup>4</sup>, para este documento se revisaron las fuentes primarias disponibles en el fondo Censos Redimibles del Archivo General de la Nación (AGN), y a partir de esta revisión se construyó una base de datos. A diferencia de otros estudios, esta investigación se centra en los documentos del Arzobispado de Santafé sobre la recepción y el otorgamiento de solicitudes de principales de capellanías a préstamo a través del *censo consignativo redimible* (CCR, en adelante). Esta institución administró los principales de las fundaciones de capellanías y los otorgó a préstamo. Otras investigaciones, en cambio, se enfocan en los protocolos notariales, los cuales únicamente ofrecen información sobre los contratos de CCR efectuados entre diversas instituciones eclesiásticas y terceros. Por lo que la información de la que aquí se dispone, y a partir de la cual se construyó una base de datos, es relativa al proceso de solicitud de los dineros de capellanías a CCR por parte de terceros, del estudio de estas solicitudes por parte del Arzobispado y la resolución de otorgamiento que este emitió. Aunque se revisaron todos los casos disponibles en el Fondo Censos Redimibles, la fuente no brinda seguridad sobre el total de los CCR otorgados en la ciudad para la segunda mitad del siglo XVIII.

En este trabajo se propone efectuar un estudio comparado del crédito eclesiástico con otras formas de crédito que hubo en el periodo colonial. Al igual que en los trabajos de autores como Ferreira (2001) y Soloudre (2004), este enfoque permite evidenciar que coexistieron diferentes formas de crédito como el eclesiástico y el privado. A partir del caso de Santafé se mostrará que también coexistieron con otras formas como el mercantil. Este estudio comparativo permitirá mostrar que en la ciudad de Santafé las diferentes formas de crédito configuraron un *sistema de crédito colonial* segmentado; el crédito mercantil operó exclusivamente para la actividad comercial, y por su parte, el eclesiástico suplió la demanda de otros sectores de la economía colonial, como el agrario.

El documento se divide en cinco partes, incluida esta introducción. En la segunda sección, a partir del estudio de los *censos consignativos redimibles* de los principales de capellanías, se construye un perfil de quienes demandaron el crédito y cómo este pudo influir en la economía agropecuaria de la Provincia. En la tercera parte se estudiará la actuación del Arzobispado como centralizador, administrador y decisor de las solicitudes de crédito realizadas por individuos de la ciudad. En la cuarta sección se propone el análisis del crédito eclesiástico a la luz de un *sistema de crédito colonial* y se discuten las implicaciones de este enfoque. Por último se presentan las consideraciones finales.

---

4 En el caso de la ciudad de Santafé solo se cuenta con el trabajo de Toquica (2008) sobre el Convento de Santa Clara, en el que se documenta en detalle el uso que el convento hizo de los censos.



## Los censos consignativos redimibles de los principales de capellanías en Santafé: 1750-1794

En términos comparativos con el crédito eclesiástico en otras regiones, el caso de los principales de las capellanías dados a CCR en Santafé fue tan importante como el emitido por otras instituciones religiosas y en otras regiones (anexo 2). En relación con el crédito concedido por otras instituciones como conventos, capellanías y cofradías, el valor total de los censos otorgados en Santafé representa desde el 46% de los censos de capellanías en el Tolima Grande hasta el 83% del otorgado por capellanías en Pamplona, y cerca del 145% dado por las cofradías de esta provincia (Ferreira, 2001, p. 110). En esta sección se revisan las características de los préstamos de principales de capellanías otorgados a CCR, mientras que el proceso de solicitud se discutirá en la sección siguiente.

Las fuentes primarias brindan información sobre personas de la sociedad colonial que solicitaron al Arzobispado de la ciudad dinero que pertenecía a los principales de fundación de capellanías a préstamo a través del CCR. De la muestra de 110 solicitudes de dineros de principales de capellanías a CCR (ver la tabla 1), el Arzobispado de Santafé otorgó en total 63 entre 1750 y 1794, que sumaron un total de 54,764 pesos de 8 reales (en adelante, pesos). Para identificar el perfil de las personas que demandaron fondos prestables de las capellanías, y los posibles usos y destinos que se les dieron a estos fondos, se han analizado los elementos de los CCR concedidos, como las propiedades dadas como colateral, y los oficios declarados por las personas que solicitaron y recibieron los dineros.

Sobre los bienes y propiedades dados como colateral, la gran mayoría son bienes inmuebles, rurales y urbanos, y en menor medida se ofrecieron otro tipo de bienes como esclavos. El valor total de los bienes rurales es mayor que el de los urbanos (tabla 1), compuestos principalmente por casas en la ciudad de Santafé. Los bienes rurales fueron en su mayoría haciendas, seguidas por las estancias de pan y ganado, y finalmente por tierras ubicadas en la Provincia de Santafé<sup>5</sup>. El hecho de que las propiedades fueran de este tipo no significó que fueran representativas de las grandes propiedades de las élites de la ciudad y su Provincia. El valor promedio de las haciendas ofrecidas como colateral de los CCR fue de 7.059; entre de 2.000 y 3.000 pesos menos que el valor promedio de venta y avalúo, respectivamente, de las haciendas vendidas en Santafé, durante la segunda mitad del siglo XVIII (Tovar, 1988, p. 132). Según Tovar, estas grandes haciendas fueron producto de la transformación de territorios titulados desde el siglo XVI, y que sirvieron para la consolidación de “[...] nuevas familias, nuevos hacendados, nuevos empresarios” (1994, p. 127). Entonces los colaterales rurales en esta muestra no parecen ser representativos de este tipo de procesos, pero no necesariamente indican que estas propiedades estuvieron vinculadas a sectores sociales diferentes a las élites, sino que pudieron hacer parte de sus activos de menor valor. A continuación se expondrán los elementos que permiten plantear esta afirmación.

---

5 Aunque son pocas, es posible encontrar propiedades en otras jurisdicciones como las provincias de Nariño y Tunja.

**Tabla 1. Solicitudes de dinero de capellanías a censo consignativo redimible en el Arzobispado de Santa Fe, 1750-1794: Estadísticas Descriptivas**

	Censos Solicitados					Otorgados					Rechazados				
	Promedio	Desv. Est.	Min	Max	Obs.	Promedio	Desv. Est.	Min	Max	Obs.	Promedio	Desv. Est.	Min	Max	Obs.
Monto a préstamo	1,010.8	828.0	100	6,000	110	869.3	627.4	100	6,000	63	1,200.5	1,014.7	280	2,860	47
Valor colateral	3,376.7	2,882.2	250	12,000	66	3,627.5	3,061.4	300	12,000	46	2,799.8	2,391.6	250	11,310	20
Col. Rural	4,422.0	3,251.5	300	11,310	26	4,522.0	3,113.9	300	10,014	21	4,002.0	4,161.9	1,400	11,310	5
Col. Urbano	2,549.7	2,252.7	250	12,000	38	2,648.0	2,675.2	250	12,000	23	2,399.0	1,457.8	300	6,000	15
Valor del gravamen	707.4	1,242.1	0	6,111	55	790.2	1,393.9	0	6,111	40	486.7	683.3	0	2,000	15
Número de fiadores	1.05	0.79	0	5	110	1.14	0.88	0	5	63	0.91	0.65	0	3	47
	%	Obs.				%	Obs.				%	Obs.			
Gravamen (sí=1)	0.58	60				0.57	42				0.61	18			
Género (hombre=1)	0.88	110													
Tipo de Colateral		83					52					31			
Rural (=1)	0.45					0.50					0.35				
Urbano	0.55					0.50					0.65				
Residencia		108													
Otros	0.19					0.15					0.26				
SantaFé (=1)	0.81					0.85					0.74				

Notas: En todas las tablas se presentan los valores nominales en pesos de 8 reales. En la parte inferior se presentan las variables categóricas. La variable gravamen indica si el bien que se presenta como colateral ya venía gravado. Residencia indica si el solicitante era residente de Santafé o de otro lugar. Construcción propia. Archivo General de la Nación. Fondo Censos Redimibles. Varios Departamentos.



La expansión de la economía de la Provincia estuvo caracterizada por la reorganización de la población indígena y el consecuente remate y venta de sus tierras a vecinos. Bonnett (2002) y Tovar (1988) señalan que este proceso sirvió para la consolidación de grandes haciendas y explican cómo grupos de vecinos libres y mestizos se hicieron a la propiedad de pequeñas unidades de tierra. Aunque esta población accedió a la propiedad, no se puede considerar que por ello hubieran tenido la capacidad de acceder al crédito eclesiástico presentando estas propiedades como colateral, pues la propiedad se logró a partir de la compra comunal por parte de grupos de vecinos, y no de forma individual (Bonnett, 2002, p. 141). Si se comparan el valor de la venta y el remate de estos minifundios en el siglo XVIII con las estancias, fincas y tierras dadas como seguro de los principales de capellanías tomados a CCR, se observa que el valor entre estos dos grupos de bienes es en promedio similar (Bonnett, 2002, p. 141)<sup>6</sup>. Sin embargo, de los censarios que recibieron dineros de capellanías a CCR, e incluso entre a quienes les fue negada la solicitud del dinero, no se evidencian grupos de vecinos en esta muestra. Entonces, es lógico pensar que individuos pertenecientes a las élites de la ciudad y de la Provincia accedieron al crédito, y que para ello presentaron como colaterales sus unidades rurales de menor valor, en lugar de las grandes haciendas.

Adicionalmente se puede considerar que los propietarios de los colaterales dados como seguro de los CCR no solo tuvieron la capacidad de adquirir estas propiedades, sino de invertir en ellas, para la producción de bienes agrícolas y ganaderos, como lo fueron las estancias de pan y ganado o las haciendas. La literatura ha identificado que las mayores inversiones en las unidades productivas rurales no fueron necesariamente las tierras sino otros elementos como esclavos, trapiches, cultivos y ganados (Soloudre, 2004, p. 77). Pese a que hubo un interés por expandir el minifundio y dotar de tierras a estos vecinos libres y mestizos, esto no se reflejó en que se usaran estas tierras para la producción. De hecho, Tovar (1988) y Bonnett (2002) encuentran que esta población de vecinos fue importante como mano de obra en las haciendas y estancias cercanas a sus tierras. Por lo tanto, quienes solicitaron dineros a CCR no fueron los vecinos libres y mestizos de la Provincia.

Sobre el crédito eclesiástico otorgado en otras regiones, como en el Valle del Cauca, Colmenares (1975) asegura que a este pudieron acceder los grandes terratenientes y hacendados. Marulanda (2013a) y Ferreira (2001), por su parte, explican que en los casos de Antioquia y Pamplona, el crédito no fue exclusivo de las élites. Los autores consideran que el valor de los montos solicitados y el valor de las propiedades dadas como seguro fueron “pequeños” (menores o iguales a 1000 pesos de ocho reales), y que en Pamplona el 40% de los censuarios no indicaron el tipo de oficio al que se dedicaban. Según los autores, estos elementos indican el acceso al crédito por parte de individuos que no hacían parte de una élite.

La caracterización de los oficios de los censuarios permite observar que en Santafé el crédito eclesiástico sí estuvo dirigido a las élites de la Provincia. Aunque hubo personas que no reportaron su oficio, entre quienes lo hicieron se identifica que correspondían a cargos de las instituciones burocráticas del Estado colonial<sup>7</sup>, eclesiásticos y, en menor medida, mercaderes.

---

6 Según la autora, el valor promedio de las tierras comunales es 1823 pesos, mientras que en la muestra de CCR el valor promedio de estancias, fincas y tierras dadas como colateral es de 1868 pesos.

7 Como alcaldes ordinarios, abogados de la Real Audiencia, oidores del Cabildo, contadores del Tribunal de Cuentas, entre otros funcionarios criollos y peninsulares.



Tabla 2. Pruebas no paramétricas entre los solicitantes de dinero a CCR de acuerdo a la declaración del oficio

Otorgados									
	Sin oficio			Con oficio			Wilcoxon Test		
	Promedio	Ranksum	Obs.	Promedio	Ranksum	Obs.	Z	P-value	Prob.
Rel. Colateral/Monto	4.9	612.0	19	6.2	469	27	-0.50	0.62	0.46
Monto a préstamo	957.5	1124.0	33	772.3	892	30	0.94	0.35	0.57
Valor colateral	3,744.9	649.0	27	3,460.5	432	19	0.32	0.75	0.53
Valor del gravamen	874.4	463.5	23	676.2	357	17	-0.23	0.82	0.48
Número de fiadores	1.24	1115.5	33	1.03	901	30	0.93	0.35	0.56
Gravamen (sí=1)	0.57	412	23	0.58	491.5	19	-0.09	0.93	0.49
Género (hombre=1)	0.82	1146.0	33	1.00	870	30	2.44	0.01	0.59
Colateral urbano	0.55	807.5	29	0.43	571	23	0.83	0.41	0.56
Rechazados									
	Sin oficio			Con oficio			Wilcoxon Test		
	Promedio	Ranksum	Obs.	Promedio	Ranksum	Obs.	Z	P-value	Prob.
Rel. Colateral/Monto	2.6	131.5	12	2.15	79	8	0.42	0.67	0.56
Monto a préstamo	1,358.5	586.5	24	1,035.7	541.5	23	0.24	0.82	0.52
Valor colateral	3,133.0	130.0	12	2,300.0	80	8	0.31	0.76	0.54
Valor del gravamen	527.3	84.5	11	375	36	4	-0.48	0.62	0.42
Número de fiadores	1.04	614.5	24	0.81	513.5	23	1.02	0.31	0.57
Gravamen (sí=1)	0.45	102.0	12	0.75	69	6	-1.33	0.18	0.33
Género (hombre=1)	0.79	609.5	24	0.92	518.5	23	1.16	0.25	0.56
Colateral urbano	0.71	288.0	17	0.57	208	14	0.77	0.44	0.57

*Notas:* La variable Relación Colateral/Monto corresponde a la razón entre el valor del bien dado como colateral y el valor del monto de dinero solicitado. Construcción propia. Archivo General de la Nación. Fondo Censos Redimibles. Varios Departamentos.

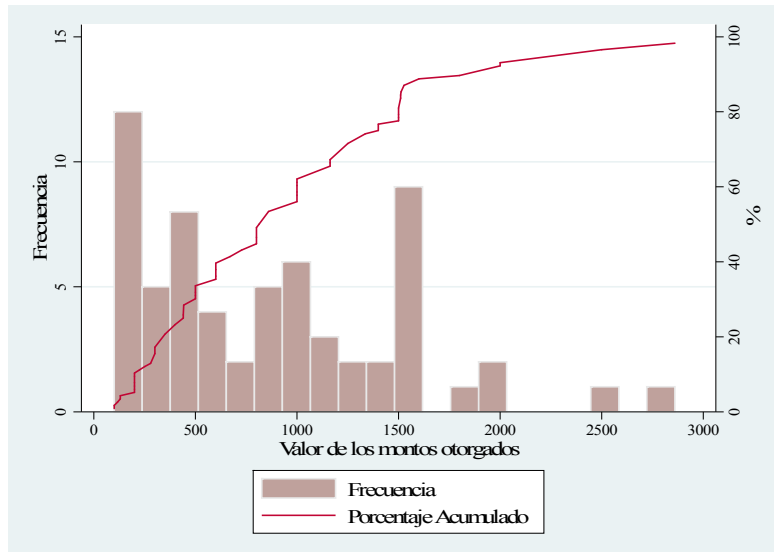
Entre las personas a quienes se les otorgaron los dineros a censo se identifica que el 47,6% de los censuarios manifestaron su oficio, y el restante no lo hizo. En el caso de las personas a quienes les fue rechazada la solicitud del dinero a censo, el 49% de ellos manifestaron su oficio. A partir de pruebas estadísticas no paramétricas<sup>8</sup> entre las características de las solicitudes de los dineros de capellanías a CCR entre los individuos que reportaron su oficio y quienes no, se observa que las distribuciones de las distintas variables no son estadísticamente diferentes

8 Se llevaron a cabo pruebas no paramétricas, ya que ninguna de las variables del análisis en cuestión sigue una distribución normal. Se especifican los valores asociados al *ranksum* que realiza la prueba para cada uno de los grupos, y a partir del cual se estima la igualdad o diferencia de la distribución de las variables entre los grupos. Si dado el p-valor se rechaza la hipótesis nula de igualdad en las distribuciones, se puede inferir que en esas variables los grupos representan poblaciones diferentes. La variable de probabilidad indica la probabilidad de que el valor de la variable de interés para quienes no reportan el oficio sea mayor que el valor de la variable para quienes sí reportan el oficio. Esta observación aplica también para las pruebas presentadas en la tabla 4.



tanto en los casos en los que fue otorgada la solicitud como para quienes les fue rechazada, a excepción de la variable *género* en el primer caso (tabla 2)<sup>9</sup>.

Gráfica 1. Histograma del valor de los dineros dados a CCR en Santafé, 1750-1794



Al tener en cuenta el valor de los montos solicitados a censo se encuentra que en su mayoría se otorgaron montos que se pueden considerar medianos y pequeños, siguiendo las distinciones de los autores Ferreira (2001) y Marulanda (2013). En contraste con esta literatura, en el caso de Santafé esto no significó que quienes demandaron estos montos fueran individuos de sectores ajenos a la élite de la sociedad colonial. Si se organizan estos valores en rangos, como lo muestra la tabla 3, se observa que en su mayoría se dieron montos de valores menores que o iguales a los 1000 pesos (ver la gráfica 1) y se ofrecieron bienes de valores menores que o iguales a 3500 pesos. Igualmente, los individuos que reportaron su oficio y quienes no lo hicieron demandaron en su mayoría montos de estos mismos valores. Esto lleva a considerar que fueron las élites quienes demandaron estos montos de valores *pequeños*. En ese sentido, la asociación de Ferreira (2001) en cuanto al reporte del oficio por parte del censuario, parece no ser suficiente para asociar el crédito eclesiástico como disponible para una población no-élite, por lo menos no en el caso de los principales de capellanías dados a CCR en Santafé.

Aunque sí hubo propiedades más valiosas que el promedio de las ofrecidas, como haciendas de 5000 pesos y casas de 12000 pesos, cuando se demandaron montos pequeños se ofrecieron, en su mayoría, propiedades de valores menores que o iguales a los 3500 pesos (rangos 1 y 2 de los valores de los bienes dados como colateral; ver la tabla 3). El caso del crédito a partir de los principales de capellanías de Santafé lleva a sugerir que las élites de la ciudad y de la Provincia demandaron en su mayoría montos inferiores o iguales a los 1000 pesos, y que para ello no ofrecieron necesariamente sus propiedades más valiosas, sino aquellas que pudieran soportar con suficiencia los dineros que demandaron.

<sup>9</sup> La variable sobre el oficio toma el valor de 1 si el individuo reportó el oficio, y de 0 si no lo hizo. La significancia de la variable *género* es consistente con el hecho de que la mujer no reporta cargos.

**Tabla 3. Comparación de los montos otorgados a CCR y organizados en rangos, entre los solicitantes de acuerdo a la declaración del oficio**

Rango	Valor	Sin oficio			Con oficio		
		Monto	Colateral	Freq.	Monto	Colateral	Freq.
1	0-500	285.6	1798.5	11	290.0	2033.3	14
2	501-1000	800.9	2851.0	10	837.1	4637.5	7
3	1001-1500	1410.4	5782.8	6	1282.2	5850.0	5
4	1501-2000	1655.5	4384.3	4	1709.25	2750.0	4
5	2001-2500	2500.0	8450.0	1			
6	>2500	2860.0	9497.0	1			

*Notas:* Monto y Colateral hacen referencia a los valores de los dineros solicitados y los valores de las propiedades ofrecidas como colateral. Fuente: Construcción propia. Archivo General de la Nación, Fondo Censos Redimibles, Sección Varios Departamentos.

Finalmente, en relación con el uso y destino de los dineros dados a CCR en Santafé, según las fuentes, estos propietarios declararon en algunas oportunidades que necesitaban estos dineros para invertirlos en sus propiedades rurales o en la mejora de sus propiedades urbanas, para pagar otras deudas adquiridas con otros acreedores en los que también incluían otras instituciones eclesíásticas como conventos, para pagar parte de sus propiedades adquiridas, o para sus *negocios y adelantamientos*. Si bien no es posible identificar con precisión el destino de los dineros, estos pudieron ser importantes para su inversión en las actividades agrícolas y ganaderas de las propiedades rurales de la Provincia de Santafé que se ofrecieron como colaterales. Lo anterior sería relevante, dada la vocación económica fundamentalmente agrícola y ganadera de la Provincia. Aunque la literatura sugiere que la creciente importancia económica de la ciudad de Santafé también estuvo relacionada con la actividad comercial (López, 2010; Muñoz y Torres, 2013; Moreno, 2013), no se considera que los dineros dados a CCR se hayan destinado para esta actividad. Primero, dado que estas personas eran propietarias de unidades rurales productivas, pudieron usar estos dineros para la inversión en dichas unidades; según la literatura, las mayores inversiones no recaían sobre la compra de la tierra sino en mejoras hechas sobre esta, así como en la adquisición de insumos asociados a la producción agrícola y ganadera. Por último, aunque los propietarios de unidades rurales y productivas también pudieron haberse desempeñado como comerciantes, en el capítulo cuarto se explicará que, ante la coexistencia de diferentes formas de crédito, los comerciantes hacían uso de instrumentos financieros particulares a su actividad y diferentes del CCR.

## **La administración del crédito eclesíástico por el Arzobispado de Santafé**

El Arzobispado fue una institución en la que se centralizaron los capitales de las capellanías. Su función fue salvaguardar y administrar los capitales, pues de ellos se solventarían los gastos económicos de los capellanes y las capellanías. Para ello recurrió al préstamo de estos dineros a terceros bajo la figura del CCR. Fue de interés del Arzobispado mantener estos



dineros circulando bajo la forma del préstamo, pues así permitía la obtención constante de un rédito que servía para el sostenimiento de las capellanías. La institución tuvo el deber de velar por estos capitales, de evitar su pérdida y su desvalorización. En el proceso de recepción de solicitudes de dinero a CCR, se consideró como el punto inicial la devolución de dineros por parte de terceros que anteriormente los habían recibido como préstamo a CCR, también llamados *cancelaciones*<sup>10</sup>. Posterior a ello, en algunos casos se dio la orden de poner estos capitales en *depósito*. Luego se recibieron las solicitudes de las personas que demandaron estos capitales cancelados. En varias ocasiones las personas tenían noticia de la cancelación de antiguos préstamos y solicitaron esos dineros. Por ejemplo, en 1760 el vecino de la ciudad de Santafé Don Santiago Martínez manifestó en el documento de solicitud de un dinero de capellanías a censo que entregó al Señor Provisor y Vicario General: “[...] ha llegado a mi noticia averse consignado en este juzgado ochocientos pesos pertenecientes a una capellanía del D.D. Joseph Ferreyra, y porque los necesito por el tiempo de dos años a censo redimible suplico a V.S. se sirva condesermelos [...]”<sup>11</sup>. Los solicitantes brindaron información sobre su oficio, su lugar de residencia, los bienes que ofrecieron como seguro, su valor, si eran gravados, e información de los fiadores. Finalmente los funcionarios del Arzobispado evaluaron las solicitudes recibidas y emitieron una decisión sobre el otorgamiento.

El estudio de la influencia del Arzobispado sobre el otorgamiento del crédito es relevante, por cuanto su institucionalidad implicó la capacidad de centralizar diferentes principales de capellanías, de crear un proceso que involucró la recepción y el estudio de solicitudes de dineros a CCR, y la toma de una decisión final sobre su otorgamiento. Las fuentes primarias aquí consultadas permitieron construir una imagen de este proceso, a diferencia de los protocolos notariales en los que se tiene acceso a las escrituras de obligación de los CCR efectuados. En total hubo 110 solicitudes de principales de capellanías a CCR, a partir de las cuales se reconstruyeron 81 casos que llevó esta institución entre 1750 y 1794 (tabla 1). Por lo que, de los 81 casos, en 22 de ellos hubo más de una solicitud por el mismo capital. Fueron otorgadas 63 solicitudes, y 47 fueron rechazadas (tabla 1).

La tasa de réditos que el Arzobispado podía demandar estaba fijada por ley al 5% anual, y el deudor tenía la potestad de devolver el dinero cuando lo considerase. De manera que la institución no pudo utilizar estos elementos para discriminar el riesgo asociado al préstamo de los dineros a CCR. Las características asociadas a los individuos que solicitaron estos dineros y a los bienes que ofrecieron como colaterales pudieron haberse tenido en cuenta como criterios para evaluar la seguridad de los capitales prestados. Para valorar lo anterior se construyeron variables que pudieron incidir en esta evaluación económica del Arzobispado. En la tabla 4 se presentan las variables en las que pudo darse diferencias entre los individuos a quienes les fue aceptada y rechazada su solicitud, y que por lo tanto pueden reflejar criterios que desarrolló el Arzobispado como parte de su función de administrador de los principales de capellanías.

---

10 Esto quiere decir que, en los casos en los que se otorgó el dinero a censo, no podemos rastrear cuánto tiempo se demoró esta persona en devolver el dinero. Las cancelaciones, los depósitos y entregas del dinero se dieron en reales, bajo las expresiones de moneda de plata, reales o *moneda de plata marcada usual y corriente*. Véase, por ejemplo, AGN. Censos Redimibles, Varios Departamentos, T. 10, L. 5, D. 87, f. 436v.

11 Se mantiene la ortografía original del texto. AGN. Censos Redimibles, Varios Departamentos, T. 10, L. 5, D. 89, f. 442r.

Para ello se compararon las distribuciones que toman distintas variables entre a quienes se les otorgó y a quienes se les rechazó la solicitud, a partir de pruebas estadísticas no paramétricas.

**Tabla 4. Pruebas no paramétricas: comparación entre las solicitudes de dinero a CCR otorgadas y rechazadas por el Arzobispado en Santafé, 1750-1794.**

	Rechazados			Otorgado			Wilcoxon Test		
	Promedio	Ranksum	Obs.	Promedio	Ranksum	Obs	Z	P-Value	Prob.
Rel. Colateral/Monto	2.4	489.5	20	5.5	1,721.50	46	-2.52	0.01	0.30
Monto a préstamo	1200.5	2,929.50	47	869.3	3,175.50	63	1.94	0.05	0.61
Valor colateral	2799.8	627.5	20	3,627.50	1,583.50	46	-0.59	0.55	0.45
Colateral Urbano	0.6	1,419.00	31	0.5	2,067.00	52	1.28	0.2	0.57
Valor del gravamen	405.7	400	15	752.6	1,140.00	40	-0.71	0.69	0.47
Número de fiadores	0.9	2,402.00	47	1.1	3,703.00	63	-1.47	0.14	0.43
Género (hombre=1)	0.1	2,688.00	47	0.1	3,417.00	63	0.86	0.39	0.53
Gravamen (sí=1)	0.6	564	18	0.6	1,266.00	42	0.28	0.78	0.52
Oficio (con oficio=1)	0.5	2,628.00	47	0.5	3,477.00	63	0.14	0.89	0.51

*Notas:* Construcción propia. La relación colateral/monto corresponde a la razón entre el valor del bien dado como colateral y el valor del monto de dinero solicitado. Archivo General de la Nación, Fondo Censos Redimibles, Sección Varios Departamentos.

La variable del monto solicitado a préstamo pudo haber sido relevante, ya que fue una característica del crédito eclesiástico en la ciudad otorgar préstamos de montos considerados medianos y pequeños. La institución pudo verse inclinada a rechazar a quienes solicitaran montos mayores a los 1000 pesos, como una forma de disminuir el riesgo asociado a la no devolución o pago de réditos por un mayor monto del dinero otorgado. A partir de una prueba no paramétrica se observa que a quienes se les otorgó el censo y a quienes se les rechazó son diferentes en la distribución de la variable del monto solicitado. También se presenta el promedio del valor solicitado y se observa que este es menor en el caso de quienes les fue aceptada la solicitud. Por lo que una de las razones por las que se otorgaron préstamos menores que o iguales a los 1000 pesos pudo ser la intención de disminuir el riesgo asociado al no pago de réditos y devolución del principal.

Se consideró que, además del monto solicitado, la institución tuvo en cuenta elementos del colateral que le permitieran inferir la seguridad que ofrecía el solicitante de pagar los réditos y devolver el capital. Por ello se consideró el valor del colateral, si este ya estaba gravado y venía soportando una deuda anterior, el valor de esa deuda o gravamen, y si el colateral era urbano o rural. En la tabla 4 se observa que no hay una diferencia estadística de la distribución de estas variables entre a quienes se les otorgó y rechazó su solicitud. Incluso la variable del valor del gravamen es superior para aquellos a quienes les fue otorgada su solicitud. Otros elementos como el número de fiadores, el género del solicitante, y si el solicitante reportó o no su oficio, tampoco parecieron ser influyentes como criterios económicos del Arzobispado.

Aunque el valor del colateral no parece haber sido parte de un criterio económico, se puede considerar que el Arzobispado sí lo tuvo en cuenta para evaluar la solvencia económica de



ese colateral en relación con el monto que solicitara la persona, y no solo el valor del colateral por sí mismo. Por lo que se consideró la relación entre el valor del colateral y el valor del monto solicitado (relación colateral/monto). La solvencia del solicitante debía reflejar la capacidad que este tenía de pagar los réditos y de devolver el dinero. Se observa en la tabla 4 que sí hay una diferencia estadísticamente significativa sobre esta variable entre a quienes les fue otorgada y rechazada la solicitud ( $p$ -valor=0,011), y en particular el promedio de esta relación es mayor para las personas a quienes se les otorgó la solicitud del dinero a préstamo.

Dados los resultados de las pruebas no paramétricas, se realizó un análisis de correlación entre las variables de interés (anexo 1) y se estimó un modelo de probabilidad bajo cuatro especificaciones distintas teniendo en cuenta que no hubiera correlación entre las variables independientes (ver la tabla 5)<sup>12</sup>. Con estas estimaciones se pretende determinar si las relaciones que se pueden observar a partir de la tabla 4 se mantienen cuando se realiza un análisis de forma conjunta, es decir, incluyendo todas las variables de interés. Los modelos probit estimados toman la siguiente especificación:

$$\Pr(\text{otorgado}=1 | X_i) = \Phi(c + \beta' X_i)$$

En estos modelos la variable de resultado es la probabilidad de observar que la solicitud de dinero a CCR haya sido otorgada, es decir, que tome el valor de 1. La variable dependiente se estima a partir de una función de distribución acumulada normal estándar ( $\Phi$ ) con base en  $c$ , una constante, y  $X_i$ , el vector de variables en las que se especifican los elementos asociados al censo que se consideran relevantes para explicar la probabilidad de que se otorgue la solicitud, donde  $\beta'$  es el vector de coeficientes asociado a cada variable explicativa. A partir de estas estimaciones se observa que en los modelos 1 y 4 se puede concluir que al menos uno de los coeficientes que acompañan a las variables independientes no es igual a cero. De ellos se identifica que la variable del monto solicitado es significativa, y su incidencia en la probabilidad de observar un resultado favorable en la solicitud es negativa. Por su parte, la variable de relación *monto/colateral* es significativa e incide de forma positiva sobre la probabilidad. Estos ejercicios son consistentes con el test presentado en la tabla 4<sup>13</sup>. Dado lo anterior es posible sugerir que el Arzobispado desarrolló un cálculo económico en la decisión de otorgar o no los capitales de capellanías solicitados a CCR, y que para ello prefirió otorgar las solicitudes de dineros de montos medianos o pequeños y tuvo en cuenta la solvencia del colateral presentado por las personas en relación con la cantidad que pidieron en préstamo.

12 El análisis de correlaciones permite decidir las variables explicativas por incluir en los modelos para evitar multicolinealidad. Las variables *monto solicitado*, *valor del colateral* y la relación entre estas dos están claramente correlacionadas, por lo que se estimaron tres modelos en los que solo la variable *monto solicitado* es la explicativa, y un modelo en el que la variable de la relación es explicativa.

13 Adicionalmente se estimaron modelos logit bajo las mismas cuatro especificaciones que los modelos probit. Los modelos logit asumen una función logística, a diferencia de la función de distribución acumulada del probit. Con el logit se identificó que, aun bajo otra especificación, los resultados se mantienen. La única excepción es que la probabilidad asociada al estadístico chi-cuadrado del modelo 4 es superior al criterio de un  $p$ -valor menor al 10%, pues la probabilidad es 0,1190, es decir, 11,9%. Sobre lo demás, en cuanto al signo de los coeficientes de las variables, así como del  $p$ -valor asociado a estas, es bastante similar a los encontrados en los modelos probit.

También se estudió en detalle y de forma cualitativa cada uno de los veintidós casos en los que por el mismo principal de capellanía hubo más de una solicitud. Se identificó que elementos relativos al estricto cumplimiento de los requerimientos jurídicos del CCR fueron factores decisivos en el proceso. Fue causa de negación el que las personas no aportaran suficiente y completa información sobre las propiedades que ofrecían, por ejemplo, el que no expusieran que sus propiedades soportaban gravámenes y otras deudas, o que la propiedad de los bienes no era exclusiva sino compartida con sus cónyuges o hermanos y hermanas<sup>14</sup>. Adicional a ello hubo otras razones, como que el valor especificado de la propiedad se considerara *arbitrario al dueño*<sup>15</sup> o que la esposa declarara su oposición a la solicitud de su marido, dado que este ya era deudor de *varias cantidades*<sup>16</sup>.

Tabla 5. Estimación de modelos probit

	Prob (otorgado)			
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Monto a préstamo	-0.000299*	0.000	-0.000454*	
	0.000	0.000	0.000	
Rel. Colateral/Monto				0.156**
				-0.077
Monto del gravamen			0.000	
			0.000	
Colateral gravado (sí=1)		-0.313		
		-0.329		
Número de fiadores	0.236			0.213
	-0.157			-0.190
Oficio (con oficio=1)	-0.303	0.183	0.352	-0.141
	-0.256	-0.340	-0.375	-0.341
Año	-0.0268***	-0.0224*	-0.0262*	-0.0258**
	-0.009	-0.011	-0.014	-0.012
Constante	47.79***	40.49**	47.36*	45.53**
	-16.740	-20.290	-24.610	-21.230
Log likelihood	-67.130	-34.200	-27.860	-33.710
Model chi-square	16.120	6063.000	7041.000	8338.000
Prob > chi-square	0.003	0.195	0.134	0.079
Observaciones	110	60	55	66

Errores estándar robustos en paréntesis

Significancia: \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fuente: AGN, Censos Redimibles. Cálculos propios

14 Véase, por ejemplo: AGN. Colonia. Censos Redimibles. Varios Departamentos. T. 10, L. 7, D. 092.

15 AGN. Colonia. Censos Redimibles. Varios Departamentos. T 10, L. 4, D. 085.

16 AGN. Colonia. Censos Redimibles. Varios Departamentos. T 10, L. 4, D. 075.



Por otra parte, la literatura ha sugerido que las élites se beneficiaron del crédito eclesiástico debido a la circularidad con la que operó y al papel de las redes y conexiones interpersonales. Esta circularidad se debió a que las élites fueron en su mayoría las fundadoras de capellanías y otras obras pías, y las que dispusieron sus bienes y capitales para el pago de dotes y donaciones a conventos y a otras instituciones (Toquica, 2008; Soloudre, 2004; Ferreira, 2001). Esto les permitió establecer conexiones con las instituciones e individuos del cuerpo eclesiástico, garantizando la recepción de un préstamo de dinero o de otro tipo de imposiciones del crédito eclesiástico. A esta circularidad, Ferreira la llama una simbiosis entre Iglesia y élite (2001, p. 54).

El crédito eclesiástico otorgado por el Arzobispado de Santafé no estuvo exento de estas dinámicas. El caso de don Francisco de la Zerna ilustra el nivel al que podía llegar esta circularidad en el caso de las capellanías. Don Francisco fue Alcalde Ordinario de la ciudad de Santafé en el periodo de 1740-1741. No solo fungió como solicitante de dinero de capellanías, sino también como fiador, depositario y patrón de capellanía. Don Francisco era el patrón de la capellanía que servía su hijo como capellán, Juan Joseph de la Zerna<sup>17</sup>, y contó con un principal de fundación de 4000 pesos, de los cuales don Francisco solicitó 2000 en 1756. Para ello ofreció una hacienda, y aunque no brindó información sobre su valor o sobre los fiadores que ofreció, el dinero le fue otorgado a CCR. Se evidencia en este caso la circularidad del crédito eclesiástico, pues este señor era el mismo patrón de la capellanía, y como tal tenía voz y voto sobre el otorgamiento del dinero que él mismo solicitó. El Arzobispado dio una respuesta favorable el 11 de noviembre, dos días después de haber presentado la solicitud. Adicional a ello, don Francisco fue fiador de don Fernando Rodríguez, mercader, quien solicitó y recibió 800 pesos del principal de una capellanía. Finalmente, don Francisco también fue depositario de 1800 pesos devueltos por don Juan Antonio Ibáñez. Las fuentes permiten evidenciar que los dineros devueltos por antiguos censuarios fueron depositados en la Tesorería General de Diezmos (33 casos), pero también en otros individuos por fuera de la institucionalidad del Arzobispado<sup>18</sup>. Por lo que en la administración de estos dineros por parte del Arzobispado también operó esta simbiosis Iglesia-élite.

### **El sistema de crédito colonial de la ciudad de Santafé: la coexistencia del crédito eclesiástico con otras fuentes y formas crediticias**

En esta sección se propone la necesidad de estudiar el crédito eclesiástico en relación con un *sistema de crédito colonial*, definido a partir de diversos actores que participaron en la oferta y demanda de crédito, y de los diferentes instrumentos financieros y jurídicos que fueron usados en las actividades económicas coloniales (Martínez López-Cano, 2001; Del Valle, 2012; Martínez López-Cano & Del Valle, 1998). El análisis de los actores de ese *sistema* ha sido importante, tanto en el caso de Nueva España como en el de Perú (Quiroz, 1994), dado que en el pe-

17 Como patrón debía velar por el sostenimiento de los bienes y capitales de la capellanía, pues por ejemplo, los patrones debían dar su opinión sobre el otorgar o no un dinero al Arzobispado, aunque en este recayera la decisión final.

18 Se encontró que también hubo dineros depositados en otras instituciones como la Casa de Moneda (1), el Depósito General de la Ciudad (1), así como en mercaderes (4), regidores (1), abogados de la Real Audiencia (1) y militares (3).



riodo colonial no existieron formas similares a las instituciones bancarias modernas, e incluso a los bancos primitivos de depósito que existían en España en el siglo XVIII (Martín-Aceña & Nogues-Marco, 2012).

Para la Nueva Granada, otros trabajos proponen un enfoque similar. Ferreira (2001) y Soloudre (2004) evidenciaron la importancia de tener en cuenta el crédito privado, particularmente porque este también se valió del *censo consignativo redimible*. En el caso de Pamplona, se concluye que a partir de las transacciones entre privados se otorgaron menos censos, tanto en número como en valor, que en el crédito eclesiástico. Entre comerciantes y productores se usó el CCR, en el que productores adquirieron créditos de casas comerciales, y en algunos casos su pago se dio en especie. Por lo que el CCR entre privados fue de tipo fructuario y estuvo articulado alrededor de la producción y la comercialización del cacao (Ferreira, 2001, pp. 125-26, 152). Por su parte, Soloudre (2004) explica que para el Tolima Grande, del valor total de crédito, el privado constituyó el 30%, y el eclesiástico el restante 70% del valor total. De esta forma, las autoras sugieren que los individuos de estas regiones hicieron uso de otras fuentes de capitales diferentes a las eclesiásticas.

Al considerar un *sistema de crédito colonial* en Santafé, se sabe que las transacciones crediticias entre privados fueron posibles y que también hicieron uso de los censos. De las solicitudes de dinero de principales de capellanías que se revisaron se constató que las que ya venían gravadas, por censos préstamo o gravamen, reconocían estas deudas a favor de otras instituciones eclesiásticas y a favor de privados. Adicional a ello, si se tiene en cuenta que de 110 solicitudes de dinero a censo hubo 47 rechazadas (tabla 1), estas personas que no solventaron sus necesidades en el crédito eclesiástico pudieron recurrir a otras fuentes de fondos prestables como el privado. Se sugiere entonces que el crédito eclesiástico fue usado de forma complementaria al privado. Sin embargo, a pesar de esta complementariedad, es factible suponer que el crédito eclesiástico fue importante, en la medida en que pocos individuos de la sociedad colonial estarían en capacidad de acumular capitales suficientes para ofrecer de forma privada parte de ellos como fondos prestables<sup>19</sup>. En ese sentido, el crédito eclesiástico asociado a una *economía espiritual* fue fundamental al canalizar la capacidad de acumulación de privados al sector religioso, y así ofrecer estos dineros y bienes a terceros.

Al considerar la coexistencia del crédito eclesiástico con el mercantil en Santafé se mostrará que la forma en que esta se configuró sugiere un *sistema de crédito* poco integrado, y más bien segmentado. Por un lado, los tenderos de la ciudad de Santafé y los comerciantes que abastecían sus tiendas con frutos de la tierra y bienes de Castilla establecieron relaciones crediticias a partir del préstamo de dinero y del pago a crédito de las mercancías (Vargas, 1990; Moreno, 2013). Por su parte, el crédito entre grandes comerciantes y mercaderes se valió de las figuras propias de sus actividades como las libranzas y el préstamo al estilo del comercio (Torres, 2014); razón por la cual los individuos relacionados con la actividad comercial no necesitaron recurrir al crédito eclesiástico, sino a sus socios, casas comerciales

---

19 Consideremos por ejemplo al marqués de San Jorge, heredero del mayorazgo de Bogotá (Gutiérrez, 1998). Don Jorge Lozano no solo fue un importante propietario de unidades rurales y agrícolas sino que también incurrió en la comercialización de sus productos a gran y pequeña escalas. Gutiérrez (1998) explica que el marqués además fungió como acreedor del crédito que otorgó a otras personas por medio del préstamo de dinero a interés con garantía hipotecaria y prendaria (p. 144), aunque no especifica si estas modalidades correspondían a censos.



o abastecedores, y a instrumentos financieros propios de su actividad<sup>20</sup>. Dado lo anterior, la coexistencia entre el crédito eclesiástico, el privado y el mercantil operó como un sistema de crédito segmentado; los comerciantes solo acudían al crédito comercial, y aquellos vinculados a otros sectores económicos o que necesitaran dinero para la compra y el arreglo de sus propiedades recurrieron al crédito eclesiástico o al privado.

El trabajo de James Torres (2014) sobre el crédito mercantil en la ciudad de Santafé permite ilustrar esta segmentación. El autor estudia el préstamo en dinero al estilo del comercio y el crédito en efectos de Castilla entre los mercaderes de la ciudad, y evidencia que entre 1760 y 1810 aumentó la cantidad de dinero que los mercaderes dispusieron como fondos prestables, y que la oferta de este dinero fue en cierta medida elástica frente a una disminución de las tasas de interés del crédito mercantil hacia finales del siglo. El valor total concedido a crédito por los comerciantes fue de 1.912.436 pesos, y de ellos, 887.244 fueron créditos en moneda de oro (Torres, 2014, p. 18). Si se comparan los valores promedio de los rangos pequeños y medianos que presenta anualmente Torres con los valores de préstamos de dinero de principales de las capellanías a CCR, analizados en este trabajo (tabla 1), se evidencia que los valores extremos de estos promedios de préstamos de dinero a partir de estos dos instrumentos están en un mismo orden de magnitud, con valores mínimos promedio aproximados de 100 pesos y máximos de 5500 pesos para los rangos considerados (Torres, 2014, pp. 29-30). Adicional a ello, Torres muestra que, en promedio, los plazos en los que se dieron los préstamos de moneda en plata entre comerciantes oscilaron entre los 9,8 meses y 6,2 meses entre 1760-1780 y 1781-1809. Por su parte, el crédito eclesiástico se ha caracterizado por ser de largo plazo (Martínez López-Cano, 2001; Marulanda, 2013; Toquica, 2008), por lo general mayor o igual a un año e incluso a 5 años o más (Robayo, 1995). En el caso de los dineros dados a CCR de principales de capellanías en Santafé, aunque de los censos otorgados solo dieciocho reportaron el tiempo de redención del dinero, los plazos varían entre uno y cinco años, y en once casos se solicitaron por dos años<sup>21</sup>. Esto sugiere que para necesidades crediticias particulares coexistieron instrumentos y mercados financieros específicos.

## Consideraciones finales

A partir del estudio de los dineros de principales de capellanías solicitados a CCR al Arzobispado en la ciudad de Santafé se pudo dar cuenta de las características de esta forma de crédito eclesiástico en la ciudad. Aunque el análisis se centró en los principales de capellanías, y solo en la segunda mitad del siglo XVIII, se pudo identificar que, en el caso de Santafé, el crédito eclesiástico operó de forma similar que en otras regiones de la Nueva Granada. Lo anterior es un avance importante en el conocimiento del crédito eclesiástico teniendo en cuenta la existencia de pocas investigaciones sobre el crédito, en general, y sobre el caso de Santafé, en particular. Al igual que como lo consideró Colmenares (1975) para el caso del Valle del Cauca, el crédito eclesiástico bajo el censo consignativo redimible en Santafé estuvo estrechamente

---

20 Véase McFarlane (1983) para el caso de los comerciantes de Cartagena en el siglo XVIII.

21 Véanse por ejemplo los casos en los que se especifica el plazo de devolución en dos años, Fondo Censos Redimibles, Varios Departamentos T.4, D. 81, T. 5, D. 63, 67, 68, 74, 89, 92, 101, 173, y en T.7, D. 92.

relacionado con las personas que detentaron unidades productivas agrícolas. Pero en el caso de la ciudad, y en otras regiones como Pamplona (Ferreira, 2001) y Antioquia (Marulanda, 2013), también se ofrecieron como seguro bienes raíces inmuebles urbanos como casas en la ciudad de Santafé. Al igual que en otras regiones, en Santafé se demandaron montos pequeños y medianos, menores o iguales a los 1000 pesos. Sin embargo, a diferencia de la literatura sobre Pamplona (Ferreira, 2001) y Antioquia (Marulanda, 2013), aquí se constató que quienes demandaron estos montos fueron individuos de sectores vinculados a las élites, y que para ello ofrecieron sus propiedades, que se consideraron pequeñas y medianas, si se comparan con las propiedades más grandes que tuvieron las élites como las grandes haciendas coloniales.

Además de contrastar el caso del crédito eclesiástico en la ciudad con el de otras regiones, en este trabajo se pudo dar cuenta de la función del Arzobispado de Santafé como centralizador y administrador de los capitales de las capellanías. En este sentido, en este trabajo se pudo ilustrar el rol de la Iglesia en el mercado crediticio colonial al estudiar la intermediación del Arzobispado, al desarrollar un estudio de las solicitudes recibidas de dinero a censo, y de criterios económicos para tomar una decisión sobre el otorgamiento de los dineros solicitados por terceros. Este aspecto del crédito colonial no se había abordado en los trabajos para la Nueva Granada. En el caso del estudio de Toquica (2008) sobre el convento de Santa Clara, la autora indica que las monjas del convento también tuvieron como prioridad la seguridad de los bienes dados como colateral frente a las solicitudes de dineros a CCR, así como velaron por la seguridad de sus demás fuentes de dinero, como los arrendamientos, ventas y traspasos de los bienes que recibieron como parte del pago de las dotes. Sin embargo, en el caso del Arzobispado de Santafé, se pudo identificar no solo la necesidad de la seguridad del principal, sino cómo la institución construyó un criterio económico a partir de los elementos del CCR para dar cuenta de esa seguridad.

Adicional a ello, una reflexión comparada del crédito colonial, y en particular a la luz de la existencia de un *sistema de crédito*, permitió mostrar que hubo otras alternativas. Se propuso ampliar las discusiones comparadas sobre la coexistencia del crédito eclesiástico, no solo con el privado, también con el mercantil. Este ejercicio permitió plantear una imagen segmentada del *sistema de crédito colonial*. Ante la ausencia de intermediarios o instituciones financieras, y ante necesidades crediticias particulares, coexistieron instrumentos y mercados financieros específicos.

En este sentido, en este trabajo se propone la necesidad de estudiar no solo las características del crédito eclesiástico sino los elementos institucionales, de oferta y de demanda, en relación con los mercados crediticios coloniales. La reconstrucción de esta historia crediticia colonial permitirá avanzar en el entendimiento del sistema que se creó en la Colonia, y sobre el cual solo hasta la segunda mitad del siglo XIX las élites políticas y económicas del país pudieron desprenderse y llevar a cabo la reforma económica más importante del siglo XIX, como la consideran Jaramillo y Meisel (2008).



## Referencias

### A. Fuentes primarias

Archivo General de la Nación (Bogotá), Sección Colonia, Fondo Censos Redimibles.  
Varios Departamentos. Legajos 1, 2, 3, 4, 5, 7.  
Cundinamarca. Legajos 1 y 5.

### B. Fuentes primarias impresas

Escriche, J. (1842). *Diccionario razonado de legislación civil, penal, comercial y forense, ó sea resumen de las leyes, usos, prácticas y costumbres, como asimismo de las doctrinas de los juriscónsultos, dispuesto por orden alfabético de materias, con la explicación de los términos del derecho. 1748-1847*. Madrid: Librería de Calleja e Hijos.

### C. Bibliografía secundaria

- Bonnett, D. (2002). *Tierra y Comunidad un problema irresuelto. El caso del altiplano cundiboyacense. Virreinato de la Nueva Granada, 1750-1800*. Bogotá: ICANH.
- Del Valle Pavón, G. (2012). *Finanzas piadosas y redes de negocios: los mercaderes de la ciudad de México ante la crisis de Nueva España, 1804-1808*. México: Instituto Mora.
- Castro, H. (2015). *Crecimiento económico y sistemas de crédito del Convento de la Concepción de Santafé en el Alto Magdalena (1739-1810)*. Mimeo.
- Colmenares, G. (1975). *Cali: terratenientes, mineros y comerciantes. Siglo XVIII*. Cali: Universidad del Valle.
- Ferreira Esparza, C. A. (2001). *La economía espiritual. Entre lo terrenal y lo celestial. Pamplona S. XVIII*. Bucaramanga: Escuela Historia, Universidad Industrial de Santander.
- Gutiérrez R. J. (1998). *El mayorazgo de Bogotá y el marquesado de San Jorge: Riqueza, linaje, poder y honor en Santafé, 1538-1824*. Bogotá: Instituto Colombiano de Cultura Hispánica.
- Jaramillo, R. & Meisel, A. (2008). Más allá de la retórica de la reacción, análisis económico de la desamortización en Colombia, 1861-1888. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, 22.
- López Rivera, E. (2010). Circuitos mercantiles de la ciudad de Santafé a finales de la época colonial. *Segundo Congreso Latinoamericano de Historia Económica*.
- Martín-Aceña, P. & Nogues-Marco, P. (2012). Crisis bancarias en la historia de España. Del Antiguo Régimen a los orígenes del capitalismo moderno. *Documentos de Trabajo*, 1201.

- Martínez López-Cano, M. & Del Valle, G. (1998). Los estudios sobre el crédito colonial: problemas, avances, perspectivas. En M. & Martínez López-Cano (eds), *El crédito en Nueva España*. México: Instituto de Investigaciones Históricas.
- Martínez López-Cano, M. (2001). *La génesis del crédito colonial*. Ciudad de México, S. XVI. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Marulanda Restrepo, J. M. (2013). El crédito eclesiástico y la economía agraria en Antioquia, 1670-1800. *Historia del Caribe*, III (22), 15-42.
- Marulanda Restrepo, J. M. (2013a). La "economía espiritual" en Antioquia. Las funciones de las capellanías entre los siglos XVII-XVIII. *Revista de Historia Regional y Local*, 5 (9), 14-40.
- McFarlane, A. (1983). Comerciantes y monopolio en la Nueva Granada: el consulado de Cartagena de Indias. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 43-69.
- Meisel, A. (1990). Los bancos comerciales en la era de la banca libre, 1871-1923. En A. Meisel, *Banco de la República. Antecedentes, evolución y estructura*. Bogotá: Banco de la República.
- Moreno Rivera, N. (2013). Circulación de efectos de Castilla en el Virreinato de la Nueva Granada. *Fronteras de la Historia*, 18 (1), 211-249.
- Muñoz R, E. & Torres, J. (2013). La función de Santafé en los sistemas de intercambio en la Nueva Granada a fines del siglo XVIII. *Fronteras de la Historia*, 18 (1), 165-210.
- Quiroz, A. (1994). Reassessing the role of credit in late colonial Perú: Censos, escrituras and impositions. *The Hispanic American Historical Review*, 74 (2), 193-230.
- Robayo Avendaño, J. M. (1995). *Iglesia, tierra y crédito en la Colonia. Tunja y su provincia en el siglo XVIII*. Tunja: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia.
- Soloudre La-France, R. (2004). *Región e imperio. El Tolima Grande y las Reformas Borbónicas en el siglo XVIII*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- Toquica, C. (2008). *A falta de oro: linaje, crédito y salvación. Una historia del Real Convento de Santafé de Bogotá, siglos XVII y XVIII*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia; Instituto Colombiano de Antropología e Historia; Ministerio de Cultura.
- Torres Moreno, J. V. (2014). Tasas de interés y desempeño económico: el crédito comercial en Santafé de Bogotá, 1760-1810. *América Latina en la Historia Económica*, 21 (3), 7-43.
- Tovar, H. (1987). La lenta ruptura con el pasado colonial 1810-1850. En J. A. Ocampo (ed). *Historia Económica de Colombia*. Bogotá: Siglo XXI Editores.
- Tovar, H. (1988). *Hacienda colonial y formación social*. Madrid: Sendai.
- Tovar, H., Tovar, J. & Tovar, C. (1994). *Convocatoria al poder del número. Censos y Estadísticas de la nueva Granada. 1750-1830*. Bogotá: Archivo General de la Nación.
- Vargas, L. (1990). *La sociedad de Santafé colonial*. Bogotá: Cinep.



## Anexos

*Anexo 1. Matriz de correlaciones (spearman) entre las variables sobre los casos de los dineros solicitados a CCR en al Arzobispado en Santafé, 1750-1794*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Otorgado	1.00								
2. Monto a préstamo	-0.20	1.00							
3. Valor del colateral	-0.01	0.45*	1.00						
4. Valor del gravamen	0.13	-0.03	0.41*	1.00					
5. Colateral gravado (sí=1)	0.07	-0.23	0.169	0.88*	1.00				
6. Oficio (con oficio=1)	0.06	-0.12	-0.12	0.11	0.07	1.00			
7. Relación colateral/monto	0.21	-0.44*	0.52*	0.34*	0.31*	-0.06	1.00		
8. Número de fiadores	0.00	-0.08	-0.04	0.31*	0.31*	0.01	-0.03	1.00	
9. Género (mujer=1)	-0.33*	-0.05	-0.30*	-0.32*	-0.26	-0.31*	-0.23	0.06	1.00

Número de observaciones: 47

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

**Anexo 2. El Crédito Eclesiástico en la Nueva Granada, 1621 - 1810: Censos otorgados por instituciones eclesiásticas**

Décadas	Institución	Tipo de operación y tipo de censo	1621-1700		1701-1710		1711-1720		1721-1730		1731-1740		1741-1750		Totales									
			No.	Vlr. Total	Vlr. Prom	No.	Vlr. Total	Vlr. Prom	No.	Vlr. Total	Vlr. Prom	No.	Vlr. Total	Vlr. Prom	No.	Vlr. Total	Vlr. Prom							
Santafé	Convento de Santa Clara	préstamo (varios) y gravamen	154	181847,6	1180,8	18	15904,6	883,6	20	24348	1217,4	6	4321,6	720,3	14	13650,0	975	8	4135,0	516,9	220	244206,8	1110,0	
Antioquia	Capellanías	préstamo (varios) y gravamen	72	63902,0	887,5																			
Valle del Cauca (1)	Capellanías	préstamo (CCR) gravamen otros																						
Pamplona (2)	Conventos	préstamo (CCR) (enfiteusico) gravamen	17	6026,0	354,5	11	3150,0	286,4	32	1195,0	356,1	33	13922,0	421,9	27	24681,0	914,1	27	24681,0	914,1	294	106288,0	361,5	
			3	650,0	216,7	8	1390,0	173,8	3	500,0	166,7	6	2670,0	445,0	1	300,0	300,0	1	300,0	300,0	158	56583,0	358,1	
Pamplona (2)	Obras Pías	préstamo (CCR) (enfiteusico) gravamen	26	20887,0	803,3	31	19407,0	626,0	29	16829,0	580,3	23	13326,0	579,4	18	8740,0	485,6	18	8740,0	485,6	457	191290,0	418,6	
			21	6570,0	312,9	8	3853,0	481,6	22	11570,0	525,9	32	11838,0	369,9	34	16539,0	486,4	34	16539,0	486,4	146	65934,0	451,6	
Tolima Grande	Convento de la Concepción de Santafé	CCR	2	800,0	400,0	1	150,0	150,0	3	728,0	242,7	10	7220,0	722,0	34	3200,0	457,1	34	3200,0	457,1	54	13185,0	244,2	
			30	18423,0	614,1	37	16211,0	438,1	25	11365,0	454,6	31	18036,0	581,8	24	13817,0	575,7	24	13817,0	575,7	189	107840,0	570,6	
			3	3490,0	1163,3	1	1000,0	1000,0	3	1912,5	637,5	2	3800,0	1900,0							9	8927,5	991,9	
			<b>1751-1760</b>		<b>1761-1770</b>		<b>1771-1780</b>		<b>1781-1790</b>		<b>1791-1800</b>		<b>1801-1810</b>		<b>Totales</b>									
Santafé	Convento de Santa Clara	préstamo (varios) y gravamen	15	14304,0	953,6	10	16450,0	1645,0	8	13927,1	1740,9	4	11500,0	2875,0	5	6200,0	1240,0							
Tunja (3)	Varias	préstamo (CCR)	106	258000,0	2434,0	133	170000	1278,2	143	190000	1328,7													
			20	9643,0	482,2																			
Pamplona	Conventos	préstamo (CCR) (enfiteusico) gravamen	4	7225,0	1806,3																			
			27	27900,0	1033,3																			
Pamplona	Obras Pías	préstamo (CCR) (enfiteusico) gravamen	29	15564,0	536,7																			
			4	1087,0	271,8																			
Tolima Grande	Capellanías	préstamo (CCR)	44	30349,0	689,8																			
			58	17029,0	293,6	57	50693,0	889,4	26	12430,0	478,1													
Tolima Grande	Varias instituciones de Santafé (4)	préstamo (CCR)	12	28258	2354,8	20	24362,0	1218,1																
			3	3100	1033,3	3	4800	1600,0	5	13000,0	2600,0	2	2000,0	1000,0	1	5000,0	5000,0	11	23100,0	2100,0				
			<b>1751-1760</b>		<b>1761-1770</b>		<b>1771-1780</b>		<b>1781-1790</b>		<b>1791-1800</b>		<b>1801-1810</b>		<b>Totales</b>									
Santafé (7)	Capellanías	CCR	35	29858,2	853,1	3	2030	676,7	7	4935	705	18	17941,44	996,7										

Fuentes: Toquica (2008), Soloude (2004), Ferreira (2001), Robayo (1995), Castro (2015), AGN, Sección colonia, Fondo Censos Redimibles.

Notas: Construcción propia.

(1) Los datos de 1741-1750 incluyen el año de 1751

(2) Se incluyen las cofradías, sobre las que sólo se tiene información para el total de años y no por decenios.

(3) Los datos de 1751-1760 incluyen el año 1750. Dado que el autor no presenta los valores totales, se infirieron de las gráficas por decenios que presenta.

(4) Censos consignativos redimibles otorgados por la "Iglesia de Santafé" (capellanías, cofradías, hospitales, etc.) a personas en jurisdicción del Tolima Grande. El mayor prestamista fue el Hospital San Juan de Dios.

(5) Sólo incluye la ciudad de Icaína y la Villa de Honda. Para tres observaciones por valor de 1000, 2000 y 3000 pesos no se tiene fecha exacta.

(6) Valores en pesos.

(7) Corresponde al trabajo realizado en esta tesis sobre los censos consignativos redimibles de los principales de capellanías otorgados en la ciudad de Santafé entre 1750 y 1794.







# Fiscalidad en Popayán, 1750-1821\*

## Taxation in Popayan, 1750-1821

**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](mailto:jjpintob@ut.edu.co)

**Carlos Alfonso Díaz Martínez**

Historiador de la Universidad Nacional de Colombia.  
Actualmente se encuentra vinculado al Archivo General de la Nacional  
<http://orcid.org/0000-0003-1888-0328>  
[carlosdiazm12@hotmail.com](mailto:carlosdiazm12@hotmail.com)

Fecha de recepción: 03 de marzo de 2016  
Fecha de aceptación: 28 de junio de 2016

**Sugerencia de citación:** Pinto Bernal, J.J. & Díaz Martínez, C.A. (2016). Fiscalidad en Popayán, 1750-1821. *tiempo&economía*, 3(2), 33-54, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1128>

## Resumen

El artículo describe y analiza el impacto fiscal de las reformas borbónicas y del proceso de independencia en la Tesorería de Popayán, a través del estudio de las series de cargo y data de

---

\* Parte de esta investigación fue posible gracias al apoyo y financiamiento que Carlos Díaz recibió del Grupo de Historia Colonial del Instituto Colombiano de Antropología e Historia durante la convocatoria de estímulos investigativos 2013. El producto final fue titulado "Guerra, política y finanzas en la provincia de Popayán, 1791-1820".



1750 a 1821. Este ejercicio permite comprobar que las reformas administrativas implantadas por la Corona afectaron los ingresos, debido al incremento del rendimiento de los monopolios, de los impuestos sobre el comercio y a la minería; y los gastos, porque la mayor parte de los recursos se concentraron en erogaciones de orden administrativo. Además, constata que la guerra de independencia trajo como consecuencia la caída de los rubros que componen el cargo, expansión del crédito e ingresos eventuales, concentrando el gasto en el ámbito militar y provocando la ruptura de la red de circulación de situados, donde Popayán cumplía un papel central como intermediaria de las remisiones provenientes de la Audiencia de Quito con destino a Santafé y Cartagena.

**Palabras clave:** Historia económica, fiscalidad, gobierno, América Latina

**Códigos JEL:** N00, H71, N4, N46

## Abstract

This essay describes and analyses the fiscal impact of Bourbon reforms and independence war in Popayan Treasury since 1750 until 1821, with cargo and data records. The exercise tested the positive effect of administrative reforms in cargo as a result of growth output of monopolies, trade and mining taxes. On the data side claims that the funds was used in administrative expenditures. Further, the article remarks that independence war and her administrative disorder made fiscal crisis because many of cargo items fell down, the use of credit and extraordinary taxes grew up, the data concentrated in war spending, and the 'situado' network broken down. In this one, Popayan was the go-between of 'money river' from Quito to Santafe and Cartagena.

**Key words:** Taxation, independence, Popayán economic history

**JEL Codes:** N00, H71, N4, N46

## Introducción

El presente trabajo tiene como objetivo describir y analizar la dinámica y composición del cargo y data de la Caja de Popayán entre 1750 y 1821; periodo durante el cual se aplicaron con todo rigor las reformas administrativas diseñadas por la Corona española para obtener mayor control sobre los recursos de indias, y avanzó el proceso independentista de la Nueva Granada. Este artículo permite determinar el impacto cuantitativo de las reformas institucionales en la dinámica y composición del fisco payanés, a través de la construcción sistemática de series que abarcan hasta el temprano periodo republicano –lo que constituye una novedad en el campo– y sirven de proxy para el estudio del sector real de la economía y el gobierno. El tipo documental que alimenta las series presentadas está constituido por los sumarios de cargo y data.

En América Latina el análisis del impacto fiscal debido a los cambios institucionales ha sido ampliamente estudiado tanto para el periodo borbónico como para la Independencia. Son clásicos los trabajos de compilación de series fiscales para el Alto Perú (TePaske y Klein, 1982a), Chile y Río de la Plata (TePaske y Klein, 1982b), Nueva España (TePaske y Klein, 1986), y Ecuador (Jara y TePaske 1990), que aportaron importante material para el inicio de trabajos monográficos que estudiaron dichas series a la luz de las actividades económicas (Klein, 1994) o del entorno político (Jara, 2011). Igualmente, estas compilaciones abrieron camino a trabajos monográficos que abordan territorios específicos, como son los casos de Marichal (1999), Jáuregui (1999) y, más recientemente, Sánchez (2013) para el caso mexicano, Klein (1973) para el Río de la Plata, Espinoza (1979) y Laviana (1980) en Ecuador, Sonesson (1990) en Puerto Rico, y García (1990) para Venezuela. Estudios recientes han centrado su análisis en los flujos del situado durante el siglo XVIII (Irigoin y Grafe 2008) desde una perspectiva global, ampliándose el análisis con monografías para cada región en un volumen editado por Marichal y Grafenstein (2012). Por otra parte, algunos trabajos han analizado los cambios de la fiscalidad durante el siglo XVIII y su relación con la guerra entre las potencias coloniales; propuesta elaborada por Sánchez y Alves (2012).

El fisco entre el periodo borbónico y el temprano republicano ha sido tratado en Argentina por Halperin (2005) y Cortés-Conde junto a MacCandless (2006), y en México por Marichal (2001), Marichal y Carmagnani (2006), Castañeda (2001), Sánchez (2001), Miranda (2001), Rhi (2001), Marichal y Jáuregui (2009); consolidándose una importante tradición para el estudio de la transición fiscal.

Nueva Granada no ha sido ajena al estudio de su historia fiscal entre las reformas borbónicas y la Independencia, donde se destacan trabajos globales y regionales. En la primera vertiente se encuentran las investigaciones que han analizado el fisco del siglo XVIII y el de la Independencia, realizando comparaciones entre ambos periodos. En una primera instancia se encuentran los trabajos de corte institucional, donde a través del análisis de las leyes fiscales y de los informes oficiales se recompone la dinámica del fisco (Calderón, 1911; Cruz, 1965). En segundo lugar, desde una perspectiva más amplia, Arévalo y Rodríguez (2001) han estudiado los cambios del fisco como producto de las relaciones de poder, el desarrollo de las actividades productivas y las instituciones políticas; ejercicio que también ha sido desarrollado por Pinto (2015), quien elabora un análisis cuantitativo de las series regionales entre 1780 y 1845. En este enfoque global se destacan los estudios de Arévalo (2011) sobre el impacto de las



guerras entre potencias y de independencia en el fisco neogranadino; el de Rodríguez (2011), donde se realiza un pormenorizado estudio de la relación entre fiscalidad y moneda en la época de transición, y con un enfoque más general, el de Meisel, Jaramillo y Urrutia (1997). Para periodos específicos se encuentra el trabajo de Meisel (2011), donde se analiza el comportamiento del cargo de las Cajas Reales agrupadas por macrorregiones en la Nueva Granada, y el trabajo de Barriga (1998), quien aborda los pormenores de la fiscalidad entre 1810 y 1819; esfuerzo ampliado para el periodo 1819 y 1832 (Barriga, 2011).

A nivel regional también se han dado notables avances gracias a los trabajos de Meisel (2009) y Arévalo y Rodríguez (2008) para el caso de Cartagena; Muñoz (2010), Díaz (2013) y Pinto (2010) para el caso de Bogotá. Para Popayán existen dos trabajos sobre el fisco antes de los borbones: Hermes Tovar (1999) para el siglo XVI, y Casado, Casado y Gil para el siglo XVII (1992). Para el siglo XVIII se cuenta con una construcción sistemática de series fiscales entre 1738 y 1800, donde su autor enfatizó en las perspectivas investigativas que ofrece la historia fiscal (Rodríguez, 1987). Barriga (1998), por su parte, hace un pormenorizado recuento cronológico y cualitativo del desarrollo de la guerra y las dificultades afrontadas por el fisco de Popayán. Por último, Díaz (2013) ofrece un análisis de la evolución del fisco payanés con arreglo al desarrollo de las guerras imperiales y de independencia.

Frente a estos trabajos, el presente artículo aporta los siguientes componentes. En primera instancia, metodológicamente agrupamos el cargo con arreglo al método propuesto por Klein (1973), clasificándolo por actividad económica y excluyendo de la sumatoria del cargo total lo que Rodríguez (1987) agrupa como inventarios, porque son ramos que no implican un ingreso efectivo sino doble contabilidad o garantía de pago de futuras obligaciones como los depósitos. De esta forma incluimos ramos en la serie que habían sido excluidos en el primer ejercicio de Rodríguez (1987). Así las cosas, el cargo proveniente de monopolios equivale a las rentas estancadas de Rodríguez (1987). El cargo minero, a diferencia de la cuenta de Rodríguez (1987) que solo contaba con el quinto, incluye los aprovechamientos de fundición, los quintos, los cobos, la utilidad de \$2,7 por cada castellano de “los oros del Rey reducidos a doblones” conocidos como “aprovechamientos” (Torres 2015, p. 658), la escobilla, la declaración de minas, el derecho de mazamorreros y la plata amortizada. Los derechos sobre el comercio, además de la alcabala, en nuestra serie incluyen el 1/2 real por @ de carne y sebo, los pasos reales, el almojarifazgo, los comisos y descaminos, el arrendamiento de pulperías, el derecho de armada, el 12% de introducción al puerto, el derecho de bodegaje y la sisa. Rodríguez (1987) en su serie solo consideró las temporalidades como recursos provenientes de la Iglesia, y aquí son ampliados incluyéndose el 3% para seminario, las bulas, las vacantes eclesiásticas, las medias anatas, los espolios, las mesadas eclesiásticas, el subsidio eclesiástico, los sobrantes de estipendio de curas, las obras pías, el colegio de misiones y el indulto de un indio. Nuestra serie incluye también préstamos, descuentos a empleados e ingresos varios (1% decretado por el S. Colegio, impuesto temporal, contingentes decretados por el Congreso, embargos, penas de cámara, visita de gobernador, derecho de lanzas, mantas de algodón, composición de tierras, réditos de censos de indios, cesiones a su majestad, conducciones a España, impuesto para urgencias de Estado, banquetes mayores, multas y condenaciones, 1% decretado por Junta de Gobierno, herencias, bienes secuestrados, venta de petacas y cobijones, registro de un ojo de sal, extraordinario y servicios a Real Hacienda). Por último, al igual que Rodríguez (1987), participan diezmos y tributo de indios.

Del lado de la data, esta fue desglosada en gastos de administración civil, militar, eclesiástica y servicio de deuda, tal como fue propuesto por Klein (1973) con el fin de analizar la inversión en las distintas funciones del Estado. Frente a Díaz (2013) hemos reconstruido los sumarios generales antes de 1791 y efectuamos su análisis interdecenal, y frente al trabajo cualitativo de Barriga (1998), construimos la serie total de cargo y data que permite ilustrar los pormenores descritos en su investigación. Finalmente, el cargo y la data se han deflactado con arreglo al reciente índice de precios elaborado por Torres (2015).

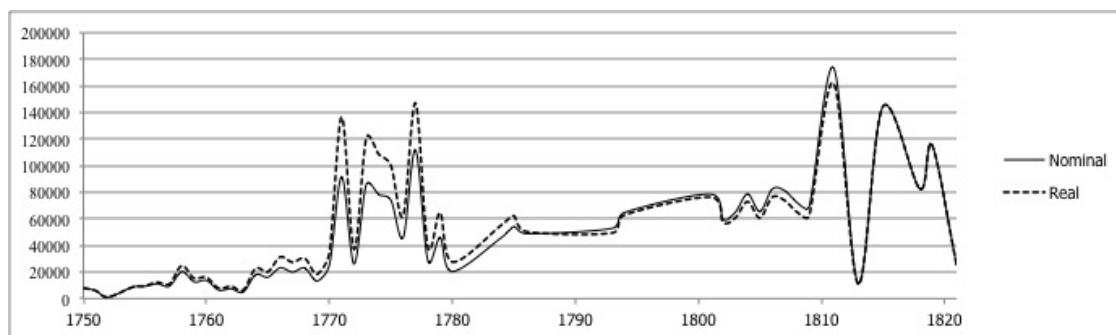
Estos aportes de carácter metodológico permitieron efectuar una análisis más certero de las series, cuya dinámica y composición serán abordadas interdecenalmente para constatar los cambios y continuidades durante el periodo analizado, relacionando su comportamiento con los aportes de las investigaciones en el campo de la historia política y social, necesarios para evidenciar variables independientes orientadas a comprender el comportamiento del cargo y la data.

En la primera sección se describen y analizan la dinámica y composición del cargo de la Caja Real de Popayán a nivel global y sectorial interdecenalmente; la segunda sección está dedicada al estudio de la data, y la tercera, a un apartado de conclusiones donde se sintetizan los aportes del presente trabajo y los caminos que abre para futuras investigaciones. Por último se ofrece al lector un anexo con las series de cargo y data utilizadas en este trabajo.

## Cargo de la Caja de Popayán, 1750-1821

La serie del cargo de la Caja de Popayán muestra un ciclo de crecimiento de 1750 a 1785, seguido de un estancamiento hasta 1791 con repunte en 1800, cuando se manifiesta una marcada inflexión a la baja que se acelera durante el periodo independentista iniciado en 1810, como se ve en el gráfico 1.

Gráfico 1. Cargo de la Caja de Popayán en pesos plata nominales y reales, 1750-1821

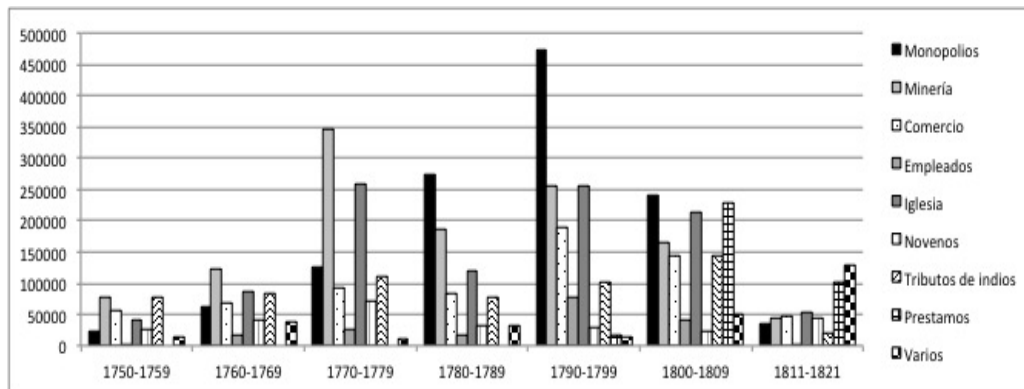


Fuente: ver anexo tabla 2. Serie deflactada con base en Torres, 2015.

Por otra parte, la composición global del cargo muestra la siguiente participación porcentual: estancos de aguardiente y tabaco, con el 22%; impuestos mineros, con el 21%; recursos provenientes de la Iglesia, con el 18%; gravámenes al comercio, con el 12%; el 11%

proveniente de tributos de indios, el 6% de los créditos y el 5% de ingresos varios y novenos de diezmos cada uno. Los ramos de la Caja de Popayán fluctuaron de acuerdo al avance de la consolidación de los monopolios y los impuestos mineros, que reportaron poco más del 40% del total recaudado, acompañados de la disponibilidad de fondos eclesiásticos, del dinamismo de las actividades comerciales y de la exacción del tributo indígena. Sin embargo, para tener una visión más clara de la dinámica y composición del cargo es necesario describir su comportamiento sectorial interdecenalmente, como se evidencia en el gráfico 2.

Gráfico 2. Cargo sectorial de la Caja de Popayán en pesos plata nominales, 1750-1821



Fuente: ver anexo, tabla 2.

El gráfico 2 muestra cómo los monopolios presentaron un notable incremento entre 1750 y 1790 –acelerado de manera significativa en la década del setenta– para luego caer de manera acentuada. Los impuestos mineros provenientes de la principal actividad económica de la región mostraron tendencia al alza hasta 1770, seguida de estancamiento hasta la inflexión del noventa. Los impuestos comerciales registraron igual dinámica. Por su parte, los descuentos a empleados se mantuvieron estables, con un notable aumento en la década del noventa. Los impuestos eclesiásticos presentaron aumentos entre 1750 y 1770, se prolongan hasta alcanzar el máximo en 1790, para luego decaer drásticamente. Los recaudos por novenos de diezmos mostraron un comportamiento estable; el tributo tuvo un aumento poco pronunciado hasta 1800, cuando decrece; el recurso al crédito se disparó en la década del noventa, y los impuestos varios se mantuvieron constantes hasta el periodo independentista, momento cuando dio inicio el uso constante de recursos extraordinarios. Las causas que explican el comportamiento de los diversos rubros se encuentran en el estado del sector real de la economía, la estabilidad política y las reformas administrativas; aspectos que serán tratados a continuación.

Como es conocido, la base de la economía de la gobernación de Popayán fue la minería aurífera, que presentó significativos avances durante el siglo XVIII, producto del descubrimiento de nuevos yacimientos en el Chocó (Colmenares, 1997, p. 113) y la reducción de los indígenas del litoral Pacífico (Barona, 1995, p. 113). Este fenómeno posibilitó la consolidación de la hacienda como unidad básica de abastecimiento de productos agropecuarios hacia las zonas mineras, sustentada en la fuerza de trabajo sobrante del sector minero (Colmenares, 1983, p. 98). La Corona tuvo un papel central en el desarrollo de la actividad a través de una serie de medidas que hicieron poco atractivo el contrabando, como la reducción del quinto de oro al

3% y el aumento de \$2 para el pago por cada marco de oro introducido en las Casas de Moneda desde 1777 (Calderón, 1911, p. 343). Igualmente, fue erigida la Casa de Moneda de Popayán en 1758, administrada por vía de arrendamiento hasta 1761 y bajo administración directa de la Corona desde su reapertura, en 1772 (Torres, 2014, p. 125).

Sin embargo, el crecimiento de la actividad minera no fue constante durante todo el siglo XVIII. Recientes estudios han demostrado cómo el cierre de las “válvulas de escape del metal” – los usos no monetarios del oro, el radio bimetálico y la balanza de pagos– generó aumento de la oferta monetaria y, como corolario, inflación de los insumos básicos de la producción minera (raciones de esclavos) en la región. Estos efectos distorsionadores llevaron a la reducción de la demanda de esclavos y la regulación del tamaño de las cuadrillas (Torres, 2013, p. 142; Torres, 2015, p. 657). Así las cosas, Torres (2015, p. 656) ha mostrado cómo la producción física del metal y el nivel de precios guardaron cierta correlación: los periodos de deflación coinciden con aumento de la producción, y los de inflación, con disminución (Torres, 2012, pp. 49-50). En síntesis, para el periodo acá analizado tendríamos dos ciclos, uno de crecimiento entre 1753-1775 y otro de retracción de la producción minera entre 1776 y 1819, que coinciden con ciclos de contracción y expansión de los precios, respectivamente.

La caída de la producción minera se agravó aún más en el periodo independentista por la guerra permanente en la región y las medidas implementadas para afrontar sus gastos. Como se evidencia en la tabla 1, la ciudad de Popayán y su administración cambiaron constantemente de dominio entre realistas y patriotas, cada uno de los cuales implementaba medidas que cambiaban las reglas de juego, destruían el patrimonio y golpeaban el mercado laboral con las conscripciones forzadas. Por ejemplo, en 1811, tras la huida de las autoridades reales encabezadas por el gobernador Tacón, son sustraídos \$500.000 del fondo de la Casa de Moneda con destino a Pasto (Restrepo, 2009, p. 136). Meses después, la Junta de Gobierno decide tomar todos los fondos de las rentas para hacer frente a la guerra (Barriga, 1998, p. 92), modificar el funcionamiento de la Casa de Moneda, establecer una contribución entre los habitantes de la Provincia –de la cual resultaron \$60.000 (Arroyo, 1824, p. 27)– y, sorprendentemente, decretar la abolición del monopolio del tabaco, única renta productiva en el momento (Arroyo, 1824, p. 275). Al año siguiente, los ocupantes realistas, con Sámano a la cabeza, deciden acuñar moneda de cobre de baja ley para financiar el gasto (Barriga, 1998, p. 94). El general Nariño establece en 1814 una contribución forzosa por un monto de \$80.000 (Arroyo 1824, p. 289), y Sámano impone en 1817 otra del 1% sobre la propiedad para amortizar la moneda emitida en 1812 (Arroyo, 1824, p. 313).

**Tabla 1. Principales hechos de armas en la Provincia de Popayán, 1811-1822**

<b>Año</b>	<b>Realistas</b>	<b>Patriotas</b>
1811		Antonio Baraya y las ciudades confederadas del Valle contra el gobernador Miguel Tacón y Rosique
1812		Joaquín Caicedo y Cuero contra Pasto
1812		José Ignacio Rodríguez contra Iscuandé
1812		José María Cabal contra Pasto finalizando en Juanambú



(continuación)

1812		Alejandro Macaulay contra Pasto
1813	Juan Sámano ocupa Popayán con el apoyo de Quito y Pasto	
1813-1814		Antonio Nariño penetra en Tierradentro y sigue a Pasto
1815	Juan Sámano ocupa Popayán después de la derrota de Nariño	
1815		José María Cabal triunfa en el río Palo y ocupa Popayán
1816		Liborio Mejía, procedente de Antioquia, avanza sobre Popayán con final en la Cuchilla del Tambo
1819		John Runnel vence a los realistas en San Juanito, cerca de Buga
1820	Calzada ocupa Popayán y avanza hasta Cartago	
1820-1821		Manuel Valdés es derrotado en Genoy, faldas del volcán Galeras
1821	Fuerzas patianas ocupan Popayán	
1822		Bolívar toma Cali, ocupa Popayán, triunfa en Bomboná e impone capitulaciones a Pasto

Fuente: elaboración propia con base en Díaz (2013), Restrepo (2009) y Arroyo (1824).

A comienzos del siglo XIX, después de años de inflación y desorden institucional, poco quedaba del auge minero, según se colige del movimiento de los impuestos de este ramo. Los recaudos llegaron a su máximo en la década del setenta y cayeron, con una leve recuperación hasta comienzos de los noventa, punto en el cual inicia el desplome. Pero el ciclo minero no solo es importante para comprender la relación de la dinámica del cargo con los impuestos del ramo, sino con otros sectores, debido a que la actividad minera tiene efectos directos sobre la producción agrícola, los flujos comerciales y la importación de bienes, toda vez que el oro determina la capacidad importadora del Virreinato al ser el principal bien de exportación (Melo, 1977, p. 8).

Los monopolios después de la implementación de su administración directa alcanzan un máximo recaudo en la década del setenta y decaen críticamente desde la década del noventa, gracias a la contracción de la demanda asociada a la caída del sector minero. En efecto, la instauración del estanco del aguardiente en 1736 (Mora, 1988, p. 40) y del tabaco en 1744 (González, 2005, p. 92) aportó un recaudo poco cercano a las expectativas de su instalación, debido al mantenimiento del arrendamiento a particulares como método para su gestión. En contraste, la instauración de la administración directa para cada uno, producto de la administración del Virrey Flórez y del visitador Gutiérrez de Piñeres en la década del setenta, aceleró los ingresos de forma sustancial, llegando a su tope máximo en 1790. Aquí la intensificación de los métodos de coacción rindió frutos y afectó positivamente el rendimiento del ramo, su participación en el total y la dinámica general del cargo. Además, la centralización de la administración de los estancos en la Administración General de Rentas Estancadas, con sede en



Santafé, bajo la jurisdicción del Tribunal Mayor de Cuentas, posibilitó un mayor control sobre los funcionarios (Rodríguez, 1983, p. 82) en beneficio de la Corona, cada vez más interesada en aumentar la exacción para el financiamiento de sus guerras. El crecimiento se vería afectado por la caída del sector minero y por los sucesos de la Independencia, como la eliminación de los estancos de aguardiente y tabaco en 1810 y 1811, respectivamente, aunque en 1814 se planteara sin éxito su reconstrucción (Pinto, 2015, p. 220).

Los ingresos bajo el dominio efectivo de la Iglesia fueron liderados por los remates de los bienes de temporalidades, confiscados a la expulsada Compañía de Jesús, que aportaron el 39% del recaudo eclesiástico. Aunque la tendencia tiene similitud con la de los impuestos mineros, en 1790 los cargos por impuestos eclesiásticos crecieron un poco más, debido a los sobrantes de bienes no rematados con anterioridad y al aumento de las vacantes eclesiásticas, que aportaron el 17%.

Los gravámenes comerciales, como era de esperarse, fluctuaron al ritmo del ingreso minero, gracias a que la retracción de la producción de oro en medio del cierre de puertos, además de generar inflación, provocaba la caída de la demanda de bienes importados. Este rubro creció lentamente a pesar de los logros en su administración, marcados por la centralización de su cobro con la consolidación de la Dirección General del ramo por parte de Gutiérrez de Piñeres a fines de la década del setenta. Pero las guerras mercantilistas de la Corona y las luchas por la independencia afectaron su desarrollo.

Otros rubros fluctuaron con arreglo a causas distintas a los ciclos de producción minera. La evolución de los descuentos, los ingresos varios y los préstamos obedeció a factores políticos. Los descuentos a empleados y los préstamos tienen un incremento significativo desde comienzos de la década del noventa y alcanzaron un punto máximo en 1800, siendo resultado de exigencias de contribuciones de la Corona para hacer frente a las guerras contra Francia e Inglaterra. Como era de esperarse, las guerras de independencia conducen a una contracción del crédito, en consonancia con la reducción del ahorro y el aumento del riesgo. Los ramos que mayormente van a ser utilizados por realistas y patriotas, o de los que solo podían echar mano, son "los impuestos varios", que llegan a su zenit en la década que corre de 1810 a 1820: secuestros, confiscaciones e imposiciones obligatorias decretados por ambos bandos ante el permanente "estado de emergencia". Ante la lucha por la apropiación de la soberanía y el esfuerzo por ampliar el monopolio de la violencia y el recaudo fiscal, no se podía esperar otra cosa que la intensificación de los métodos más arbitrarios de recaudo.

Por otra parte, los tributos se manifestaron al alza entre 1750 y 1770, a lo que siguió un estancamiento previo a la marcada caída desde 1800. En este año se presenta una de las más fuertes rebeliones antifiscales, protagonizada por las comunidades indígenas de Túquerres contra la coacción fiscal de la capitación y el monopolio del aguardiente (Echeverri 2008, p. 48). El poder del Estado se contrajo en este sector, y desde este año los ingresos por tributos se dieron a la baja, cayendo de forma vertiginosa en medio de la guerra de independencia. La exacción sobre la producción agrícola fue eficaz solo hasta 1770, cuando inician ciclos de estancamiento y declive sin recuperación. La evolución del ciclo minero no parece explicar su comportamiento, a pesar de que el 46% de la producción agropecuaria de la región tenía como destino Chocó; el 29%, Raposo, y el 23%, Caloto (Barona, 1995, p. 251), importantes zonas de producción minera.



El comportamiento sectorial de los rubros de cargo tiene una relación directa con el devenir de la producción minera en la región, toda vez que esta dinamizó los flujos comerciales, la demanda de bienes extranjeros y aquellos monopolizados por la Corona: siendo los impuestos a la minería, los gravámenes al tráfico de mercancías y los monopolios la base del cargo de la caja, aportando el 55% del total; por tanto, el comportamiento del sector extractivo afectó de forma global la serie total del cargo. Pero no solo el comportamiento del sector minero influyó de manera decisiva en las fluctuaciones del cargo global y sectorial; de hecho, las reformas llevadas a cabo por la Corona con el fin de aumentar la exacción, a través del mejoramiento de la administración y el recaudo de varios rubros, surtieron efectos positivos. Sin embargo, iniciando la década del noventa, la mayoría de los rubros de cargo se desploman al compás de la caída del sector minero. La tendencia se agrava con la lucha por la soberanía del periodo independentista, dominado por el incremento relativo de la tendencia hacia el recurso del crédito y de las exacciones de emergencia con carácter eventual, dominadas por la violencia frontal contra el contribuyente.

Las reformas orientadas al aumento de la coacción fiscal surtieron el efecto deseado pues hicieron incrementar el cargo hasta cuando la inflación –no creada por una devaluación intencionalmente perseguida por la Corona para expandir el gasto– hizo lo suyo al incrementar los costos de producción de la minería. Esto hizo disminuir la demanda de los insumos, y como corolario, la producción del metal, y con ello, las transacciones comerciales y los rendimientos de los monopolios vinculados. Es decir, la Corona no fue directamente responsable del comportamiento inflacionario por políticas devaluacionistas, pero sí lo fue por inmiscuirse en guerras mercantilistas que generaron bloqueo de puertos y reducción de la exportación del metal.

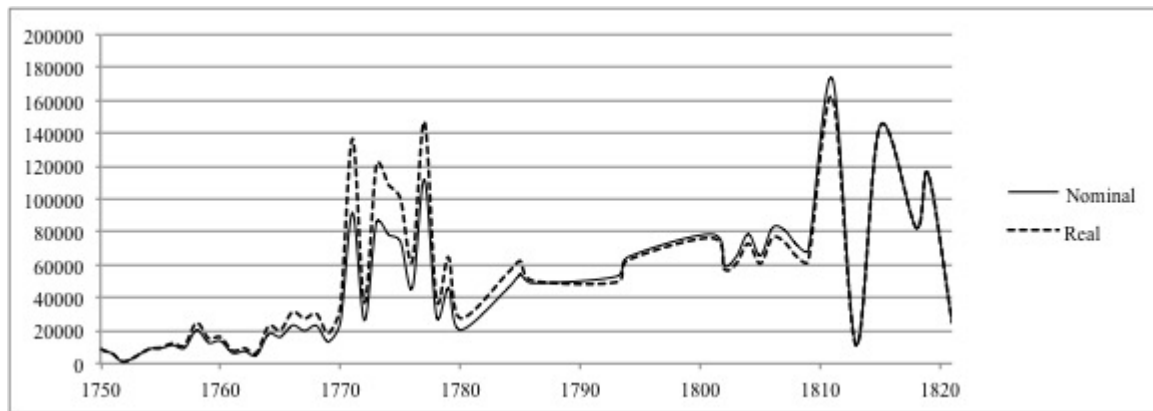
La crisis política y la guerra civil añadieron elementos perturbadores, provocando permanentes expolios a la ciudad y el uso de métodos de extracción más violentos y eventuales, aunque con una ligera inclinación hacia el poco crédito que podía conseguirse. Ahora, es necesario describir y analizar el comportamiento de la data, con el ánimo de observar cuáles fueron las prioridades de gasto para las autoridades.

## **Data de la Caja de Popayán, 1750-1821**

La serie global de data describe el siguiente ritmo: estabilidad entre 1750 y 1770; aumento de las erogaciones hasta 1780, caída hasta 1790, en concordancia con el nivel del cargo; leve tendencia al alza hasta 1809 sin llegar a los registros más elevados, y fuertes fluctuaciones, debido al gasto militar y al desorden administrativo, durante todo el proceso de guerra civil, tal y como lo muestra el gráfico 3.

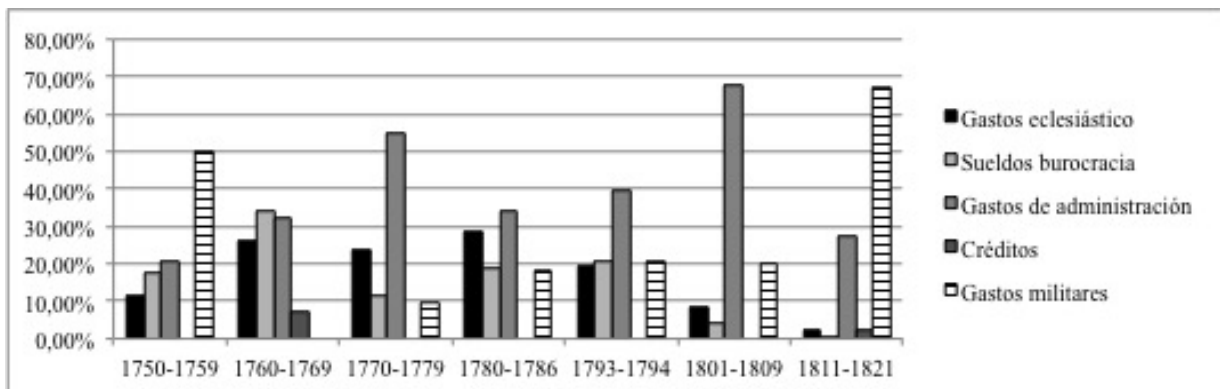
La composición de la data presenta el predominio de los gastos de administración dedicados al funcionamiento de las distintas tareas del Gobierno, con el 48% del total; los gastos militares registran el 26%; los gastos eclesiásticos, el 15%; los sueldos de la burocracia, el 10%, y el servicio de crédito, el 1%. Aunque los gastos de gobierno eran los más abultados, este fenómeno no fue constante, haciendo necesario observar la participación porcentual de los diversos rubros en distintos momentos, tal como se encuentra en el gráfico 4.

Gráfico 3. Data de la Caja de Popayán en pesos plata nominales y reales, 1750-1821



Fuente: ver anexo, tabla 3.

Gráfico 4. Participación porcentual de cada sector en la data general de la Caja de Popayán, 1780-1821



Fuente: ver anexo, tabla 3.

El gráfico muestra cómo la participación de los gastos eclesiásticos manifestó un importante crecimiento hasta la década de los ochenta; luego, en razón de la disminución de gastos en la administración de bienes de temporalidades, cae a un nivel similar al de 1750 en la primera década del siglo XIX, y llega a su punto más bajo en el periodo independentista. Cabe recordar que Popayán para 1794 estaba encargada del mantenimiento de un significativo cuerpo eclesiástico, encabezado por su obispo, y las obligaciones propias del sostenimiento de su catedral. Además de ello, contaba con Cabildo y Tribunal Eclesiástico, Junta de Diezmos, y los conventos de Santo Domingo, San Agustín, San Camilo, Bethlemitas, Carmelitas y Santa Inés, más las erogaciones necesarias para el funcionamiento del Colegio Seminario (Durán, 2012, pp. 270-272). Esta estructura fue financiada por los diezmos, de los cuales la Iglesia se apropió poco más del 63% (Limonta, 1961, pp. 67-68). Causalmente, su recaudo se vio entorpecido por la guerra de independencia.

Los sueldos pagados a la burocracia crecen hasta la década del sesenta, para después iniciar una caída fluctuante hasta el final, con algún leve repunte entre 1780 y 1790. Esta estructura

burocrática durante el periodo colonial asumía las funciones de hacienda y gobierno. En el primer ámbito se encontraban los sueldos de los encargados de la Caja Real, la Contaduría, las administraciones de tabacos, alcabalas y correos (Durán, 2012, pp. 58-96). Para el gobierno civil incluía los pagos realizados al Cabildo, los regidores, el gobernador, los escribanos y la diputación de comercio (Durán, 2012, pp. 265-267). Durante la guerra, varias de estas funciones quedaron cesantes.

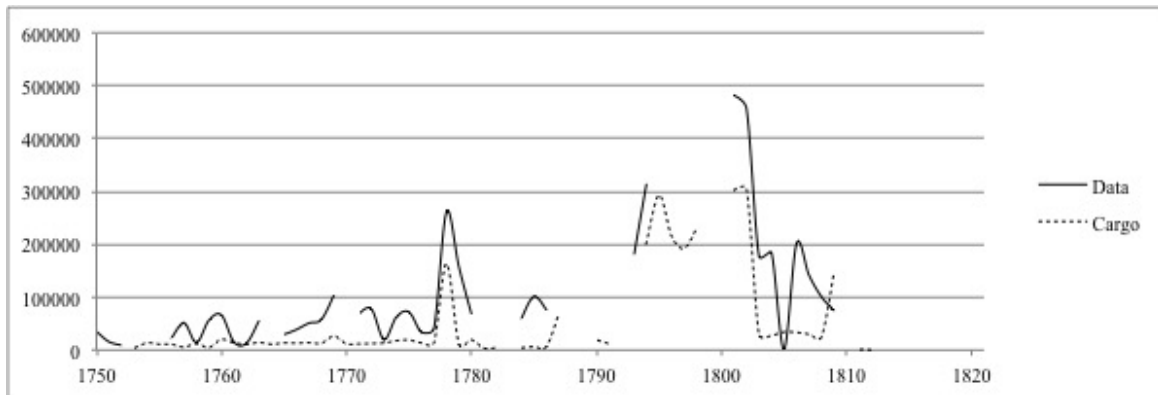
Los gastos militares solo son importantes al comienzo y al final del periodo. Los gastos en servicio de deuda asumen protagonismo en la década del setenta y durante el periodo independentista. Como se evidenció en el anterior apartado, son varias las contribuciones vía préstamo que fueron tomadas de forma voluntaria u obligatoria por parte de todas las fuerzas en confrontación –situación bélica que se mantuvo por lo menos entre 1811 y 1824– y vertidas en gasto de guerra. La confrontación armada significó un crecimiento espectacular de las erogaciones para su sostenimiento, pasando de \$10.513 en 1809 a \$157.412 en 1811, sin contar los fondos tomados por el ejército expedicionario desde 1816; en total \$221.839 (Perilla, 2012, p. 134).

En síntesis, las reformas administrativas generaron un mayor gasto de funcionamiento, tendencia que se transforma para el periodo independentista, cuando todas las erogaciones se concentraron en el ámbito militar.

Comentario aparte merece el papel de la Caja de Popayán como receptora y emisora de situados. En las ocasiones en que las remisiones de otras tesorerías eran registradas como cargo, aquellas tenían dos destinos: por una parte, las provenientes de Raposo, Iscuandé, Nóvita y Citara eran sobrantes de estas destinados al gasto de la matriz en Popayán, y por otra, las provenientes de Quito y Guayaquil tenían como destino final a Cartagena o Santafé (Jara, 1994). Como lo denota el gráfico 5, el primer grupo de remisiones se mantuvo estable hasta mediados de la década del ochenta, momento desde el cual se registran los picos más altos de su recepción, en concordancia con la data por concepto de remisiones; por tanto, se trataba de fondos cuyo destino final era el litoral atlántico o la capital virreinal, para la defensa y administración de este lugar del imperio. La composición monetaria de estas remesas era fundamentalmente de oro. La existencia de una Casa de Moneda en Popayán hizo atractivo para la Real Hacienda el “rescate” de oros con moneda de plata, para lo que estableció equivalencias según la ley de los metales. Este mecanismo permitió a la Real Hacienda reducir los gastos de transporte del metal y mantener cierto control sobre el oro exportado.

Durante el periodo independentista desaparecen las transferencias a raíz de la ruptura de la unidad fiscal del Virreinato y el establecimiento de tres formaciones políticas diferenciadas: el Estado de Cundinamarca, la Confederación de Provincias Unidas de la Nueva Granada y la Capitanía General de la Nueva Granada. A esta última fue reducido el Virreinato, y estaba formada por las Provincias realistas de Panamá, Santa Marta, Riohacha y Popayán. Así las cosas, la Caja de Popayán fue un importante centro de acopio de recursos provenientes de la Audiencia de Quito para la consolidación de la administración virreinal y la defensa atlántica, hasta que la guerra entre patriotas y realistas diluyera este sistema de circulación de los recursos provenientes de la coacción.

Gráfico 5. Remisiones de la Caja de Popayán en pesos plata nominales, 1780-1821



Fuente: ver anexo, tabla 3.

En síntesis, las reformas borbónicas afectaron la data a través del aumento de los gastos de administración y la articulación de Popayán en la red de distribución de fondos, que permitió la defensa del sistema imperial en el Caribe. Siendo área de circulación y aumento de las remesas con fines militares, Popayán formó parte de la consolidación del poder del Estado español y las guerras mercantilistas. Esta estructura fue modificada por las guerras de independencia al redireccionar los fondos del gasto administrativo hacia el mantenimiento de las fuerzas armadas, y liquidar la “unión de fuerzas” en que consistió la red de exacción desplegada por el Soberano y sus funcionarios, desde Quito hasta Cartagena.

## Conclusiones

La construcción de las series de cargo y data de la Caja de Popayán entre 1750 y 1821 permitió dilucidar los efectos de las reformas borbónicas y del proceso de independencia sobre el fisco de la ciudad. Las cifras de cargo muestran cómo la reorganización de la Real Hacienda generó el aumento de los fondos provenientes de las rentas estancadas, de la minería y de los gravámenes comerciales, al incentivar el mejoramiento de la actividad minera gracias al descubrimiento de nuevos yacimientos, la disminución de la resistencia indígena del Chocó, la rebaja de los derechos por quintar oro y el aumento de los pagos realizados por su introducción en la Casa de Moneda. Todo fue prosperidad para el sistema de exacción de la Corona hasta que la caída de la producción minera, producto de la inflación y el consecuente aumento de los costos de producción, intensificó la extracción de recursos provenientes de gravámenes al comercio y de los monopolios estatales, e hizo necesario el recurso al crédito, junto a las erogaciones eventuales de carácter forzoso, cuya importancia relativa aumentó durante el periodo independentista gracias a la eliminación de los estancos y el deterioro de los fondos de la Casa de Moneda.

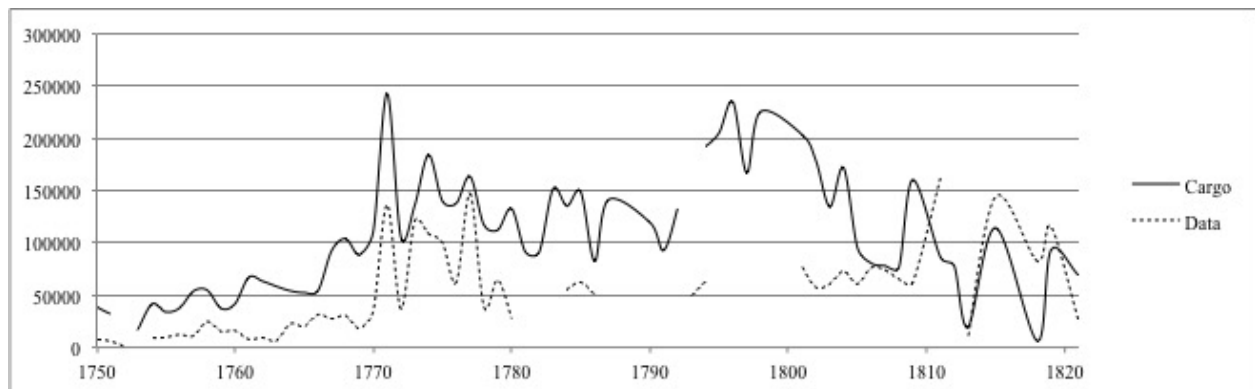
En cuanto al gasto, las reformas borbónicas, al fortalecer el sistema de administración y el tamaño del Estado, como era de esperar, ocasionaron que la mayor parte de los recursos fueran empleados en gastos de funcionamiento. El gran cambio se dio con la guerra de independencia porque el gasto militar consumió el 65% del total frente a poco más del 25% de gastos



de funcionamiento. Además de ello, la lucha por la apropiación de la soberanía y la ampliación del monopolio de la violencia liquidaron las transferencias fiscales entre Quito, Popayán y Cartagena, que con anterioridad permitieron al Rey luchar contra sus pares dinásticos a expensas de la población sometida.

Si se comparan el cargo y la data presente en el gráfico 6, eliminando las remisiones de otras cajas y los rubros de doble partida, se constata que Popayán no presentó déficit sino algunos resultados óptimos que le permitieron a la Real Hacienda usar los recursos extraídos a los contribuyentes para el financiamiento de las guerras del Rey desde Cartagena, y la consolidación de su poder desde la capital virreinal. Una vez más, las guerras de independencia modificaron el escenario. Fue positiva la reducción del poder estatal gracias a la actividad política de la Primera República, aunque su efecto se vio disminuido por las continuas exacciones a la ciudad, en razón de su papel estratégico para la eventual reconquista de Santafé o la liberación de Quito y Perú. El resultado no fue otro que despoblar la provincia y destruir su aparato productivo, lo cual marcó el punto de partida de la evolución económica posterior y la pérdida de importancia económica de la Provincia en el nuevo orden nacional.

Gráfico 6. Cargo y data de la Caja de Popayán en pesos plata reales, 1750-1821



Fuente: ver anexo, tablas 2 y 3.

## Bibliografía

### Fuentes de archivo

#### Archivo Central del Cauca

Sección: Colonia. Sala: Civil. Estante: III. Identificador: Real Caja. Signaturas: 6616, 6630, 6654, 6660, 6700, 6723, 6738, 6769 y 6755.

Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: I. Identificador: Contaduría Provincial. Signaturas: 100, 115, 508, 642, 857 y 1867.

Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: II. Identificador: Contaduría Provincial. Signatura: 7294.

Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: II. Identificador: Hacienda. Signaturas: 6882 y 6264.

### **Archivo General de la Nación Colombia:**

Sección: Archivo Anexo II. Serie: Libros de Reales Cuentas. Tomos: c8-c2

Sección: Archivo Anexo III. Serie: Real Hacienda. Tomos: 472, 477, 481, 495, 551, 594, 600, 603, 660, 1492, 1638, 2621, 2654, 2661, 1168c, 1194c, 2620c y 2655c.

Sección: Archivo Anexo III. Serie: Cargo y Data. Tomos: c40-c2

### **Archivo Nacional de Chile:**

Jara, Á. 1991. Las finanzas del Imperio español en el siglo XVIII, cuarta etapa. Las Cajas Reales de Guatemala y provincias centroamericanas, Florida, Nueva Granada y Filipinas, 1700-1810. Informe de Investigación FONDECYT. Archivo Nacional de Chile. Repositorio Institucional FONDECYT.

### **Libros**

Arévalo, D. & Rodríguez, O. (2001). *Gremios, reformas tributarias y administración de impuestos en Colombia*. Bogotá: Universidad Externado.

Barona, G. (1995). *La maldición de Midas en una región del mundo colonial. Popayán, 1730-1830*. Cali: Editorial Facultad de Humanidades Universidad del Valle.

Barriga, F. (1998). *Finanzas de nuestra primera independencia: apuntes económicos, financieros y numismáticos*. Bogotá: Academia Colombiana de Historia.

Barriga, F. (2011). *Finanzas de nuestra segunda independencia: apuntes económicos, financieros y numismáticos*. Bogotá: Academia Colombiana de Historia/Universidad de los Andes.

Calderón, C. (1911). *Elementos de hacienda pública*. Bogotá: La Luz.

Colmenares, G. (1983). *Cali: terratenientes, mineros y comerciantes, siglo XVIII*. Bogotá: Biblioteca Banco Popular.

Colmenares, G. (1997). *Historia económica y social de Colombia*, vol. 1. Bogotá: Tercer Mundo.

Cruz, A. (1965). *Economía y hacienda pública*. Bogotá: Ediciones Lerner.

Durán, J. (2012). *Estado general de todo el Virreinato de Santafé de Bogotá*. Bogotá: Banco de la República.



- García, J. (1990). *La intendencia en Venezuela, don esteban Fernández de León intendente de Caracas, 1791-1803*. Murcia: Universidad de Murcia.
- González, M. (2005). *Ensayos de historia colonial colombiana*. Bogotá: El Áncora Editores.
- Halperin, T. (2005). *Guerra y finanzas en los orígenes del Estado argentino, 1791-1850*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Jara, A. & TePaske, J. (1990). *The royal treasuries of the Spanish Empire in America. V. 4: Eighteenth-Century Ecuador*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Jara, A. (2011). *El Imperio español en América, 1700-1820*. Santiago de Chile: Editorial Sudamericana.
- Jáuregui, L. (1999). *La real hacienda de Nueva España: su administración en la época de los intendentes, 1786-1821*. México: Universidad Autónoma de México.
- Klein, H. (1994). *Finanzas americanas del Imperio español: 1680-1809*. México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Limonta, J. (1961). *Libro de la razón general de la Real Hacienda del departamento*. Caracas: Academia Nacional de Historia.
- Marichal, C. & Grafenstein, J. (2012). *El secreto del Imperio español: los situados coloniales en el siglo XVIII*. México: El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Mora.
- Marichal, C. (1999). *La bancarrota del Virreinato, Nueva España y las finanzas del Imperio español, 1780-1810*. México: El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica.
- Mora, G. (1988). *Aguardiente y conflictos sociales en la Nueva Granada durante el siglo XVIII*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Restrepo, J. (2009). *Historia de la revolución de la República de Colombia en la América meridional*. Bogotá: Editorial Universidad de Antioquia.
- Sánchez, E. & Alves, A. (2012). *Guerra y fiscalidad en la Iberoamérica colonial (siglos XVII-XIX)*. Juiz de Fora: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora y Editora UFJF.
- Sánchez, E. (2013). *Corte de caja. La Real Hacienda de Nueva España y el primer reformismo fiscal de los Borbones (1720-1755). Alcances y contradicciones*. México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora.
- Sonesson, B. (1990). *La Real Hacienda en Puerto Rico: administración, política y grupos de presión (1815-1868)*. Puerto Rico: Ministerio de Hacienda.
- TePaske, J. & Klein, H. (1986). *Ingresos y egresos de la Real Hacienda de Nueva España*. México: Instituto Nacional de Antropología e Historia.
- TePaske, J. & Klein, H. (1982a). *The royal treasuries of the Spanish Empire in America V.1: Peru*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- TePaske, J. & Klein, H. (1982b). *The royal treasuries of the Spanish Empire in America. V.3: Chile and Rio de la Plata*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Torres, J. (2013). *Minería y moneda en el Nuevo Reino de Granada. El desempeño económico en la segunda mitad del siglo XVIII*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.



Tovar, H. (1999). *El Imperio y sus colonias: las Cajas Reales de la Nueva Granada en el siglo XVI*. Bogotá: Archivo General de la Nación.

## Capítulos de libro

Castañeda, J. (2001). El contingente fiscal en la nueva nación mexicana, 1824-1861. En C. Marichal & D. Marino (eds), *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860* (pp. 135-188). México: El Colegio de México.

Cortés-Conde, R. & McCandless, G. (2006). Argentina: From colony to nation: Fiscal and monetary experience of eighteenth and nineteenth centuries. En M. Bordo & R. Cortés-Conde (eds), *Transferring wealth and power from the old to the new world: Monetary and fiscal institutions in the 17th through the 19th centuries* (pp. 378-413). Nueva York: Cambridge University Press.

Marichal, C. & Carmagnani, M. (2006). Mexico: From colonial fiscal regime to liberal financial order, 1750-1912. En M. Bordo & R. Cortés-Conde (eds), *Transferring wealth and power from the old to the new world: Monetary and fiscal institutions in the 17th through the 19th centuries*, pp. 284-326. Nueva York: Cambridge University Press.

Marichal, C. & Jáuregui, L. (2009). Paradojas fiscales y financieras de la temprana República mexicana, 1825-1855. En E. Llopis & C. Marichal (eds), *Latinoamérica y España. Un crecimiento económico nada excepcional* (pp. 111-160). México: Marcial Pons e Instituto Mora.

Marichal, C. (2001). Una difícil transición fiscal. Del régimen colonial al México independiente, 1750-1850. En C. Marichal & D. Marino (eds), *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860* (pp. 19-60). México: El Colegio de México.

Meisel, A. (2009). ¿Situado o contrabando? La base económica de Cartagena de Indias a fines del Siglo de las Luces. En A. Meisel Roca (ed), *¿Por qué perdió la costa Caribe el siglo XX? y otros ensayos* (pp. 8-58). Cartagena: Banco de la República.

Miranda, S. (2011). Conflicto político, fianzas federales y municipalidades en la ciudad de México, 1846-1855. En C. Marichal & D. Marino (eds), *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860* (pp. 215-246). México: El Colegio de México.

Perilla, A. (2012). Financiamiento de los ejércitos en la guerra de independencia de Colombia. En H. Bonilla (ed), *Consecuencias económicas de la independencia* (pp. 119-136). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Rhi, M. (2001) El deber fiscal entre la regencia y el segundo imperio. Contribuciones y contribuyentes en la ciudad de México. En C. Marichal & D. Marino (eds), *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860* (pp. 247-276). México: El Colegio de México.

Rodríguez, O. (2011). Soberanía monetaria y ruptura de los lazos coloniales. La Casa de Moneda en la Nueva Granada. En O. Rodríguez & D. Arévalo (eds), *Propuestas y debates en historia económica* (pp. 221-288). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Sánchez, M. (2001). Política fiscal y organización de la hacienda pública durante la república centralista en México, 1836-1844. En C. Marichal & D. Marino (eds), *De colonia a nación. Impuestos y política en México, 1750-1860* (pp. 189-214). México: El Colegio de México.



Torres, J. (2012). La minería neogranadina en la trayectoria de la Colonia a la República, 1780-1839. En H. Bonilla (ed), *Consecuencias económicas de la independencia* (pp. 45-76). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

### Artículos

Arévalo, D. & Rodríguez, O. (2008). La fiscalidad bajo un régimen de dominación colonial: el caso de la Caja Real de Cartagena, 1738-1802. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 35, 19-63.

Arévalo, D. (2011). Guerra y fiscalidad en el tránsito del Virreinato a la República: Nueva Granada, 1796-1821. *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, 48, 31-56.

Casado, M., Casado, F. & Gil, E. (1992). Cartas-cuenta y producción cajas reales: Popayán. *Estudios de historia social y económica de América*, 8, 204-246.

Díaz, C. (2013). Hacienda pública en tiempos de guerra: la Caja Real de Santafé de Bogotá durante la reconquista de la Nueva Granada, 1816-1818. *Fronteras de la Historia*, 18, 129-164.

Espinoza, L. (1979). Política fiscal de la Provincia de Cuenca. Reseña Histórico-presupuestaria, 1779-1861. *Revista del Archivo Nacional de Historia, Sección del Azuay*, 1, 68-103.

Irigoin, A. & Grafe, R. (2008). Bargaining for absolutism: A Spanish path to nation-state and empire building. *Hispanic American Historical Review*, 88 (2), 173-209.

Jara, A. (1994). El financiamiento de la defensa en Cartagena de Indias: los excedentes de las cajas de Bogotá y de Quito, 1761-1802. *Historia*, 28, 117-182.

Klein, H. (1973). Structure and profitability of royal finance in the viceroyalty of the Rio de la Plata in 1790. *Hispanic American Historical Review*, 53 (3), 440-469.

Laviana, M. (1980). Organización y funcionamiento de las cajas reales de Guayaquil en la segunda mitad del siglo XVIII. *Anuario de Estudios Americanos*, 37, 313-349.

Meisel, A., Jaramillo, J. & Urrutia, M. (1997). Continuities and discontinuities in the fiscal and monetary institutions of New Granada 1783-1850. *Borradores Semanales de Economía*, 74, 1-51.

Meisel, A. (2011). Crecimiento, mestizaje y presión fiscal en el Virreinato de la Nueva Granada, 1760-1800. *Cuadernos de Historia Económica y Empresarial*, 28, 1- 96.

Muñoz, E. (2010). La estructura del ingreso y del gasto en la Caja Real de Santafé, 1803-1815. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 37 (2), 45-85.

Pinto, J. (2011). Finanzas públicas de Bogotá, 1819-1830. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 37 (2), 87-109.

Rodríguez, O. (1983). Anotaciones al funcionamiento de la Real Hacienda en el Nuevo Reino de Granada. S. XVIII. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 11, 71-88.

Rodríguez, O. (1987). La Caja Real de Popayán, 1783-1800. *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura*, 15, 5-36.

- Torres, J. (2014). Monedas de antiguo y nuevo cuño: envilecimiento y reacuñación en el Nuevo Reino de Granada en la segunda mitad del siglo XVIII. *Memoria y Sociedad*, 36, 119-132.
- Torres, J. (2015). El comportamiento de los precios en una economía preindustrial: Popayán, Virreinato de Nueva Granada, 1706-1819. *Cuadernos de Economía*, 34 (66), 629-680.

## Documentos recuperados de internet

- Arroyo, Santiago. (1824). *Apuntes históricos sobre la revolución de la independencia en Popayán*. <http://www.bibliotecanacional.gov.co/>
- Díaz, C. (2013). *Guerra, política y finanzas en la provincia de Popayán, 1791-1820*. <http://www.icanh.gov.co/index.php?idcategoria=8410>
- Melo, J. (1977). *Producción de oro y desarrollo económico en el siglo XVIII*. <http://www.jorgeorlandomelo.com/bajar/oroydesarrollo.pdf>

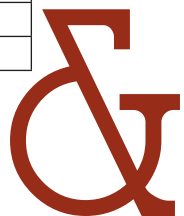
## Tesis

- Echeverri, M. (2008). *Popular royalists and revolution in Colombia: Nationalism and empire, 1780-1820*. Tesis Doctoral, New York University.
- Pinto, J. (2015). *Entre colonia y república. Fiscalidad en Ecuador, Colombia y Venezuela, 1780-1845*. Tesis doctoral, Universidad Nacional de Colombia.

## Anexo

Tabla 2. Cargo de la Caja de Popayán en pesos plata nominales, 1750-1821

	Monopolios	Minería	Comercio	Empleados	Iglesia	Novenos	Tributo de indios	Préstamos	Varios	Otras cajas
1750	1709	8976	8027	273	659	7436	10249		413	
1751	1317	11400	4927	759	881	522	11971		675	11024
1753	2402	4009	3421	175	2022	1383	3482		232	2608
1754	2446	5795	6928	475	7889		17112		871	13134
1755	3703	8464	4485	616	4994	3451	4938		1909	11111
1756	3213	5571	5935		7786	5117	6440		212	10679
1757	2568	7902	8286		2321	2723	15971		5890	5496
1758	3039	12626	6869	783	11247	2390	4400		3470	12198
1759	1692	13774	5942		2196	2171	3818		1371	4794
1760	3162	15142	4757	104	2065	2054	5880		2192	19946
1761	2660	12798	5336	1967	12635	3509	5008		11027	13461
1762	2007	17914	5239	2400	7035	2727	12740		583	10560
1763	3116	9756	3241	2440	5405	1110	17992		1862	14117
1764	4110	4096	4551	837	7720	10307	9379		1708	11044
1765	8033	8244	3582	198	7485	4436	7847		2019	13283



(continuación)

1766	3948	6079	4386	1177	11066	5603	5557		2214	12816
1767	7948	16220	12850	707	8844	4898	2326		13853	13720
1768	12910	16521	13817	6981	11458	5081	9265		2907	12877
1769	13734	16836	10632	1277	11382	2672	6669		468	26150
1770	14500	13412	10338	2606	16577	11194	11719		425	11847
1771	14213	44013	8739	1512	58736	5447	29131		976	11732
1772	12010	22793	8225	1861	17666	5046	4868		2439	12300
1773	10778	48810	7504	1808	14843	5649	6706		375	13229
1774	15646	47960	15566	3269	19147	15959	13866		1089	17586
1775	10226	46371	7505	5979	11236	13712	7740		736	18966
1776	17385	28547	15032	2122	22801	4903	10096		992	13278
1777	12770	39548	2345	772	54676	2389	11127		554	13590
1778	9476	22759	8573	1948	29529	4604	6510		3204	163255
1779	8774	32080	9590	3933	11978	3664	8655		999	10583
1780	3083	30610	8304	2916	15340	3067	8785		26026	19194
1781	552	18836	10245	2330	23598	3675	8445		1635	3489
1782	15358	20235	8256	1792	10106	3447	9935		1120	4528
1783	62411	26023	12137	692	6868	3220	12822		84	
1784	47829	23061	9046	2243	12490	5313	10574		1755	4293
1785	62283	25616	10565	2011	10179	6926	11205		647	6200
1786	34886	18736	9394	1013	6939	3552	5502		131	6479
1787	48583	21997	14883	2964	33379	2562	11068		144	70065
1790	48055	25938	15636	3225	16178	4383	14171		330	19318
1791	24516	12587	22306	1446	18277	1467	14690		287	11707
1792	34049	39779	22170	4360	21374	2593	15710		726	
1794	66010	35835	27587	11308	38008	3081	8682	12493	2075	200000
1795	78529	36466	25342	22917	31617	3007	8769	3295	1423	293179
1796	79482	37862	26050	19092	39688	3091	12187	2135	931	215374
1797	46948	30746	28151	6961	32146	5570	17125	132	5993	191706
1798	93854	35889	22358	7325	58452	4743	9159	20	2752	229644
1801	59519	36134	32175	7031	25616	3804	4591	35779	888	302009
1802	55742	26391	20115	5106	17435	4884	28323	24821	1200	304935
1803	26095	27425	11354	6155	21805		13403	31879	1895	29056
1804	12647	38218	15350	9044	28747	6925	16207	25911	30749	27455
1805	14303	7303	17725	2163	12992	1460	18651	25489	2952	33994
1806	18537	10232	12932	3378	24413	3956	9892	632	2958	33269
1807	12707	6784	12331	2953	20085	3500	20054	310	5540	29858
1808	32249	3521	11605	3091	18663		12108	807	1990	24839
1809	9671	9258	10335	2003	43342		19774	81243	2270	147522
1811	11671	4231	11638	311	17278	7411	8984	28956	1942	2036
1812	8354	4494	7294	1269	10640	13500	4000	32180	91	101
1813	417	4760	5385	99	1506	1650	3060	3795		
1815	1468	2044	16193	42	3475	20554		35917	39154	300
1818	0	5776						660		
1819	11693	22278	4422	668	15683	2000	4133		32309	
1821	1680	1553	3408		5982				56051	

Fuente: elaboración propia con base en: Sección: Colonia. Sala: Civil. Estante: III. Identificador: Real Caja. Signaturas: 6616, 6630, 6654, 6660, 6700, 6723, 6738, 6769 y 6755. Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: I. Identificador: Contaduría Provincial. Signaturas: 100, 115, 508, 642, 857 y 1867. Sección: Independencia. Sala:

Civil. Estante: II. Identificador: Contaduría Provincial. Signatura: 7294. Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: II. Identificador: Hacienda. Signaturas: 6882 y 6264. Archivo General de la Nación Colombia: Sección: Archivo Anexo II. Serie: Libros de Reales Cuentas. Tomos: c8-c2 Sección: Archivo Anexo III. Serie: Real Hacienda. Tomos: 472, 477, 481, 495, 551, 594, 600, 603, 660, 1492, 1638, 2621, 2654, 2661, 1168c, 1194c, 2620c y 2655c. Sección: Archivo Anexo III. Serie: Cargo y Data. Tomos: c40-c2. Archivo Nacional de Chile: Jara, Álvaro. 1991. Las finanzas del Imperio español en el siglo XVIII, cuarta etapa. Las Cajas Reales de Guatemala y provincias centroamericanas, Florida, Nueva Granada y Filipinas, 1700-1810. Informe de Investigación FONDECYT. Archivo Nacional de Chile. Repositorio Institucional FONDECYT.

**Tabla 3. Data de la Caja de Popayán en pesos plata nominales, 1750-1821**

	Iglesia	Sueldos buro.	Gastos de admón.	Crédito	Militares	Remisiones
1750	2012		6046			34742
1751	493	493	4966			15626
1752	850		291			9000
1754	4167	1747	2695			53979
1755	593	5232	3383			
1756	873	7324	2916			21050
1757	3106	3372	2909			51200
1758	4309	5932	9995			14060
1759	3848	6688	2137			56287
1760	2404	6836	4388			65936
1761	2519	666	3212			15047
1762	1536	4525	1334			12729
1763	1471	2449	1074			55435
1764	3185	4859	9824			
1765	3839	9326	2997			28850
1766	3203	7656	4122	8174		38640
1767	8905	4855	4042	2170		50748
1768	4577	6205	12169			57762
1769	6808	2175	4227			103954
1770	3426	7358	14557			
1771	34402	1953	55155			69718
1772	6747	5096	7500		6992	77413
1773	28967	8169	48687			20000
1774	12968	8772	49560		6963	62563
1775	12575	9706	45300		6517	71831
1776	15488	10198	14667		5704	33556
1777	12628	6339	70484		22294	40700
1778	8312	6454	8513		5517	260749
1779	5415	7639	25828		6980	156622
1780	4200	6774	3406		6000	67662



(continuación)

1784	19078	8417	9304		9245	60599
1785	11264	8659	25691		8532	101257
1786	13628	8191	19822		7226	75591
1793	12432	5326	22972		12178	180000
1794	10272	18668	24025		11817	314462
1801	5838	19782	41598		11340	481722
1802	3676	800	42047		13155	456168
1803	8221	800	41761		14198	177444
1804	8705	800	54364		14834	183444
1805	5711	800	41301		17747	1815
1806	3859	800	61042		16707	200776
1807	4241	800	60395		15845	141296
1808	5803	800	50532		15343	100441
1809	9295	800	48405		10513	74407
1811	1045	800	14084		157412	
1813	455	760	9853	398		
1815	603	314	26342	345	116855	
1818	2193		39772	8728	31851	
1819	4356		58784		52164	
1821	5527	781	3530	4260	10693	4053

*Fuente:* elaboración propia con base en: Sección: Colonia. Sala: Civil. Estante: III. Identificador: Real Caja. Signaturas: 6616, 6630, 6654, 6660, 6700, 6723, 6738, 6769 y 6755. Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: I. Identificador: Contaduría Provincial. Signaturas: 100, 115, 508, 642, 857 y 1867. Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: II. Identificador: Contaduría Provincial. Signatura: 7294. Sección: Independencia. Sala: Civil. Estante: II. Identificador: Hacienda. Signaturas: 6882 y 6264. Archivo General de la Nación Colombia: Sección: Archivo Anexo II. Serie: Libros de Reales Cuentas. Tomos: c8-c2 Sección: Archivo Anexo III. Serie: Real Hacienda. Tomos: 472, 477, 481, 495, 551, 594, 600, 603, 660, 1492, 1638, 2621, 2654, 2661, 1168c, 1194c, 2620c y 2655c. Sección: Archivo Anexo III. Serie: Cargo y Data. Tomos: c40-c2. Archivo Nacional de Chile: Jara, Álvaro. 1991. Las finanzas del Imperio español en el siglo XVIII, cuarta etapa. Las Cajas Reales de Guatemala y provincias centroamericanas, Florida, Nueva Granada y Filipinas, 1700-1810. Informe de Investigación FONDECYT. Archivo Nacional de Chile. Repositorio Institucional FONDECYT.

# Raúl Prebisch: historia, pensamiento y vigencia de la teoría de la transformación para el desarrollo de América Latina

**Raul Prebisch: History, thought and validity of the theory of transformation for Latin America development**

**Mario Rapoport**

Economista e historiador, doctor en Historia en la Universidad de París I-Sorbona, Director del Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI) del Conicet-UBA  
marioport@gmail.com

**Sebastián Guiñazú**

Economista de la Universidad de Buenos Aires. Investigador del Instituto de Estudios Históricos, Económicos, Sociales e Internacionales (IDEHESI) del Conicet-UBA  
<http://orcid.org/0000-0002-4077-3425>  
sebastianguinazu@gmail.com

Fecha de recepción: 22 de febrero de 2016

Fecha de aceptación: 11 de agosto de 2016

**Sugerencia de citación:** Rapoport, M. & Guiñazú, S. (2016). Raúl Prebisch: historia, pensamiento y vigencia de la teoría de la transformación para el desarrollo de América Latina. *tiempo&economía*, 3(2), 55-77, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1129>

## RESUMEN

Raúl Prebisch fue sin duda uno de los economistas más reconocidos e influyentes de América Latina, tanto por sus aportes teóricos para el desarrollo de la región como por su participación en la creación institucional. En este trabajo nos proponemos repasar en forma paralela



su vida y pensamiento, destacando los principales debates en los que se vio involucrado. Nos interesa, en particular, resaltar el legado de sus últimas obras, donde completó su teoría sobre el desarrollo latinoamericano a la luz de la vasta experiencia obtenida en su larga trayectoria académica y profesional.

**Palabras clave:** Raúl Prebisch, historia del pensamiento económico, historia económica de América Latina, desarrollo económico

**Códigos JEL:** B23, B31 - N16 – O10

## **Abstract**

Raul Prebisch was undoubtedly one of the most recognized and influential economists in Latin America, both for their theoretical contributions regarding the development of the region and its participation in institutional creation. In this paper we will review in parallel his life and thought, highlighting the main debates in which he has been involved. We are particularly interested in rescuing the legacy of his last works, in which he completed his theory on Latin American development in the light of the vast experience gained during his long academic and professional career.

**Keywords:** Raul Prebisch, history of economic thought, economic history of Latin America, economic development

**JEL Codes:** B23, B31 - N16 – O10



## INTRODUCCIÓN

Este trabajo se propone repasar la vida y el pensamiento de Raúl Prebisch y, en forma más específica, destacar la importancia de la última etapa de su obra. Buscamos aportar una visión integral de este célebre economista analizando, en paralelo y en forma interrelacionada, los principales hechos y acontecimientos de su vida profesional con el desarrollo de su pensamiento. El caso de Prebisch cobra especial singularidad, ya que, además de ser uno de los economistas más reconocidos en la historia de América Latina por su obra intelectual en relación con el desarrollo económico de la región, también tuvo una importante participación institucional. En cuanto a la construcción de su pensamiento, entonces, el autor tuvo el privilegio de confrontar muchas de sus ideas o hipótesis con la realidad, topándose con las dificultades y los desafíos que ello implica.

Nos interesa remarcar el espíritu crítico que acompañó a Raúl Prebisch durante toda su destacada trayectoria, presente ya en sus primeros trabajos como estudiante curioso e inquieto en la Universidad de Buenos Aires, y también en las reflexiones de su última etapa como director de la *Revista Cepal*. Desde esta perspectiva, prestaremos especial atención a las últimas obras del autor, en las que completó su teoría del desarrollo latinoamericano en forma crítica, sobre la base de la experiencia recogida en su recorrido profesional e intelectual. Asimismo, entendemos que muchas de estas ideas tienen gran vigencia en la actualidad para analizar las dificultades que ha enfrentado América Latina en las últimas décadas, en la búsqueda del desarrollo con inclusión.

En cuanto a su estructura, el trabajo se divide en cuatro partes. En la primera haremos un recorrido por el inicio de su actividad como economista y analizaremos algunas de las obras más controvertidas de su juventud. En la segunda sección repasaremos su madurez profesional, con la fundación del Banco Central de la República Argentina como hecho más destacado. La tercera parte estará dedicada a su actuación institucional en Cepal y Unctad y los debates de aquel entonces en relación con el desarrollo económico de la periferia. En la cuarta parte nos centraremos en sus últimas obras, destacando el modo crítico en el que construye su *Teoría de la transformación*, y también la vigencia de esta para pensar el desarrollo de Latinoamérica.<sup>1</sup>

---

1 En cuanto a su pensamiento, Prebisch (1987) considera la existencia de cinco etapas distintas. Sunkel *et al.* (2013), por su parte, extienden el análisis a seis etapas, al incluir las ideas de su juventud. La diferencia en la periodización que aquí presentamos radica en nuestra intención de utilizar como hilo conductor su actividad profesional, aunque bien podrían reconocerse dichas etapas dentro del relato.



## INICIOS BRILLANTES DE UN ECONOMISTA CRÍTICO

La actividad académica y pública de Raúl Prebisch, que lo destacó como uno de los fundadores de la Cepal y como alto funcionario de otros organismos internacionales, no comienza, como generalmente se cree, en los años treinta. Se inicia en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, donde cursó sus estudios entre 1918 y 1921 y publicó una serie de artículos sobre la realidad económica del país.

Prebisch desarrolló desde muy joven sus cualidades como intelectual y economista. Lúcido, pero con espíritu crítico, formado en las enseñanzas de la escuela neoclásica, el joven Prebisch no se sintió cómodo dentro de ese marco teórico. En cambio, fue en búsqueda de elementos que le permitieran la comprensión de la génesis de los fenómenos económicos, transformándose en uno de los más importantes pensadores de la problemática de este lado del mundo: la por él mismo popularizada *periferia*, evitando acomodar los hechos reales a los dictados de un estrecho economicismo. En palabras de Prebisch: “Proponerse explicar la realidad a la luz de una teoría solamente económica es perderse irremisiblemente en un callejón sin salida” (Prebisch, cit. en Piñeiro Iníguez, 2003, p. 17).

### La cuestión social y los ciclos económicos

Raúl Prebisch comenzó a interesarse en la vida política del país a raíz de las consecuencias de la guerra y la crisis sociopolítica e industrial de la que fue testigo en 1918. Pensó en afiliarse al Partido Socialista, aunque su posterior crítica a las ideas liberales de Juan B. Justo, presidente del partido en aquel entonces, y el disgusto de este lo llevaron a romper su ficha de afiliación antes de oficializar su ingreso (Dosman, 2010).

Su primer artículo lo escribió cuando tenía 19 años, en la revista *La Hora*. Poco después publicó de nuevo, pero esta vez en la *Revista de Ciencias Económicas*, un artículo titulado significativamente “La cuestión social”. Allí exponía:

Afirmar que la cuestión social no existe en nuestro país significa ignorar la realidad de las cosas, desconociendo la existencia de intereses en pugna entre el proletariado industrial y el capitalismo y entre el proletariado rural y la clase propietaria de las tierras e instrumentos productivos. Negar la cuestión social implica no aceptar la evolución y sí el estancamiento. (Prebisch, [1920] 1991a, p. 340)

Aunque manifestaba, en una nota al pie del mismo texto, que no aceptaba el término *lucha de clases* en toda la amplitud dada por Marx y Engels y prefería la concepción del socialista Filippo Turati, cuando planteaba, en ciertos casos, la *cooperación de clases* frente a la lucha.

Con respecto a Juan B. Justo, Prebisch intentó abrir una discusión acerca de sus tesis sobre la moneda y los ciclos. Lo que cuestionaba era la adhesión irreflexiva de aquel a la teoría cuantitativa, y sus afirmaciones acerca de que las causas de las crisis y los ciclos en el país eran exclusivamente producto de la emisión descontrolada de dinero, una idea dominante en los círculos liberales y en algunos sectores del socialismo de aquella época. Justo encontraba la justificación del libre cambio en el menor costo de vida que, según él, esa política representaba para las clases menos favorecidas.

Si bien Prebisch adhería a los principios de la teoría monetaria existente, señalaba en forma crítica que “cuando las condiciones de hecho en que se afirma esa teoría se modifican, ya sea que otras fuerzas entren en acción o que el Estado exceda los límites que le fijan las leyes económicas, los problemas monetarios adquieren un viso especial, y su estudio, muchas veces, se torna fecundo en conclusiones que amplifican o dan nueva forma a la teoría” (Prebisch, [1920] 1991a, pp. 54-60).

En esta primera etapa, entonces, Raúl Prebisch se dedica al estudio de los ciclos económicos, anticipo de teorías que profundizará luego en la Cepal. Estos trabajos lo llevan a confrontar intelectualmente figuras importantes en la vida académica y política de aquellos años, como el caso citado de Justo, y, sobre todo, el de un distinguido académico conservador, el Dr. Norberto Piñero, quien había escrito un libro sobre problemas relacionados con el sistema bancario y la moneda en el país.<sup>2</sup> A él, Prebisch dedica su primer gran trabajo: “Anotaciones sobre nuestro medio circulante”, en 1921, contando tan solo con 20 años. Una gran influencia para Prebisch la constituyó un libro de John Williams, economista norteamericano que escribió una tesis doctoral en Harvard sobre la economía argentina en las dos últimas décadas del siglo XIX, varios de cuyos capítulos tradujo.<sup>3</sup>

Mediante un análisis pormenorizado de las distintas crisis que había atravesado el país, una de las conclusiones más importantes a la que arriba Prebisch en este artículo es señalar la importancia que tiene el balance de pagos a la hora de explicar las crisis económicas y los ciclos en la economía nacional.

País sin capitales acumulados, y por lo tanto incapaz de mantener moneda propia, la Argentina debía tomarlos en el exterior, ya para desenvolverse económicamente, ya para colmar los déficit en los presupuestos. Los capitales prestados permiten, por una parte, el abultamiento de las importaciones de mercaderías extranjeras, y por otra, al incorporarse como metálico en la economía nacional, aumentan la cantidad de medio circulante, y preparan el terreno para la expansión del crédito y un período ascendente; del mismo modo que es el retraimiento de estos capitales que, junto a la variación de otros factores sobre los que tienen gran influencia, desequilibran el balance de pagos y producen una situación crítica. De tal suerte que estos capitales, como expresamos a su tiempo, constituían los factores objetivos preponderantes en la formación de nuestra crisis. (Prebisch, [1921] 1991a, p. 161)

Según Prebisch, los períodos de auge comenzaban gracias a los saldos positivos en la balanza comercial, aunque luego iban acompañados de una excesiva entrada de capitales externos (endeudamiento). Estas circunstancias eran aprovechadas de forma imprudente por los bancos nacionales, a los que Prebisch destacaba por “la imprevisión, la confianza excesiva y el marcado espíritu de especulación y aventuras financieras” (Prebisch, [1921] 1991a, p. 169), que expandían fuertemente el crédito. Esto provocaba, por un lado, el aumento de las importaciones, y por otro, una presión mayor sobre la balanza de pagos como consecuencia de los servicios de la deuda. En algún momento los capitales se retiraban bruscamente, ya sea porque la economía local se volvía insostenible o por cuestiones externas al país, hecho que conducía a profundas crisis.

2 N. Piñero (1921). *La moneda, el crédito y los bancos en la Argentina*. Ed. Jesús Menéndez, Buenos Aires.

3 Se trata de John H. Williams, autor del libro *Argentine International Trade under Inconvertible Paper Money, 1880-1900*, Harvard University Press, 1920.



Llegué a la conclusión de que el Balance de Pagos, las fluctuaciones del Balance de Pagos, tenían una influencia dominante sobre la moneda [...] Pero no se reconocía la influencia del Balance de Pagos como un fenómeno que había que moderar de alguna forma. Porque la tesis dominante, tanto antes como después, era que el dinero y la tasa de interés resolvían espontáneamente el problema. Se exportaba oro, subía la tasa de interés, eso contenía la hemorragia, se atraían fondos a corto plazo y el problema terminaba. Y no era así, porque en este país cuando las cosechas fracasaban o bajaban los precios, era cuando la gente tendía a invertir afuera por temor a las consecuencias. En lugar de atraer el oro, el oro salía. Era contraproducente. (Entrevista de Prebisch por González del Solar en 1983, cit. en Mallorquin, 2006, p. 10)

Estas reflexiones resultarán centrales para la explicación del endeudamiento externo argentino y para el desarrollo de sus ideas sobre las relaciones centro-periferia y la apropiación de los frutos del progreso técnico por parte de los países desarrollados, en gran medida extraídas de esos trabajos sobre la historia económica de su país natal.

### **El problema de la tierra y el comercio de carnes**

Otros aspectos importantes de la actividad temprana de Raúl Prebisch fueron los trabajos elaborados en relación con la cuestión de la tierra y al comercio de carnes. En un artículo publicado en 1924, denominado “El problema de la tierra”, que tenía por base una conferencia que Prebisch había brindado en la ciudad de Melbourne bajo el patrocinio del Henry George Club, analizaba cuestiones relacionadas con la historia de Argentina en el siglo XIX, centrándose principalmente en la cuestión del reparto de las tierras.<sup>4</sup>

En su trabajo, Prebisch ([1924] 1991a, p. 377) señaló:

En la segunda mitad del siglo pasado el gobierno vendió tierra a precios muy baratos, principalmente para obtener recursos y para satisfacer las ambiciones personales de políticos y de sus amigos y parientes. La cría de ganados, en esas condiciones, constituyó la ocupación aristocrática de los argentinos adinerados, quienes llevaban una vida fácil y alegre en la ciudad de Buenos Aires y gastaban frecuentemente en París su dinero, proveniente por lo común del privilegio territorial.

Esta situación seguirá siendo crucial a principios del siglo XX, cuando Prebisch apuntará sus críticas a la ley de arrendamientos y al atraso de los métodos de cultivo, encontrando como responsables a los terratenientes y a la propiedad latifundista, cuya principal consecuencia era impedir la formación de una clase media rural propietaria de tierras. Cualquier tipo de latifundio resultaba perjudicial para el bienestar público porque incrementaba el poder de negociación de los terratenientes frente a los arrendatarios y convertía a los primeros en una especie de señores feudales. A su vez, la remuneración de los peones rurales era muy baja, por lo que el costo laboral constituía una parte menor de los costos totales.

Otra cuestión interesante que Prebisch resaltaba era la distribución de la riqueza y los efectos de la depreciación de la moneda, demostrando que dicha depreciación traía efectos positivos

---

4 El estadounidense Henry George era un reformador social popularmente conocido por su teoría de que la renta económica de las tierras debía ser participada por la sociedad, en lugar de caer en manos privadas.

para los ingresos de los terratenientes y, en contraposición, implicaba una disminución de los salarios reales de los trabajadores rurales. Por último, concluye su trabajo sobre esta cuestión con una crítica rotunda a las desigualdades sociales que el sistema generaba, señalando que:

[...] como resultado a la gran desigualdad en la distribución de la riqueza, las más altas clases sociales viven en muy buenas condiciones, mientras la gente obrera y la parte más baja de la clase media llevan en general una existencia muy difícil. Las primeras disfrutaban de todos los refinamientos artísticos, literarios, musicales y científicos de la civilización; ellas tienen dinero y ocios para obtenerlos. Los segundos no tienen ni lo uno ni lo otro [...]. Ellos viven en muy incómodas e insalubres condiciones en míseras viviendas de las grandes ciudades, mientras muy cerca de ellos la gente despliega su opulencia en brillantes y costosas residencias o espléndidos palacios. (Prebisch, [1924] 1991a, p. 380)

En relación con estas problemáticas, poco más tarde publicó un trabajo en el que analiza un proyecto de colonización del poder ejecutivo.<sup>5</sup> Allí señalaba que en Argentina la bibliografía sobre este tema y una posible reforma agraria era muy extensa, a diferencia de países con algunas características similares como Australia o Nueva Zelanda, hecho que atribuía a que en ellos el reparto de la tierra había sido más igualitario:

A cada tentativa de reforma agraria en nuestro país, la agitación de las ideas y el comentario de las leyes extranjeras, enriquecen copiosamente la literatura sobre el problema. Contrasta esta efervescencia de palabras con la acción efectiva, sofocando en un trámite legislativo poco diligente, desvanecida por la influencia de los intereses en que la gran propiedad se apuntala. (Prebisch, [1924] 1991a, p. 393)

En lo que sigue del artículo aparecerá una postura muy radicalizada y poco conocida del joven Prebisch, por la cual asignaba al Estado la potestad de expropiar terrenos para luego venderlos, de forma que pueda lograrse una distribución de la tierra menos concentrada.

En cuanto al comercio de carnes, Prebisch realizó una serie de informes a pedido de la Sociedad Rural Argentina a mediados de la década de 1920, en donde cuestiona la posición oligopólica del capital extranjero. En un trabajo que denominó "El pool de los frigoríficos. Necesidad de la intervención del Estado" (Prebisch, [1927] 1991a, pp. 481-497) señalaba justamente la urgencia de que este último se hiciera cargo de regular la actividad de los frigoríficos, sobre todo estadounidenses y británicos, que manipulaban el mercado a su conveniencia, obteniendo fuertes márgenes en sus ventas al exterior.

Prebisch sostenía que, al combinarse en un pool, los frigoríficos quedaban en una situación de monopolio. Podían así imponer precios bajos a los productores restringiendo las exportaciones al mercado británico para conseguir cotizaciones más altas en desmedro de los consumidores. Este procedimiento sobre los precios, además de dar la posibilidad a esas empresas de obtener "el beneficio máximo, como en las consabidas prácticas monopolistas", ocasionaba pérdidas "que la economía nacional deriva de la producción de ganados". La solución propuesta por Prebisch era regular el pool, tarea que le correspondería al Estado nacional para beneficio de los productores nativos.

5 Raúl Prebisch, "Aclaraciones al proyecto de colonización del poder ejecutivo", en Prebisch (1991a).



## LA MADUREZ PROFESIONAL

A partir del golpe de Estado de 1930, Raúl Prebisch ocupó distintos cargos de responsabilidad en la administración pública y se transformó en el “cerebro gris” de los equipos económicos de los gobiernos conservadores por más de una década. Le escribía al entonces ministro de Hacienda Federico Pinedo informes y discursos, como el plan de 1940, lo que lo convirtió en el verdadero *factotum* de las políticas económicas de esa época. También conformó un grupo de técnicos con muchos compañeros de sus años universitarios que hizo entrar a la administración pública. Por lo general, sus recomendaciones y accionar concretos se alejaron de los mandatos ortodoxos, y el Estado comenzó a tener una participación activa en la orientación de la economía.

### La creación del “impuesto a los réditos” y el grupo Prebisch

En 1923, gracias a una beca, Prebisch se dirigió a Australia para estudiar el sistema tributario de aquel país, hecho que sería el germen, años más tarde, en 1932, de la Ley de Impuesto a los Réditos (mucho más progresivo que la tributación existente entonces), un proyecto que él mismo redactó siendo subsecretario de Hacienda en el gobierno de facto del general José F. Uriburu, con quien tenía un cierto parentesco familiar por el lado de su madre, Rosa Linares Uriburu. La creación de este impuesto se debió a los problemas que atravesaban los ingresos fiscales, basados principalmente en los derechos de importación, ante la caída del comercio internacional como resultado de la crisis mundial.

Prebisch mismo se entrevistó con el Presidente, a quien convenció de la necesidad de implementar el proyecto, por el elevado déficit fiscal y la posibilidad de que se desatara un proceso inflacionario. Con su aprobación, elaboró el proyecto en un fin de semana, y Uriburu firmó el decreto el 19 de enero de 1932 (Prebisch, [1932] 1991b, pp. 7-8).

Muchos autores afirman que la política económica en la mayor parte de la década del treinta fue obra del llamado grupo Pinedo-Prebisch. Ciertamente es que ambos se conocían desde hacía tiempo pero muchas de sus ideas no coincidían, como aquellas que se referían a la necesidad de la creación de un Banco Central, a la que Pinedo en un principio se oponía por sus concepciones liberales y su defensa de la Caja de Conversión (Lorenzutti, 1996). Por otra parte, Prebisch era un técnico, y Pinedo, un político. No obstante, sí es cierto que Prebisch y la mayor parte de sus colaboradores trabajaron como funcionarios en los gobiernos conservadores de Uriburu, Justo y sus continuadores, donde hicieron carrera hasta la llegada de Perón (Mallorquin, 2006). Fue una *intelligentsia* proveniente en gran medida de sectores con un pasado socialista o reformista la que manejó la política económica de la república conservadora en los años treinta. Cuando Pinedo devino ministro, en agosto de 1933, Prebisch ya no era más subsecretario de Hacienda, pero fue su principal asesor y, de hecho, elaboró políticas fundamentales del gobierno de Justo.<sup>6</sup>

Lo más destacado de este período fue la creciente participación del Estado en la economía. Por supuesto, en esto estaban interesadas las élites tradicionales, otrora partidarias de la mayor libertad de los mercados, que ahora necesitaban de la actividad estatal para defender sus

---

6 Para saber más sobre este tema ver Rapoport (2014).

intereses amenazados por la crisis, como por ejemplo, la creación de Juntas Reguladoras de Granos y de Carnes, cuyo objetivo era proteger a los sectores agropecuarios de los avatares de los precios en los deprimidos mercados mundiales.

De todos modos, muchas de estas ideas se acoplaban con los intereses británicos, que, para hacer frente a la crisis mundial, también habían abandonado el libre comercio y vuelto al sistema proteccionista de las preferencias imperiales expresadas en el Tratado de Ottawa de 1932. Prebisch participó activamente en la firma del Pacto Roca-Runciman (1933), acuerdo que otorgaba amplias concesiones a Gran Bretaña y a la oligarquía ganadera. Este Pacto desató numerosas polémicas en aquel momento y fue objeto de intensos debates historiográficos. Para la mayoría de los estudiosos del tema, constituyó un ataque a los intereses nacionales, porque, a cambio de mantener una cuota en el comercio de carnes con los ingleses, otorgó a estos grandes concesiones en el manejo del tipo de cambio y de los aranceles, ofreció un tratamiento benevolente a sus inversiones y les adjudicó otros privilegios, que internamente solo beneficiaron a un sector reducido de la élite ganadera. Prebisch justificó posteriormente su actuación en el poco defendible Pacto diciendo que no había otra alternativa posible, lo que ha sido refutado por diversos autores.<sup>7</sup>

### **La creación y dirección del Banco Central**

La idea de la creación de un Banco Central venía madurando desde hacía varios años. Ya en 1917, el presidente radical Hipólito Yrigoyen había propuesto la creación de un Banco de la República sobre la base de capitales estatales y la garantía por parte de la Nación de sus operaciones. Sin embargo, este y otros intentos fueron frenados por el Congreso, donde la oposición conservadora contaba con la mayoría. El escenario cambió con la crisis de 1929, cuando se evidenció que el sistema de la Caja de Conversión era ineficiente para evitar la fuga de oro o la devaluación durante las crisis. Su innegable rigidez en épocas de convertibilidad impedía el manejo de la política monetaria, mientras que en momentos de inconvertibilidad fomentaba el emisionismo incontrolado.

Especialistas norteamericanos y británicos ya estaban asesorando desde comienzos de la década de 1930 a los países del continente en materia financiera. Como el proyecto que un experto inglés, Sir Otto Niemeyer, había realizado para Brasil, o los elaborados por el estadounidense Kemmerer para varios países andinos. No es casual, entonces, que se invitara al mismo Niemeyer a Argentina en 1932, para realizar una evaluación del sistema financiero y aconsejar una serie de medidas necesarias para su mejor funcionamiento, quien elaboró en 1933 un informe donde diseñaba los mecanismos del futuro Banco Central. El Gobierno, a instancias del ministro Pinedo, aprobó en mayo de 1935 un proyecto que, en su concepción de la política bancaria, difería de las propuestas de Niemeyer y fue discutido ardorosamente en el Congreso.

El principal ideólogo del proyecto finalmente aprobado fue el mismo Prebisch, que, como señalan Caldentey y Vernengo (2012), estaba cada vez más influenciado por las ideas anticíclicas de John Maynard Keynes. La nueva institución debía transformarse así en un instrumento lo suficientemente flexible como para aplicar políticas monetarias expansivas

---

7 Los debates en relación con el Pacto Roca-Runciman pueden verse en Rapoport (2012, pp. 210-214).



durante los momentos de depresión y contractivas durante los de expansión, esto es, una política que atemperara la amplitud de las fluctuaciones coyunturales.

La propuesta de Niemeyer, en opinión del mismo Prebisch, era demasiado ortodoxa y limitaba severamente la autoridad discrecional del banco al imponer un patrón oro modificado. Por ejemplo, en el proyecto del inglés se proponía la elevación de la tasa de redescuento del Banco Central cuando la proporción de la reserva monetaria con respecto a los billetes fuera inferior al 33%. El proyecto de Prebisch no contenía esta medida restrictiva, al considerar que hubiera repercutido negativamente en la situación económica. En su propuesta también incorporaba al Banco Central el manejo del control de cambios para mitigar mejor los efectos sobre la economía de las fluctuaciones externas indeseables. El de Niemeyer, en cambio, carecía de tal instrumento (González y Pollok, 1991).

En principio, el Banco Central sería una entidad completamente privada, aunque esa idea no prosperó. El Estado terminó aportando el 50% del capital accionario, y el Presidente del BCRA sería designado por el poder ejecutivo a partir de una terna presentada por la Asamblea de Accionistas, en la que el Estado no tenía participación: la excepción fue la primera autoridad de la institución, Enrique Bosch, directamente nombrado por el general Justo. Raúl Prebisch, por su parte, se hizo cargo de la gerencia general del Banco (Lorenzutti, 1996).

## EL DESARROLLO DESDE UNA PERSPECTIVA PERIFÉRICA

Considerado un hombre del régimen conservador, en 1943 –luego del golpe de Estado de junio de ese año que abriría el paso al peronismo–, Prebisch fue destituido del BCRA y del cargo de asesor del Gobierno. Alejado de la administración pública, en esta etapa se dedicó por completo a la enseñanza y a la consultoría internacional, donde se destaca su rol como asesor en la reforma de los bancos centrales de distintos países de América Latina (Sunkel *et al.* 2013).

Un elemento importante de este período es su interpretación crítica de las ideas de John Maynard Keynes, autor que ejerció una gran influencia en Prebisch. La aproximación intelectual al economista inglés podría describirse en cuatro etapas (Mallorquin, 2015). En primer lugar, comenzó cuestionando la perspectiva clásica sobre el comercio internacional subrayando la inoperancia de las reglas impuestas por el patrón oro, así como sus efectos asimétricos para la periferia. Luego se produjo la incorporación de cierto vocabulario de Keynes a la noción del *ciclo* propuesta por Prebisch. Estos estudios lo llevaron, en 1947, a la publicación de un libro introductorio del economista de Cambridge.<sup>8</sup> Por último, la consolidación de su crítica a Keynes se produjo dos años más tarde, en una serie de conferencias brindadas en México, donde expone su *Teoría dinámica de la Economía* (Mallorquin, 2015; Caldentey y Vernengo, 2013).

### Cepal: hacia la construcción de una nueva teoría del desarrollo económico

En 1949 Prebisch abandonó finalmente su actividad docente y su país para dirigirse a Santiago de Chile e iniciar en la Cepal una nueva etapa de su vida académica y pública. Es desde

8 Se trata de Prebisch (1947). *Introducción a Keynes*. Fondo de Cultura Económica, México.



allí donde comienza a ejercer una influencia decisiva en torno a la problemática del desarrollo económico de América Latina. Se trata del problema de las relaciones económicas entre el centro y la periferia, caracterizado por la caída de los términos de intercambio, la apropiación de los frutos del progreso técnico por parte de los países centrales y el efecto negativo de los ciclos de los centros. Esta etapa en la vida y el pensamiento de Raúl Prebisch es, quizás, la más explorada, por su importancia pionera en la elaboración de teorías del desarrollo económico de la periferia.

Ante la evidencia de que el progreso económico no se había distribuido en forma equitativa en todos los países, emergieron en esta época teorías que buscaban explicar el atraso relativo de algunos en relación con otros y discutían también las mejores formas de superar esta situación. Surgieron así ideas como las que luego se materializarán en los trabajos de Ragnar Nurkse (1953) y William Arthur Lewis (1954), quienes coincidían en marcar las deficiencias internas de los países subdesarrollados para lograr niveles óptimos de ahorro interno como principal traba para su progreso. Otra figura destacada de la época fue Walter W. Rostow. Este autor señalaba la existencia de distintas etapas obligadas que debían atravesar los países para alcanzar el desarrollo. Según Rostow ([1960] 1990), las primeras fases se caracterizan por fuertes desigualdades económicas, pero luego el libre desenvolvimiento de las leyes del mercado y la especialización en el comercio internacional en los sectores con ventajas comparativas permitirían superar esta situación.

Una explicación alternativa de estos asuntos comenzó a gestarse en la Cepal, cuyo texto fundacional fue escrito por Raúl Prebisch, en 1949. Si bien este órgano fue creado por las Naciones Unidas, contaba con la autonomía suficiente para criticar cuestiones profundas en relación con el comercio internacional y sus implicancias en las posibilidades de desarrollo de los países periféricos.

Prebisch (1949) consideraba que era, en realidad, la inserción desigual en el comercio internacional lo que ocasionaba las diferencias fundamentales entre las naciones, configurándose un sistema de relaciones centro-periferia que atentaba contra el desarrollo de los países de la periferia, en vez de fomentarlo. Según el autor, mientras que los países industrializados lograban absorber los beneficios de los progresos tecnológicos, los países exportadores de materias primas se veían perjudicados por el deterioro en los términos de intercambio de sus productos. La explicación de esta dinámica radicaba en la menor elasticidad-ingreso de los bienes primarios y en la mayor capacidad de negociación de la fuerza laboral en los países industriales, que imponía rigideces a la baja de los precios de sus productos.

De esta forma, Prebisch cuestionaba directamente uno de los pilares básicos de la economía liberal: el que afirma que cada país debe especializarse según sus ventajas comparativas. Esto no era, para él, más que un eufemismo que condena a los países en desarrollo a perpetuarse en condiciones de pobreza y atraso. Retoma, así, lo que ya planteaba con mayor crudeza en sus clases en la Universidad de Buenos Aires, en 1948:

Nos parecería menos justificable [...] que A pretenda demostrar a B [se refiere a países periféricos como Argentina] que la política proteccionista de B conspira contra los sagrados principios de la economía clásica [...] yo voy a decir a ustedes que ese país A tiene mucho de las características de otro gran país industrial cuyas política económica e ideología durante las dos guerras es muy similar al expuesto, y que no es otro que los Estados Unidos. (Prebisch, 1948, p. 43)



Para superar la situación de atraso, Prebisch consideraba fundamental que los países periféricos se enfocaran en el desarrollo del sector industrial, para lo cual el Estado debía cumplir un rol activo. Esto lo llevó a tomar una postura favorable frente a los procesos de industrialización que estaban teniendo lugar en América Latina, a través de la sustitución de importaciones:

La industrialización de América Latina no es un error económico ni la consecuencia de designios nacionalistas, por más que a veces vaya acompañada de ciertas manifestaciones de exaltación nacional y en otras se haya cometido deplorables errores. La industrialización es una imposición ineludible del desarrollo económico. (Prebisch, cit. en Cepal, 1954, p. 53)

En el esquema originario de la Cepal, la industrialización debía lograrse a través de instrumentos de planeación del Estado, compatibles con la actividad privada y acompañados de un aumento de las exportaciones de las actividades primarias. Estas representarían la fuente principal de divisas y podrían complementarse con inversiones extranjeras orientadas a la industria. La sustitución de importaciones se imponía como una necesidad frente a la inestabilidad del comercio internacional y las desventajas que este presentaba a los países periféricos.

### **La participación de Prebisch en la Unctad y la cooperación centro-periferia**

En 1955, Prebisch vuelve a Argentina convocado por el gobierno militar que derrocó a Perón y elabora un plan económico, conocido entonces como el *Plan Prebisch*. Arturo Jauretche, intelectual argentino, enjuicia ácidamente este hecho, incluso más que su participación en el Pacto Roca-Runciman.<sup>9</sup> En dicho *Plan* se brinda un diagnóstico muy negativo de la situación económica de entonces, influenciado por hechos de su pasado y el entorno liberal y antiperonista, y propone un programa de acción diferente, en muchos de sus principales contenidos, a las propuestas de la Cepal, que entonces dirige.

Ya hacia principios de la década de 1960, Prebisch es designado secretario general de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad), y se convierte así definitivamente en el emisario de los países del tercer mundo en la ONU. Esto le permitirá ganar un gran reconocimiento internacional y obtener mayores espacios para reforzar su prédica sobre las teorías centro-periferia.

Durante este período profundizará algunos de los conceptos del *desarrollo periférico*, elaborados durante su época en Cepal. Un elemento distintivo de esta etapa será la importancia asignada a los intentos de avanzar en la cooperación Norte-Sur.

El nuevo giro que está tomando el concepto mismo de la cooperación internacional es de importancia decisiva para esta política de desarrollo. Cuando la aportación de recursos internacionales solo perseguía la explotación de los recursos periféricos para favorecer el desarrollo de los centros, la penetración unilateral de la técnica de los países de producción primaria era del todo compatible con la preservación de estas estructuras tradicionales [...] La cooperación internacional tiende ahora hacia un designio muy diferente: ayudar a los países en desarrollo a acelerar su propia tasa de crecimiento y corregir las grandes disparidades en la distribución del ingreso para mejorar el nivel de vida de las masas populares. (Prebisch, 1973, p. 6)

---

9 Ver Altamirano (2001).

La participación de Prebisch en la Unctad y sus esfuerzos por lograr la cooperación entre el centro y la periferia coincidieron en América Latina con el surgimiento de gobiernos *desarrollistas*, como fueron los casos de Arturo Frondizi en Argentina (1958-1962) y Juscelino Kubitschek en Brasil (1956-1961). Estos se inspiraban en las ideas de la Cepal en relación con la necesidad de avanzar en los procesos de industrialización, a la vez que veían en el escenario internacional ciertas posibilidades de obtener la colaboración de los países centrales, más precisamente de Estados Unidos, que por temor a la propagación del comunismo en América Latina se mostraba dispuesto a cooperar con el desarrollo de los países de la región.

De hecho, las ideas de Prebisch sobre la necesidad de cooperación influyeron también al presidente norteamericano J. F. Kennedy, que en 1961 lanzó el proyecto *Alianza para el Progreso*, en cuyos documentos fundacionales se hace alusión a la necesidad de llevar adelante transformaciones estructurales en América Latina a nivel económico y social. La *Alianza* contemplaba transferencias de fondos y ayuda directa en la implementación de programas sociales. El mismo Prebisch formó parte de la elaboración de los documentos de lanzamiento y hasta tuvo una entrevista con Kennedy (Dosman, 2010). Así relataba el economista argentino su participación en este programa:

En cuanto a la Alianza para el Progreso, debo decirle que yo no fui su promotor, pero me subí al carro tan pronto como comenzó a moverse [...] Los documentos de la Cepal fueron la base, y nuestra presencia otro aporte. (Cit. en Pollock *et al.*, 2013, p. 18)

Lo cierto es que finalmente la cooperación prometida por la *Alianza para el Progreso* no llegó a concretarse. A partir del inicio de la guerra de Vietnam y el asesinato de Kennedy, la postura a favor de la cooperación en Estados Unidos se debilitó considerablemente, dejando lugar a sus clásicas intervenciones militares y a las recomendaciones liberales de los organismos financieros internacionales.

## Los debates en torno al desarrollo en América Latina

El proyecto *cepalino* había despertado muchas esperanzas, pero ya en la década de 1960 comenzó a recibir duros cuestionamientos por parte de grupos de intelectuales de izquierda y organizaciones políticas de dicha orientación ideológica. En América Latina continuaban la marginación y la pobreza de vastos sectores; la entrada del capital extranjero había generado una mayor dependencia de las importaciones de máquinas y equipos, así como también un continuo drenaje de divisas por la remesa de utilidades y pago de regalías. Estos factores ocasionaban recurrentes crisis de balanzas de pagos que afectaban sobre todo a los estratos más bajos.

A la corriente crítica de las ideas de la Cepal se la conoció como la *teoría de la dependencia*. Según esta corriente, que proponía una visión histórica y holística de la periferia, el atraso de ciertos países era consecuencia del sistema capitalista mundial. Para ellos el desarrollo de los países adelantados y el subdesarrollo de la periferia no eran fenómenos independientes, sino partes de un mismo proceso, cuya característica fundamental era el traspaso del excedente económico de la periferia al centro mediante distintos mecanismos. El brasileño Ruy Marini (1994, p. 256), uno de sus principales exponentes, señalaba:



Así es como, fiel a la idea del desarrollo económico como un continuum, ella [la teoría cepalina] no consideraba el desarrollo y el subdesarrollo como fenómenos cualitativamente distintos, signados por el antagonismo y la complementariedad sino tan solo como expresiones cuantitativamente diferenciadas del proceso histórico de acumulación de capital.

Más allá de estos y otros puntos en común que compartían los teóricos de la dependencia, existieron también diferencias muy profundas entre ellos, cuyo análisis escapa al alcance de este trabajo. Lo que nos interesa remarcar es su postura decididamente contraria a la posibilidad de que exista cooperación entre los países desarrollados y los subdesarrollados. En mayor o menor medida, los *dependentistas* se adherían a la teoría del imperialismo.

Si bien Prebisch nunca adoptó estas ideas, tras numerosos intentos fallidos por lograr la cooperación Norte-Sur, terminaría por volverse escéptico sobre la posibilidad de que los países centrales colaboren decididamente con el desarrollo de la periferia. En relación con su participación en la Unctad, él mismo manifiesta:

No tuve éxito, lo que constituye una prueba clara de que el Norte no estaba dispuesto a actuar, ni el Sur estaba inclinado a realizar las grandes transformaciones estructurales que se requerían para allanar el camino del desarrollo económico y la equidad social. (Prebisch, 1983, p. 349)

Esta experiencia frustrada le permitirá desarrollar una nueva visión acerca de las relaciones entre los países céntricos y los periféricos, en la cual reconocerá el uso de mecanismos hegemónicos por parte de los primeros para hacer prevalecer sus intereses por sobre el resto.

Esta hegemonía se manifiesta en distintas formas y grados sobre los países periféricos, en el empeño de los centros por promover y defender sus intereses económicos, políticos y estratégicos. Y en el ejercicio directo de esa hegemonía los centros tienen instrumentos poderosos: la cooperación financiera, económica y tecnológica, así como la ayuda militar. (Prebisch, 1980a, p. 61)

Ahora bien, más allá de estos cambios en su postura acerca de la posibilidad de cooperación, Prebisch seguirá siendo crítico de los autores y las corrientes políticas que ven en la dependencia toda la explicación del problema del subdesarrollo: “nada se gana en el campo de la teoría, como así tampoco en el de la praxis, con este género de afirmaciones, lo cual no significa negarles eficacia en el adoctrinamiento político” (Prebisch, 1980a, p. 63).

## LA TEORÍA DE LA TRANSFORMACIÓN

En 1976, Raúl Prebisch vuelve a la Cepal, esta vez como director de la revista de dicha institución. Allí publicó una serie de artículos en los que pueden apreciarse agudas reflexiones acerca del desarrollo latinoamericano, elaboradas a la luz de su destacada experiencia profesional.

Esta etapa es, quizás, la más interesante de su pensamiento. Alejado de la vida institucional y las responsabilidades de la gestión, Prebisch se aboca por completo a la culminación de sus ideas. En línea con el espíritu que ya había mostrado en sus épocas de juventud, el autor repasará en forma crítica, incluso, muchas de sus propias posturas anteriores.

Me formulé otra vez algunos interrogantes de importancia fundamental que había dejado antes sin respuestas convincentes. ¿Por qué se ve acompañado el proceso de desarrollo por el aumento de las disparidades del ingreso y la riqueza? ¿Por qué es tan persistente la inflación y por qué no responde a los remedios tradicionales? ¿Cuáles razones explican algunas contradicciones importantes del proceso de desarrollo de la periferia que no han ocurrido en el desarrollo histórico de los centros, por lo menos con una intensidad comparable? ¿Por qué se ha quedado atrás la periferia? (Prebisch, 1983, p. 1087)

Estas preguntas son las que guiarán las últimas obras de Prebisch. Sus esfuerzos en esta etapa estarán orientados a la construcción de una teoría que sirva de base para llevar adelante las transformaciones necesarias que requiere la periferia. En este período, su pensamiento irá más allá de lo estrictamente económico. La experiencia de Prebisch lo llevará a afirmar lo que ya mencionaba intuitivamente en su juventud: no se puede concebir la economía escindida de las cuestiones sociales y políticas, y viceversa.

### **Subdesarrollo, distribución desigual del ingreso y excedente**

Si bien escapa al alcance de este trabajo presentar en forma detallada lo que Prebisch (1980a, 1981) denomina la *Teoría de la transformación*, sí nos interesa repasar sus principales ideas, sobre todo aquellas que, entendemos, son de gran utilidad para analizar las dificultades que ha atravesado la región en la búsqueda de un desarrollo con inclusión.

La cuestión central que apunta Prebisch es que los países periféricos, por cuestiones históricas que pueden variar de unos a otros, poseen características estructurales que impiden que las políticas ortodoxas o liberales que se pregonan desde los centros hegemónicos conduzcan a un desarrollo estable y progresivo. El meollo del asunto está en la forma en que se utiliza en la periferia el excedente económico generado por la actividad productiva.<sup>10</sup>

Según el autor, la estructura social y las grandes desigualdades que presentan los países subdesarrollados tienen implicancias negativas en el uso dinámico del excedente (Prebisch, 1980a, 1981). Esto se explica por el hecho de que los sectores privilegiados, que acaparan gran parte del ingreso, son los que configuran, a través de formas de consumo imitativas de los países centrales, el modo en que el capital se acumula.

La privilegiada sociedad de consumo resulta nociva para la acumulación de capital reproductivo, ya que promueve una diversificación prematura de la demanda con efectos sociales adversos, a lo que debe añadirse la absorción desproporcionada del ingreso por parte de los centros, sobre todo a través de las empresas transnacionales, íntimamente ligadas a la sociedad privilegiada de consumo. (Prebisch, 1983, p. 350)

10 El concepto *excedente económico* surge ya desde los orígenes de la economía política clásica, y puede encontrarse sobre todo en autores como Ricardo y Marx (Garegnani, 1984). Para profundizar sobre la dinámica entre la apropiación del excedente y la acumulación pueden verse también Furtado (1978) y Di Filippo (1984).



La demanda de estos sectores imprime al capital un uso consuntivo,<sup>11</sup> en vez de reproductivo, siendo este último el que permite obtener aumentos en la productividad y un proceso multiplicador del empleo.

La desigual distribución influye de dos maneras principales sobre la estructura productiva. Por un lado, imprime a la demanda una conformación que hace desperdiciar capital físico y fuerza de trabajo; y, por otro, promueve cierta elección de técnicas, y por tanto formas de acumulación, que también representan un desperdicio de recursos productivos. (Prebisch, 1980a, p. 27)

Esta modalidad en la utilización del excedente impide alcanzar el nivel de acumulación necesario para incluir a la totalidad de la fuerza de trabajo a través de aumentos genuinos en la productividad. La dinámica de la economía está marcada por ciclos inestables y crisis inflacionarias. En caso de que se produzca un período prolongado de crecimiento, esto aumentará también el poder de la clase trabajadora y, por consiguiente, su capacidad de negociación salarial. En la medida en que el excedente se incrementa se podrán satisfacer estas demandas sin comprometer los intereses de las clases privilegiadas. Sin embargo, la forma no reproductiva en que es utilizado el capital impedirá que la acumulación logre acompañar este proceso. En algún momento se alcanzará un punto crítico, signado por la escasez de divisas, pujas distributivas y tensiones inflacionarias que conllevarán, tarde o temprano, la crisis del sistema (Prebisch, 1981).

Los ciclos económicos son acompañados de modificaciones en la estructura social, que generan impacto también en el escenario político. En la etapa ascendente prevalece un incremento de los estratos intermedios, conformados por la fuerza de trabajo de mayor calificación. Estos amplían su poder político y sindical ejerciendo una presión creciente sobre el excedente. A medida que este compartimiento se consigue, tiende a extenderse socialmente hacia abajo la imitación de las formas de consumo de los centros. Esta etapa suele estar acompañada también del Estado, en un rol activo a favor de la redistribución, aunque sin comprometer las cuestiones estructurales. La crisis del sistema puede postergarse por un tiempo, incluso largo, cuando se dispone de recursos provenientes de la explotación de la riqueza natural no renovable (Prebisch, 1981).

No obstante, los estratos superiores, que poseen la clave dinámica del sistema por concentrar la mayor parte de los medios productivos, no aceptan que disminuya su participación relativa sobre el excedente. Una nueva fase conflictiva del ciclo comienza cuando esta doble presión sobre el excedente supera la capacidad del sistema de satisfacer la demanda de los distintos estratos. Las empresas reaccionan elevando los precios para restablecer la dinámica del excedente, a lo cual sigue la contrarreacción de la fuerza de trabajo, con el alza consiguiente de los salarios nominales, en la medida que tenga suficiente poder para hacerlo. Se origina así la espiral inflacionaria. En esta fase conflictiva, el poder político de los estratos superiores, que parecía ir declinando a medida que avanzaba el proceso redistributivo, irrumpe nuevamente cuando los trastornos provocados por la crisis inflacionaria traen consigo el desquicio económico y la desintegración social (Prebisch, 1981).

---

11 Algunos ejemplos de acumulación consuntiva pueden ser el desarrollo excesivo de servicios de consumo para las clases medias y altas o la construcción de viviendas con fines especulativos.

El desenlace de este proceso conduce a una nueva etapa del ciclo, caracterizada por el ajuste y depresión de la economía. A través del disciplinamiento de la fuerza de trabajo, producto del desempleo creciente y el uso represivo del aparato estatal, se revierte el proceso de distribución del ingreso y el excedente vuelve a fluir a los estratos superiores. Algunas de las medidas más comunes para combatir la inflación suelen ser la suba de la tasa de interés y el aperturismo comercial, que, más allá de su efectividad para restablecer la estabilidad macroeconómica en el corto plazo, Prebisch (1980a, 1981) considera nocivas para la economía por favorecer la concentración del ingreso, las actividades especulativas y la acumulación consuntiva. En la medida que el descontento social se incrementa van generándose las condiciones políticas para una nueva fase del ciclo, con acento en la redistribución, aunque con las dificultades estructurales ya señaladas.

Desde esta perspectiva cíclica, la crítica de Prebisch no se centra únicamente en las expresiones políticas ligadas al liberalismo económico sino también en aquellos movimientos que pregonan la distribución sin apuntar a las cuestiones estructurales. El autor considera que es, en parte, la falta de una teoría apropiada para la interpretación de las consecuencias dinámicas de la apropiación del excedente económico lo que ocasiona los movimientos pendulares tan abruptos que caracterizan a América Latina.

Hay, pues, dos males que atacar, dos males estrechamente ligados entre sí que no admiten arbitraria segregación. Sin embargo, unos ponen toda su atención en la pobreza y otros en la espiral; todo depende del cristal con que se mira. Y unos y otros se abstienen generalmente de penetrar en las raíces profundas de esos males. (Prebisch, 1980a, p. 55)

En cuanto a las relaciones centro-periferia y la división internacional del trabajo, Prebisch retoma sus ideas pioneras de la Cepal: remarca el carácter centrípeto del capitalismo avanzado y plantea como uno de los principales problemas la retención por parte de los centros de los frutos de su progreso técnico. A su vez, vislumbra ya las profundas transformaciones que se producirían en el comercio internacional en lo que respecta a la diversificación de la producción y la demanda y la centralidad de la innovación tecnológica. Estas cuestiones lo llevarán a reforzar sus críticas hacia la teoría de las ventajas comparativas postuladas por los economistas liberales e insistir en la necesidad de la región de emprender un proceso de industrialización que permita acompañar las etapas de crecimiento económico con aumentos en la productividad y una mayor calificación de la fuerza de trabajo.

Algunos de estos temas fueron trabajados también por otros destacados autores de la Cepal. Osvaldo Sunkel, por ejemplo, en un importante artículo publicado en 1971 denominado "Capitalismo transnacional y desintegración nacional", analizaba ya la vinculación entre los intereses y las formas culturales de las minorías privilegiadas en los países periféricos y las sociedades industrializadas. Este autor compartió también trabajos pioneros con Prebisch acerca del impacto sobre el medioambiente de las formas modernas de consumo (Prebisch, 1980b).

### **Esbozos de la transformación**

En el caso de Prebisch, su caracterización del capitalismo periférico lo llevará a tomar una postura radical en su interpretación de las transformaciones necesarias que deberían llevarse a cabo para superar la situación de atraso:



Tras larga observación de los hechos y mucha reflexión, me he convencido de que las grandes fallas del desarrollo latinoamericano carecen de solución dentro del sistema prevaliente. Hay que transformarlo [...] es un sistema socialmente vicioso [...] Muy serias son las contradicciones que allí se presentan: prosperidad, y a veces opulencia, en un extremo; persistente pobreza por el otro. Es un sistema excluyente. (Prebisch, 1981, pp. 102-103)

Algunas de sus recomendaciones aparecen en lo que él denomina *Teoría de la transformación* (Prebisch, 1980a, 1981). En sus propias palabras, la transformación del sistema debería incluir una "síntesis entre socialismo y liberalismo o, si se quiere, una versión del socialismo basada en la libertad del individuo y en nuevas formas de convivencia social" (Prebisch, 1980a, p. 32). En cuanto al socialismo, se refiere a que el excedente no deberá emplearse según decisiones individuales sino colectivas, a través de la gravitación del Estado, destinadas a elevar el ritmo de acumulación de capital y corregir las diferencias estructurales en la distribución del ingreso. En lo que respecta al liberalismo, el autor plantea que el ingreso así distribuido podrá usarse en el mercado conforme a las decisiones individuales, y que las empresas son las que deberán decidir cómo responder mejor a la demanda, asignando según su juicio el capital que les correspondiese.

Según Prebisch (1980a, 1981), la clave dinámica de la transformación radica en imprimir al excedente un uso reproductivo, que permita acompañar las etapas de crecimiento económico con aumentos en la productividad y la generación de empleo calificado. De esta forma podría alcanzarse un proceso virtuoso, en donde los incrementos de capital reproductivo se traduzcan en efectos multiplicadores sobre el empleo, y la mayor calificación de este permita lograr una redistribución dinámica del ingreso.

El objetivo primordial del plan es elevar el ritmo de acumulación de capital en bienes físicos y formación humana, a fin de aumentar intensamente el empleo con creciente productividad y lograr en esta forma una redistribución dinámica del ingreso. (Prebisch, 1981, p. 292)

Según el autor, en la periferia se presenta el desafío de resolver, a la vez y en forma dinámica, los problemas de acumulación (oferta) y distribución (demanda). En este sentido, Prebisch propone dos mecanismos principales como motores de la transformación.

En primer lugar, por el lado de la oferta, ante la evidencia de que el excedente apropiado por los estratos superiores imprime al capital un uso consuntivo y no reproductivo, el autor asigna al Estado un rol importante para la corrección de este mal. Prebisch considera que este debería encargarse de canalizar el excedente económico con base en consensos democráticos, a través de la combinación de decisiones políticas y técnicas.

Estas medidas deben ser compatibles con la acumulación por parte de las empresas pero pueden modificar el sistema de incentivos. Para ello, destaca la necesidad de un conjunto de modificaciones fiscales y financieras que permitan al Estado cumplir funciones de "promoción de gran significado dinámico, para lo cual requiere un mecanismo que canalice recursos financieros y técnicos y promueva la investigación tecnológica" (Prebisch, 1981, p. 313). En este sentido, el autor destaca la importancia de apoyar a las empresas más dinámicas en la generación de excedente, y también a las pequeñas y medianas, con el objetivo de aumentar la productividad de estas.



La mayor acumulación de capital deberá realizarse en su mayor parte en las mismas empresas en donde se genera el excedente. Éste sería uno de los estímulos al crecimiento de ellas [...] Otra parte tendría que destinarse a las tareas de promoción del Estado, ya se trate de las empresas existentes o del apoyo de la formación de nuevas empresas y a la evolución de las empresas pequeñas y medianas. (Prebisch, 1981, p. 294)

En materia de comercio exterior, Prebisch justifica el uso de impuestos y subsidios, con el fin de influir sobre la estructura productiva, y pondera la importancia de la integración regional como potenciador del proceso de industrialización. Por otro lado, para algunos sectores claves de la economía, el autor considera necesaria la gestión directa del Estado a través de empresas de propiedad pública:

En cuanto a las empresas de propiedad del Estado, son bien conocidos los motivos que las justifican. Se refieren, sobre todo, a aquellos casos de actividades que por su índole se sus traen a la concurrencia del mercado, a casos donde por sus dimensiones y complejidad técnica es importante la promoción y gestión inicial por el Estado, y al designio de contrarrestar la penetración de la empresa extranjera en campos privativos de decisión del propio país. (Prebisch, 1981, p. 297)

Ahora bien, Prebisch señala algunas cuestiones clave que atañen a la interacción entre estas transformaciones en la acumulación y aquellas vinculadas a la redistribución dinámica del ingreso. En primer lugar, considera que una condición necesaria para el desarrollo es la estabilidad macroeconómica. En materia fiscal, el rol activo del Estado debe estar acompañado, entonces, de una mayor capacidad de este para captar recursos de la economía.

Para ello, los impuestos progresivos sobre los ingresos cumplirán un doble papel, permitiendo, por un lado, financiar las políticas de promoción del Estado y, por otro, reducir la parte del excedente que es acaparada por los estratos superiores. Una fuente importante de ingresos fiscales que menciona el autor al respecto se obtendría del excedente generado en las actividades primarias, donde los países periféricos suelen tener elevada productividad.

Es forzoso acudir al excedente real o potencial de la agricultura y otras fuentes de producción primaria [...] Parte del excedente que se capte tiene que emplearse tanto en la agricultura como en dar impulso a una industrialización ineludible. Lo mismo podría decirse con referencia a los recursos naturales no renovables, donde una magnitud desproporcionada del excedente suele desplazarse a los centros. (Prebisch, 1981, p. 309)

Otros mecanismos de captación de recursos con efectos dinámicos que considera Prebisch son el cobro de impuestos al consumo suntuoso, y sobre las actividades que dañan la biosfera.

Ahora bien, el autor reconoce las dificultades que conlleva su transformación. Una de las principales por superar se encuentra en el hecho de que el fomento a las empresas más dinámicas traería consigo una mayor concentración de la economía. En este sentido, Prebisch propone que la fuerza de trabajo vaya apropiándose progresivamente de los excedentes generados por las empresas, a través de la participación en las ganancias generadas por estas.

No hay otra forma de contrarrestar este fenómeno [por la concentración] que la difusión social del capital o la acumulación por el Estado [...] La difusión del capital podrá cumplirse



dando una participación creciente a la fuerza de trabajo en la nueva acumulación en las empresas gracias al excedente. (Prebisch, 1981, p. 295)

A su vez, para el caso de las empresas medianas y grandes, también recomienda que representantes de los trabajadores participen en las instancias de gestión a través de la conformación de consejos profesionales. El objetivo de estas políticas redistributivas sería la eliminación progresiva de las disparidades sociales de carácter estructural, mientras que continuarían las disparidades funcionales, a fin de mantener el sistema de incentivos.

Si bien Prebisch mismo reconoce que sus propuestas no serían de fácil implementación, y de hecho las somete constantemente a debate, es interesante remarcar que en sus últimos años conservó una virtud que lo distinguió toda su vida: no quedarse solamente en el plano de la crítica y utilizar esta como diagnóstico para pasar pronto a las posibles soluciones.

## COMENTARIOS FINALES

Para algunos, la mejor etapa de Raúl Prebisch es la de la década de 1930, en su calidad de funcionario y hacedor de instituciones, aunque haya colaborado con gobiernos conservadores y fraudulentos. Para la mayoría, realizó sus principales aportes desde la Cepal y la Unctad, donde se proyectó internacionalmente. En este trabajo hemos buscado recorrer su vida profesional y su obra en forma paralela, entendiendo que es la mejor opción para aprovechar su vasto legado intelectual.

Un objetivo particular que nos propusimos fue resaltar la importancia de sus últimas obras. Allí el autor completará su pensamiento sobre el desarrollo latinoamericano, enfatizando la necesidad de elaborar una teoría propia que sirva como guía indispensable para las transformaciones necesarias y que contemple las complejidades de los países periféricos en su integridad, sin eludir las cuestiones sociales y políticas:

Los economistas se obstinan generalmente en eludir los problemas políticos porque escapan al ámbito de la teoría económica. Y la misma asepsia doctrinaria les lleva a prescindir de otros elementos esenciales para comprender la dinámica del desarrollo. Empero, los fenómenos del desarrollo no pueden explicarse solamente con una teoría económica; hay que llegar a una teoría global que integre todos los elementos del sistema mundial del capitalismo [...]. No se trata de prescindir de las teorías de los centros sino en reconocer la especificidad del capitalismo periférico. En otros términos, debe construirse una teoría que abarque al esquema centro-periferia en toda su complejidad. (Prebisch, 1981, pp. 86-87)

Destacamos, al igual que Sunkel *et al.* (2013), la vigencia del pensamiento de Prebisch para afrontar los problemas actuales de América Latina. El fracaso del modelo neoliberal a fines del siglo XX dio lugar a distintas experiencias políticas y colocó la cuestión del desarrollo de nuevo sobre el tapete, con la desigualdad social en un lugar central. Sin embargo, a más de una década, los problemas en la región han vuelto a aparecer: en algunos casos, por la persistencia de presiones inflacionarias; en otros, por la dependencia de las exportaciones de productos primarios, extremadamente vulnerables a los vaivenes de la economía global, y muchas veces dañinos de la biosfera (Bárcena *et al.*, 2015). Un reciente informe de Cepal (2015) advierte sobre la posibilidad latente de una reversión en el ciclo:

La región puede padecer problemas de restricción externa, limitados niveles de inversión y las consecuencias de haber mantenido una misma matriz productiva orientada a bienes primarios —la llamada reprimarización— y de no haber aprovechado completamente los beneficios del auge para impulsar el desarrollo de sectores con mayor contenido de conocimiento. Asimismo, es legítimo plantearse cuán sostenible es mantener hacia la baja los niveles de pobreza y desigualdad sin una senda de crecimiento económico estable y dinámico en el largo plazo.

Estas cuestiones ponen de manifiesto la persistencia en América Latina de las dificultades estructurales descritas por Prebisch y la necesidad de transformaciones más profundas, que de ninguna manera podrían realizarse sin una sólida teoría como guía. En este sentido, celebramos el nuevo impulso que ha cobrado el pensamiento *cepalino*, incorporando como una dimensión dinámica del desarrollo las cuestiones distributivas (Cepal, 2012, 2015). Entendemos que la *teoría de la transformación* de Prebisch tiene grandes aportes que hacer en esta nueva etapa del pensamiento económico latinoamericano, sobre todo a través de su interpretación del rol del excedente económico y sus efectos en la acumulación, cuestión que todavía no ha sido del todo explorada. Esperamos que el presente trabajo sirva como un incentivo para ello.

## REFERENCIAS

- Altamirano, C. (2001). *Bajo el signo de las masas (1943-1973)*. Buenos Aires: Planeta.
- Bárcena, A., Prado, A. & Abeles, M. (2015). Introducción, En: A. Bárcena, A. Prado & M. Abeles eds, *Estructura productiva y política macroeconómica: enfoques heterodoxos desde América Latina*, Libros de la Cepal, N° 138 (LC/G.2653-P), pp. 16-27, Santiago.
- Caldentey, E. P. & Vernengo, M. (2013). Reading Keynes in Buenos Aires: Prebisch and the dynamics of capitalism. Working Paper Series, Department of Economics, University of Utah 2013-08.
- Caldentey, E. P. & Vernengo, M. (2012). Banca central y política monetaria en el centro y en la periferia: Prebisch como banquero central y “doctor monetario”, Cepal: <http://prebisch.cepal.org/es/sigloXXI/banca-central-politica-monetaria>
- Cepal (1954). *La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericano*, Naciones Unidas, Nueva York.
- Cepal (2012). *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo*. (LC/G.2524 (SES.34/3)), Santiago de Chile.
- Cepal (2015). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*.
- Di Filippo, A. (1984). Uso social del excedente, acumulación, distribución y empleo. *Revista de la Cepal*.
- Dosman, E. J. (2010). *La vida y la época de Raúl Prebisch 1901-1986*. Madrid: Ed. Marcial Pons.
- Furtado, C. (1978). *Prefacio a una nueva economía política*. Buenos Aires: Siglo XXI.



- Garegnani, P. (1984). Value and distribution in the classical economists and Marx. *Oxford Economic Papers*, 36 (2), 291-325.
- González, N. & Pollok, D. (1991). Del ortodoxo al conservador ilustrado. Raúl Prebisch en la Argentina, 1923-1943. *Desarrollo Económico*, 120, 474-477.
- Justo, J. B. (1921). *Estudio sobre la moneda*. Buenos Aires: Librería Argentina.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22 (2), 139-191.
- Lorenzutti, J. (1996). *Dinero, política y bancos. Historia del Banco Central de la República Argentina, 1935-1995*. Buenos Aires: Dunken.
- Mallorquin, C. (2015). Lord Keynes después de su muerte, según Raúl Prebisch. *Estudios Críticos del Desarrollo*, 9, segundo semestre, 173-228.
- Mallorquin, C. (2006). Textos para el estudio del pensamiento de Raúl Prebisch. *Cinta de Moebio. Revista de Epistemología de Cs. Sociales*, 25.
- Marini, R. M. (1994). La crisis del desarrollismo. En R. M. Marini & M. Millán (coord), *La teoría social latinoamericana: subdesarrollo y dependencia*, 2. México: Ediciones El Caballito, pp. 135-154.
- Nurkse, R. (1953). *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Nueva York: Columbia UP.
- Piñeiro Iníguez, C. (2003). *Herejías periféricas. Raúl Prebisch: vigencia de su pensamiento*. Buenos Aires: GEL.
- Pollock, D., Kerner, D. & Love, J. (2013). Entrevista inédita a Prebisch: logros y deficiencias de la Cepal. *Revista Tendencias*, 6 (1-2).
- Prebisch, R. (1948). Apuntes de Economía Política (Dinámica Económica), Facultad de Cs. Económicas.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 347-431.
- Prebisch, R. (1973). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. Santiago de Chile: Cepal.
- Prebisch, R. (1980a). Hacia una teoría de la transformación. *Revista de la Cepal*, 10, Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1980b). Biosfera y desarrollo. *Revista de la Cepal*, 12, Santiago de Chile.
- Prebisch, R. (1981). *Capitalismo periférico: crisis y transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1983). Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo. *El Trimestre Económico*, 198 (2), 1077-1096.
- Prebisch, R. (1991a). *Obras, 1919-1948*, tomo I. Buenos Aires: Fundación Raúl Prebisch.
- Prebisch, R. (1991b). *Obras, 1919-1948*, tomo II. Buenos Aires: Fundación Raúl Prebisch.

- Rapoport, M. (2012). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Buenos Aires: Emecé.
- Rapoport, M. (2014). Raúl Prebisch: algunas cuestiones sobre sus ideas y trayectoria en Argentina. FLACSO-ISA Joint International Conference.
- Rapoport, M. (2014). *Bolchevique de salón: Vida de Félix J. Weil, el fundador argentino de la Escuela de Frankfurt*. Buenos Aires: Debate.
- Rostow, W. W. ([1960] 1990). *The stages of economic growth: A non-communist manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sunkel, O., Caldentey, E. P. & Torres, M. (2013). *Raúl Prebisch (1901-1986). Un recorrido por las etapas de su pensamiento sobre el desarrollo económico*. Cepal.





# Una nota sobre la evolución de la estructura arancelaria de Colombia 2002-2014\*

## A Note on Structure Evolution Colombia Tariff of 2002-2014

**Víctor Manuel Nieto**

Asesor de la Dirección de Estudios Económicos del Departamento  
Nacional de Planeación  
<http://orcid.org/0000-0001-9673-7952>  
[vnieto@dnp.gov.co](mailto:vnieto@dnp.gov.co)

Fecha de recepción: 25 de febrero de 2016  
Fecha de aceptación: 05 de julio de 2016

**Sugerencia de citación:** Nieto, V. M. (2016). una nota sobre la evolución de la estructura arancelaria de Colombia 2002-2014. *tiempo&economía*, 3(2), 79-113, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1135>

### Resumen

El presente documento tiene como objetivo presentar un panorama general sobre el desarrollo de la política arancelaria entre 2002 y 2014. Para ello, se revisó la evolución del Arancel Externo Común (AEC) de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y de las modificaciones normativas recomendadas por el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior. Se concluye que desde el momento en el que Colombia no tuvo la obligación de cumplir con el AEC, el Gobierno nacional pudo realizar una política arancelaria más activa.

---

\* Los errores, opiniones y omisiones son responsabilidad del autor y no comprometen a la institución. El autor agradece los valiosos comentarios realizados por tres evaluadores anónimos y por Gabriel Piraquive, director de Estudios Económicos del Departamento Nacional de Planeación. Una versión preliminar de este artículo fue publicada en la *Serie Archivos de Economía* como documento de trabajo 436: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/436.pdf>.



Además, mediante el cálculo del Arancel Nominal Ponderado por Tiempo, que capta las modificaciones normativas realizadas durante cada año, se muestra que el arancel nominal promedio anual ha tenido tendencia decreciente desde 2008 y que se ubicó en un nivel promedio de 6% en 2014. Finalmente, el inventario de modificaciones normativas elaborado muestra que el arancel nominal es un instrumento de política comercial de vital importancia, ya que permite al Gobierno nacional enfrentar cambios en la dinámica de crecimiento del país.

**Palabras claves:** Política comercial, aranceles, política industrial, evaluación de política

**Códigos JEL:** F15, O24, O25

## Abstract

This document aims to present an overview of the development of tariff policy between 2002 and 2014. From the analysis the evolution of the Common External Tariff (CET) of the Andean Community of Nations (CAN) and the regulatory amendments recommended by the Committee on Customs, Tariff and Foreign Trade is concluded that Colombia was able to make a more active trade policy from the time when it had no the obligation to comply with the CET. Furthermore, by calculating the Nominal Tariff Weighted by Time which captures regulatory amendments made each year is possible to show that the average nominal tariff has been declining since 2008 and stood at an average level of 6% in 2014. Finally, the inventory of regulatory amendments shows that the nominal tariff is a trade policy instrument of vital importance for the national government to address changes in the dynamics of growth.

**Keywords:** Trade Policy Tariffs, Industrial Policy, Evaluation Policy

**JEL Codes:** F15, O24, O25



*What will a latter-day Keynes, writing a century from now, say about today's global economy with its unparalleled prosperity and integration? Will she bemoan, as the original Keynes did, its collapse into disarray and autarky yet again? Or will she look back at the tail end of the 20th century as the era that launched a new process of internationalization? Since economists rank second only to astrologers in their predictive abilities, the correct answer is that we have no idea. The best that one can do is speculate wildly, which is what I am about to do (Rodrik, 2000, p. 177).*

## Introducción

Dentro de los instrumentos de la política comercial existen tres que se han orientado tradicionalmente a la protección de los productores nacionales: las cuotas de importación, las licencias previas y las tasas arancelarias. Los dos primeros hacen parte de las denominadas barreras no arancelarias y consisten básicamente en la limitación a la entrada de bienes en términos de cantidades o de valor. Las tasas arancelarias, por su parte, corresponden a los derechos de aduana (impuestos) que establece un país a las importaciones. Las tasas arancelarias fueron durante el siglo XX el principal mecanismo para la protección de los productores nacionales en muchos países del mundo, sin embargo, desde la década de los cincuenta del siglo pasado el mundo presenció un proceso gradual de apertura comercial, debido a los acuerdos alcanzados en las ocho rondas de negociaciones comerciales multilaterales del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC, más conocido por su sigla en inglés, GATT).

De acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC), un resultado de las rondas de negociación es la reducción de los aranceles establecidos por los países desarrollados, que durante la década de los noventa del siglo pasado se situaron por debajo del 4%. Adicionalmente, las rondas de negociación han permitido incrementar el porcentaje de tasas arancelarias consolidadas por los países miembros<sup>1</sup>. Así mismo, según la OMC, después de la Ronda de Uruguay (septiembre de 1986-enero de 1995), los países desarrollados pasaron de tener el 78% de los aranceles consolidados en 1986 a tener el 99% en 1994, en tanto que los países en desarrollo pasaron de un porcentaje de 21% a 73% en el mismo periodo<sup>2</sup>. A nivel de los países de Latinoamérica entre 1985 y 1999, el arancel promedio pasó de 40% a 12% y todos los países se convirtieron en miembros de la OMC (Devlin y Estevadeordal, 2001, p. 1).

Dentro de este panorama mundial de apertura comercial es posible afirmar que Colombia inició un proceso gradual de liberalización de las importaciones en la década de los setenta del siglo pasado. Este proceso se vio reflejado, en primer lugar, por una rápida reducción del arancel nominal promedio en los setenta, el cual pasó, según Garay (1998), de 50% entre 1970-

1 Las tasas arancelarias consolidadas corresponden a los compromisos que han adquirido los países miembros de no incrementar las tasas arancelarias por encima de un valor máximo.

2 Un aspecto adicional sobre los aranceles consolidados en la Ronda de Uruguay es la observación que en los países desarrollados las tasas arancelarias efectivamente aplicadas y las consolidadas tienden a ser iguales, en tanto que en los países en desarrollo los aranceles aplicados son inferiores a los consolidados.



1976 a 26% en 1979. En segundo lugar, en una reducción de otros mecanismos de protección como, por ejemplo, las listas previas de importación. Así mismo, de acuerdo con Garay (1998), el porcentaje de posiciones arancelarias en licencia previa disminuyó de 46% en 1979 a 29% en 1982. Y, en tercer lugar, en la adhesión de Colombia de manera definitiva al AGAAC en 1981.

Este proceso de liberalización de las importaciones se desaceleró durante la década de los ochenta, debido a la crisis de deuda que afectó a los países de América Latina. Sin embargo, durante la década de los noventa tuvo un nuevo impulso con la implementación de un programa de apertura comercial que estuvo orientado a incrementar las exportaciones y su participación en el producto interno bruto, así como a facilitar el acceso a materias primas y bienes de capital que contribuyeran a mejorar la capacidad productiva de la industria nacional (Garay, 1998, p. 348).

En este contexto, Colombia dio inicio a un proceso de modificación del régimen arancelario que buscaba, por un lado, profundizar la apertura comercial (liberalización unilateral); y por otro, dar cumplimiento a los compromisos adquiridos bajo el Grupo Andino (liberalización multilateral). En relación con el primer aspecto, en 1990 se emitieron tres decretos que reformaron el régimen arancelario: Decreto 686, Decreto 2184 y Decreto 2755. Estos decretos redujeron los niveles arancelarios, que pasaron de veintitrés (23) a nueve (9) y redujeron el arancel nominal promedio, que pasó de 26,6% a 21,1% (Garay, 1998, p. 347). En relación con el segundo aspecto, en 1992 se emitió el Decreto 255, el cual redujo los niveles arancelarios a cuatro (4) y el arancel promedio a 11,7% (Garay, 1998, p. 349). De este modo, entre 1990 y 1992 el arancel nominal promedio disminuyó en 14,9 puntos porcentuales, y los niveles arancelarios, en diecinueve (19%).

Dado el anterior breve resumen sobre la evolución de la política comercial de Colombia en las tres últimas décadas del siglo XX, el presente documento tiene como objetivo presentar un panorama general sobre el desarrollo de la política comercial entre 2002 y 2014 a través del análisis de las normas establecidas para regular el arancel nominal. Incluida la presente introducción, el documento tiene cinco secciones y un anexo. En la segunda sección se presenta un recuento de la evolución del Arancel Externo Común (AEC) de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y se concluye que desde 2008 Colombia ha estado exento de la aplicación del AEC dentro de la normativa interna relacionada con el Arancel de Aduanas.

En la tercera sección, con el fin de evaluar cuál sería la estructura de protección del país sin tomar en cuenta las modificaciones normativas recomendadas por el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior entre 2002 y 2014, se utilizan los cuatro decretos que se emitieron en Colombia entre 2002 y 2014, cuyo objetivo fue la actualización de la Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (NANDINA). Los datos obtenidos en esta sección utilizando diferentes nomenclaturas de clasificación para el Arancel de Aduanas permiten concluir que la estructura arancelaria contenida en dichos decretos no tuvo cambios significativos en su distribución y se mantuvo la estructura del AEC.

En la cuarta sección se lleva a cabo un análisis de la distribución del Arancel de Aduanas con base en las modificaciones normativas recomendadas por el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior entre 2002 y 2014. La principal conclusión que se deriva en esta sección es que las modificaciones normativas introducidas al Arancel de Aduanas han hecho que el arancel nominal promedio exhiba una tendencia decreciente desde 2008 y que

se ubique en un nivel promedio de 6% en 2014. La quinta sección ofrece las conclusiones generales del documento, y, finalmente, el anexo contiene el resumen del inventario de modificaciones normativas al Arancel de Aduanas realizadas entre 2002 y 2014.

## El régimen arancelario en Colombia: el Arancel Externo Común

Como resultado de los escasos avances obtenidos en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), Ecuador, Perú, Colombia, Bolivia y Chile firmaron el 26 de mayo de 1969 el Acuerdo de Cartagena, que dio inicio a un programa de integración regional que se denominó Pacto Andino o Grupo Andino. En febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo, y en octubre de 1976, Chile se retiró. El objetivo del Grupo Andino, en ese entonces, era profundizar la industrialización de los países miembros bajo un modelo de desarrollo de sustitución de importaciones y la conformación en primera instancia de una zona de libre comercio y, en segunda instancia, de una unión aduanera (Garay, 1998, p. 421).

No obstante, las asimetrías en los niveles de desarrollo de los países miembros llevaron a que el programa de liberalización comercial que se esperaba estuviese completamente implementado para 1980 no fuese alcanzado, y, por ende, ni la zona de libre comercio ni la unión aduanera se hicieron realidad (Devlin y Estevadeordal, 2001; Taccone y Nogueira, 2002). Por otra parte, la crisis de la deuda que enfrentaron la mayoría de los países del Grupo Andino en la década de los ochenta tuvo efectos significativos sobre su comercio exterior y sobre su capacidad para cumplir los compromisos adquiridos bajo el Acuerdo de Cartagena (Garay, 1998, p. 421).

Una nueva iniciativa de integración regional surgió dentro del Grupo Andino durante la década de los noventa: la Zona de Libre Comercio (ZLC). La ZLC fue instituida por medio de la Decisión 324 de 1992 y tenía como objetivo alcanzar un mercado común para 2005; por ello, las medidas iniciales se dirigieron a eliminación de aranceles y de restricciones al comercio entre los países miembros. Esta iniciativa llevó a que en marzo de 1996, el Acuerdo de Cartagena fuera actualizado mediante el Protocolo de Trujillo, dando inicio a la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

En un principio hicieron parte de ZLC Colombia, Bolivia, Ecuador y Venezuela. Perú no hizo parte originalmente de la ZLC e inició su incorporación en 1997. El aspecto central de la ZLC fue la definición de un Arancel Externo Común (AEC), el cual implicaba establecer un mismo régimen arancelario para las importaciones provenientes de terceros países. El AEC fue adoptado por medio de la Decisión 370 en 1995 por Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

El AEC tenía una estructura de cuatro niveles o cuatro aranceles *ad valorem* que se establecen de acuerdo con el grado de elaboración de los productos importados: insumos y materias primas (5%); productos semielaborados (10% y 15 %); y productos de consumo final (20%). Según lo acordado en la negociación del AEC, Colombia, Ecuador y Venezuela debían utilizar los niveles arancelarios comunes, en tanto que Bolivia podía mantener su propio arancel bajo supervisión de la CAN. Con el fin de no afectar el desarrollo productivo de los países miembros se estableció una lista de bienes no producidos para los cuales el AEC podía ser reducido al 5%, y en el caso de bienes de capital y de materias primas, el diferimiento podía ser de 0% (Garay, 1998, p. 422).



Este último aspecto –unido al establecimiento del Sistema Andino de Franjas de Precios y el Convenio Automotor, así como de otros mecanismos de apoyo al sector productivo (por ejemplo, devolución de impuestos) y a la no aplicación por parte de Perú del AEC– llevó a que en la práctica la implementación del ZLC fuera imperfecta y tuviera amplias distorsiones (Echavarría et al., 2000, p. 9). Dada esta situación, y con base en lo acordado por los presidentes de los países miembros en la decimoprimer y decimosegunda reuniones del Consejo Presidencial Andino, la Secretaría General de la Comunidad Andina formuló en octubre de 2002, mediante la Decisión 535, un nuevo AEC que debía ser aplicado por los países miembros antes del 1 de enero de 2004 (Taccone y Nogueira, 2002; Durán y Maldonado, 2005).

No obstante, la aplicación de la Decisión 535 fue postergada hasta el 31 de enero de 2006 a través de las Decisiones 569 de 2003, 577 de 2004, 580 de 2004, 612 de 2005, 620 de 2005 y 626 de 2005. Durante este periodo, Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela continuaron aplicando el AEC definido por la Decisión 370, en tanto que Perú continuó utilizando su propio arancel. Posteriormente, la Decisión 669 de 2007 eliminó la obligación de los países miembros de aplicar el AEC hasta el 31 de enero de 2008. Este plazo fue prorrogado por diferentes decisiones: Decisión 679 de 2008: hasta el 20 de julio de 2008; Decisión 688 de 2008: hasta el 20 de setiembre de 2008; Decisión 693 de 2008: hasta el 20 de octubre de 2008; Decisión 695 de 2008: hasta el 20 de octubre de 2009; Decisión 717 de 2009: hasta el 31 de diciembre de 2011; Decisión 771 de 2011: hasta el 31 de diciembre de 2014; y Decisión 801 de 2014: hasta el 30 de abril de 2015. Finalmente, mediante la Decisión 805 de 2015 se dejó sin efecto el AEC.

Dado lo anterior, es posible concluir que durante el periodo de análisis abordado en el presente documento, los compromisos adquiridos por Colombia en el marco del AEC solamente estuvieron vigentes hasta 2007 y que a partir de 2008 el país ha estado exento de la aplicación del AEC dentro de la normativa interna relacionada con el Arancel de Aduanas.

## **Arancel de Aduanas 2002-2014 en el marco del Arancel Externo Común**

El objetivo en esta sección es establecer un escenario contrafactual que permita observar cuál sería la estructura de protección del país si no se hubieran adoptado las modificaciones normativas recomendadas por el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior<sup>3</sup>. Para cumplir con este fin se utilizan diferentes nomenclaturas de clasificación para el Arancel de Aduanas y los cuatro decretos emitidos entre 2002 y 2014, cuyo propósito común fue actualizar la NANDINA y adoptar el Arancel de Aduanas del país<sup>4</sup>. Estos decretos son los siguientes: Decreto 2800 de 2001, el cual estuvo vigente entre el 01 de enero de 2002 y el 31

---

3 Bajo las metodologías de evaluación de impacto, el concepto *escenario contrafactual* hace referencia a una situación en la que se muestra cuál habría sido el resultado si una política pública no hubiera sido implementada.

4 La Nomenclatura Común de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena (NANDINA) está basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía de la Organización Mundial de Aduanas (Sistema Armonizado). La NANDINA fue establecida por la Decisión 249 de 1989 y entró en vigencia en 1991; posteriormente la Decisión 381 de 1995 aprobó el texto único de la NANDINA. En la actualidad, la NANDINA se encuentra armonizada a nivel de 8 dígitos, y los Países Miembros pueden crear desdoblamientos a diez dígitos en la conformación de sus sistemas arancelarios.

de diciembre de 2004; Decreto 4341 de 2004, el cual estuvo vigente entre el 01 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2006; Decreto 4589 de 2006, el cual estuvo vigente entre el 01 de enero de 2007 y el 31 de diciembre de 2011; y Decreto 4927 de 2011, que se encuentra vigente desde el 01 de enero de 2012.

Estos cuatro decretos incluyeron las siguientes modificaciones a la NANDINA aprobadas por la Comisión de la Comunidad Andina:

- i) Decreto 2800 de 2001: adoptar la Decisión 507 de 2001, la cual incluyó en la NANDINA la versión 2002 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que recogía la Tercera Recomendación de Enmienda del Sistema Armonizado del 25 de junio de 1999;
- ii) Decreto 4341 de 2004: adoptar la Decisión 570 de 2003, la cual aprobó incorporar en la NANDINA los desdoblamientos solicitados por los gobiernos de los países miembros;
- iii) Decreto 4589 de 2006: adoptar la Decisión 653 de 2006, la cual incluyó en la NANDINA la versión 2007 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que recogía la Cuarta Recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado del 26 de junio de 2004;
- iv) Decreto 4927 de 2011: adoptar la Decisión 766 de 2011, la cual incluyó en la NANDINA la versión 2012 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías que recogía la Quinta Recomendación de Enmienda al Sistema Armonizado del 26 de junio de 2009.

En el cuadro 1 se muestra, para los cuatro decretos, el número de subpartidas a nivel de NANDINA (productos) y el arancel promedio de acuerdo con la estructura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)<sup>5</sup>. Allí se puede ver que el número de subpartidas arancelarias (productos) que componen el Arancel de Aduanas de Colombia se incrementó en 602 entre 2002 y 2012, en tanto que el arancel nominal promedio tuvo un leve aumento (0,4 puntos porcentuales) entre 2002 y 2006, y que se redujo a partir de 2012.

En cuanto a la estructura del SA (que parte de las materias primas y avanza hacia bienes de mayor elaboración), se observa que no hay progresividad según el grado de elaboración en el arancel nominal en ninguno de los cuatro decretos. Además, se advierte que aproximadamente el 36% de las subpartidas se encuentran en dos secciones: *Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas* (Sección VI) y *Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes* (Sección XVI).

Al comparar los cambios en el arancel nominal entre el Decreto 4341 de 2004 y el Decreto 2800 de 2001, solo dos secciones tuvieron un aumento por encima de un punto porcentual: *Animales vivos y productos del reino animal* (4,9 puntos porcentuales) y *Productos del reino*

5 El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, llamado también Sistema Armonizado (SA), es una nomenclatura internacional de mercancías creada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA). El SA es regulado por el Convenio Internacional del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. El SA está organizado en veintiuna secciones (Secciones I a XXI) y 99 capítulos (1 al 99); los capítulos 98 y 99 son para uso nacional exclusivamente. El SA tiene una codificación de seis dígitos, en la que los dos primeros dígitos indican el Capítulo, los dígitos siguientes (tercero y cuarto) señalan la Partida, y los dos últimos dígitos indican la Subpartida.



*vegetal* (1,7 puntos porcentuales). Las secciones *Pasta de madera; papel y cartón* y *Material de transporte* tuvieron, por su parte, un incremento leve: 0,3 y 0,1 puntos porcentuales, respectivamente. Las secciones *Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias* y *Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes* tuvieron una disminución del arancel nominal de 0,1 puntos porcentuales, y la sección *Objetos de arte o colección y antigüedades*, una reducción de 0,9 puntos porcentuales.

Al comparar el Decreto 4589 de 2006 con el Decreto 4341 de 2004 se observa que nueve secciones (II, III, VII, VIII, IX, XIII, XV, XVII y XVIII) tuvieron un incremento en el arancel nominal; no obstante, estos incrementos fueron leves, y el más alto fue de 0,4 puntos porcentuales. Entre estos dos decretos, cuatro secciones tuvieron una reducción del arancel nominal: *Animales vivos y productos del reino animal* (-0,3 puntos porcentuales), *Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas* (-0,1 puntos porcentuales), *Pasta de madera; papel y cartón* (-0,1 puntos porcentuales) y *Armas, municiones, y sus partes y accesorios* (-0,8 puntos porcentuales).

Finalmente, al comparar el Decreto 4927 de 2011 con el Decreto 4589 de 2006 se observa que todas las secciones tuvieron una reducción del arancel nominal. En promedio los aranceles se redujeron en 3,6 puntos porcentuales, y las cinco secciones que tuvieron las mayores reducciones fueron: *Materias textiles y sus manufacturas* (-7,9 puntos porcentuales), *Manufacturas de piedra, cemento, productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio* (-6,3 puntos porcentuales), *Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas* (-6,1 puntos porcentuales), *Calzado, paraguas, flores artificiales* (-5,4 puntos porcentuales) y *Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas* (-5,0 puntos porcentuales). Por otra parte, las cinco secciones que tuvieron las menores reducciones fueron: *Animales vivos y productos del reino animal* (-1,9 puntos porcentuales), *Productos del reino vegetal* (-1,6 puntos porcentuales), *Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas* (-1,5 puntos porcentuales), *Instrumentos y aparatos de óptica* (-1,4 puntos porcentuales) y *Productos minerales* (-1,2 puntos porcentuales).

El cuadro 2 presenta el Arancel de Aduanas de acuerdo con la Clasificación del Comercio Exterior según Uso o Destino Económico (CUODE), la cual clasifica los productos (subpartidas a nivel de NANDINA) según el fin económico al cual serán destinados. Allí se observa que los *Bienes de consumo* en los cuatro decretos han tenido en promedio un arancel nominal aproximadamente dos veces mayor al que han tenido las *Materias primas y productos intermedios* y los *Bienes de capital y material de construcción*. Este resultado señala que el Arancel de Aduanas mantiene la estructura del AEC, que es similar a la utilizada bajo el modelo de sustitución de importaciones, en el que los bienes finales tenían aranceles mayores respecto al de las materias primas y los bienes de capital, con el fin de proveer protección al sector productivo nacional.

Al analizar el comportamiento de los subgrupos de las *Materias primas y productos intermedios* se observa que antes de la emisión del Decreto 4927 de 2011, es decir, para el periodo 2002-2011, las *Materias primas y productos intermedios para la agricultura* tuvieron un arancel promedio menor respecto al de las *Materias primas y productos intermedios para la industria*; esta diferencia se redujo en el periodo 2012-2014. En el caso de los subgrupos de los *Bienes de capital y material de construcción* se observa que los *Bienes de capital para la agricultura* han tenido un arancel nominal promedio mayor que el de los *Bienes de capital para la industria*; sin embargo, la diferencia entre los aranceles de este tipo de bienes se ha reducido durante el periodo de estudio.

**Cuadro 1. Decretos por los cuales se adopta el Arancel de Aduanas según estructura del Sistema Armonizado**

Sección	Descripción	Decreto 2800 de 2001 <sup>a</sup>		Decreto 4341 de 2004 <sup>b</sup>		Decreto 4589 de 2006 <sup>c</sup>		Decreto 4927 de 2011 <sup>d</sup>	
		Número Subpartidas	Arancel Promedio	Número Subpartidas	Arancel Promedio	Número Subpartidas	Arancel Promedio	Número Subpartidas	Arancel Promedio
I	Animales vivos y productos del reino animal.	267	17,2	268	22,1	299	21,8	413	19,9
II	Productos del reino vegetal.	358	12,8	378	14,6	380	14,8	427	13,2
III	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen	62	17,3	62	17,3	64	17,4	66	15,5
IV	Productos de las industrias alimentarias, bebidas y líquidos alcohólicos, tabaco.	270	18,4	281	18,4	292	18,4	310	14,0
V	Productos minerales	194	6,2	194	6,2	192	6,2	193	5,0
VI	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	1.328	6,6	1.340	6,6	1.400	6,6	1.416	5,0
VII	Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas	287	13,2	297	13,2	312	13,5	315	7,4
VIII	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias	80	12,1	80	12,1	78	12,4	78	8,8
IX	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y sus manufacturas	98	12,3	98	12,3	107	12,5	108	7,5
X	Pasta de madera; papel y cartón	193	12,4	204	12,6	202	12,6	197	8,1
XI	Materias textiles y sus manufacturas	921	18,1	930	18,1	932	18,1	933	10,2
XII	Calzado, paraguas, flores artificiales	58	18,8	58	18,8	56	18,8	55	13,5
XIII	Manufacturas de piedra, cemento, productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio	163	13,8	163	13,8	168	13,9	167	7,6
XIV	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos	57	11,1	57	11,1	57	11,1	59	7,1
XV	Metales comunes y manufacturas de estos metales	684	10,5	689	10,4	713	10,6	718	6,2
XVI	Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	1.152	9,5	1.190	9,4	1.224	9,4	1.231	6,0
XVII	Material de transporte	196	13,7	198	13,8	227	14,2	246	12,2
XVIII	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médicoquirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos	300	6,9	302	6,9	285	7,1	282	5,7
XIX	Armas, municiones, y sus partes y accesorios	28	18,2	28	18,2	69	17,5	69	14,9
XX	Mercancías y productos diversos	150	17,9	150	17,9	152	17,9	164	13,2
XXI	Objetos de arte o colección y antigüedades	13	13,2	14	12,2	14	12,2	14	9,7
<b>Total</b>		<b>6.859</b>	<b>11,7</b>	<b>6.981</b>	<b>12,0</b>	<b>7.223</b>	<b>12,1</b>	<b>7.461</b>	<b>8,6</b>

a/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004; b/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2006; c/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2007 y el 31 de diciembre de 2011; y d/ Vigente desde el 01 de enero de 2012

Fuente: cálculos del autor

**Cuadro 2. Decretos por los cuales se adopta el Arancel de Aduanas según la Clasificación del Comercio Exterior según Uso o Destino Económico (CUODE)**

Clasificación del Comercio Exterior según Uso o Destino Económico (CUODE)	Arancel nominal promedio			
	Decreto 2800 de 2001 <sup>a</sup>	Decreto 4341 de 2004 <sup>b</sup>	Decreto 4589 de 2006 <sup>c</sup>	Decreto 4927 de 2011 <sup>d</sup>
<b>Bienes de Consumo</b>	<b>17,4</b>	<b>18,4</b>	<b>18,5</b>	<b>15,7</b>
Bienes de consumo no duradero	17,8	19,1	19,3	16,5
Bienes de consumo duradero	16,6	16,7	16,8	13,9
<b>Materias primas y productos intermedios</b>	<b>9,9</b>	<b>10,0</b>	<b>9,9</b>	<b>6,2</b>
Combustibles, lubricantes y conexas	8,4	8,4	8,4	4,9
Materias primas y productos intermedios para la agricultura	8,1	8,5	8,5	6,7
Materias primas y productos intermedios para la industria (excepto construcción)	10,0	10,1	10,0	6,2
<b>Bienes de capital y material de construcción</b>	<b>10,0</b>	<b>10,0</b>	<b>10,2</b>	<b>6,1</b>
Materiales de construcción	13,1	13,1	13,3	6,6
Bienes de capital para la agricultura	10,2	9,8	9,9	5,9



(continuación)

Bienes de capital para la industria	9,1	8,9	9,0	5,3
Equipo de transporte	11,3	11,5	11,8	8,5
<b>Bienes no clasificados</b>	<b>12,9</b>	<b>12,4</b>	<b>12,1</b>	<b>10,3</b>
<b>Promedio Total</b>	<b>11,7</b>	<b>12,0</b>	<b>12,1</b>	<b>8,6</b>

a/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004; b/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2006; c/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2007 y el 31 de diciembre de 2011; y d/ Vigente desde el 01 de enero de 2012

Fuente: cálculos del autor

El cuadro 3 muestra el Arancel de Aduanas de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 4 adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A.C.) que permite observar la estructura de la actividad productiva del país. Esta clasificación nos permite ver que los bienes de la *industria manufacturera* y los del sector de *Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca* tuvieron un arancel nominal promedio similar entre 2002 y 2011 y que esta similitud se eliminó para el periodo 2012-2014 cuando los bienes del sector industrial enfrentaron un menor arancel.

El cuadro 3 muestra igualmente que con la emisión del Decreto 4927 de 2011, los productos destinados a actividades de servicios tuvieron una reducción en el arancel nominal promedio. Por ejemplo, en la actividad *Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas*, el arancel se redujo en 13,8 puntos porcentuales aproximadamente, y en *Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social*, la disminución del arancel fue de aproximadamente 10 puntos porcentuales.

**Cuadro 3. Decretos por los cuales se adopta el Arancel de Aduanas según Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 4 adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A.C.)**

Clasificación Industrial Internacional Uniforme Revisión 4 adaptada para Colombia (CIIU Rev. 4 A.C.)	Arancel nominal promedio			
	Decreto 2800 de 2001 <sup>a</sup>	Decreto 4341 de 2004 <sup>b</sup>	Decreto 4589 de 2006 <sup>c</sup>	Decreto 4927 de 2011 <sup>d</sup>
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	11,6	12,8	12,9	11,8
Explotación de minas y canteras	5,4	5,4	5,4	5,0
Industrias manufactureras	11,9	12,1	12,1	8,5
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	2,5	2,5	2,5	2,5
Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental	6,2	6,2	6,2	2,3
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	18,8	18,8	19,0	5,0
Transporte y almacenamiento	10,0	10,0	10,0	8,3
Alojamiento y servicios de comida				
Información y comunicaciones	9,1	9,1	10,5	8,3
Actividades profesionales, científicas y técnicas	4,0	4,0	3,8	3,8
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	15,0	15,0	15,0	5,0
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	20,0	17,1	17,1	12,9
Otras actividades de servicios	10,0	10,0	10,0	10,0
<b>Promedio Total</b>	<b>11,7</b>	<b>12,0</b>	<b>12,1</b>	<b>8,6</b>

a/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004; b/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2006; c/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2007 y el 31 de diciembre de 2011; y d/ Vigente desde el 01 de enero de 2012

Fuente: cálculos del autor



Finalmente, en el cuadro 4 se presentan los niveles arancelarios *ad valorem* y su participación dentro del total de subpartidas a nivel de NANDINA para cada uno de los cuatro decretos. El Decreto 2800 de 2001 tuvo siete niveles arancelarios, donde el mínimo era 0% y el máximo era 35%, que estaba asignado a productos de las partidas 87.02 (*Vehículos automóviles para transporte de diez o más personas, incluido el conductor*), 87.03 (*Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos principalmente para transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los del tipo familiar ("break" o "station wagon") y los de carreras*) y 87.04 (*Vehículos automóviles para transporte de mercancías*). El nivel con mayor número de subpartidas era 5%, con una participación de 34,2%.

El Decreto 4341 de 2004 tuvo once niveles arancelarios, donde el mínimo era 0% y el máximo era 80%, que estaba asignado a productos de las partidas 02.01 (*Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada*), 02.02 (*Carne de animales de la especie bovina, congelada*), 02.06 (*Despojos comestibles de animales de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos, refrigerados o congelados*), 02.10 (*Carne y despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados; harina y polvo comestibles, de carne o de despojos*) y 10.06 (*Arroz*). El nivel con mayor número de subpartidas era 5%, con una participación de 33,8%. Por su parte, el Decreto 4589 de 2006 tuvo doce niveles arancelarios, donde el mínimo era 0% y el máximo era 80%, que estaba asignado a las mismas partidas del Decreto 4341. El nivel de 5% tuvo también la mayor participación, con 32,7%.

Por su parte, el Decreto 4927 de 2011 tuvo catorce niveles arancelarios, donde el mínimo era 0% y el máximo era 98%, que estaba asignado a productos de la partida 04.02 (*Leche y nata [crema], concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante*). En este decreto, el nivel de 5% alcanzó la mayor participación, con 56,5%.

El cuadro 4 muestra igualmente que la estructura del Arancel de Aduanas entre 2002 y 2012 no ha tenido mayores variaciones. Como se mencionó en los párrafos anteriores, el nivel de 5% fue el de mayor participación, en tanto que el nivel de 0% tuvo una participación promedio de 3,1%. Se observa de igual manera que el 96% de las subpartidas se encontraban entre el nivel de 5% y 20%, es decir, en cuatro niveles.

**Cuadro 4. Decretos por los cuales se adopta el Arancel de Aduanas según Niveles Arancelarios Ad Valorem**

Niveles arancelarios ad valorem	Decreto 2800 de 2001 <sup>a</sup>		Decreto 4341 de 2004 <sup>b</sup>		Decreto 4589 de 2006 <sup>c</sup>		Decreto 4927 de 2011 <sup>d</sup>	
	Número Subpartidas	Porcentaje	Número Subpartidas	Porcentaje	Número Subpartidas	Porcentaje	Número Subpartidas	Porcentaje
0	181	2,6	211	3,0	238	3,3	267	3,6
3	2	0,0	2	0,0	2	0,0	2	0,0
5	2.346	34,2	2.360	33,8	2.362	32,7	4.217	56,5
10	990	14,4	998	14,3	1.052	14,6	1.140	15,3
15	1.659	24,2	1.685	24,1	1.756	24,3	1.655	22,2
20	1.662	24,2	1.662	23,8	1.744	24,1	90	1,2
30	-	-	-	-	-	-	3	0,0
35	19	0,3	21	0,3	25	0,3	39	0,5
40	-	-	-	-	-	-	1	0,0
45	-	-	-	-	1	0,0	-	-



(continuación)

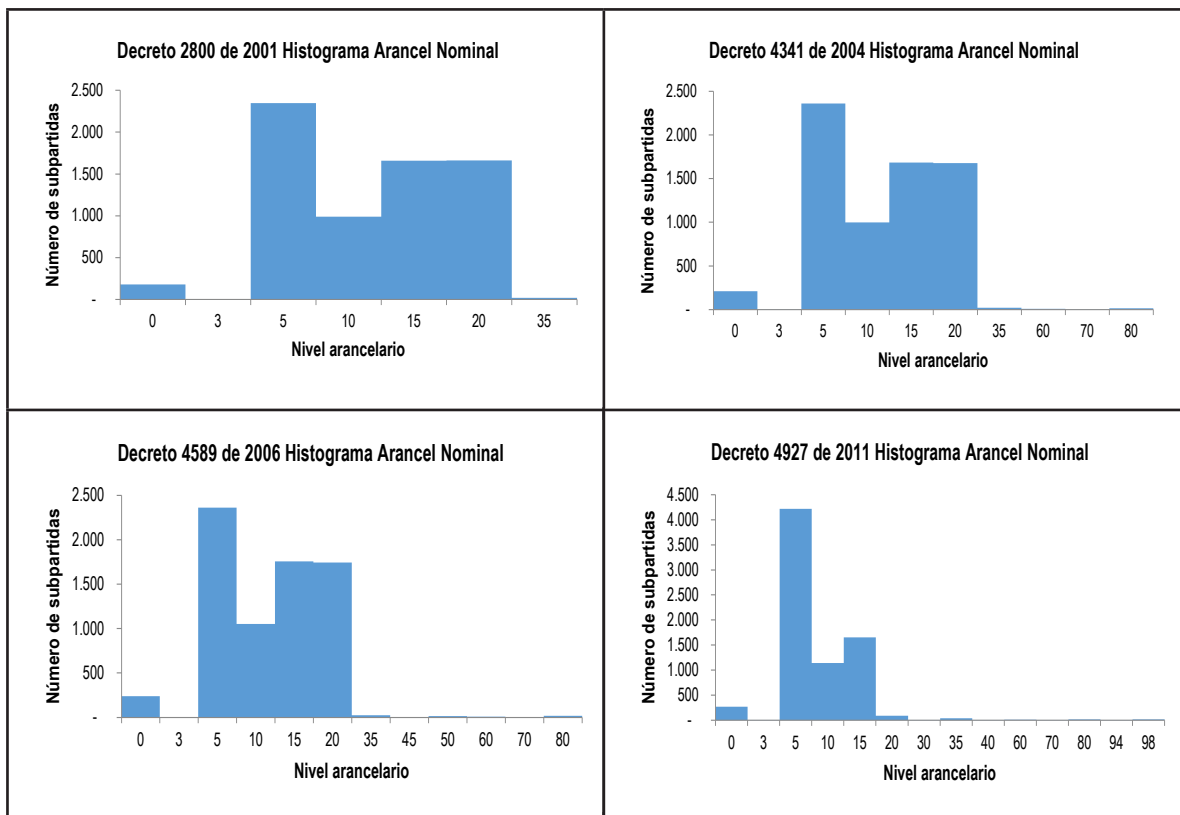
50	-	-	14	0,2	14	0,2	-	-
60	-	-	9	0,1	9	0,1	10	0,1
70	-	-	3	0,0	3	0,0	3	0,0
80	-	-	16	0,2	17	0,2	17	0,2
94	-	-	-	-	-	-	3	0,0
98	-	-	-	-	-	-	14	0,2
<b>Total</b>	<b>6.859</b>	<b>100,0</b>	<b>6.981</b>	<b>100,0</b>	<b>7.223</b>	<b>100,0</b>	<b>7.461</b>	<b>100,0</b>

a/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004; b/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2006; c/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2007 y el 31 de diciembre de 2011; y d/ Vigente desde el 01 de enero de 2012

Fuente: cálculos del autor

La desviación estándar del arancel nominal del Decreto 2800 de 2001 fue de 6,3; para el Decreto 4341 de 2004 fue de 7,5, y para los decretos 4589 de 2006 y 4927 de 2011 fue de 7,7; lo que muestra que, aunque hubo un aumento de la dispersión del arancel nominal, el Arancel de Aduanas ha mantenido una distribución homogénea, debido a que la desviación estándar promedio (7,3) es menor que la media (11,1). Los histogramas presentados en el gráfico 1 para cada uno de los decretos corroboran la suposición de homogeneidad en la distribución del Arancel de Aduanas y la ausencia de cambios significativos en su estructura.

Gráfico 1. Histograma de los decretos por los cuales se adopta el Arancel de Aduanas



Fuente: Cálculos del autor

## Arancel de Aduanas 2002-2014: modificaciones al Arancel Externo Común

En esta sección se presentan las modificaciones normativas recomendadas por el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior entre 2002 y 2014 a los decretos: 2800 de 2001, 4341 de 2004, 4589 de 2006 y 4927 de 2011<sup>6</sup>. Para llevar a cabo el inventario normativo, en primer lugar, se identificaron los decretos emitidos cada año y que contenían modificaciones al Arancel de Aduanas (ver anexo). En segundo lugar, en cada decreto se determinaron las medidas que implicaban la creación o eliminación de subpartidas arancelarias a nivel de NANDINA, desdoblamientos arancelarios<sup>7</sup>, diferimientos arancelarios<sup>8</sup> y cambios temporales y permanentes al arancel nominal<sup>9</sup>. Con base en los resultados obtenidos a partir de este procedimiento se elaboró el cuadro 5, que resume las modificaciones realizadas al Arancel de Aduanas en cada año.

En el cuadro 5, el periodo de análisis fue subdividido en cuatro subperiodos, que corresponden a la vigencia de los decretos 2800 de 2001, 4341 de 2004, 4589 de 2006 y 4927 de 2011. El primer subperiodo inició en 2002, con 6.859 subpartidas, y terminó en 2004, con 6.917 subpartidas. Durante estos tres años fueron emitidos veinte decretos, que eliminaron 52 subpartidas, crearon 6 subpartidas, y establecieron 104 desdoblamientos arancelarios. Los decretos emitidos, además, incluyeron en el Arancel de Aduanas: 19 modificaciones permanentes al arancel nominal establecido en el Decreto 2800 de 2001; 11 modificaciones que estuvieron vigentes durante el año que fueron emitidos los decretos, y 311 modificaciones que tuvieron una vigencia más allá del año en que se emitió cada decreto<sup>10</sup>. La mayor parte de este último tipo de modificaciones se realizaron mediante el Decreto 2394 de 2002, el cual estableció una lista de bienes de capital y difirió el gravamen arancelario a cero por ciento (0%) hasta el 31 de diciembre de 2003 para 297 subpartidas no producidas en la región andina.

El segundo subperiodo inició en 2005, con 6.981 subpartidas, y finalizó en 2006, con 7.027 subpartidas. En estos dos años fueron emitidos veintitrés decretos, que eliminaron

6 El Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior fue creado por el Decreto-Ley 2350 de 1991. El Decreto 403 de 1993 estableció sus funciones y procedimientos internos, los cuales fueron modificados por el Decreto 2553 de 1999 y por el Decreto 3303 de 2006.

7 De acuerdo con el Decreto 3303 de 2006 se entiende por *desdoblamiento arancelario nacional* la modificación de la nomenclatura arancelaria a diez dígitos, con el fin de identificar claramente un producto específico dentro de la nomenclatura arancelaria nacional.

8 De acuerdo con el Decreto 3303 de 2006 se entiende por *diferimiento arancelario* el aplazamiento de la aplicación del arancel externo común (NANDINA) por un periodo determinado.

9 Entre 2002 y 2004 los cambios permanentes hacen referencia a las modificaciones al arancel establecido en el Decreto 2800 de 2001; entre 2005 y 2006 los cambios permanentes se refieren a las modificaciones al arancel establecido en el Decreto 4341 de 2004; entre 2007 y 2011 los cambios permanentes se refieren a las modificaciones al arancel establecido en el Decreto 4589 de 2006; y entre 2012 y 2014 los cambios permanentes se refieren a las modificaciones al arancel establecido en el Decreto 4927 de 2011. Los cambios temporales se establecen por periodos determinados pero no modificaron los aranceles establecidos en los decretos por los cuales se adopta el Arancel de Aduanas.

10 Para los tres tipos de modificaciones descritas se establecieron las siguientes reglas, a fin de facilitar la contabilización de las modificaciones: i) si una subpartida fue eliminada y tuvo una modificación en el arancel antes de la eliminación entonces no se toma en cuenta; ii) si una subpartida fue modificada más de una vez solamente se contabiliza la última modificación registrada en cada año.



40 subpartidas de manera permanente, eliminaron 6 subpartidas solamente durante 2006, establecieron 82 desdoblamientos arancelarios permanentes y 8 desdoblamientos arancelarios únicamente para 2006. Los 23 decretos emitidos, además, incluyeron en el Arancel de Aduanas: 7 modificaciones permanentes al arancel nominal establecido en el Decreto 4341 de 2004, 66 modificaciones que estuvieron vigentes durante el año que fueron emitidos los decretos y 22 modificaciones que tuvieron una vigencia más allá del año en que se emitió cada decreto.

El tercer subperiodo inició en 2007, con 7.023 subpartidas, y finalizó en 2011, con 7.302 subpartidas. En el transcurso de estos cinco años fueron emitidos 68 decretos, que crearon 26 subpartidas, eliminaron 71 subpartidas de forma permanente y 11 de forma temporal (9 solo en 2007 y 2 únicamente en 2008), establecieron 124 desdoblamientos arancelarios permanentes y 22 temporales (18 solamente durante 2007 y 4 únicamente en 2008). Adicionalmente, los 68 decretos emitidos incluyeron las siguientes modificaciones en el Arancel de Aduanas: 4.725 modificaciones permanentes al arancel nominal establecido en el Decreto 4589 de 2006, 3.582 modificaciones que estuvieron vigentes durante el año que fueron emitidos los decretos y 3.236 modificaciones que tuvieron una vigencia más allá del año en que se emitió cada decreto.

Un alto porcentaje de las subpartidas modificadas de forma permanente hicieron parte de la denominada Reforma Estructural Arancelaria (REA), que se hizo en dos etapas. En la primer etapa, mediante los Decretos 4114 y 4115 de 2010, se les asignó a 4.094 subpartidas un arancel diferente al que estaba establecido en el Decreto 4589 de 2006. En la segunda etapa el Decreto 492 de 2011 modificó nuevamente el arancel nominal establecido en el Decreto 4114 de 2010 de 508 subpartidas, y el Decreto 511 de 2011 modificó el gravamen arancelario definido en el Decreto 4115 de 2010 de 20 subpartidas.

El cuarto subperiodo inició en 2012, con 7.461 subpartidas, y al final de 2014 el Arancel de Aduanas contaba con 7.480 subpartidas. Entre 2012 y 2014 fueron emitidos 19 decretos, que crearon 18 subpartidas, eliminaron 18 subpartidas de forma permanente y establecieron 19 desdoblamientos arancelarios permanentes. Durante estos tres años los decretos emitidos incluyeron las siguientes modificaciones en el Arancel de Aduanas: 110 modificaciones permanentes al arancel nominal establecido en el Decreto 4927 de 2011, 2 modificaciones que estuvieron vigentes únicamente durante 2013 y 7.305 modificaciones que tuvieron una vigencia más allá del año en que se emitió cada decreto.

**Cuadro 5. Inventario de modificaciones al Arancel de Aduanas, 2002-2014**

Tipo de modificación	Decreto 2800 de 2001 <sup>a</sup>			Decreto 4341 de 2004 <sup>b</sup>		Decreto 4589 de 2006 <sup>c</sup>					Decreto 4927 de 2011 <sup>d</sup>		
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Número de Decretos Emitidos	5	5	10	9	14	10	18	16	12	12	5	7	7
Número de Subpartidas Eliminadas	18	13	21	18	22	10	40	5	15	1	0	10	8
Número de Subpartidas Eliminadas solamente durante el año de la modificación	0	0	0	0	4	9	2	0	0	0	0	0	0
Número de Subpartidas Creadas	6	0	0	0	0	0	14	0	5	7	0	4	14
Número de Desdoblamientos Arancelarios	24	26	54	37	45	28	47	11	36	2	0	0	19
Número de Desdoblamientos Arancelarios solamente durante el año de la modificación	0	0	0	0	8	18	4	0	0	0	0	0	0

(continuación)

Número de Subpartidas (Enero 01)	6.859	6.871	6.884	6.981	7.000	7.023	7.241	7.262	7.268	7.294	7.461	7.461	7.455
Número de Subpartidas (Diciembre 31)	6.871	6.884	6.917	7.000	7.027	7.250	7.264	7.268	7.294	7.302	7.461	7.455	7.480
Número de modificaciones permanentes <sup>e f</sup>	13	2	4	7	0	0	27	14	4.094	590	108	2	0
Número de modificaciones temporales - solamente durante el año de la modificación <sup>e f</sup>	1	8	2	19	47	49	1.876	1.652	0	5	0	2	0
Número de modificaciones temporales - más allá del año de la modificación <sup>e f</sup>	297	0	14	22	0	15	14	14	0	3.193	3.095	3.861	349

a/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2002 y el 31 de diciembre de 2004; b/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2005 y el 31 de diciembre de 2006; c/ Estuvo vigente entre el 01 de enero de 2007 y el 31 de diciembre de 2011; d/ Vigente desde el 01 de enero de 2012; e/ Si una subpartida fue eliminada y tuvo antes de la eliminación una modificación en el arancel no se toma en cuenta en este tipo de modificación; f/ En este tipo de modificación es posible que una subpartida haya sido modificada más de una vez pero solamente se contabiliza la última modificación realizada en cada año.

Fuente: cálculos del autor

Las 7.305 modificaciones que tuvieron una vigencia más allá del año hicieron parte del Plan de Estímulo para la Productividad y el Empleo (PIPE), que tenía como objetivo apoyar e incrementar la competitividad de la industria y la agricultura, logrando crecimiento con inclusión. El PIPE, en su primera versión, tuvo dos tipos de medidas: i) transversales, que impactan positivamente todos los sectores de la actividad económica; y ii) medidas sectoriales, con disposiciones específicas en sectores de alto impacto en la generación de valor agregado y empleo. Dentro del primer tipo de medidas se encontraban las reducciones arancelarias para bienes de capital y materias primas no producidos en Colombia.

En el cuadro 6 se muestra el Decreto 4927 de 2011, comparado con los Decretos 1703 de 2012 y 1755 de 2013, mediante los cuales se establecieron las reducciones arancelarias del PIPE de acuerdo con la clasificación CUODE<sup>11</sup>. Allí se observa que las medidas adoptadas en el marco del PIPE redujeron el arancel nominal promedio de las *Materias primas y productos intermedios* y de los *Bienes de capital y material de construcción* en tres puntos porcentuales, lo que significa una reducción del arancel nominal de este tipo de productos de aproximadamente el 50%. El cuadro 6 muestra también que las medidas arancelarias incluidas en el PIPE no afectaron el arancel nominal promedio de los *Bienes de consumo*.

**Cuadro 6. Plan de Estímulo para la Productividad y el Empleo (PIPE) según la Clasificación del Comercio Exterior según Uso o Destino Económico (CUODE) (2012-2013)**

Clasificación del Comercio Exterior según Uso o Destino Económico (CUODE)	Arancel nominal promedio		
	Decreto 4927 de 2011 <sup>a</sup>	Decreto 1703 de 2012 <sup>b</sup>	Decreto 1755 de 2013 <sup>c</sup>
<b>Bienes de Consumo</b>	<b>15,7</b>	<b>15,7</b>	<b>15,7</b>
Bienes de consumo no duradero	16,5	16,4	16,4
Bienes de consumo duradero	13,9	13,9	13,9
<b>Materias primas y productos intermedios</b>	<b>6,2</b>	<b>3,4</b>	<b>3,0</b>
Combustibles, lubricantes y conexos	4,9	1,2	0,9
Materias primas y productos intermedios para la agricultura	6,7	5,5	5,4
Materias primas y productos intermedios para la industria (excepto construcción)	6,2	3,4	2,9

11 El Decreto 1703 del 15 de agosto de 2012 tuvo una vigencia de un año, es decir, hasta el 14 de agosto de 2013, y el Decreto 1755 del 15 de agosto de 2013 tiene una vigencia de dos años, es decir, hasta el 14 de agosto de 2015.



(continuación)

<b>Bienes de capital y material de construcción</b>	<b>6,1</b>	<b>3,1</b>	<b>2,2</b>
Materiales de construcción	6,6	5,2	2,8
Bienes de capital para la agricultura	5,9	3,8	3,4
Bienes de capital para la industria	5,3	1,7	1,1
Equipo de transporte	8,5	6,6	5,8
<b>Bienes no clasificados</b>	<b>10,3</b>	<b>10,3</b>	<b>10,3</b>
<b>Promedio Total</b>	<b>8,6</b>	<b>6,5</b>	<b>6,1</b>

a/ Vigente desde el 01 de enero de 2012; b/ Emitido el 15 de agosto de 2012 con una vigencia de un año, es decir, hasta el 14 de agosto de 2013; c/ Emitido el 15 de agosto de 2013 con una vigencia de dos años, es decir, hasta el 14 de agosto de 2015.

Fuente: cálculos del autor

Para complementar el análisis de los efectos de los cambios normativos sobre el arancel nominal de Colombia, en tercer lugar, se creó una base de datos que contiene las modificaciones recomendadas por el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior entre 2002 y 2014. Mediante este procedimiento fue posible calcular el *Arancel Nominal Ponderado por Tiempo (ANPT)*, el cual permite determinar el arancel nominal que efectivamente enfrentaron los productos en cada año. Por ejemplo, si una subpartida arancelaria inicia el año con un arancel de 10% y a mitad de año tuvo un diferimiento o reducción arancelaria a 0%, entonces el ANPT será 4,9%. Si se supone que el diferimiento se llevó a cabo el 30 de junio, significa que el arancel de 10% estuvo vigente durante 180 días, y el arancel de 0%, durante 185 días; así, ponderando cada arancel por el número de días se obtiene el resultado presentado. La fórmula usada es:

$$ANPT = \sum_{i=1}^n f_i * \tau_i \quad (1)$$

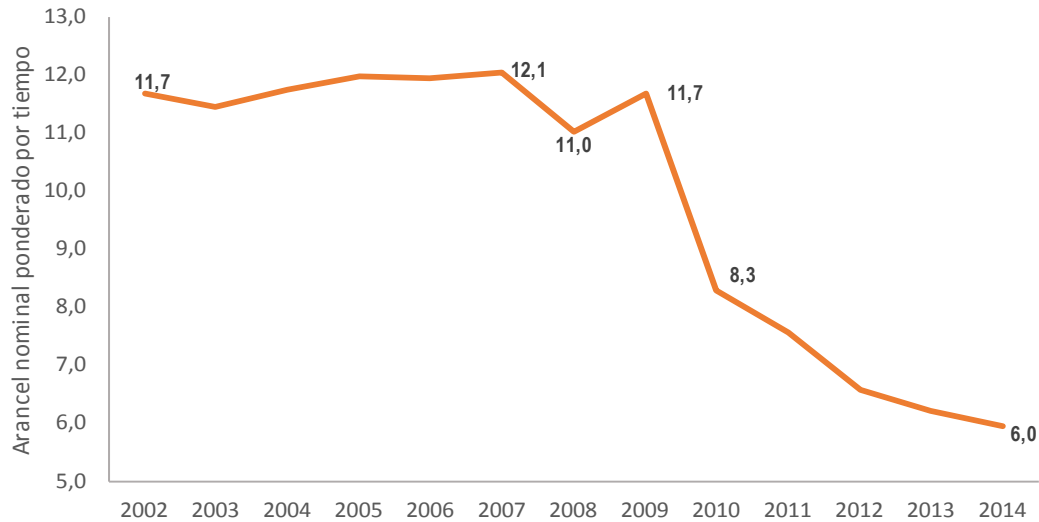
donde  $f_i$  es la frecuencia en días que estuvo vigente el arancel nominal, y  $\tau_i$  es el arancel nominal.

El gráfico 2 muestra el promedio simple del ANPT calculado para cada una de las subpartidas vigentes a 31 de diciembre entre 2002 y 2014. Allí se observa que el promedio simple del ANPT tuvo una reducción de 5,7 puntos porcentuales en este periodo. Además, se observa que el ANPT exhibe dos comportamientos en los trece años estudiados; en primera instancia, entre 2002 y 2007 tuvo un comportamiento constante que se explica por el bajo número de modificaciones al Arancel de Aduanas que se realizaron durante estos seis años (ver cuadro 5). El bajo número de modificaciones se explica a su vez por los compromisos adquiridos por Colombia en el marco del AEC de la CAN que no permitían que el Gobierno nacional pudiese hacer uso de manera discrecional del arancel nominal como instrumento de política comercial (ver segunda sección). En segunda instancia, a partir de 2008 el ANPT ha tenido una tendencia decreciente, explicada por el amplio número de modificaciones al Arancel de Aduanas realizadas a partir de dicho año y por la eliminación de la obligación de aplicar el AEC.

Con el fin de validar el efecto de las modificaciones normativas, el ANPT fue ponderado por el valor de las importaciones registradas. El gráfico 3 muestra que el arancel nominal ponderado por tiempo e importaciones tuvo una reducción de cuatro puntos porcentuales entre 2002 y 2012. Igualmente, este arancel muestra dos periodos de comportamiento caracterizados por un comportamiento estable entre 2002 y 2007 y un comportamiento decreciente a partir de 2008. De esta forma, al considerar el flujo de importaciones se observa un patrón de protección similar al descrito únicamente con el ANPT, lo que permite concluir que las modificaciones

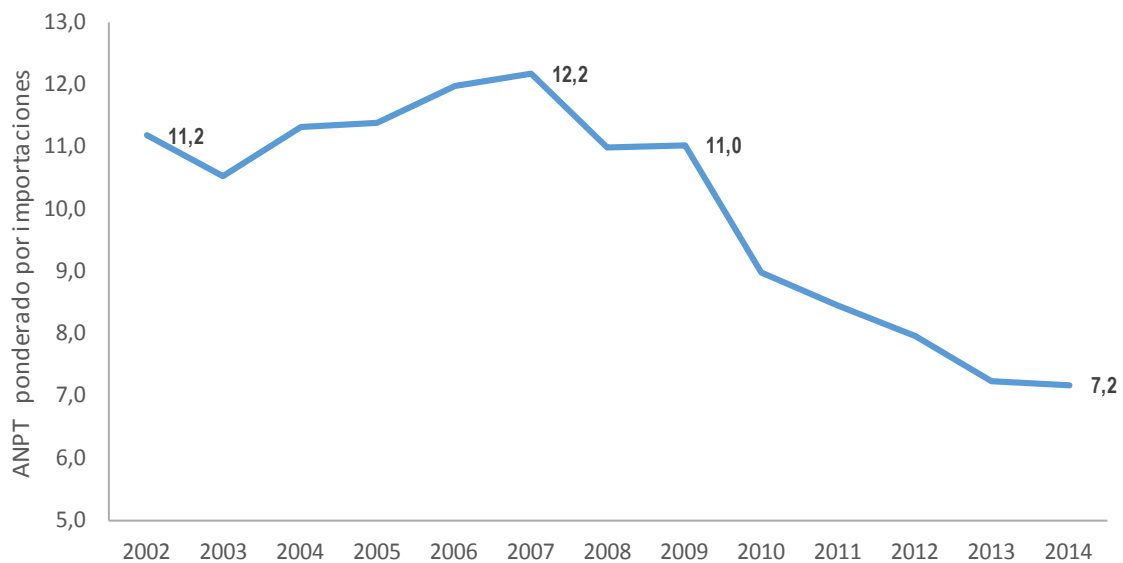
normativas realizadas a partir de 2008 se han dirigido a los productos demandados por el mercado nacional.

**Gráfico 2. Colombia: evolución arancel nominal promedio ponderado por tiempo, 2002-2014**



Fuente: cálculos del autor

**Gráfico 3. Colombia: evolución arancel nominal promedio ponderado por tiempo e importaciones, 2002-2014**



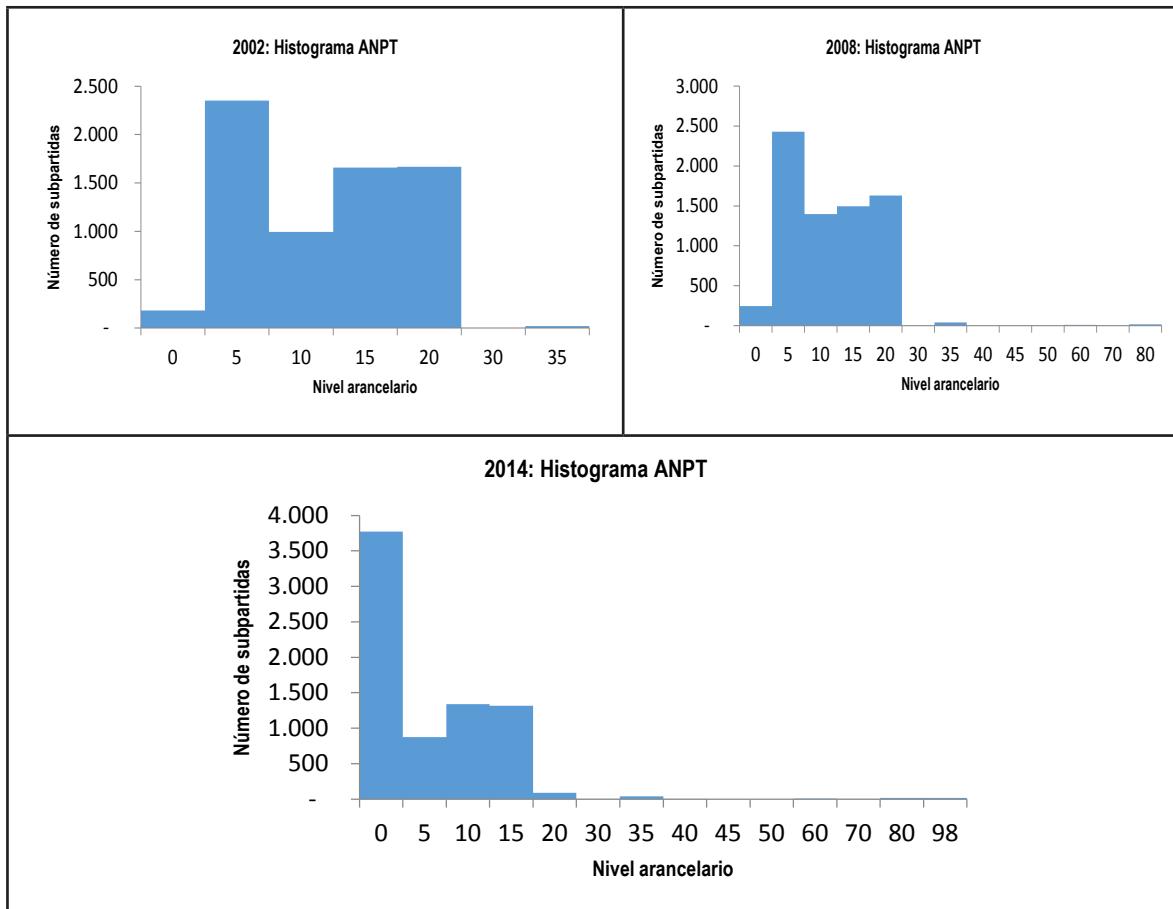
Fuente: cálculos del autor

Para ampliar la descripción de los resultados obtenidos mediante el cálculo del ANPT, en el cuadro 7 se muestra su distribución de acuerdo con los niveles arancelarios *ad valorem*. A partir de la información presentada allí es posible establecer las siguientes observaciones: en primer lugar, entre 2002 y 2009 el 75,6% de las subpartidas tenían un ANPT que está entre 0% y 19,9%; desde 2010 el porcentaje promedio de subpartidas arancelarias que tenían un ANPT en este rango se incrementó a 97,6%.



Lo anterior indica que en los últimos cinco años las modificaciones normativas realizadas han propiciado una concentración del Arancel de Aduanas en los niveles arancelarios más bajos, situación que confirma el gráfico 4, donde se observa que el histograma del Arancel de Aduanas exhibe un mayor sesgo a la derecha en 2014. En segundo lugar, entre 2002 y 2004 el porcentaje de subpartidas arancelarias con un ANPT mayor a 30% fue en promedio de 0,3%; entre 2005 y 2009 el porcentaje fue de 0,9%, y entre 2010 y 2014 fue de 1,2%. Estos resultados indican que a partir de 2005 se observa un leve aumento en la dispersión del Arancel de Aduanas, con niveles arancelarios mayores a los establecidos en el AEC.

**Gráfico 4. Histograma Arancel de Aduanas 2002, 2008 y 2010**  
(Arancel Nominal Ponderado por Tiempo)



Fuente: cálculos del autor

Por otra parte, en el cuadro 8 se presentan los capítulos del Sistema Armonizado que tuvieron un ANPT mayor a 30% entre 2005 y 2014. De acuerdo con la información registrada allí se observa que los capítulos que han tenido mayores valores promedio para el ANPT fueron: *Carne y despojos comestibles* (80,0%), *Cereales* (73,9%) y *Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte* (71,2%). Es importante notar que a partir de 2010 se establecieron aranceles nominales superiores al 94% para las siguientes subpartidas del capítulo 04: *Leche y nata (crema), concentradas o con adición de azúcar u otro edulcorante* (04.02) y *Lactosuero, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante; y productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante, no expresados ni comprendidos en otra parte* (04.04).



**Cuadro 7. Arancel de Aduanas según Niveles Arancelarios Ad Valorem (2002-2014)**  
(Arancel nominal ponderado por tiempo)

Niveles arancelarios ad valorem <sup>a</sup>	2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	
0-4,9	439	6,4	478	6,9	195	2,8	239	3,4	262	3,7	288	4,0	1.328	18,3	1.290	17,7	1.398	19,2	3.251	44,5	3.615	48,5	3.719	49,9	3.785	50,6	
5-9,9	2.116	30,8	2.102	30,5	2.360	34,1	2.351	33,6	2.333	33,2	2.330	32,1	1.958	27,0	1.605	22,1	3.282	45,0	1.802	24,7	910	12,2	927	12,4	861	11,5	
10-14,9	990	14,4	979	14,2	998	14,4	1.000	14,3	1.015	14,4	1.054	14,5	811	11,2	1.052	14,5	882	12,1	562	7,7	1.115	14,9	1.317	17,7	1.338	17,9	
15-19,9	1.643	23,9	1.638	23,8	1.664	24,1	1.683	24,0	1.689	24,0	1.756	24,2	1.470	20,2	1.604	22,1	1.559	21,4	1.514	20,7	1.641	22,0	1.312	17,6	1.316	17,6	
20-29,9	1.664	24,2	1.666	24,2	1.674	24,2	1.662	23,7	1.663	23,7	1.753	24,2	1.628	22,4	1.642	22,6	81	1,1	81	1,1	90	1,2	90	1,2	90	1,2	
30-34,9													14	0,2	3	0,0	3	0,0	3	0,0	3	0,0	3	0,0	3	0,0	
35-39,9	19	0,3	21	0,3	23	0,3	23	0,3	23	0,3	25	0,3	25	0,3	25	0,3	42	0,6	42	0,6	39	0,5	39	0,5	39	0,5	
40-44,9																	1	0,0	1	0,0	1	0,0	1	0,0	1	0,0	
45-49,9											15	0,2	1	0,0													
50-59,9										14	0,2																
60-69,9										9	0,1	9	0,1	9	0,1	26	0,4	9	0,1	9	0,1	10	0,1	10	0,1	10	0,1
70-79,9										3	0,0	3	0,0	3	0,0	3	0,0	17	0,2	3	0,0	3	0,0	3	0,0	3	0,0
80-93,9					3	0,0	16	0,2	16	0,2	17	0,2	17	0,2	17	0,2	17	0,2	17	0,2	17	0,2	17	0,2	17	0,2	
94-97,9																	3	0,0	3	0,0	3	0,0	3	0,0	3	0,0	
mayor a 98																			14	0,2	14	0,2	14	0,2	14	0,2	
<b>Total</b>	<b>6.871</b>	<b>100,0</b>	<b>6.884</b>	<b>100,0</b>	<b>6.917</b>	<b>100,0</b>	<b>7.000</b>	<b>100,0</b>	<b>7.027</b>	<b>100,0</b>	<b>7.250</b>	<b>100,0</b>	<b>7.264</b>	<b>100,0</b>	<b>7.268</b>	<b>100,0</b>	<b>7.294</b>	<b>100,0</b>	<b>7.302</b>	<b>100,0</b>	<b>7.461</b>	<b>100,0</b>	<b>7.455</b>	<b>100,0</b>	<b>7.480</b>	<b>100,0</b>	

a/ Los niveles arancelarios fueron establecidos con base en el arancel nominal ponderado por tiempo (ANPT).

Fuente: Cálculos del autor con base a las modificaciones realizadas a los Decretos: 2800 de 2001, 4341 de 2004, 4589 de 2006 y 4827 de 2011.



**Cuadro 8. Capítulos del Sistema Armonizado con Niveles Arancelarios mayores a 30% (2005-2014)**  
(Arancel nominal ponderado por tiempo)

Capítulos	Descripción	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
		Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio	Número Subp.	Arancel Promedio
02	Carne y despojos comestibles.	12	80,0	12	80,0	13	80,0	13	80,0	13	80,0	13	80,0	13	80,0	13	80,0	13	80,0	13	80,0
04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.	14	50,0	14	50,0	14	48,6	14	33,6	17	62,5	17	78,2	17	97,3	17	97,3	17	97,3	17	97,3
05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.	3	70,0	3	70,0	3	70,0	3	70,0	3	70,0	3	70,0	3	70,0	3	70,0	3	70,0	3	70,0
07	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	9	60,0	9	60,0	9	60,0	9	60,0	9	60,0	9	60,0	9	60,0	10	60,0	10	60,0	10	60,0
10	Cereales.	4	80,0	4	80,0	5	73,0	5	73,0	5	73,0	5	72,1	5	72,0	5	72,0	5	72,0	5	72,0
87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	23	35,0	23	35,0	25	35,0	25	35,0	28	34,9	45	34,7	45	34,7	42	34,6	42	34,6	42	34,6

Fuente: Cálculos del autor con base a las modificaciones realizadas a los Decretos: 2800 de 2001, 4341 de 2004, 4589 de 2006 y 4927 de 2011.

Finalmente, para evaluar el nivel de protección descrito por el ANPT se lleva a cabo una comparación de este con el arancel nominal reportado por países de América al Foro Económico Mundial entre 2006 y 2014. Como se observa en el cuadro 9, entre 2006 y 2009 Colombia junto con Venezuela fueron los países que tuvieron los mayores niveles para el arancel nominal dentro del grupo de socios comerciales seleccionados. Entre 2010 y 2011 el ANPT calculado para Colombia ubica al país en niveles cercanos a los aranceles registrados para México y Bolivia. Para el periodo 2012-2014, el ANPT hace que el país exhibiera una estructura arancelaria con un mayor nivel de protección nominal a la que tuvieron Estados Unidos, Perú, Canadá y Chile; y una estructura arancelaria con un menor nivel de protección nominal de la que tuvieron México, Bolivia, Argentina, Brasil y Venezuela. Lo anterior implica que las modificaciones realizadas al Arancel de Aduanas desde 2008 le han permitido a Colombia alcanzar un nivel de protección nominal media dentro del conjunto de países de América con los cuales tiene sus principales intercambios comerciales.

Cuadro 9. Tasa arancelaria nominal promedio países de América (2006-2014)

País	Arancel nominal promedio								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Estados Unidos	2,5	1,7	1,7	1,5	1,5	1,4	1,3	1,3	1,4
Perú	7,1	6,8	2,9	2,7	3,1	2,0	1,9	1,8	1,8
Canadá	3,6	2,6	2,4	2,8	3,0	2,7	2,6	2,7	2,6
Chile	6	4,7	4,6	4,7	4,7	4,7	4,7	4,6	4,6
<b>Colombia<sup>a</sup></b>	<b>12,0</b>	<b>12,1</b>	<b>11,0</b>	<b>11,7</b>	<b>8,3</b>	<b>7,6</b>	<b>6,6</b>	<b>6,2</b>	<b>6,0</b>
México	11,9	11,1	9,8	8,3	8,1	8,3	8,3	8,5	8,5
Bolivia	8,5	8,0	8,3	8,3	8,7	8,6	8,5	8,8	8,8
Argentina	12	8,5	7,9	11,2	10,7	10,9	10,6	10,5	11,2
Brasil	8,2	8,5	8,6	11,9	11,5	11,6	11,3	11,4	11,6
Venezuela	13,7	15,0	15,2	12,4	12,1	12,5	12,6	12,4	11,9
<b>Promedio</b>	<b>8,5</b>	<b>7,9</b>	<b>7,2</b>	<b>7,5</b>	<b>7,2</b>	<b>7,0</b>	<b>6,8</b>	<b>6,8</b>	<b>6,8</b>

a/ Corresponde al Arancel Nominal Ponderado por Tiempo (ANPT)

Fuente: WEF - The Global Competitiveness Report - cálculos del autor

## Conclusiones

A partir de la información presentada en las secciones anteriores es posible establecer tres conclusiones generales. En primer lugar, la participación del país en la Comunidad Andina de Naciones ha incidido de forma importante los procesos de liberalización de la economía colombiana. Específicamente, los compromisos adquiridos en el marco del AEC condicionaron tanto el tipo de instrumentos de la política comercial como la flexibilidad en su uso. Esta conclusión es corroborada con el análisis de las modificaciones normativas realizadas en la cuarta sección, donde se muestra que desde el momento en el que Colombia no tuvo la obligación de cumplir con el AEC, el Gobierno nacional realizó una política comercial más activa que se tradujo en un mayor número de modificaciones normativas al arancel nominal.



En segundo lugar, el análisis del escenario contrafactual utilizando únicamente la estructura arancelaria contenida en los Decretos 2800 de 2001, 4341 de 2004, 4589 de 2006 y 4927 de 2011 señala que no se observan cambios significativos en su distribución y se mantiene la estructura del AEC, en la cual los productos relacionados con materias primas y bienes de capital poseen tasas arancelarias bajas, en tanto que los productos de consumo duradero y no duradero tienen tasas arancelarias mayores.

No obstante, al tomar en cuenta las modificaciones normativas recomendadas por el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior entre 2002 y 2014, por medio del ANPT se obtienen dos resultados importantes. Primero, el arancel nominal promedio muestra una tendencia decreciente desde 2008 que ha llevado a que este tenga en 2014 un nivel promedio de 6%, tasa que se encuentra en el promedio de las tasas arancelarias de las economías de América con las cuales Colombia tiene sus principales intercambios comerciales. Además, al considerar el flujo de importaciones se observa un patrón de protección similar al descrito únicamente con el ANPT, lo que permite concluir que las modificaciones normativas realizadas se han dirigido principalmente a los productos demandados en el mercado nacional. Segundo, las modificaciones normativas realizadas han tenido un efecto importante en la distribución del Arancel de Aduanas haciendo que más del 50% de las subpartidas arancelarias tengan un nivel de 0% entre 2012 y 2014.

En tercer lugar, el inventario normativo realizado muestra que a partir de 2008 el Gobierno nacional ha tenido una mayor capacidad discrecional para introducir modificaciones al Arancel de Aduanas, lo que implica que el arancel nominal continúa siendo un instrumento de política comercial de vital importancia para el Gobierno nacional para enfrentar cambios en la dinámica del sector productivo del país. Frente a esta conclusión resulta pertinente preguntarse cuál es el beneficio de impulsar reformas arancelarias que posteriormente pueden ser revertidas o ampliadas mediante modificaciones normativas emanadas desde el Comité de Asuntos Aduaneros, Arancelarios y de Comercio Exterior.

En este orden de ideas, debería evaluarse la posibilidad de adoptar de manera permanente las medidas temporales introducidas al Arancel de Aduanas desde 2008 (en especial las que se han realizado bajo el *Plan de Estímulo para la Productividad y el Empleo*) y posteriormente llevar a cabo evaluaciones semestrales de los niveles arancelarios teniendo en cuenta, entre otros, el registro de productores nacionales y el grado de dispersión del Arancel de Aduanas.

## Referencias

- Comunidad Andina de Naciones. (1989). *Decisión 249. Aprobación de la NANDINA*. 20-21 de julio de 1989. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (1989). *Decisión 370. Arancel Externo Común*. 25-26 de noviembre de 1994. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2001). *Decisión 507. Actualización de la Nomenclatura Común - NANDINA*. 22 de junio de 2001. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2003). *Decisión 569. Modificación de la Decisión 535*. 11 y 12 de diciembre de 2003. Lima - Perú.

- Comunidad Andina de Naciones. (2003). *Decisión 570. Actualización de la Nomenclatura Común – NANDINA*. 11 y 12 de diciembre de 2003. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2004). *Decisión 577. Modificación de las Decisiones 535 y 569*. 28 de febrero de 2004. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2004). *Decisión 580. Modificación de la Decisión 535 y otras disposiciones*. 4 de mayo de 2004. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2005). *Decisión 612. Modificación de la Decisión 580*. 3 y 6 de mayo de 2005. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2005). *Decisión 620. Modificación de las Decisiones 535 y 580*. 15 de julio de 2005. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2005). *Decisión 626. Modificación de las Decisiones 535, 580 y 620*. 29 de noviembre de 2005. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2006). *Decisión 653. Actualización de la Nomenclatura Común – NANDINA*. 15 de noviembre de 2006. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2007). *Decisión 669. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 13 de julio de 2007. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2008). *Decisión 679. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 30 de enero de 2008. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2008). *Decisión 688. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 2 de julio de 2008. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2008). *Decisión 693. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 18 de septiembre de 2008. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2008). *Decisión 695. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 14 de octubre de 2008. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2009). *Decisión 717. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 7 y 8 de septiembre de 2009. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2011). *Decisión 771. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 7 de diciembre de 2011. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2011). *Decisión 766. Actualización de la Nomenclatura Común – NANDINA*. 30 de setiembre y 25 de noviembre de 2011. Lima - Perú.
- Comunidad Andina de Naciones. (2014). *Decisión 801. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 10 de diciembre de 2014. Lima - Perú. 15 y 19 de diciembre de 2014 (videoconferencia).
- Comunidad Andina de Naciones. (2015). *Decisión 805. Política Arancelaria de la Comunidad Andina*. 24 de abril de 2015 (videoconferencia).
- Devlin, R. & Estevadeordal, A. (2001). *What's new in the new regionalism in the Americas?* Institute for the Integration of Latin America - Integration, Trade and Hemispheric Issues Division - Statistics and Quantitative Analysis Unit / Inter-American Development Bank, Working Paper 6, May 2001.



- Durán, J. & Maldonado, R. (2005). *América Latina y el Caribe: la Integración regional en la hora de las definiciones*. CEPAL - SERIE Comercio internacional N° 62.
- Durán, J. E. & Álvarez, M. (2011). *Manual de comercio exterior y política comercial Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo*. CEPAL - Colección Documentos de Proyectos.
- Echavarría, J. J., Gamboa, C. & Guerrero, R. (2000). *Escenarios de reforma a la estructura arancelaria andina. Informe Final*. Bogotá: Fedesarrollo.
- Garay, L. J. (1998). *Colombia, estructura industrial e internacionalización, 1967-1996*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- Gertler, P. J., Martínez, S., Premand, P., Rawlings, L. B. & Vermeersch, C. M. J. (2011). *La evaluación de impacto en la práctica*. Banco Mundial.
- Organización Mundial del Comercio. [www.wto.org](http://www.wto.org)
- Rodrik, D. (2000). How far will international economic integration go? *The Journal of Economic Perspectives*, 14 (1), 177-186.
- Schwab, K. (editor). (2014). *The global competitiveness report 2014-2015: Full data edition*. World Economic Forum.
- Taccone, J. J. & Nogueira, U. (eds) (2002). *Informe Andino No 1*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID) Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL).
- Taccone, J. J. & Nogueira, U. (eds). (2005). *Informe Andino No 2: Desarrollos del periodo 2002-2004*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). Marzo.

## ANEXO

### Inventario Normativo de Modificaciones al Arancel Nominal

#### 2001

Decreto 2800 del 20 de diciembre de 2001. Por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y se adoptan otras disposiciones. Vigente a partir de 01 de enero de 2002. Derogado por el Decreto 4341 de 2004.

#### 2002

Decreto 618 del 05 de abril de 2002. Por el cual se introducen algunas modificaciones al Decreto 2800 de 2001, por el cual se adoptó el Arancel de Aduanas.

Decreto 1019 del 24 de mayo de 2002. Por el cual se introducen algunas modificaciones al Decreto 2800 de 2001, por el cual se adoptó el Arancel de Aduanas.

Decreto 1719 del 06 de agosto de 2002. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 2314 del 16 de octubre de 2002. Por el cual se introducen algunas modificaciones al Decreto 2800 de 2001.

Decreto 2394 del 24 de octubre de 2002. Por el cual se establece una lista de bienes de capital y se difiere a cero el gravamen arancelario para algunos bienes producidos en la Región Andina. Estableció una lista de bienes de capital y difirió el gravamen arancelario a cero por ciento (0%) para 297 subpartidas no producidas en la región andina. El diferimiento fue establecido hasta el 31 de diciembre de 2003.

#### 2003

Decreto 1067 del 28 de abril de 2003. Por el cual se introducen algunas modificaciones al Decreto 2800 de 2001 por el cual se adopta el Arancel de Aduanas, modifica el Decreto 2394 del 24 de octubre de 2002.

Decreto 1068 del 28 de abril de 2003. Por el cual se difiere el gravamen arancelario para algunas subpartidas de la cadena de artefactos domésticos. Nota: Las subpartidas contenidas en este Decreto ya tenían un arancel de cero por ciento (0%) de acuerdo con el Decreto 2800 de 2001. Por tanto, el diferimiento no era necesario.

Decreto 1130 del 07 de mayo de 2003. Por el cual se difiere a cero el gravamen arancelario por insuficiencia de oferta. Estuvo vigente por seis meses, es decir, hasta el 07 de noviembre de 2003.

Decreto 2349 del 20 de agosto de 2003. Por el cual se introducen algunas modificaciones al Decreto 2800 de 2001.

Decreto 2351 del 20 de agosto de 2003. Por el cual se introducen algunas modificaciones a los Decretos 2394 de 2002 y 1067 de 2003.

Decreto 2855 del 07 de octubre de 2003. Por el cual se introducen algunas modificaciones al Decreto 2800 de 2001.



## 2004

Decreto 840 del 17 de marzo de 2004. Por el cual se realizan algunas modificaciones al Arancel de Aduanas.

Decreto 1772 del 02 de junio de 2004. Por el cual se modifica el arancel de aduanas y se autorizan algunos diferimientos arancelarios por no producción.

Decreto 1882 del 09 de junio de 2004. Por el cual se modifica el arancel de aduanas.

Decreto 1943 del 16 de junio de 2004. Por el cual se modifica temporalmente el arancel para la fibra de algodón y se establece un contingente de acceso preferencial una autorización previa. Este decreto fue derogado por el Decreto 2871 de 2004.

Decreto 2871 del 07 de septiembre de 2004. Por el cual se deroga el Decreto 1943 de junio 16 de 2004.

Decreto 3139 del 24 de septiembre de 2004. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 3526 del 26 de octubre de 2004. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 4299 del 20 de diciembre de 2004. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 4338 del 22 de diciembre de 2004. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 4340 del 22 de diciembre de 2004. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

**Decreto 4341 del 22 de diciembre de 2004. Por el cual se establece el Arancel de Aduanas y se adoptan otras disposiciones. Vigente a partir de 01 de enero de 2005. Derogado por el Decreto 4589 de 2006.**

Decreto 4364 del 31 de diciembre de 2004. Estableció un gravamen de cincuenta por ciento (50%) para la partida arancelaria 04.02. La vigencia de este Decreto fue establecida por seis meses. No obstante, dado que este Decreto no modificó expresamente el Decreto 4341 de 2004 (el cual contempló un gravamen de veinte por ciento [20%] para dicha partida), el gravamen de cincuenta por ciento (50%) así como la vigencia de seis meses tuvo que ser establecida nuevamente por el Decreto 4432 del 31 de diciembre de 2004.

Decreto 4432 del 31 de diciembre de 2004. Por el cual se modifica temporalmente el arancel para la leche establecido en el Decreto 4341 de 2004. Estableció un gravamen de cincuenta por ciento (50%) para la partida arancelaria 04.02. La vigencia de este Decreto fue establecida por seis meses. Es decir, hasta el 30 de junio de 2005.

## 2005

Decreto 830 del 22 de marzo de 2005. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 1000 del 04 de abril de 2005. Por el cual se modifica el Decreto 4341 del 22 de diciembre de 2004.

Decreto 1139 del 14 de abril de 2005. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Modificó el arancel del Decreto 4341 de 2004 para dar cumplimiento a lo establecido en la Decisión 370,



restableciendo el Arancel Externo Común del 15% a subpartidas arancelarias 8524310000; 8524600000; y 8524999000.

Decreto 1142 del 14 de abril de 2005. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 2241 del 01 de julio de 2005. Prorrogó la vigencia del Decreto 4432 del 31 de diciembre de 2004 para la partida arancelaria 04.02, por un término de seis meses a partir del 04 de julio de 2005.

Decreto 2273 del 05 de julio de 2005. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 2641 del 02 de agosto de 2005. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 3936 del 02 de noviembre de 2005. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 4570 del 12 de diciembre de 2005. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 4737 del 29 de diciembre de 2005. Prorrogó la vigencia del Decreto 2241 del 01 de julio de 2005 para la partida arancelaria 04.02, hasta el 10 de junio de 2006.

## 2006

Decreto 295 del 03 de febrero de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Modificado por el Decreto 3687 de 2006.

Decreto 727 del 10 de marzo de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 941 del 30 de marzo de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 942 del 30 de marzo de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 1832 del 09 de junio de 2006. Prorrogó la vigencia del Decreto 4432 del 31 de diciembre de 2004 para la partida arancelaria 04.02, hasta el 2 de junio de 2007.

Decreto 2222 del 05 de julio de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Modificado por el Decreto 2878 de 2006

Decreto 2685 del 08 de agosto de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 2880 del 29 de agosto de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 3000 del 06 de septiembre de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 3687 del 20 de octubre de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. **Nota:** El desdoblamiento de la subpartida 7209181000 ya se había realizado en el Decreto 295 de 2006, en este Decreto se modificó la descripción de la subpartida 7209181090.

Decreto 3688 del 20 de octubre de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 4423 del 11 de diciembre de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas y se dictan otras disposiciones.

Decreto 4464 del 15 de diciembre de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas y se establecen unos contingentes.

Decreto 4510 del 20 de diciembre de 2006. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.



**Decreto 4589 del 27 de diciembre de 2006. Este decreto dio cumplimiento a la Decisión 653 de la Comunidad Andina de Naciones y estableció el Arancel de Aduanas y adoptó otras disposiciones. Vigente a partir de 01 de enero de 2007. Derogado por el Decreto 4927 de 2011.**

## 2007

Decreto 476 del 21 de febrero de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas y se dictan otras disposiciones.

Decreto 1035 del 30 de marzo de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 2039 del 05 de junio de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Decreto derogado por el artículo 7 del Decreto 3430 de 2008.

Decreto 2040 del 05 de junio de 2007. Por el cual se modifica temporalmente el arancel para la leche. Prorrogó la vigencia del Decreto 1832 del 09 de junio de 2006 para la partida arancelaria 04.02 hasta el 29 de noviembre de 2007.

Decreto 2645 del 11 de julio de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. **Nota:** Los desdoblamientos de las subpartidas arancelarias 8422409000 y 8437109000 estuvieron vigentes hasta el 31 de diciembre de 2007 y hasta el 10 de enero de 2008, respectivamente.

Decreto 2646 del 11 de julio de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas y se dictan otras disposiciones. **Nota:** Los desdoblamientos de las subpartidas arancelarias 3920620000; 8443191000; 8421392000; 8439200000; 8451401000; y 8451409000 estuvieron vigentes hasta el 31 de diciembre de 2007. Además, incluyó la subpartida arancelaria: 8419899110, en el artículo 1 del Decreto 2394 de 2002 como bien de capital.

Decreto 2760 del 19 de julio de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. **Nota:** Los desdoblamientos de las subpartidas arancelarias 4811599000; y 8477800000 estuvieron vigentes hasta el 31 de diciembre de 2007.

Decreto 3838 del 09 de octubre de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 3929 del 12 de octubre de 2007. Por el cual se modifica el Decreto 2394 del 24 de octubre de 2002. Incluyó las siguientes subpartidas arancelarias: 8413819000; 8413820000; y 8428330000, en el artículo 1 del Decreto 2394 de 2002.

Decreto 4670 del 30 de noviembre de 2007. Por el cual se modifica temporalmente el arancel para la leche establecido en el Arancel de Aduanas. Estableció un arancel del treinta y tres por ciento (33%) por el término de un año para la partida arancelaria 04.02. Esta medida estuvo vigente hasta el 29 de noviembre de 2008.

Decreto 4832 del 17 de diciembre de 2007. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

## 2008

Decreto 500 del 22 de febrero de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 1205 del 18 de abril de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 1500 del 07 de mayo de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Estableció arancel temporal de cero por ciento (0%) para 181 subpartidas arancelarias. Estuvo vigente por seis meses, es decir, hasta el 07 de noviembre de 2008.

Decreto 1513 del 09 de mayo de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Estableció arancel temporal de cero por ciento (0%) para 194 partidas arancelarias. Estuvo vigente por seis meses, es decir, hasta el 09 de noviembre de 2008.

Decreto 1531 del 09 de mayo de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Estableció arancel cero para un conjunto de partidas arancelarias. El artículo 1 que listaba las partidas sobre las cuales aplicaría la medida fue modificado por el Decreto 1635 de 2008. El plazo no fue modificado. Tenía una vigencia de seis (6) meses, es decir, hasta el 09 de noviembre de 2008.

Decreto 1635 del 16 de mayo de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 1.484 subpartidas arancelarias. Esta medida tuvo la misma vigencia que el decreto 1531 de 2008. Nota: Dentro de las subpartidas modificadas se incluyó la subpartida 3920620010, pero esta fue un desdoblamiento de la subpartida 3920620000 que solamente estuvo vigente durante el año 2007. También se incluyeron las subpartidas: 2930909100; 2931009100; 2941905000; y 3813001100, pero estas habían sido eliminadas por el Decreto 1205 de 2008. Las siguientes subpartidas fueron modificadas posteriormente por el Decreto 3430: 3901200000; 3920620010.

Decreto 2565 del 14 de julio 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 2784 del 31 de julio 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 2923 del 11 de agosto de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas y se dictan otras disposiciones. Incluyó la subpartida arancelaria: 8411810000, en el artículo 1 del Decreto 2394 de 2002 como bien de capital.

Decreto 2959 del 12 de agosto de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Nota: Los desdoblamientos de las subpartidas arancelarias 8443191000; y 8451409000 estuvieron vigentes hasta el 31 de diciembre de 2008.

Decreto 2987 del 13 de agosto de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas

Decreto 2988 del 13 de agosto de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas

Decreto 3142 del 22 de agosto de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas

Decreto 3143 del 22 de agosto de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas

Decreto 3169 del 27 de agosto de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas

Decreto 3260 del 01 de septiembre de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Modificó los aranceles establecidos por el Decreto 4589 de 2006.

Decreto 3430 del 12 de septiembre de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Modificó los aranceles establecidos por el Decreto 4589 de 2006.

Decreto 3434 del 12 de septiembre de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Nota: En el artículo 2 se dice que las medidas entrarán en vigencia una vez se cumpla el plazo establecido en el Decreto 1531 de 2008. No obstante, la subpartida 5402440000 no



fue modificada por este último decreto sino por el Decreto 1500 de 2008, cuya vigencia fue hasta el 07 de noviembre de 2008.

Decreto 4226 del 06 de noviembre de 2008. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Estableció un gravamen arancelario de cinco por ciento (5%) para la subpartida arancelaria: 8472905000 a partir del 01 de enero de 2009. Modificó el arancel establecido por el Decreto 4589 de 2006. Nota: El decreto 500 de 2008 había establecido este gravamen solamente hasta el 31 de diciembre de 2008.

Decreto 4500 del 28 de noviembre de 2008. Por el cual se modifica temporalmente el arancel para la leche establecido en el Arancel de Aduanas. Estableció un gravamen arancelario temporal de 40% para la partida arancelaria 04.02 con una vigencia hasta el 27 de noviembre de 2009. Decreto derogado por el artículo 3 del Decreto 2968 de 2009.

## 2009

Decreto 288 del 02 de febrero de 2009. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Modificó los aranceles establecidos por el Decreto 4589 de 2006. Modificado por el Decreto 960 de 2009.

Decreto 370 del 09 de febrero de 2009. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas.

Decreto 430 del 13 de febrero de 2009. Incluyó la subpartida arancelaria: 8419600000, en el artículo 1 del Decreto 2394 de 2002 como bien de capital.

Decreto 961 del 20 de marzo de 2009. Por el cual se modifica el Arancel de Aduanas. Modificó los aranceles establecidos por el Decreto 4589 de 2006.

Decreto 1554 del 04 de mayo de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2111 del 05 de junio de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2112 del 05 de junio de 2009. Por el cual se modifica el arancel para el lactosuero establecido en el Arancel de Aduanas. Modificó los aranceles establecidos por el Decreto 4589 de 2006.

Decreto 2372 del 25 de junio de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2968 del 11 de agosto de 2009. Por el cual se modifica temporalmente el arancel para la leche establecido en el Arancel de Aduanas. Modificado por el Decreto 379 de 2010.

Decreto 3094 del 19 de agosto de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas y el artículo 1o del Decreto 2394 de 2002.

Decreto 3484 del 14 de septiembre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 3967 del 14 de octubre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 195 subpartidas

arancelarias. Esta medida estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2009. Modificado por el Decreto 4410 de 2009.

Decreto 3968 del 14 de octubre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 1.275 subpartidas arancelarias. Esta medida estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2009. Modificado por el Decreto 4393 de 2009. Nota: En este Decreto se incluyó una subpartida que no se encuentra en el Decreto 4589 de 2006 y tampoco fue identificada como el resultado de una creación o desdoblamiento en años anteriores: 9209900000.

Decreto 3969 del 14 de octubre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 157 subpartidas arancelarias. Esta medida estuvo vigente hasta el 31 de diciembre de 2009.

Decreto 4098 del 23 de octubre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 4135 del 27 de octubre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 4393 del 12 de noviembre de 2009. Excluyó del Decreto 3968 de 2009 las siguientes subpartidas arancelarias, las cuales quedaron con el gravamen arancelario establecido en el Decreto 4589 de 2006: 2843290000; 2915392100; 3207201000; 3403910000; 3808921100; 3808999900; 3814001000; 3814002000; 3814003000; 3906902100; 4806400000; 7408220000; 8414802310; 8414802390; y 8437109000.

Decreto 4394 del 12 de noviembre de 2009. Excluyó del Decreto 3969 de 2009 la siguiente subpartida arancelarias: 6003200000, la cual quedó con el gravamen arancelario establecido en el Decreto 4589 de 2006

Decreto 4410 del 13 de noviembre de 2009. Excluyó del Decreto 3967 de 2009 las siguientes subpartidas arancelarias, las cuales quedaron con el gravamen arancelario establecido en el Decreto 4589 de 2006: 7208530000; 7209170090; 7209181090; 7301100000; 7314191000; 7320100000; y 7606922000.

Decreto 4464 del 18 de noviembre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 4978 del 23 de diciembre de 2009. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

## 2010

Decreto 140 del 21 de enero de 2010. Suspendió la aplicación del Sistema Andino de Franja de Precios (SAFP) para la subpartida arancelaria 1005901200, y estableció un gravamen permanente de cuarenta por ciento (40%) para ella.

Decreto 240 del 28 de enero de 2010. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 1.247 subpartidas arancelarias. Esta medida estuvo vigente hasta el hasta el 31 de marzo de 2010.



Decreto 314 del 02 de febrero de 2010. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 184 subpartidas arancelarias. Esta medida estuvo vigente hasta el hasta el 31 de marzo de 2010.

Decreto 319 del 03 de febrero de 2010.

Decreto 322 del 03 de febrero de 2010. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 151 subpartidas arancelarias. Esta medida estuvo vigente hasta el hasta el 31 de marzo de 2010.

Decreto 2439 del 09 de julio de 2010. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2498 del 12 de julio de 2010. Incluyó las siguientes subpartidas arancelarias: 8802110000; y 8802209000, en el artículo 1 del Decreto 2394 de 2002.

Decreto 2906 del 05 de agosto de 2010. Estableció de forma permanente un gravamen arancelario de noventa y ocho por ciento (98%) para la partida arancelaria 04.02. Modificó los aranceles establecidos por el Decreto 4589 de 2006.

Decreto 4114 del 05 de noviembre de 2010. Modificó de manera permanente el gravamen arancelario de 7.113 subpartidas arancelarias. Nota 1: Este Decreto incluyó dos subpartidas que no se encuentran en el Decreto 4589 de 2006: 6306291000; y 8453930000. Además, incluyó la subpartida: 8443160000, la cual había sido eliminada por el Decreto 2988 de 2008. Nota 2: De las 7.110 subpartidas contenidas de forma efectiva en el Decreto 4114 de 2010 solamente a 3.992 subpartidas les fue establecido un arancel diferente al que se encontraba en el Decreto 4589 de 2006.

Decreto 4115 del 05 de noviembre de 2010. Modificó de manera permanente el gravamen arancelario de 175 subpartidas arancelarias. Modificó los aranceles establecidos por el Decreto 4589 de 2006. Nota 1: Este Decreto incluyó seis subpartidas que no se encuentran en el Decreto 4589 de 2006: 8702909980; 8708009910; 8708180000; 8708808010; 8708893200; y 8714980000. Nota 2: De las 169 subpartidas contenidas de forma efectiva en el Decreto 4115 de 2010 solamente a 106 subpartidas les fue establecido un arancel diferente al que se encontraba en el Decreto 4589 de 2006.

Decreto 4390 del 23 de noviembre de 2010. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 4675 del 17 de diciembre de 2010. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

## 2011

Decreto 492 del 23 de febrero de 2011. Modificó de manera permanente el gravamen arancelario de 508 subpartidas arancelarias. Cambió los aranceles establecidos en el Decreto 4114 de 2010. Nota: Este Decreto incluyó una subpartida que no se encuentra en el Decreto 4589 de 2006 ni en los decretos modificatorios: 55152220000.

Decreto 511 del 24 de febrero de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas. Modificó los aranceles establecidos en el Decreto 4115 de 2010.

Decreto 1414 del 03 de mayo de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 1571 del 13 de mayo de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 1750 del 26 de mayo de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2050 del 13 de junio de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2051 del 13 de junio de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2052 del 13 de junio de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2658 del 29 de julio de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas. Modificó los aranceles establecidos en el Decreto 4115 de 2010. Modificado por el Decreto 4931 de 2011.

Decreto 2916 del 12 de agosto de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas. Modificado por el Decreto 882 de 2012.

Decreto 2917 del 12 de agosto de 2011. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 3.144 subpartidas arancelarias. Esta medida tuvo una vigencia de un año, es decir, hasta el 11 de agosto de 2012. Estableció de manera permanente un gravamen de diez por ciento (10%) para 317 subpartidas arancelarias. Modificó los aranceles establecidos en los Decretos 4114 de 2010, 492, 1571, 2050 y 2052 de 2011. Nota: Este Decreto incluyó la subpartida: 8443160000, la cual había sido eliminada por el Decreto 2988 de 2008.

Decreto 3150 del 01 de septiembre de 2011. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

**Decreto 4927 del 26 de diciembre de 2011. Este decreto dio cumplimiento a la Decisión 766 de la Comunidad Andina de Naciones y estableció el Arancel de Aduanas y adoptó otras disposiciones. Vigente a partir de 01 de enero de 2012.**

## 2012

Decreto 765 del 17 de abril de 2012. Estableció un arancel permanente de cinco por ciento (5%) para 63 subpartidas arancelarias y un arancel permanente de diez por ciento (10%) para 40 subpartidas arancelarias. Modificó los aranceles establecidos en el Decreto 4927 de 2011 y eliminó la medida temporal del artículo 3 de dicho decreto.

Decreto 882 del 30 de abril de 2012. Por el cual se modifican parcialmente el Decreto 2916 de 2011 y el Arancel de Aduanas.

Decreto 1573 del 25 de julio de 2012. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.



Decreto 1702 del 15 de agosto de 2012. Enmendó inconsistencias encontradas en el Decreto 4927 de 2011. No realizó cambios sobre los aranceles nominales.

Decreto 1703 del 15 de agosto de 2012. Estableció un gravamen de cero por ciento (0%) para 3.095 subpartidas arancelarias. Esta medida tuvo una vigencia de un año, es decir, hasta el 14 de agosto de 2013. Nota: Este Decreto hizo parte del Plan de Estímulo para la Productividad y el Empleo (PIPE). Las subpartidas arancelarias modificadas correspondían a materias primas y bienes de capital no producidos en Colombia según el registro de productores nacionales del 25 de julio de 2012.

Decreto 2021 del 02 de octubre de 2012. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

## 2013

Decreto 74 del 23 de enero de 2013. Estableció un arancel ad valorem de diez por ciento (10%) más un arancel específico de US\$5 por kilo bruto, para los Capítulos 61, 62 y 63 y la partida 64.06. Para el resto de subpartidas del capítulo 64 se estableció un arancel ad valorem de diez por ciento (10%) más un arancel específico de US\$5 por par. Esta medida entró en vigencia el 01 de marzo de 2013 con un plazo de un año, es decir, hasta el 28 de febrero de 2014. Nota: Para los cálculos realizados en el presente documento solamente se tuvieron en cuenta las modificaciones del arancel ad valorem.

Decreto 899 del 08 de mayo de 2013. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 927 del 09 de mayo de 2013. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 1755 del 15 de agosto de 2013. Estableció un gravamen temporal de cero por ciento (0%) para 3.489 subpartidas arancelarias. Esta medida tiene una vigencia de dos años, es decir, hasta el 14 de agosto de 2015. Nota: Este Decreto prorrogó la reducción arancelaria establecida en el Decreto 1703 de 2012 en el marco del Plan de Estímulo para la Productividad y el Empleo (PIPE).

Decreto 1989 del 12 de septiembre de 2013. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2459 del 07 de noviembre de 2013. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2859 del 09 de diciembre de 2013. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

## 2014

Decreto 332 del 19 de febrero de 2014.

Decreto 456 del 28 de febrero de 2014. Estableció un arancel ad valorem de diez por ciento (10%) más un arancel específico de US\$5 por kilo bruto, para los Capítulos 61, 62 y 63



cuando el precio FOB declarado sea menor o igual a US\$10 por kilo bruto. Estableció un arancel ad valorem de diez por ciento (10%) más un arancel específico de US\$3 por kilo bruto, para los Capítulos 61, 62 y 63 cuando el precio FOB declarado sea mayor a US\$10 por kilo bruto. Estableció un arancel ad valorem de diez por ciento (10%) más un arancel específico de US\$5 por par para el Capítulo 64 cuando el precio FOB declarado sea menor o igual a US\$7 por par. Estableció un arancel ad valorem de diez por ciento (10%) más un arancel específico de US\$1,75 por par para el Capítulo 64 cuando el precio FOB declarado sea mayor a US\$7 por par. Fueron exceptuadas de esta medida las siguientes subpartidas: 6406200000; 6406901000; y 6406909000. Este Decreto tendrá una vigencia de dos años, es decir, hasta el 29 de marzo de 2016. Nota: Para los cálculos realizados en el presente documento solamente se tuvieron en cuenta las modificaciones del arancel ad valorem.

Decreto 555 del 14 de marzo de 2014. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 1498 del 12 de agosto de 2014. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2340 del 20 de noviembre de 2014. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.

Decreto 2432 del 2 de diciembre de 2014. Por el cual se modifican el Decreto 1755 de 2013 y parcialmente el Arancel de Aduanas

Decreto 2529 del 12 de diciembre de 2014. Por el cual se modifica parcialmente el Arancel de Aduanas.





# A competitividade das exportações de milho do Brasil para a União Europeia no período de 2000 a 2014

## The Competitiveness of Corn Exports of Brazil for the European Union in the Period 2000-2014

### Sílvia Letícia Bampi

Economista. Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos, Rio Grande do Sul, Brasil  
<http://orcid.org/0000-0003-2340-8386>  
lety\_silvia@hotmail.com

### Cristiano Villanova de Paula

Administrador. Mestrando do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos, Rio Grande do Sul, Brasil  
<http://orcid.org/0000-0002-0489-8810>  
villanovacristiano@gmail.com

### Julcemar Bruno Zilli

Economista, Doutor em Economia Aplicada (ESALQ/USP) e Professor/Pesquisador da Faculdade de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis da Universidade de Passo Fundo (FEAC/UPF)  
<http://orcid.org/0000-0001-6649-3440>  
jbzilli@upf.br

Fecha de recepción: 16 de mayo de 2016

Fecha de aceptación: 07 de julio de 2016

**Sugerencia de citación:** Bampi, S. L., Villanova de Paula, C. & Zilli, J. B. (2016). A competitividade das exportações de milho do Brasil para a União Europeia no período de 2000 a 2014.

*tiempo&economía*, 3(2), 115-136,  
doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1130>



## Resumo

O presente estudo objetiva verificar a competitividade das exportações brasileiras de milho, buscando indícios de criação e/ou desvio de comércio com a União Europeia. Para tanto, será caracterizado o cenário do mercado mundial do grão, descrevendo-se o perfil de comércio entre UE e Brasil e apresentando os principais estudos empíricos relacionados. A mensuração dos Índices de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) e do Índice de Orientação Regional (IOR) auxiliará na identificação das vantagens comparativas do milho brasileiro. Os principais resultados do IOR elencam que as exportações de milho do Brasil não estão orientadas para a UE com exceção dos anos de 2003, 2004, 2006, 2007 e 2008. Da mesma forma, o IVCR identificou que o país não apresenta vantagem comparativa revelada na produção de milho em relação ao período analisado. A ampliação e integração dos mercados agrícolas pode ser capaz de impulsionar os fluxos comerciais entre os países envolvidos, permitindo crescimento e desenvolvimento das economias, através do livre comércio.

**Palavras-chave:** Comércio Internacional, Competitividade, Orientação, Milho

**Códigos JEL:** F1, Q17

## Abstract

The present study aimed to verify the competitiveness of Brazilian corn exports, seeking evidence of creation and/or diversion of trade with the European Union. To this, was characterized the scene of the world grain market, was described the trade profile between the EU and Brazil and presented the main related empirical studies. The measurement of Comparative Advantage Revealed Index (IVCR) and the Regional Orientation Index (IOR) assist in identifying the comparative advantages of Brazilian corn. The main results of the IOR said that corn exports from Brazil are not oriented towards the EU with the exception of the years 2003, 2004, 2006, 2007 and 2008. Similarly, the IVCR identified that the country does not have comparative advantage revealed in corn production over the period. The expansion and integration of agricultural markets may be able to boost trade flows between the countries, allowing growth and development of the economies through free trade.

**Keywords:** International Trade, Competitiveness, Orientation, Corn

**JEL Codes:** F1, Q17

## Introdução

A globalização e os efeitos da integração regional modificaram o cenário do comércio internacional. Gorender (1995) reflete que durante três décadas após a Segunda Guerra Mundial, a economia como um todo desenvolveu-se a taxas historicamente altas. Na Europa Ocidental e nos Estados Unidos, por exemplo, as empresas passaram a praticar o jogo de soma positiva, incrementando seus lucros e sua acumulação do capital, melhorando, por conseguinte, o bem-estar social. O impulso desenvolvimentista atingiu diversos países do até então conhecido Terceiro Mundo a contar pelo Brasil.

A concorrência entre as nações industrializadas acabou por conduzir à formação de blocos econômicos regionais. Destes Gorender (1995) destaca como sendo os três principais: o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), a União Europeia (UE) e o bloco informal do Extremo Oriente. No âmbito brasileiro surgiria em 1994 o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). No entanto, como menciona Gorender (1995), a política de blocos, apesar de intensificar o intercâmbio entre os membros do bloco e com parceiros externos, permitiu a prática protecionista, gerando indícios de surgimento de desvio de comércio.

O pioneirismo da utilização dos conceitos de desvio e criação do comércio é atribuído a Viner (1950). Baumann, Canuto e Gonçalves (2004) mencionam que criação de comércio ocorre se os países puderem importar do bloco produtos a um custo menor do que na situação anterior a existência de um acordo. Caso contrário, prevalecerá o fenômeno de desvio de comércio. Neste contexto, Reis e Azevedo (2008) explicam que ocorre criação de comércio quando se verificar o aumento do comércio intrabloco com origem em produtos onde os países membros são mais eficientes na produção em relação ao resto do mundo, sendo competitivos não apenas no mercado regional, mas também nos mercados internacionais.

No âmbito da globalização e da integração comercial a segurança alimentar é um tema que faz parte do cotidiano. Segundo dados da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO, 2015), cerca de 850 milhões de pessoas passam fome no mundo. A alta dos preços alimentícios, em conjunto com o contexto da insegurança alimentar, tem provocado diversos debates que influenciam o cenário do comércio internacional. A agricultura é o setor mais crítico nas negociações na esfera do multilateralismo, influenciando diretamente mercados como o de grãos.

O mercado do milho, a exemplo disto, é liderado por países da América do Norte (NAM), China, Brasil e UE 15 que produzem, conjuntamente, cerca de 463,5 milhões de toneladas de milho, com uma participação de 74,7% do total produzido no mundo. A União Europeia também importa quantidades significativas de milho, porém com uma participação no comércio mundial ainda reduzida. Os principais países importadores de milho são pertencentes à região chamada de “resto do mundo”, Oriente Médio, ASEAN e CAN. Considerando apenas os países do Mercosul, observa-se que há um excedente de 10,6 milhões de toneladas de milho que são exportados para outros países. (Alvim & Waquil, 2005).

O milho também é considerado um produto estratégico para a segurança alimentar mundial. O cereal é utilizado para a nutrição humana e alimentação animal, principalmente na avicultura, suinocultura e bovinocultura (produção de rações). Além dessas finalidades,



o milho é cultivado para a extração do bioetanol, principalmente nos Estados Unidos, fato que justifica o aumento da sua produção neste país. Dessa forma, o aumento do consumo mundial de milho, em suas diversas formas, contribui para que o mesmo obtenha importância no contexto da produção em esfera global. Favro, Cardarelli e Camara (2015) enfatizam que as exportações de milho pelo Brasil passaram a adquirir certa importância principalmente na última década – especificamente após 2004. Nas últimas safras tem sido observada uma tendência geral de crescimento nas exportações de milho em virtude das condições externas favoráveis.

Com a internacionalização dos mercados, como mencionam Brandão *et al.* (2012), e expansão do agronegócio e da agricultura brasileira, as exportações têm ocupado um lugar de destaque como fator fundamental para o crescimento econômico do país, dadas essas acepções, a orientação para o mercado externo, tem sido evocada em diversos estudos. Objetivando potenciais clientes, como frisa Slater (2001), o estudo da orientação permite uma avaliação *ex-ante* de informações de mercado, sendo uma fonte distinta de vantagem competitiva.

Deste modo, diversas são as metodologias empregadas para verificar a orientação destes mercados, como também sua competitividade e os desvios e criações de comércio. Yeats (1997) apresenta a análise conjunta do Índice de Orientação Regional (IOR) que indica em quais produtos o comércio intrabloco cresceu e do Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) que demonstra se nesses produtos os países membros do bloco possuem uma vantagem comparativa revelada em relação ao resto do mundo. Reis e Azevedo (2008) demonstram que a outra metodologia usada é o modelo gravitacional que tem sido utilizado com sucesso para explicar o comércio “normal” entre dois países ou regiões que não façam parte de um Acordo Preferencial de Comércio.

Usualmente as estimativas de criação e desvio de comércio são calculadas por meio de modelos de equilíbrio parcial, como estabelece Guimarães (2000), em que são desconsiderados os efeitos secundários da liberalização comercial através da utilização de insumos importados mais baratos na produção dos bens domésticos. As equações do modelo de equilíbrio parcial de Laird e Yeats (1986)<sup>1</sup> permitem calcular a criação e o desvio de comércio que ocorreriam a partir de uma redução tarifária preferencial. Além disso, a avaliação dos acordos comerciais deve incorporar os efeitos dinâmicos associados a economias de escala, fluxos de investimentos, incorporação tecnológica e ganhos decorrentes dos processos de aprendizagem, por exemplo, que em grande parte não são captados pelas análises estáticas contidas naquelas estimativas. Nonnenberg e Mendonça (1999) destacam, ainda, a utilização de modelos de equilíbrio geral que capturem as modificações no comércio e em outras variáveis econômicas decorrentes, entre outros fatores, da política comercial.

Nesse sentido, o objetivo do presente estudo é verificar a competitividade e a orientação das exportações brasileira de milho frente à União Europeia. O estudo é subdividido em três seções: a primeira caracteriza o panorama atual do mercado mundial de milho, a segunda descreve o perfil de comércio entre UE e Brasil e a terceira apresenta os principais estudos empíricos relacionados.

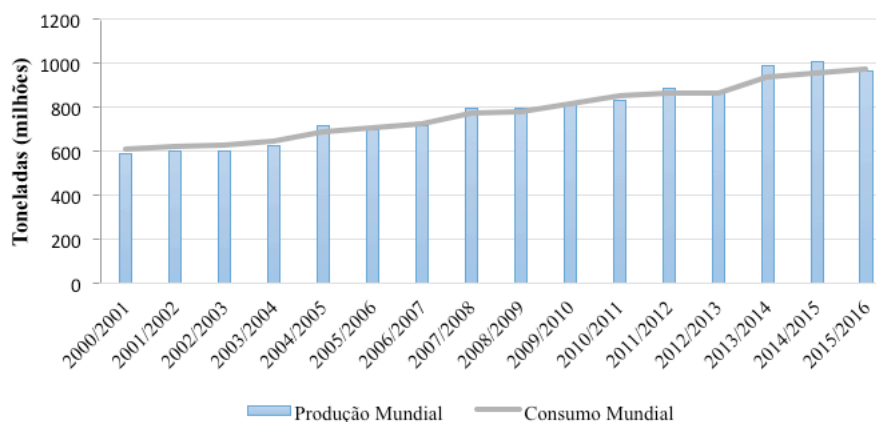
---

1 The Unctad trade policy model: a note on methodology, data and uses. Geneva, 1986.

## Mercado Mundial e Brasileiro de Milho

O milho é hoje o cereal mais produzido no mundo. Para a safra de 2015/2016 é esperada uma produção de aproximadamente 970 milhões de toneladas, segundo dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA, 2016). Deste volume, também de acordo com o USDA (2016), pode-se verificar que a produção mundial se concentra, basicamente, em três grandes países produtores: Estados Unidos, China e Brasil, respectivamente, representando 67,4% da produção mundial de milho. Nota-se que a partir da safra de 2000/2001, segundo USDA (2016), a produção mundial de milho passa a se intensificar, atingindo uma produção 70% maior em 2014/2015, conforme retratado na Figura 1. Nesta, é possível analisar que ao longo dos anos o consumo manteve-se crescente, reforçando a importância do cereal e dos ganhos de produtividade aplicados na produção.

Figura 1. Evolução da Produção Mundial de Milho de 2000 a 2015



Fonte: USDA (2016).

O Brasil se encontra na terceira posição no ranking de produtores e, para a safra 2015/2016, são aguardados 84 milhões de toneladas, principalmente, devido aos aumentos de produtividade, bem como a valorização da produção na segunda safra (safrinha). De acordo com a Embrapa Milho e Sorgo (2012) a produção brasileira de milho tem dois destinos: o consumo no estabelecimento rural, destinando-se ao consumo animal em sua maior parte e também ao consumo humano e, segundo, à oferta do produto no mercado consumidor, onde se tem fluxos de comercialização direcionados para fábricas de rações, indústrias químicas, mercado de consumo in natura e exportações. Nas safras consideradas na Tabela 1 o país representou em média 8,6% da produção mundial.



Tabela 1. Principais Produtores Mundiais de Milho no Período 2012/2013 a 2015/2016

Países	% do Total			
	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Estados Unidos	31,4%	35,4%	35,8%	35,6%
China	23,6%	22,0%	21,4%	23,2%
Brasil	9,4%	8,1%	8,4%	8,7%
União Europeia	6,8%	6,5%	7,5%	6,0%
Argentina	3,1%	2,6%	2,7%	2,8%
Ucrânia	2,4%	3,1%	2,8%	2,4%
México	2,5%	2,3%	2,5%	2,4%
Índia	2,6%	2,4%	2,3%	2,2%
Canadá	1,5%	1,4%	1,1%	1,4%
África do Sul	1,4%	1,5%	1,1%	0,7%
Outros	15,3%	14,5%	14,3%	14,7%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: USDA (2016).

Logo após o Brasil (vide Tabela 1), se encontra a União Europeia que representou em média nas safras de 2012/2013 a 2015/2016 de cerca de 6,7% da produção mundial do grão, seguida pela Argentina (2,8%), Ucrânia (2,7%), México (2,4%), Índia (2,4%), Canadá (1,4%) e África do Sul (1,2%). Nas Projeções do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (2015) entre 2019/2020, a produção deverá ficar em 70,12 milhões de toneladas e o consumo em 56,20 milhões de toneladas. Esses resultados indicam que o Brasil deverá fazer ajustes no seu quadro de suprimentos para garantir o abastecimento do mercado interno e obter excedente para exportação.

Analisando a Tabela 2, observa-se que o consumo mundial de milho apresenta crescimento em um período recente. Os números do USDA (2016) salientam que os principais consumidores de milho no mundo são os Estados Unidos e a China, representando, em média, 52% deste total nos 4 anos apresentados na Tabela. A União Europeia, no entanto, ocupa a terceira posição representando uma média de 8%. Apesar de se destacar como o principal consumidor mundial de milho, os Estados Unidos vêm apresentando um declínio em seu consumo, e este volume tem se tornado mais pulverizado, com nenhum outro país absorvendo de forma ampla esta quantidade.

As exportações do milho tiveram um aumento considerável nas últimas safras (vide Tabela 3), mantendo o nível nas últimas duas safras analisadas. Atualmente, o mercado de exportação de milho, como destaca o USDA (2016), é praticamente dominado por quatro países: Estados Unidos da América, Brasil, Ucrânia e Argentina. Juntos, esses países representaram, aproximadamente, 85% das exportações mundiais na safra 2015/2016. Entre estes *players*, Estados Unidos e Brasil se caracterizam por serem grandes produtores e também consumirem boa parte da sua produção. Já a Ucrânia e a Argentina destinam mais de 66% e 62% da sua produção, respectivamente, para o mercado externo, demonstrando assim grande dependência das exportações para escoarem seu milho.



Tabela 2. Principais Consumidores Mundiais de Milho no Período 2012/2013 a 2015/2016

Países	% do Total			
	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Estados Unidos	30,3%	31,1%	31,4%	30,9%
China	23,0%	22,1%	21,0%	22,1%
União Europeia	8,0%	8,1%	8,1%	7,8%
Brasil	6,0%	5,8%	5,9%	5,9%
México	3,1%	3,4%	3,6%	3,6%
Índia	2,0%	2,1%	2,3%	2,2%
Japão	1,7%	1,6%	1,5%	1,5%
Egito	1,4%	1,4%	1,4%	1,5%
Canadá	1,3%	1,3%	1,3%	1,4%
Indonésia	1,3%	1,3%	1,3%	1,3%
África do Sul	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%
Coréia do Sul	1,0%	1,0%	1,1%	1,0%
Outros	19,7%	19,5%	19,8%	19,6%
<b>Total</b>	<b>79,3%</b>	<b>79,4%</b>	<b>79,1%</b>	<b>79,3%</b>

Fonte: USDA (2016).

Analisando um período maior, entende-se que o movimento das exportações mundiais mudou significativamente, se comparados aos das safras de dez anos atrás (USDA, 2016). Este cenário se explica devido as mudanças ocorridas no mercado do grão nos últimos anos, onde a China, que se posicionava como uma exportadora de milho na safra 2005/2006, passa a se caracteriza como importadora. É válido destacar que, Brasil e Ucrânia ascenderam a escala de produção e exportação, sendo que, na safra 2015/2016 foram responsáveis por aproximadamente 38% do total exportado.

Tabela 3. Exportações Mundiais de Milho por países no período 2012/2013 a 2015/2016\*

Países	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Estados Unidos	18,55	48,78	47,36	41,91
Brasil	24,95	20,97	33,00	28,00
Ucrânia	12,73	20,00	19,66	15,50
Argentina	18,69	17,10	18,50	17,00
Paraguai	2,83	2,37	3,29	2,30
Índia	4,69	3,87	1,11	0,70
Outros	12,70	18,01	16,77	13,99
<b>Total</b>	<b>95,12</b>	<b>131,10</b>	<b>139,69</b>	<b>119,40</b>

Fonte: USDA (2016).

\* Milhões de Toneladas.



Nas últimas três safras (2012/2013 a 2014/2015) as importações mundiais de milho avançaram 19% (Tabela 4). Já para a safra 2015/2016 é esperado um total de 128 milhões de toneladas destinadas às importações de acordo com dados do USDA (2016). Nota-se, porém, neste contexto, que o cenário importador de milho mundial passa por uma alteração em seu quadro. Antes importadores, países tradicionais diminuíram o ritmo de seus volumes, dando espaço assim a países menores e um volume importado muito mais pulverizado. Dentre estes novos compradores destacam-se países como México, Egito, Coréia do Sul e Irã, demonstrando assim um mercado consumidor cada vez mais diversificado para o milho.

**Tabela 4. Importações Mundiais de Milho por países no período 2012/2013 a 2015/2016\***

Países	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016
Japão	14,41	15,12	14,66	14,70
México	5,68	10,95	11,27	11,30
União Europeia	11,36	15,95	8,76	16,00
Coreia do Sul	8,17	10,41	10,17	10,00
Egito	5,06	8,73	7,83	8,00
Irã	3,70	5,50	6,20	5,00
Outros	51,39	57,29	64,27	63,30
<b>Total</b>	<b>99,77</b>	<b>123,95</b>	<b>123,14</b>	<b>128,30</b>

Fonte: USDA (2016).

\* Milhões de Toneladas

Apesar de o Brasil não ter tradição de exportador e importador de milho em grãos, a exportação do grão passou a adquirir alguma importância nos últimos, dado o potencial para participar do mercado externo visível no país que se concretizou recentemente. Caldarelli e Bacchi (2012) destacam que o incremento da produção brasileira de milho se dá por uma posição mais competitiva do país em decorrência de fatores microeconômicos, como a maior rentabilidade, consequência do aumento do preço recebido pelo produtor, e de fatores macroeconômicos, como a eliminação de tarifas de produtos importados.

Favro, Caldarelli e Camara (2015) no âmbito interno, a maior inserção do milho brasileiro no comércio exterior tem como principal reflexo os efeitos sobre a competitividade de cadeias que apresentem forte dependência deste grão como insumo, a exemplo da produção de rações. O fator positivo, neste cenário seria a maior coordenação e organização da cadeia, decorrentes das maiores exportações e necessidade de um mercado mais organizado. Irwin e Good (2009) mencionam que externamente, o Brasil desponta como um grande *player* no mercado internacional do referido grão, podendo ocupar a posição de grande ofertante mundial. Assim, após apresentado o panorama mundial do mercado de milho e a posição ocupada pelo Brasil neste contexto, o estudo elenca na próxima seção o perfil das relações de comércio entre o país e o bloco europeu.

## Perfil das Relações Comerciais da UE com o Brasil

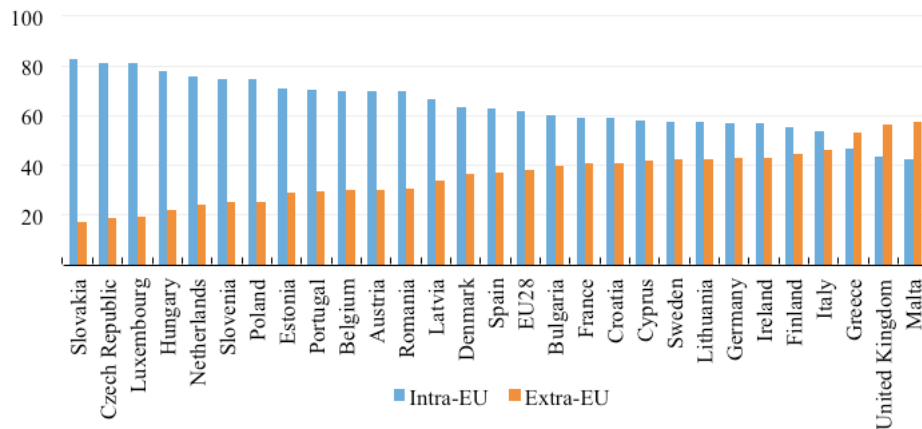
A UE representa o estágio mais avançado do processo de formação de blocos econômicos no contexto da globalização. O PIB da UE em 2014 representou 13.9trilhões de euros, de acordo com dados da EUROSTAT (2015). Na atual fase vivida pela UE no seu processo de integração está marcado por resultados negativos e pela resistência e insatisfação do cidadão europeu, colocando o modelo de integração europeu em questionamento. Um problema latente na UE é definir claramente qual é sua identidade, no sentido do que esta união é, para que serve e o que ela representa hoje, visto que as suas características se modificaram ao longo dos anos e o bloco não tem o mesmo papel que exercia quando da sua criação.

A respeito do nível de comércio do bloco Gorender (1995) comenta:

A UE dinamizou notavelmente o intercâmbio econômico dentro do seu âmbito, alcançando-se a condições de concorrência com os Estados Unidos e o Japão. Seu discurso oficial em favor da liberalização não impede práticas protecionistas em setores específicos e diante de casos concretos. Assim é que aplicou medidas de proteção de sua agricultura diante das exportações agrícolas dos Estados Unidos e obrigou o Japão a adotar cotas voluntárias nas suas exportações de automóveis e de equipamentos microeletrônicos. (p. 101)

Desde a sua formação, até o momento verifica-se um forte intercâmbio comercial intra-bloco, o que por sua vez, justifica a formação do mesmo. Alguns países como Malta, Reino Unido e Grécia apresentam um nível de exportação extra-bloco que superam o intrabloco, enquanto os demais países exportam em proporções maiores para membros do bloco. A Figura 2 mostra para o ano de 2013 o comparativo entre as Exportações Intra-UE e as Extra-EU por estado membro. Segundo dados da Eurostat (2015) o comércio dentro da União Europeia cresceu em média 32% de 2005 a 2014, esse crescimento foi puxado principalmente por países como o Luxemburgo, República Checa e a Eslováquia (cerca de 80 % do comércio total intra-UE). O percentual do comércio total de mercadorias resultante dos fluxos intra-UE e extra-UE variou consideravelmente entre os Estados-Membros, o que reflete os laços históricos e a localização geográfica.

Figura 2. Exportações Intra-UE em comparação com as Extra-UE por estado membro para o ano de 2013 (% de participação do total das exportações).



Fonte: Eurostat (2016).



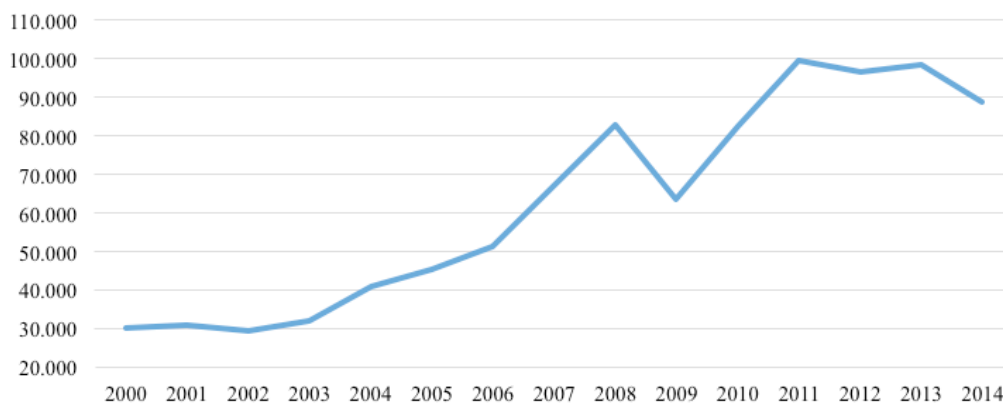
As relações econômicas entre o Brasil e o próprio Mercosul com os países da Europa Ocidental sempre foram bastante estreitas, devido às proximidades históricas e culturais, conforme enfatiza Kume et al. (2004)

A evolução recente do comércio bilateral tem, no entanto, mostrado uma tendência de crescimento. A partir do início dos anos 1990, as importações brasileiras provenientes da UE, até então sistematicamente inferiores às suas exportações, apresentaram um aumento vigoroso. As importações brasileiras passaram de US\$ 5 bilhões, em 1991-1992, para cerca de US\$ 13 bilhões em 2003, tendo atingido os valores mais elevados em 1998 (mais de US\$ 17 bilhões). Por outro lado, as exportações brasileiras apresentaram uma trajetória de crescimento mais uniforme no período 1985-2003, atingindo US\$ 18 bilhões em 2003, sendo o saldo comercial novamente superavitário a partir de 2000. (p. 6).

Em termos de composição, Kume et al. (2004) enfatiza que o comércio entre o Brasil e a UE mostra um perfil típico de comércio Norte-Sul: o Brasil exporta basicamente produtos primários e seus derivados enquanto importa predominantemente bens manufaturados. De acordo com dados do MDIC (2015) em 2014 os produtos que compuseram o topo da pauta de exportação do Brasil para a UE foram: Bagaços e Outros Resíduos Sólidos da Extração do Óleo De Soja (9,52% do total dos principais produtos exportados), Café em Grão (8%), Soja, mesmo triturada (7,43%), Minérios de Ferro (6,43%) e Pasta Química de Madeira (4,89%).

Em 2014 o Brasil importou US\$ 46,7 bilhões da UE. Dos principais produtos importados 2,97% foram Gasolinas, 2,26% Automóveis, 1,45% Fungicidas, 1,13% partes para Aviões e Helicópteros e 1,11% Gás Natural. (MDIC, 2015). A Figura 3 apresenta a Evolução do Intercâmbio Comercial entre Brasil e EU no período abrangido pelo estudo.

**Figura 3. Evolução do Intercâmbio Comercial entre Brasil e EU de 2000 a 2014 – Milhões US\$ FOB**

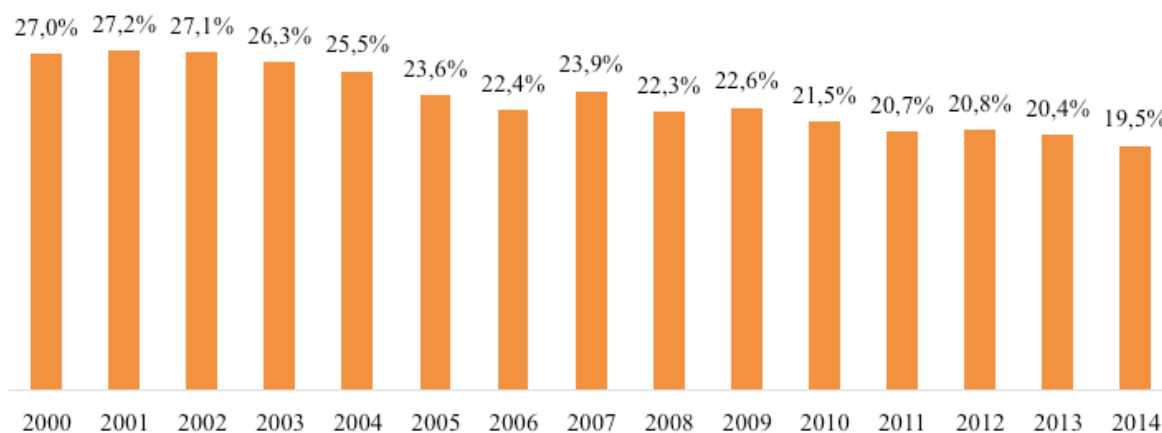


Fonte: Elaboração dos autores através de dados do MDIC (2015).

De forma geral o Efeito China deslocou um importante contingente de exportações e importações brasileiras, atraindo-as para seu mercado. A Figura 4, demonstra que a participação do comércio com a UE no comércio total do Brasil vem caindo gradativamente desde 2000, onde representava 27%. Já em 2006 atingiu apenas 22,4%, 22,3% em 2008, 20,7% em 2011, 19,5% em 2014.

Em relação aos acordos comerciais Brasil-UE Alvim e Waquil (2005) apresentam que dentre os acordos negociados pelo Brasil, juntamente com os demais membros do Mercosul, está o acordo com a União Europeia (UE), que tem sido apontado por diversos pesquisadores brasileiros como um potencial de ganhos para os setores agrícolas dos países do Cone Sul. Dentre as dificuldades encontradas para sua implementação está a proteção auferida pelos agricultores europeus, imposta pela Política Agrícola Comum (PAC) pelas distorções geradas nos mercados de produtos agrícolas. Ainda, em 1996 foi assinado o “Acordo-Quadro Inter-regional de Cooperação” deu início às negociações para a formação da “Associação Inter-regional” entre o Mercosul e a EU, visando aproximação e cooperação em todas as áreas.

**Figura 4 – Evolução Percentual (%) da Participação do Comércio com a EU no Comércio Total do Brasil (soma de importações e exportações).**



Fonte: Elaboração dos autores através de dados do MDIC (2015).

Por sua vez, Negri e Arbache (2003) demarcam que uma das características da pauta exportadora brasileira para o mercado europeu é a sua diversificação. No caso das exportações de bens agrícolas, os semimanufaturados de base agropecuária que são intensivos em trabalho, como carne, rações e fumo, corresponderam a, aproximadamente, 16% da pauta. Os primários, como soja e café, foram responsáveis por outros 16%. Assim, elencados os principais aspectos do cenário de comercialização Brasil-UE são apresentados a seguir alguns estudos empíricos relacionados.

### **Competitividade, Criação e Desvios de Comércio**

Diversos enfoques e abordagens estão sendo utilizados para averiguar tanto as relações de competitividade das exportações brasileiras em outros mercados, como os efeitos de criação e desvios de comércio provocados pela formação de acordos preferência e blocos. A exemplo disto, Negri e Arbache (2003) buscaram identificar as linhas tarifárias restringidas por tarifas específicas no mercado europeu e verificar o impacto da sua eliminação em termos do aumento das exportações do Brasil para esse mercado. Em seu estudo Negri e Arbache (2003) identificaram que as tarifas específicas têm efeitos restritivos sobre o comércio mais



relevantes do que as tarifas, em um cenário de livre comércio, em que as tarifas específicas e as tarifas fossem zeradas, as estimativas indicaram um aumento das exportações brasileiras para o mercado europeu no montante de US\$ 691 milhões, o que equivale a um aumento de 4,62% nas exportações se considerada a média do valor exportado entre 1998 e 2000, o que por sua vez representou uma criação de comércio.

Silva (2005) em seu estudo averiguou a competitividade dos principais produtos do complexo soja brasileiro e suas relações comerciais com o exterior através do IVCR. Os resultados evidenciaram uma perda de competitividade do mercado mundial de farelo e óleo de soja, mantendo-se, no entanto em boa situação o mercado de soja *in natura*. Do mesmo modo Lopes *et al.* (2013) buscou analisar o comportamento do mercado exportador brasileiro do complexo soja (grão e óleo) e fumo para a China, de 2000 a 2012, através do Coeficiente de Dependência das Importações (CDI) e do IOR, apontando uma orientação em relação a China, exceto para o fumo no ano de 2009. Freitas e Massuqueti (2013) avaliaram a competitividade das exportações do complexo soja do Brasil, da Argentina e dos EUA através dos índices CR e IVCR nos anos de 1995 e 2010. Em seu trabalho, os autores observaram-se vantagens comparativas para todos os produtos/países, no período, com exceção à farinha de soja para o Brasil e a Argentina.

O quadro 1 sintetiza algumas outras abordagens consideradas relevantes e as metodologias empregadas para averiguar desvios e criação de comércio em relações comerciais com a UE. Os diversos trabalhos empíricos analisados se subdividem quanto a estrutura metodológica. Estudos com a abordagem do Modelo de Equilíbrio Geral, a exemplo de Figueiredo, Ferreira e Teixeira (2001) e Oliveira e Ferreira Filho (2008), onde o primeiro avalia os efeitos que um possível acordo de livre comércio entre a União Europeia (UE) e os países da América Latina e Caribe teria sobre a agricultura brasileira e europeia enquanto o segundo apresenta os impactos setoriais mais importantes sentidos pela própria UE e pelo agronegócio brasileiro dado a expansão da UE em 2004. Outros como Nassar (2004) empregam a abordagem de equilíbrio parcial e destacam os efeitos das Barreiras Tarifárias Impostas por EUA e UE aos produtos da agroindústria Brasileira.

**Quadro 1. Síntese das Abordagens e Metodologias Utilizadas para averiguar Desvios e Criação de Comércio em relações comerciais com a UE**

<b>Autores</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Método</b>	<b>Resultados</b>
<b>Alvim e Waquil (2005)</b>	Mensurar os efeitos do acordo entre o Mercosul e a União Europeia (UE) sobre a produção, consumo e fluxos comerciais de arroz, milho, soja e trigo nas diversas regiões.	Modelo de alocação espacial apresentado como um Problema de Complementaridade Mista (PCM)	Ganhos para os produtores de grãos dos países do Mercosul ocorrem no cenário Mercosul-UE com eliminação dos subsídios por parte dos países da UE. No entanto, salienta-se que, embora os ganhos totais para os países do Mercosul sejam positivos, o setor tritícola apresenta perdas significativas neste cenário.

(continuação)

<p><b>Figueiredo, Ferreira e Teixeira (2001)</b></p>	<p>Avaliar os efeitos que um possível acordo de livre comércio entre a União Europeia (UE) e os países da América Latina e Caribe teria sobre a agricultura brasileira e europeia.</p>	<p>Modelo de equilíbrio Geral (GTAP)</p>	<p>Os resultados indicam, para o Brasil, crescimento econômico de 3,9% a 6,3% para os diferentes cenários, e, para a UE, de 0,3% a 1,8%. Os benefícios da liberalização seriam concentrados nos setores de maior vantagem comparativa, agronegócio para o Brasil e manufaturados para a EU, com a criação de comércio.</p>
<p><b>Piani e Kume (2000)</b></p>	<p>Avaliar a evolução dos fluxos bilaterais de comércio internacional entre 44 países e, em particular, os efeitos de acordos preferenciais de seis blocos econômicos, no período 1986/97.</p>	<p>Modelo Gravitacional</p>	<p>A análise confirma a importância dos vários tipos de acordos regionais de livre comércio para a criação de um nível extraordinário de trocas comerciais entre os países membros, em todos os seis blocos, independentemente de serem compostos por países desenvolvidos ou não</p>
<p><b>Oliveira e Ferreira Filho (2008)</b></p>	<p>Determinar o impacto da expansão da EU em 2004 no agronegócio brasileiro.</p>	<p>Modelo de Equilíbrio Geral (GTAP)</p>	<p>Os impactos setoriais mais importantes foram sentidos na própria UE, como esperado, já que as medidas ocorrem naquele bloco. O impacto agregado da expansão da UE não foi importante para a economia brasileira. As exportações de setores da economia como agronegócio, oleaginosas e carne bovina cresceram com a expansão e o descasamento dos pagamentos diretos, embora tenham decrescido com a expansão da UE sem o descasamento.</p>
<p><b>Nassar (2004)</b></p>	<p>Análise das Barreiras Tarifárias Impostas por EUA e EU aos produtos da agroindústria Brasileira.</p>	<p>Modelo de Equilíbrio Parcial</p>	<p>Os resultados agregados mostram que as exportações dos EUA cresceriam 94% e as europeias 95%, para o cenário de 100% de redução tarifária. Neste cenário ambos os mercados demandariam volumes maiores de produtos que são exportados pelo Brasil.</p>



(continuação)

Luz (1997)	Quantificação da resposta das exportações portuguesas para os países europeus à presença de barreiras ao comércio.	Modelo Gravitacional	Importância decisiva para o comércio externo português do levantamento das barreiras alfandegárias, prevendo-se uma grande relevância dos elementos de criação de comércio no que respeita às perspectivas de evolução futura das trocas comerciais entre Portugal e os países do centro e leste europeu.
------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fonte: Elaboração dos Autores.

Alvim e Waquil (2005), por sua vez, diferem dos demais por utilizar um modelo de alocação espacial apresentado como um Problema de Complementaridade Mista (PCM) para mensurar os efeitos do acordo entre o Mercosul e a União Europeia (UE) sobre a produção, consumo e fluxos comerciais de arroz, milho, soja e trigo nas diversas regiões. O estudo proposto evidenciou ganhos para os produtores de grãos dos países do Mercosul no cenário Mercosul-UE com eliminação dos subsídios por parte dos países da UE. Ressalta-se ainda os trabalhos de Piani e Kume (2000) e Luz (1997) que inserem a abordagem do modelo gravitacional como forma de obtenção de resultados para fluxos bilaterais de comércio internacional. Depois de demarcados alguns estudos empíricos são apresentados na próxima seção os procedimentos metodológicos utilizados na investigação.

## Material e Método

O presente estudo tem por objetivo verificar a competitividade e orientação das exportações brasileira de milho frente à União Europeia, buscando indício de criação e desvio de comércio. O mesmo será concebido através da pesquisa científica de cunho descritivo, com abordagem quantitativa e através do método dedutivo. A coleta de dados realizou-se através de pesquisa bibliográfica nas bases do USDA e UN Comtrade.

A pesquisa descritiva, segundo Gil (2010), possui como objetivo descrever as características de uma determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre as variáveis. Por seu turno a abordagem quantitativa representa a utilização de termos numéricos, Hair Jr. et al. (2005) caracterizam a abordagem quantitativa como sendo mensurações numéricas que representam as propriedades de algo, utilizando-se da análise estatística.

Cabe ressaltar, com base em Pradanov e Freitas (2013), que o raciocínio dedutivo: “[...] tem o objetivo de explicar o conteúdo das premissas. Por intermédio de uma cadeia de raciocínio em ordem descendente, de análise do geral para o particular, chega a uma conclusão” (p. 27). Quanto a coleta de dados através de pesquisa bibliográfica ela ocorre a partir de material já publicado. Assim, os instrumentos utilizados para esta pesquisa serão a análise de documentos de fontes secundárias nos temas: milho, comércio Brasil UE, competitividade, orientação regional e desvios e criação de comércio.



Definiu-se como recorte o espaço geográfico de relações comerciais entre o Brasil e a União Europeia. A metodologia usada para avaliar se ocorreu criação ou desvio de comércio calcula o Índice de Orientação Regional (IOR) no período de 2000 a 2014, a fim de evidenciar onde ocorre um maior crescimento no comércio entre Brasil e UE para o período. Além disso, será calculado o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) para verificar se a evolução do comércio é compatível com as vantagens comparativas reveladas dos países.

O Índice de Orientação Regional (IOR) será usado com o objetivo de observar a direção das exportações. O índice é calculado através da razão entre o percentual das exportações do produto "k" sobre o total de exportações do país "i" para dentro do bloco pelas exportações do produto "k" do país "i" para todo o mundo sobre o total exportado pelo país extrabloco. Sendo assim, o índice pode ser assim expresso:

$$\frac{X_{ik}}{X_{it}} \bigg/ \frac{X_{ek}}{X_{et}} \quad (1)$$

Onde:

$X_{ik}$ : valor das exportações intra-bloco do produto k;

$X_{it}$ : valor total das exportações intra-bloco;

$X_{ek}$ : valor das exportações extra-bloco do produto k;

$X_{et}$ : valor total das exportações extra-bloco.

Se o resultado encontrado para o índice for maior que a unidade, isto demonstra uma tendência do país "i" a exportar mais para países membro do bloco, aumentando a sua integração comercial. Já se for igual à unidade, pode se dizer que indica a mesma tendência tanto para exportar para dentro quanto fora do bloco. Por fim, se for menor que a unidade, pode-se dizer que as exportações do país "i" estão voltadas para fora do bloco.

O Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR), criado por Balassa (1965), busca medir os produtos nos quais um determinado país "i" produz com maior eficiência em relação ao restante dos países do mundo, baseando-se para isso nos fluxos de comércio passado de um determinado produto "k" em relação à exportação total do país "i", ou seja, no percentual que o produto "k" tem sobre a pauta de exportação do país "i", comparada com a exportação total mundial do produto "k" em relação à exportação total mundial. O índice poder ser especificado pela fórmula:

$$IVCR_{bk} = \frac{X_{bk}}{X_{bt}} \bigg/ \frac{X_{wk}}{X_{wt}} \quad (2)$$

Onde:

$X_{bk}$ : valor das exportações do país/bloco b do produto k;

$X_{bt}$ : valor total das exportações do país/bloco b;

$X_{wk}$ : valor das exportações mundiais do produto k;

$X_{wt}$ : valor total das exportações mundiais.



Quando o resultado do IVCR for maior que um, pode-se afirmar que o país tem vantagem comparativa revelada do produto em relação ao resto do mundo. Quanto mais alto for o IVCR, maior será a vantagem do país comparada aos demais países na produção deste produto. Quando o índice for igual a um, o país está em iguais condições na produção do produto em relação ao resto do mundo. Já quando o IVCR for menor que um significa que o resto do mundo possui vantagem comparativa revelada na produção do produto em relação ao país.

Porém, alguns pontos são interessantes de serem ressaltados sobre esses índices. O IOR, segundo Yeats (1997) passa uma informação limitada sobre o padrão de comércio se analisado de forma isolada no tempo, já em uma comparação intertemporal em períodos relativamente curtos pode fornecer informações interessantes sobre como o padrão de comércio está mudando, considerando que a orientação geográfica do comércio é determinada pelos custos de transportes, barreiras comerciais em mercados alternativos, vantagem comparativa revelada entre outros e esses geralmente são estáveis no curto e médio prazo. Diversos trabalhos usaram o índice para mensurar a tendência das exportações de alguns produtos do agronegócio brasileiro, merecem destaque os de Yeats (1997), Waquil *et al.* (2004), Rubin e Rondinel (2004), Ilha e Souza (2005) e Ilha e Coronel (2003).

Sobre o IVCR, Yeats (1997) pontua que ele é mais usado para produtos manufaturados, pois quando calculado para produtos agrícolas, o índice pode ter uma distorção no seu resultado por ser este um setor fortemente influenciado pelos incentivos dos governos. Freitas e Massuqueti (2013) apresenta que o índice pressupõe que a medida de competitividade de determinado país seja explicada por meio do seu desempenho no comércio internacional, os equívocos aí residem para aqueles casos de produtos que possuem desoneração em alguma alíquota para exportação, subsídios, restrições quantitativas, tarifas de importação entre outros. Kupfer (1993), no entanto, relaciona a competitividade ao desempenho das exportações, enquanto Figueiredo e Santos (2005) comentam que as limitações ao seu uso surgem devido a noção de vantagem comparativa revelada estar interligada a fatores estruturais do processo produtivo, ou seja, aos custos de produção. O índice tem uma ampla utilização em estudos de produtos agroalimentares por permitir comparações desejadas, principalmente em relação a evolução da competitividade do setor/produto analisado (trabalhos como Maia (2002), Ferreira e Carvalho (1998), David e Nonnenberg (1998), Waquil *et al.* (2004)), justifica-se, dessa forma, de sua utilização.

## Resultados e Discussão

A maior competitividade da agricultura brasileira vem garantindo crescimento nas exportações de milho. As vendas do grão aumentaram 13,6% até outubro de 2015, assegurando ao País uma receita de mais de US\$ 3 bilhões no ano. Em igual período de 2014, o milho tinha obtido US\$ 2,7 bilhões em vendas externas. Em quantidade, as remessas de milho acumuladas entre janeiro e outubro de 2015 somaram 17,9 milhões de toneladas. Nos dez primeiros meses de 2014, haviam sido enviadas ao exterior 14,2 milhões de toneladas do grão colhido no Brasil. O que representou uma elevação de 25,4% nas as quantidades exportadas e, conseqüentemente, no valor obtido com as vendas ao mercado internacional (MDIC, 2015).

A participação das exportações de milho do Brasil para UE do total exportado do grão pelo país, cresceu em média 27,5% nos 14 anos analisados pelo estudo. Entre 2007 e 2008 que foram anos de pico de comercialização do grão 89,77% e 83,04%, respectivamente, das exportações de milho tinham como destino o bloco, ainda, de 2006 para 2007 as exportações do grão para UE elevaram-se no patamar de 298%, significando uma receita expressiva para o Brasil.

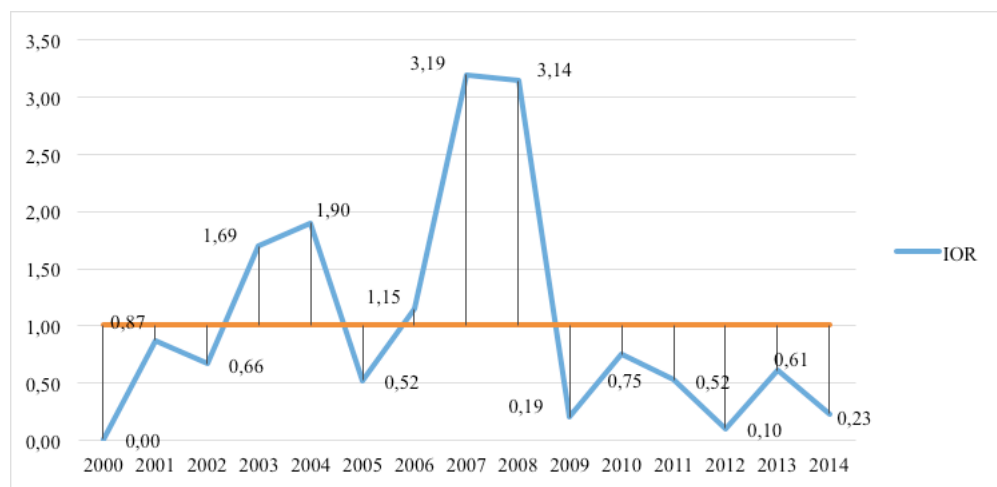
Com o objetivo de verificar a competitividade das exportações brasileira de milho frente à União Europeia e sua orientação em relação ao bloco, realizou-se o cálculo do IVCR e do IOR.

## Índice de Orientação Regional

Com relação a Orientação Regional das exportações de milho, predominantemente o IOR estabeleceu-se abaixo de 1, indicando que as exportações do país não estão direcionadas para o bloco. Quando observados anos específicos verifica-se que indicador se estabeleceu acima de 1, a exemplo de 2003 (1,69), 2004 (1,90), 2006 (1,15), 2007 (3,19) e 2008 (3,14), o que indica que nestes anos especificamente as exportações brasileiras de milho estavam orientadas para a UE, período que condiz a pela rápida industrialização de países emergentes, especialmente China e Índia que amparou por mais de uma década o crescimento do Brasil puxado pelo mercado de grãos no cenário internacional. A Figura 5 apresenta a evolução do IOR de 2000 a 2014.

Em estudo anterior Silva et al. (2010) verificou significativa oscilação no índice para o período de 1997 a 2008, a justificativa utilizada para os períodos em que as exportações não se caracterizaram orientadas para o bloco foi a de que a maior parte do milho produzido no Brasil (aproximadamente 80%) é destinada para suprir a demanda interna. No estudo dos autores os anos de 2007 e 2008 também apresentaram significativa elevação em comparação com os demais anos, o que segundo estes significava uma tendência de direcionamento para a União Europeia, tendência esta, que como visualizada na Figura 5, inverteu-se a partir de 2009.

Figura 5. Evolução do IOR de 2000 a 2014



Fonte: Elaboração dos Autores.

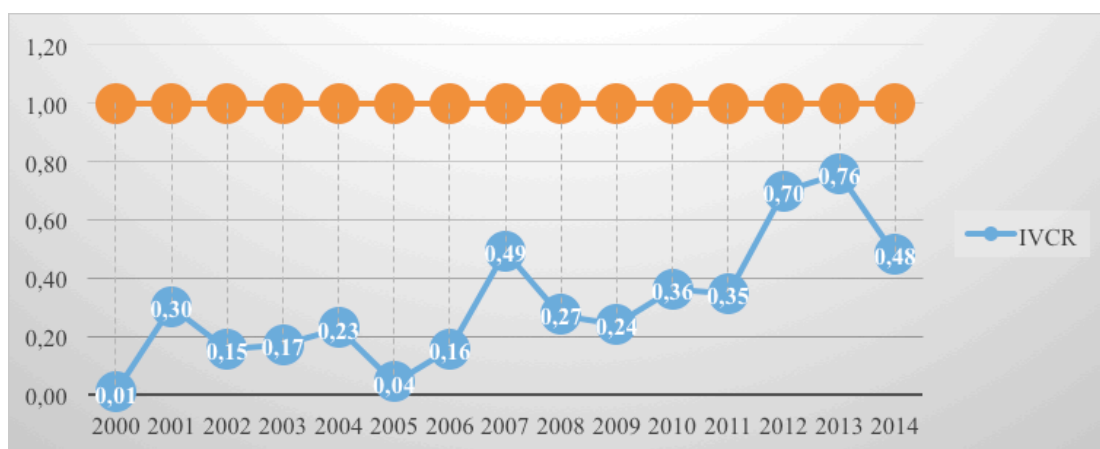


O pico de comercialização com a UE nos anos de 2007 e 2008 pode ser explicado pelo ciclo de alta nos preços que ocorreu nos respectivos anos. Segundo informações da Embrapa Milho e Sorgo (2012) o preço do grão atingiu patamares recordes no final de 2007 e início de 2008, devido à alta demanda norte-americana por milho para a produção de etanol e, posteriormente, a um problema de oferta de trigo no mercado internacional que fez com que o milho fosse utilizado como substituto da cultura. O Brasil no final de 2007 atingiu um volume recorde de exportações, superando 10 milhões de toneladas.

### Índice de Vantagem Comparativa Revelada

Quando ao Índice de Vantagem Comparativa Revelada verifica-se que o mesmo se estabeleceu abaixo da unidade para todo o período analisado, indicado que o país não possui vantagem comparativa na produção do grão em relação ao resto do mundo, ou seja, o resto do mundo possui vantagem comparativa revelada na produção do produto em relação ao país. Porém, o índice caracterizou-se como crescente assinalando uma tendência de aumento de competitividade do grão. A Figura 6 evidencia a evolução do IVCR de 2000 a 2014. Os anos de 2003, 2004, 2006, 2007 e 2008 são típicos para representar um possível desvio de comércio, sendo que a orientação em relação à exportação para UE era significativa, ou seja, como já foi apresentado anteriormente o Brasil exportou mais para o bloco nesses anos, um produto que, conforme indicado pelo IVCR não representa vantagem revelada na pauta exportadora do país. Sendo assim, a UE acaba recebendo um produto menos eficiente.

Figura 6. Evolução do IVCR de 2000 a 2014



Fonte: Elaboração dos Autores.

Estudos anteriores como os de Alvim e Waquil (2005) demonstraram, no entanto, que mesmo em um cenário de liberalização do comércio entre Brasil-UE não existe um ganho significativo para o mercado do milho em função da posição estratégica dos EUA junto ao mercado europeu. Isto, devido aos subsídios que os agricultores americanos recebem para a produção

que ampliam a sua capacidade de exportação para terceiros mercados. Silva et al. (2010) demarca que, quando considerado o setor de grãos como um todo, o Brasil possui Vantagem Comparativa Revelada, sendo este mercado impulsionado principalmente pela soja, na qual se concentram as principais exportações de grãos do país.

## Considerações Finais

A redução do protecionismo e a conseqüente liberalização do comércio agrícola têm aparecido como um dos principais pontos frente a expansão do comércio internacional destes produtos. A ampliação e integração dos mercados agrícolas pode ser capaz de impulsionar os fluxos comerciais entre os países envolvidos, permitindo crescimento e desenvolvimento destas economias, como também, garantindo um melhor acesso a uma maior variedade de produtos, o que se torna peça chave no âmbito da insegurança alimentar que acomete muitas nações.

O estudo objetivou verificar a competitividade e a orientação das exportações brasileira de milho frente à União Europeia. Identificou-se que o milho não apresentou vantagem comparativa revelada na pauta exportadora brasileira de 2000 a 2014. Do mesmo modo, apesar da expansão das exportações do grão para a UE, verificou-se que não existe uma orientação neste sentido, com exceção de alguns anos específicos que, condicionados pela oscilação das exportações e preço do grão, expandiram as possibilidades deste mercado.

Os preços do milho estão em grande parte determinado por relações de oferta e demanda no mercado de EUA, maior exportador mundial do grão. Os preços internacionais atraentes no decorrer dos tempos fizeram com que inúmeros países expandissem sua oferta, a exemplo do Brasil. Os países em desenvolvimento têm continuado a aumentar as importações de milho desde 1980, caracterizando a importância do grão mercado internacional. Nesse sentido, a demanda externa não depende apenas de países importadores, mas de mudanças políticas internas e práticas para tornar a concorrência mais leal. O livre comércio é a principal arma para isto.

## Referências

- Alvim, A. M. & Waquil, P. D. (2005). Efeitos do Acordo entre Brasil e União Europeia sobre o mercado de grãos. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, 43 (4), out./dez, p. 703-723. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/resr/v43n4/27752.pdf>>. Acesso em 19 out. 2015.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 32, p. 99-123.
- Baumann, R., Canuto, O. & Gonçalves, R. (2004). Teorias do investimento internacional. In: J. A. De Negri & M. S. Salerno, *Economia Internacional: Teoria E Experiência Brasileira* (p. 199-220). Rio De Janeiro: Elsevier.
- Brandão, F. S. et-al (2012). O papel do agronegócio brasileiro na redução de emissão de gases de efeito estufa (GEES). *Revista Agro@ambiente On-line*, 6 (1), 84-90, jan./ abr. Disponível em: <<http://revista.ufrb.br/index.php/agroambiente/article/viewFile/642/663>>. Acesso em 20 jun. 2016.



- Caldarelli, C. E. & Bacchi, M. R. P. (2012). Fatores de influência no preço do milho no Brasil. *Revista Nova Economia*, 22, 141-164.
- David, M. B. de A. & Nonnenberg, M. J. B. (1998). Ganhos e perdas de competitividade: os efeitos do Mercosul. In: XXXVI Congresso Da Sociedade Brasileira de Economia E Sociologia Rural. Poços de Caldas: SOBER, Anais. p. 1-18.
- Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa). 2012. Disponível em: < <http://www.cnpms.embrapa.br/milho/cultivares/#>>. Acesso em: 25 fev. 2015.
- Favro, J., Caldarelli, C. E. & Camara, M. R. G. da. (2015). Modelo de Análise da Oferta de Exportação de Milho Brasileira: 2001 a 2012. *Rev. Econ. Sociol. Rural*, 53 (3), 455-476, jul./ set. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0103-20032015000300455](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032015000300455)>. Acesso em 20 jun. 2016.
- Ferreira, A. V. & Carvalho, F. M. de A. C. (1998). Indicadores de competitividade das exportações agroindustriais brasileiras, 1980-1995. In: XXXVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural Poços de Caldas: SOBER. Anais.
- Figueiredo, A. M. R, Ferreira, A. V. & Teixeira, Erly C. (2001). Impactos da Integração Econômica nas *Commodities* da Economia Brasileira e da União Européia. *Revista Brasileira de Economia*, 55 (1), jan. / mar., 77-106. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbe/v55n1/a04v55n1.pdf>>. Acesso em 19 out. 2015.
- Figueiredo, A. M. & Santos, M. L. (2005). Evolução das Vantagens Comparativas do Brasil no Comércio Mundial da Soja. *Revista de Política Agrícola*, 5, 9-16.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO. (2015). Divisão de estatísticas - FAOSTAT. Disponível em: <<http://faostat3.fao.org/home/E>>. Acesso em: 19 out. 2015.
- Freitas, G. da S. & Massuquetti, A. (2013). A Competitividade e o Grau de Concentração das Exportações do Complexo Soja do Brasil, da Argentina e dos Estados Unidos da América No Período 1995/2010. *REGET*, 16 (16), nov., p. 3113- 3133. Disponível em: <<http://periodicos.ufsm.br/reget/article/viewFile/10602/pdf>>. Acesso em 20 jun. 2016.
- Gabinete de Estatísticas da União Européia – Eurostat. Disponível em:<<http://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade/data/database>>. Acesso em: 19 out. 2015.
- Gil, A. C. (2010). *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*, 5. ed. São Paulo: Atlas.
- Giordano, S. R. (1999). Competitividade Regional e Globalização. Tese de Doutorado. Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.
- Gorender, J. (1995). Estratégias dos Estados nacionais diante do processo de globalização. *Estudos Avançados*, 9 (25), 93-112. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ea/v9n25/v9n25a07.pdf>>. Acesso em 12 jan. 2016.
- Guimarães, E. (2000). *Componente Tecnológico Comparativo das Exportações ao Mercosul e ao Resto do Mundo*. Brasília, IPEA. (Texto para discussão, Nº. 765). Disponível em: < [http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td\\_0765.pdf](http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0765.pdf)>. Acesso em 21 jun. 2016.
- Hair Jr., J. F., *et-al.* (2005). *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Porto Alegre: Bookman.

- Ilha, A. da S. & Coronel, D. A. (2003). Vantagens Comparativas Reveladas e Orientação Regional da soja brasileira frente à União Européia e ao Foro de Cooperação Econômica na Ásia e no Pacífico (1992-2002). *Revista de Economia e Agronegócio*, 4 (1), 43-62, jan./mar.
- Ilha, A. da S. & Souza, M. J. P. de. (2005). Índices de vantagem comparativas reveladas e orientação regional para alguns produtos do agronegócio brasileiro no período de 1992 a 2002. In XLIII Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural, XLIII., 2005., Ribeirão Preto. Anais. Piracicaba: SOBER.
- Irwin, S. H. & Good, D. L. (2009). Market instability in a new era of corn, soybean, and wheat prices. *Choices*, 24 (1), 6-11.
- Kume, H., Piani, G., Miranda, P. & Castilho, M. (2004). *Acordo de livre-comércio Mercosul-União Europeia: uma estimativa dos impactos no comércio brasileiro*. Rio de Janeiro: IPEA, nov.
- Kupfer, D. (1993). *Padrões de Concorrência e Competitividade*. Rio de Janeiro: IEI / UFRJ. (Texto para discussão nº 265).
- Lopes, M. M., et-al. (2013). Análise da Competitividade das Exportações Agrícolas Brasileiras para a China: Uma Análise de complexo soja e fumo. *Revista Uniabeu*, 6 (13), maio / ago., 189-208. Disponível em: <[http://www.uniabeu.edu.br/publica/index.php/RU/article/view/973/pdf\\_11](http://www.uniabeu.edu.br/publica/index.php/RU/article/view/973/pdf_11)>. Acesso em: 11 fev. 2016.
- Luz, S. (1997). Alargamento da União Europeia e Comercio Externo Português. *Banco de Portugal Boletim Econômico*, mar. Disponível em: <[http://www.bportugal.pt/pt-PT/BdP%20Publicaes%20de%20Investigao/AB199703\\_p.pdf](http://www.bportugal.pt/pt-PT/BdP%20Publicaes%20de%20Investigao/AB199703_p.pdf)>. Acesso em 19 out. 2015.
- Maia, S. F.(2002). Impactos da abertura econômica sobre as exportações agrícolas brasileiras: análise comparativa. In: XL Congresso Brasileiro da Sociedade Brasileiro de Economia e Sociologia Rural. Passo Fundo: SOBER, *Anais*, 1-20.
- Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento – MAPA, 2015. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/vegetal/culturas/milho>>. Acesso em: 11 fev. 2016.
- Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior – MDIC, 2015. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/>>. Acesso em: 11 fev. 2016.
- Nassar, A. M. (2004). Produtos da agroindústria de exportação brasileira: uma análise das barreiras tarifárias impostas por Estados Unidos e União Europeia. *Teses USP*. Disponível: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-11012006-154745/en.php>>. Acesso em 19 out. 2015.
- Negri, J. A. & Arbache, J. S. (2003). O impacto de um acordo entre o Mercosul e a União Europeia sobre o potencial exportador brasileiro para o mercado europeu. Brasília: IPEA. (Texto para Discussão nº 990).
- Nonnenberg, M. J. B. & Mendonça, M. J. C. (1999). Criação e desvio de comércio no Mercosul: o caso dos produtos agrícolas. Rio de Janeiro: IPEA. (Texto para Discussão, 631). Disponível em: <[http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3941](http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=3941)>. Acesso em 21 jun. 2016.



- Oliveira, S. J. de M. & Ferreira Filho, J. B. de S. (2008). A expansão da União Europeia em 2004 e seus impactos no agronegócio brasileiro. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 46, n. 4, out./ dez., 937-967. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/resr/v46n4/v46n4a02.pdf>>. Acesso em 19 out. 2015.
- Piani, Guida & Kume, H. (2000). Fluxos Bilaterais de Comércio e Blocos Regionais: Uma aplicação do Modelo Gravitacional. *Texto para Discussão IPEA*, n. 749, jul., 1-17. Disponível em: <[http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2279/1/TD\\_749.pdf](http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2279/1/TD_749.pdf)>. Acesso em: 09 mar. 2014.
- Portal Oficial da União Europeia. Disponível em: <[http://europa.eu/index\\_pt.htm](http://europa.eu/index_pt.htm)>. Acesso em: 19 out. 2015.
- Pradanov, C. C. & Freitas, E. C. de. (2013). *Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico* [Recurso Digital]. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale.
- Reis, M. Do & Azevedo, A. F. Z. (2008). O impacto da criação do Mercosul no fluxo de comércio bilateral: Uma abordagem com o modelo gravitacional. In: *XXXVI Encontro Nacional de Economia*, Niterói. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807211656390-.pdf>>. Acesso em 19 out. 2015.
- Rubin, L. da S. & Rondinel, R. (2004). Vantagens comparativas e orientação das exportações: estudo de caso do café, do fumo e da soja no período 1989-2001. *Revista de Integração Latino Americana (RILA)*, Santa Maria, 1 (1), 143-162.
- Silva, F.A., et-al. (2010). Padrão da Inserção Brasileira no Mercado Internacional de Grãos. In: *48º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural*, Campo Grande.
- Silva, O. C. da. (2005). Análise da competitividade do complexo Soja Brasileiro perante o Comércio Internacional. *UFPR - (Dissertação) Universidade Federal do Paraná, Curitiba*. Disponível em: <<http://www.economia.ufpr.br/Teses%20Doutorado/Oscar%20Custel%20da%20Silva.pdp>>. Acesso em: 11 fev. 2016.
- Slater, S. F. (2001). Market orientation at the beginning of a new millennium. *Managing Service Quality*, 11, 230-232.
- The United Nations Commodity Trade Statistics Database (Un Comtrade). Disponível em: <<http://comtrade.un.org/>>. Acesso em: 26 set. 2015.
- United States Department of Agriculture (USDA). Disponível em: <<http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome>>. Acesso em 09 fev. 2016.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. NY: Carnegie Endowment for International Peace.
- Yeats, A. (1997). Does mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements? *Policy, Planning and Research Working Paper N° 1729*, Washington D.C, World Bank.
- Waquil, P. D., et-al. (2004). Vantagens comparativas reveladas e orientação regional das exportações agrícolas brasileiras para a União Europeia. *Revista de Economia e Agronegócio*, Viçosa, 2 (2), 137-160.



# El empresariado en Bogotá: 1830-1930

## Entrepreneurship in Bogota: 1830-1930

**Elber Berdugo C.**

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](mailto:elbere.berdugoc@utadeo.edu.co)

Fecha de recepción: 11 de julio de 2016

Fecha de aceptación: 25 de julio de 2016

**Sugerencia de citación:** Berdugo C., E. (2016). El empresariado en Bogotá: 1830-1930.  
*tiempo&economía*, 3(2), 137-141, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1131>

La investigación sobre el desarrollo industrial de Bogotá para el periodo 1900-1930 está por hacerse. Hasta el momento no existe un trabajo que dé cuenta del proceso de industrialización en cuanto a sus orígenes y afianzamiento; de los factores que los propiciaron y de los principales agentes propulsores. No se sabe a ciencia cierta cuántas empresas se constituyeron, fecha de creación, características (tipo de sociedad, sectores en que se ubicaron, monto de la inversión, procedencia y tamaño). Tampoco se conoce plenamente la procedencia de los empresarios (extracción social, nacionalidad -de la ciudad, de otras regiones del país, de otros países-). Así mismo, falta profundizar en lo tocante a las actividades económicas de los empresarios, mentalidad (económica, comportamiento ético), y caracterizarlos (innovadores, arriesgados, aprovechadores de oportunidades). Igualmente, no se ha ahondado en lo concerniente al papel desempeñado por el Estado y el capital extranjero en el mismo proceso. Finalmente, falta todavía dilucidar el impacto que ocasionaron algunos acontecimientos externos (Primera



Guerra Mundial, crisis económica de los comienzos de los veinte y la Gran Depresión) en la actividad industrial de la Capital de la República.

Respecto de los empresarios pioneros de la actividad manufacturera de Bogotá, aun cuando existen algunos trabajos que se destacan –como el de Carlos Dávila (1986): *El empresariado colombiano. Una perspectiva histórica*, que permite una aproximación a algunos de los empresarios como los Samper, Nemesio Camacho y Pedro A. López, a sus características y al tipo de negocios que desarrollaron; el de Edgar Valero (1999): *Empresarios, tecnología y gestión en tres fábricas bogotanas: 1880-1920*, en el que se da cuenta de dos empresarios fundadores de dos empresas industriales en la capital: Chocolate Chaves y Bavaria (Enrique Chaves y Leo Kopp)–, hay mucho por hacer.

Con la investigación que se realizó en la Escuela de Administración, Contaduría y Mercadeo de la Universidad Jorge Tadeo Lozano, “La industrialización en Bogotá: 1900-1930”, se pretende llenar en parte ese vacío, aportar elementos, generar inquietudes que permitirán a otros investigadores llevar a cabo estudios relacionados con el empresariado de la ciudad. Creemos que la investigación que será publicada por la Universidad aporta a la historia empresarial y, más concretamente, industrial de Bogotá; se constituye en un complemento de las efectuadas sobre la industrialización en otras regiones del país como la de Fernando Botero (1984), *La industrialización en Antioquia: 1900-1930*; Jorge Conde (1991), *La industria en Barranquilla durante el siglo XIX*; Adolfo Meisel y Eduardo Posada (1993), *¿Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla?*; Sergio Solano (1994), *Acumulación de capital e industria. Limitaciones en el desarrollo fabril de Barranquilla: 1900-1934*; Milton Zambrano (1998), *El desarrollo del empresariado en Barranquilla: 1880-1945*; Luis Ordóñez (1999), *Industrias y empresarios pioneros: Cali 1910-1945*; Amado Guerrero y Maribel Avellaneda (1997), *La elite empresarial de Santander (1880-1912)*; Manuel Rodríguez (1993), *El empresario industrial del Viejo Caldas*; Albeiro Valencia (1997), *El empresario en el antiguo departamento de Caldas (1850-1930)*; Luisa Giraldo (2001), *Modernización e industrialización en el Antiguo Caldas*, entre otras, y permitirá una mejor aproximación para explicar el desarrollo industrial del país.

### **La investigación realizada está compuesta por cuatro partes:**

La primera, “La industrialización en Bogotá: 1830-1930”, da cuenta de las razones que indujeron a ciertos sectores de la sociedad a establecer empresas manufactureras en la capital de la República durante el periodo en cuestión y de su extracción social. También se alude al tipo de bienes que produjeron, y a algunas características de esas unidades económicas. Así mismo, se explican las causas del fracaso de muchas de ellas y del éxito de otras. Por otra parte, se analiza el papel desempeñado por el Estado en el surgimiento y desarrollo de la industria en general y la de Bogotá, argumentando que, si bien su apoyo no fue determinante, y en algunos casos poco efectivo, tampoco se puede despreciar el respaldo que brindó a ciertas iniciativas, el cual les ayudó a salir adelante. Finalmente, se hace una alusión tangencial a los aportes del capital extranjero a la industrialización, los cuales no fueron significativos, demasiado influyentes, en dicho proceso en forma directa (inversión en la constitución de empresas manufactureras), aun cuando sí fueron importantes de manera indirecta (empréstitos) al otorgar liquidez al Estado para acometer el desarrollo de las obras públicas y el sistema de transportes,

lo cual generó economías externas positivas y proveyó al sector privado financiación para el montaje y ensanche de la capacidad instalada que requería.

Para la elaboración de esta parte se hizo una revisión de fuentes notariales (cinco notarías de la ciudad), algunos periódicos y revistas. También se tomaron en consideración trabajos relacionados con la economía, la política, aspectos sociales, la industrialización, las empresas y los empresarios en Bogotá.

La segunda, "Aportes de los empresarios al proceso de modernización en Bogotá: 1870-1930. El caso de la familia Samper", trata de las realizaciones que llevó a cabo la familia Samper en lo concerniente a los ámbitos material, económico y cultural. Entre los miembros en los que se hizo énfasis están: Miguel Samper Agudelo, quien coadyuvó a la transformación del país y de Bogotá a través de la actividad económica, ya que como empresario desarrolló su casa de comercio de importación y exportación; la fundación de los bancos de Bogotá y Colombia; la creación, junto con otros comerciantes como Salomón Koppel, y Jorge Holguín, de la Cámara de Comercio de Bogotá en 1878, de la que fue miembro de la primera Junta Directiva, y segundo director que reemplazaba eventualmente al gerente Salomón Koppel; su participación en el intento de instalación formal de la Cámara de Comercio de Bogotá en 1898; su papel como precursor de la Empresa de Energía Eléctrica de Bogotá, que sus hijos inauguran en 1900, y de la cual dijo que sin el uso de este servicio no había Revolución Industrial, ni país moderno, ni urbanización; que ella era el antídoto contra el atraso y motor del desarrollo.

Silvestre Samper Agudelo, quien descolló en el comercio y estuvo vinculado a proyectos industriales como la creación de la fábrica de licores y perfumes De los Tres Puentes y una empresa productora de vidrio. A pesar de los fracasos de estas iniciativas, se le abonan su espíritu emprendedor y su afán de coadyuvar a la aclimatación de la actividad manufacturera en Colombia, y concretamente en Bogotá.

También, los hermanos Samper Brush, los cuales dejaron un importante legado en lo económico mediante las sociedades que fundaron y las obras que acometieron, entre las que estuvieron: Samper Brush & Cía, en 1896, y Cementos Samper, en 1909; la transformación de esta última en 1916 en Compañía de Cemento Samper, que establecieron con el fin de dotar a Bogotá de energía eléctrica, cemento, materiales para la construcción y edificios fabriles e industriales, bancarios, de beneficencia y hospitalarios, religiosos, de vivienda urbana y suburbana, comerciales, de diversión y de renta; casas de comercio, pasajes, teatros y ornato e infraestructura urbana para alcantarillado y acueductos, incluidos diseños de fuentes comunitarias.

Las realizaciones de los hermanos Samper Brush a nivel de la superestructura, que incidieron en el proceso de modernización en la capital de la República como fue el establecimiento en 1914 del Gimnasio Moderno, ideado por la élite de la capital de la República para formar futuros cuadros que dirigieran al país en los campos económico, político y cultural, en cuya constitución desempeñaron un rol trascendental, sobre todo desde el punto de vista económico y administrativo, José María y Tomás.

Igualmente, los aportes de otros integrantes de la familia Samper, como Daniel Samper Ortega, a la educación, con la fundación de la Escuela de Administración Industrial y Comercial del Gimnasio Moderno, culminación del ideal de sus creadores de preparar a sus familiares para que asumieran las riendas del país desde altas posiciones en el Estado y en las empresas



privadas, y en general, técnicamente a hombres capaces de encauzar el progreso del país. Y al ámbito cultural, al contribuir a la divulgación de la producción literaria nacional, preservar el patrimonio cultural nacional, facilitar el acceso a los libros y estimular la lectura de ellos, elevar el nivel cultural y mejorar la educación de la élite y de la población en general con sus proyectos editoriales como la Selección Samper Ortega, creación de las revistas *Santa Fe y Bogotá*, *Repertorio Selecto* y *Senderos*; la construcción del edificio de la Biblioteca Nacional y reestructuración de esta.

La contribución de otro miembro de la familia Samper, Bernardo Samper Sordo, en el campo de la salud, con la constitución en 1917 del Laboratorio Nacional de Higiene o Samper-Martínez, cuyo objeto fue la producción de vacuna antirrábica y suero antidiftérico y diagnóstico de enfermedades parasitarias y microbianas. Un laboratorio que en su época lo elogiaron científicos de América Latina, Europa y nacionales, lo mismo que el Gobierno y los empresarios colombianos, por sus aportes al desarrollo de la medicina, por su organización. Al respecto, un experto del Viejo continente consideró que no existía en Francia uno de estas dimensiones que lo superara, y en muchas ciudades de Estados Unidos, algunos tan notablemente dotados. Una muestra de ello fueron los premios y los reconocimientos que recibió en el país y en una exposición en Guayaquil (Ecuador).

La tercera parte, "Empresarios en Bogotá", se relaciona con la trayectoria de otros agentes portadores del desarrollo empresarial de la Capital. Ellos son: Leo Kopp, fundador de Bavaria y Fenicia, las dos empresas modernas más importantes en su género en la ciudad y en el país, y de las relevantes del sector manufacturero en general; Plantagenet Moore, quien constituyó la Fábrica de Tubos de Gres Moore, de igual forma, una de las más significativas; Pedro A. López, exportador prominente de café, socio fundador de empresas manufactureras y de servicios públicos; inversionista en bienes raíces y cofundador de uno de los principales bancos del país: el Banco López. Nemesio Camacho, accionista del Banco Central, de ferrocarriles y de empresas industriales y gerente del Tranvía de Bogotá.

La cuarta parte, "Balance historiográfico sobre el empresariado bogotano", da razón de las que se cree son las tendencias que, en términos generales, dominan las investigaciones que hasta el día de hoy se han realizado sobre la actividad empresarial en Bogotá. Una primera la conforman los trabajos que tratan del desarrollo industrial de Bogotá. Otra tendencia la integran aquellos trabajos que de una manera más puntual se centran en el estudio de las empresas bogotanas. Una tercera está compuesta por los trabajos que se propusieron observar a los empresarios localizados en la capital de la República. Y una última de la cual hacen parte trabajos en los que, aunque no tuvieron al empresariado de la capital como propósito específico, aun así, es posible encontrar aspectos relativos a él.

En cada una de las tendencias se exponen los trabajos que se consideran representativos de lo que hasta el momento se ha hecho en relación con la reconstrucción histórica del empresariado bogotano. Se aclara que no se tiene la pretensión de decirlo todo; por lo tanto, lo expuesto debe verse como una simple aproximación. Pero que se le considere como una mera aproximación no puede servir como pretexto para ignorar el hecho de que la intención de este texto es dirigir la atención del mundo académico en general hacia el estudio de este tema para el caso de la ciudad antes mencionada; ciudad que aún espera ser objeto central de las observaciones de este fenómeno desde una perspectiva histórica adecuada.

El propósito de este balance fue realizar un inventario que oriente desde lo bibliográfico a los interesados en conocer y/o investigar sobre el devenir económico y empresarial en la ciudad. Facilitar por medio de las síntesis realizadas de los trabajos descritos, de sus contenidos, características, fechas de publicación, autores, empresas, empresarios, un mejor acercamiento al tema, y ahorrar tiempo a aquellos que les llame la atención dicho tema.





# Reseña. *Semillas de historia ambiental*

Stefania Gallini (ed). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia  
y Jardín Botánico de Bogotá, 2015

**Shawn Van Ausdal**

Profesor asociado del Departamento de Historia de la Universidad de los Andes  
sk.van20@uniandes.edu.co

**Sugerencia de citación:** Van Ausdal, S. (2016). Reseña. Semillas de historia ambiental  
*tiempo&economía*, 3 (2), 143-147

Semillas de  
historia ambiental



Stefania Gallini  
EDITORA



La historia ambiental, la subdisciplina que da protagonismo al medioambiente en sus narrativas históricas, ha sido una especie de niño prodigio. Con raíces en el movimiento ambiental de la década de 1970, sus partidarios han logrado abrirse un espacio importante dentro de la disciplina: las conferencias anuales de la ASEH (Sociedad Americana de Historia Ambiental) ya son recurrentes, y las revistas de la ASEH y la ESEH (Sociedad Europea de Historia Ambiental), *Environmental History* y *Environment and History*, son reconocidas por su excelente calidad. Aunque el origen de la historia ambiental en América Latina surgió de manera paralela, fue un movimiento con menos eco. El éxito de la subdisciplina en Norteamérica y Europa fue uno de los factores que la promovió en estas latitudes en décadas recientes. La institucionalización y la promoción de la historia ambiental a nivel continental han sido un esfuerzo de la Sociedad Latinoamericana y Caribeña de Historia Ambiental (SOLCHA), que se reunió por primera vez en Santiago (Chile) en 2003. Los antecedentes en cada país, por supuesto, son variados; para el caso colombiano, con énfasis en la Universidad Nacional, ver la introducción de Gallini. La editora ha cumplido un papel central en esta historia reciente a través de su trabajo académico, su liderazgo en SOLCHA y como promotora de la historia ambiental entre los estudiantes de la Universidad Nacional. Este libro sirve de testamento a sus esfuerzos y al interés creciente en hacer la historia desde una perspectiva ambiental. Reúne trabajos de once estudiantes vinculados, en algún momento de sus carreras académicas, con la Universidad Nacional. Algunos eran estudiantes de pregrado cuando escribieron sus capítulos; otros estuvieron en programas de maestría o de doctorado. En conjunto, demuestran la vitalidad de la historia ambiental en Colombia y lo que estudiantes dedicados, y bien guiados, son capaces de producir.

Los primeros dos capítulos presentan resúmenes historiográficos. Vladimir Sánchez ofrece un retrato admirable de la historia ambiental y cómo ha cambiado desde la década de los ochenta. Cubre mucho territorio, que podría ser excesivo para un novato, pero el texto está bien organizado y escrito. Aunque es más descriptivo que analítico, tiene la ventaja de referirse tanto a textos clásicos dentro de la disciplina como a trabajos enfocados sobre (y muchos producido en) América Latina. Es una buena guía para profundizar en el campo. Por su parte, Juan David Reina se enfoca en un acercamiento metodológico que ha reunido varios seguidores dentro de la historia ambiental: el metabolismo socioecológico. Al medir los flujos de materiales y energía a través de una sociedad –por ejemplo, cómo un recurso ha sido apropiado, transformado, distribuido, consumido y descartado–, esta perspectiva busca resaltar tanto las externalidades implícitas en las cadenas de mercancías como las relaciones sociales y reglas institucionales que median el uso de recursos naturales que sostienen cualquier formación social. Reina hace un buen resumen de la historia, con sus diferentes ramas, de este concepto. Pero al no referirse a estudios de caso concreto, tiene dificultades para aterrizar el concepto y demostrar sus ventajas analíticas. También queda la duda de qué tanto sirve una metodología que depende de buenos datos históricos cuantitativos en un país donde han brillado por su ausencia.

Los demás capítulos son estudios de caso. Dos examinan un tema clásico en la historia ambiental americana: el cambio de paisaje después de la conquista europea. Para el territorio guane (Santander), Carolina Ardila resalta la recolonización de los bosques tras el declive de la población indígena (promovido, según ella, por razones sociales más que biológicas, aunque sin mucho sustento). No solamente el paisaje agrario indígena se fue borrando poco a poco,



pero para principios del siglo XVII los españoles se quejaban de la falta de pastizales y del empeoramiento del clima por la expansión forestal. Un par de siglos más tarde, estos bosques regenerados serán interpretados como parte de una naturaleza originaria, un tema explorado por Simón Uribe en otro capítulo. Al contrario, Katherine Mora enfatiza la continuidad de los paisajes agrícolas coloniales en la región de Villa de Leyva. Desde una perspectiva revisionista, Mora sugiere que el proceso de desertificación que ha experimentado esta región no ocurrió en el periodo colonial, como varios trabajos han argumentado. Su evidencia es un texto del siglo XVII que constata la fertilidad de la zona y otro, de finales del siglo XVIII, que indica que la producción de trigo no había disminuido. A pesar de los problemas de escala implícitos en descripciones generales como estas, y de su confusión de qué es un monocultivo y cómo se diferencian los cultivos de trigo y de maíz, la idea es provocativa. Si fuera cierto –y siguiendo las observaciones de erosión y de una producción agrícola en decadencia hechas por Manuel Ancizar a mediados del siglo XIX–, este proceso tuvo que haber ocurrido en las primeras décadas después de la Independencia, aunque este tema está por explorar.

Desde perspectivas diferentes, Juan David Delgado y Simón Uribe abordan el tema de paisajes decimonónicos. Delgado se pregunta por la rápida transformación del paisaje cultural de la sabana de Bogotá alrededor de la década de 1860. Sugiere que la agricultura campesina que predominó hasta mediados de siglo fue desplazada por una nueva clase de terratenientes y sus ganados tras las reformas liberales que fomentaron la privatización de propiedades comunales y corporativas. Es factible que Delgado subestime la extensión de las haciendas coloniales en la Sabana y siga demasiado los argumentos de observadores de la época (e historiadores más recientes) que le echaban la culpa de la disminución de la agricultura (como consecuencia de la expansión de la ganadería) al aumento del costo de los alimentos, en vez de contemplar el aumento en la demanda general (producido por la reactivación económica tras el auge exportador). Pero lo que es novedoso de su texto es la manera en que señala los nuevos paisajes –de potreros y razas de ganado importadas– como símbolos modernizantes que ayudaron a esta élite regional a justificar el nuevo orden agrario. Uribe sustituye la élite sabanera por los viajeros científicos ingleses y sus descripciones de los paisajes colombianos. Siguiendo los textos clásicos sobre la construcción ideológica del trópico, argumenta que las representaciones de la naturaleza colombiana como “promisoria e inexplorada” ayudaron a reinventar el país como laboratorio para la ciencia europea y propicio para la expansión capitalista (p. 217). Al analizar relatos producidos para la Royal Geographical Society de Gran Bretaña, Uribe rescata una serie de textos poco conocidos. Me habría gustado que hubiera desarrollado más su sugerencia valiosa que estas descripciones fueron influenciadas por las condiciones materiales de viaje en vez de existir solamente en el reino del discurso. Por otra parte, tengo la duda de qué tanto esta reinvención ayudó a fomentar la expansión neocolonialista en Colombia.

Los capítulos de Laura Felacio y María Clara Torres se complementan bien. Felacio estudia la provisión de agua, y Torres las desagües, en Bogotá desde finales del siglo XIX hasta principios del XX. Combinan problemas materiales con discursos modernizantes y la accidentada historia de la provisión de servicios públicos. El tema del suministro de agua en la capital se agudizó desde finales del siglo XIX por la triple presión del crecimiento poblacional, la reducción de los caudales en los ríos que surtían la ciudad y los altos niveles de contaminación (a la que se culpaba por el 20% de las defunciones en la ciudad). Al mismo tiempo, construir una alcantarilla



subterránea se hizo evidente para la élite por el mismo problema de la contaminación y como parte de un esfuerzo para mejorar la imagen de la capital. Curiosamente, el fracaso de los esfuerzos iniciales de compañías privadas ayudó a promover la municipalización de estos servicios como un bien público mejor manejado por la ciudad. Aunque las dos autores contextualizan estos esfuerzos dentro del gran proyecto higienista de principios del siglo XX, habrían podido profundizar estos nexos al reconocer que el saneamiento del medioambiente era visto como el camino hacia la modernidad, a través de una revitalización del pueblo colombiano (o bogotano), y no simplemente como un símbolo de progreso.

Finalmente, Oriana Prieto, Johanna Aguado y Carolina Castro enmarcan sus estudios de caso en términos de actitudes cambiantes hacia el medioambiente. Prieto y Aguado examinan los cambios en el uso de recursos naturales a través del siglo XX en dos áreas muy distintas: la Sierra Nevada del Cocuy y Güicán y la isla de San Andrés. En cambio, Castro analiza las variaciones en los discursos ambientales de los medios colombianos desde la década de los setenta del siglo XX hasta el año 2000.

Prieto pone el tema del deshielo de los glaciares tropicales dentro de una perspectiva histórica amplia. Narra cómo el deshielo, que empezó a mediados del siglo XIX en El Cocuy, abrió nuevas áreas de páramo que luego colonizaron campesinos alto-andinos. Este estudio complementa la historiografía tradicional que ha enfatizado las olas migratorias que siguieron o bajaron la cordillera. También es un caso interesante porque las tensiones típicas del campo colombiano entre colonos y terratenientes no parecen haber estado muy presentes. Al contrario, un nuevo conflicto se desató a finales de la década de 1970 cuando una nueva actitud conservacionista dentro del Estado empezó a catalogar a los campesinos como una amenaza al medioambiente alto-andino y a socavar su control territorial.

De manera diferente, Aguado demuestra cómo el esfuerzo por parte del Gobierno colombiano para promover la integración de San Andrés dentro de la nación terminó minando la relación tradicional con el agua que había existido en la isla. La conversión de San Andrés en puerto libre y la promoción del turismo aumentaron la población en la isla y cambiaron las expectativas materiales. Aguado argumenta que la nueva demanda fue (cuasi) satisfecha al costo de privatizar lo que era anteriormente un bien público. También sugiere que el acceso desigual al servicio de agua y a los desagües que sufre la población nativa refleja las inequidades que se han disparado tras el desarrollo económico de la isla. Aunque su visión del pasado parece ser romantizada, Aguado resalta las tensiones ambientales que existen donde el modelo de desarrollo actual confronta una isla con recursos limitados.

El proyecto de Castro es trazar actitudes ambientales en los medios colombianos durante las últimas tres décadas del siglo XX. Resalta que discursos globales, como los del Club de Roma, que destacó la sobrepoblación como amenaza planetaria, influyeron en cómo se reportaron el caótico proceso de urbanización informal en esta década, y el descubrimiento de contaminación y degradación en diferentes regiones del país en la siguiente. Algunos observadores, incluso, cuestionaron el modelo de desarrollo actual (algo que Aguado sigue haciendo). Con respecto a Bogotá, Castro señala las diferentes preocupaciones ambientales: la contaminación industrial, la explosión del parque automotor, la degradación de áreas verdes como los humedales y los cerros, y la expansión urbana hacia la Sabana. En esto, vale decir, veo más continuidad que variación. Pero el cambio principal que resalta Castro ha ido desde

una visión de la ciudad como antítesis de la naturaleza hacia un nuevo reencantamiento ambiental. La idea es provocativa, pero a partir del Eje Ambiental, no es muy clara la extensión de esta nueva actitud.

A pesar de algunas críticas, el trabajo colectivo detrás de este libro es importante. Por un lado, cada uno de los capítulos es producto de una investigación seria y madura. Los autores hacen buenas preguntas; ofrecen visiones sólidas y, a veces, provocativas; narran casos de estudio interesantes; y ayudan a demostrar lo valiosa que es la perspectiva ambiental dentro del campo de la historia. Por otro lado, es testimonio del creciente interés por la historia ambiental colombiana. Ojalá sirva para sembrar aún más semillas.





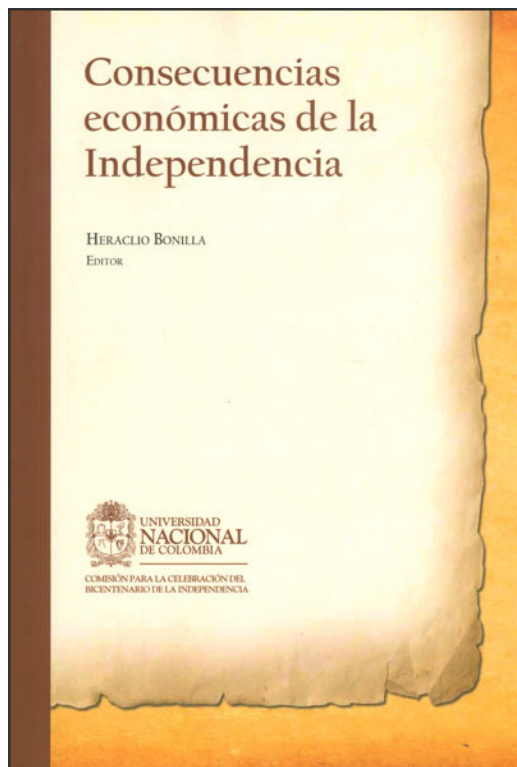
# Reseña: *Consecuencias económicas de la Independencia*

Edwin Muñoz R. *et al.* Heraclio Bonilla (ed.). Bogotá:  
Universidad Nacional de Colombia-Comisión para la Celebración  
del Bicentenario de la Independencia, 2012, 231 pp.

## Johan Sebastián Torres Güiza

Historiador y archivista en formación, Universidad Industrial de Santander  
<http://orcid.org/0000-0002-0834-9296>  
johan.0221@hotmail.com

**Sugerencia de citación:** Torres Güiza, J.S. (2016). Reseña. Consecuencias económicas de la Independencia. *tiempo&economía*, 3(2), 149-155



*Consecuencias económicas de la Independencia*, editado por Heraclio Bonilla, comprende una compilación de ocho capítulos, escritos por ocho autores diferentes, que investigan las consecuencias que tuvo la guerra de la Independencia en el desempeño de la economía al finalizar el Nuevo Reino de Granada y en los inicios de la Gran Colombia, y reflexionan sobre dichas consecuencias. La exposición del libro centra su atención en generar nuevos aportes a los análisis que se realizan continuamente sobre la Independencia en la historiografía del país.

El primer artículo, titulado “Independencia y actividad económica. Tendencias cuantitativas en la renta de alcabalas de Santa Fe, Virreinato de la Nueva Granada, 1780-1821”, a cargo de Edwin Muñoz, utiliza la alcabala como muestra para estudiar las consecuencias económicas de la Independencia sobre los flujos económicos en la capital del Virreinato entre 1780 y 1821. Las fechas extremas obedecen a la Instrucción formulada en 1780 por el regente visitador Francisco Gutiérrez de Piñeres, que reorganizó una renta ya existente desde 1592, estableciendo la forma administrativa y contable que mantuvo la Renta de Alcabala por lo menos hasta 1821, cuando el Congreso de Cúcuta la abolió. Las fuentes utilizadas para el análisis fueron los totales líquidos, recaudados y ramos a ramo mensuales, derivados de la contabilidad de la Administración Principal de Alcabalas de Santa Fe, registrados en los libros comunes y generales o en los libros de Mayor de Carga y Data de los años en cuestión. La metodología usada fue el procesamiento de la información contenida en los libros contables en una base de datos para crear una serie, que dio como resultado 3.600 registros, en pesos de ocho reales, con vacíos en las cifras entre 1796 y 1802.

Las cifras otorgadas por Muñoz demuestran el aumento del recaudo de las Alcabalas desde 1780 hasta 1810, que alcanzó en 1808 la cifra de 107.319 pesos; pero después de 1810 y hasta 1815, el recaudo decreció como efecto de la dislocación de la red de partidos subalternos y la desestructuración inherente a las conmociones políticas, y alcanzó entre 1816 y 1821 una escasa recuperación producto de las alícuotas impositivas, que no alcanzó ni el 50% de los niveles coloniales. La conclusión del autor se sintetiza en que entre 1810 y 1815 no se produjo mayor impacto, en términos generales, en los flujos comerciales que nutrían los mercados de Santa Fe, pero el impacto de las guerras de independencia después de 1816 provocó una ruptura de la red de administraciones subalternas, lo que constituyó una caída en el recaudo por concepto de ventas de mercancía de la tierra, por lo cual el autor plantea la hipótesis de una contracción en los flujos geográficos de productos agrarios y manufacturados que tienen como destino la capital del Virreinato.

El segundo artículo, de James V. Torres, “La minería neogranadina en la trayectoria de Colonia a República, 1780-1839”, tiene por objetivo analizar la evolución de la minería neogranadina en los primeros veinte años de vida republicana e identificar cuáles fueron los costos de transacción y los beneficios de la guerra de independencia en el sector minero. Como fechas extremas toma 1780, con el auge de las reformas borbónicas, hasta 1839, con el inicio de la Guerra de los Supremos. El estudio reevalúa los trabajos que toman en consideración las cifras de Vicente Restrepo –las cuales sugieren una reducción del 40% en la producción minera en época independentista, en comparación con los ingresos coloniales–, pero sin ahondar exhaustivamente en ello.

Las fuentes para las hipótesis formuladas por el autor son las cifras de amonedación de Santa Fe y Popayán, publicadas por Guillermo Céspedes del Castillo hasta 1822, y continúa

la serie con las cifras de Antonio Barriga para Santa Fe y para Popayán, con fuente primaria inédita hasta 1839; aunque teniendo en consideración el problema de la evasión y la falta de datos desagregados por regiones, el autor construye una serie de la emisión monetaria de las Casas de Moneda de Santa Fe y Popayán para identificar tres ciclos de acuñación: el primero, desde 1780 hasta 1809, el cual indica una tendencia al alza; el segundo presenta una tendencia a la baja hasta mediados de la década de 1820, y el tercero, hasta 1839, una tendencia a la alza, pero sin alcanzar los niveles coloniales. La consecuencia inmediata de las guerras de independencia, de acuerdo con las cifras de amonedación, fue una reducción del 50% entre 1810 y 1819, con respecto a la última década del período colonial, no siendo menor esta reducción al 40% en la década siguiente.

De esta manera, el autor, desde el indicador de la amonedación, muestra que la crisis minera general en el Virreinato de Nueva Granada inició en el periodo colonial tardío; crisis que las guerras de independencia aceleraron y acentuaron, pero que hasta 1810 no se había transmitido todavía al conjunto de la economía neogranadina. Ya para el decenio de 1820-1829, tanto Santa Fe como Popayán muestran una caída, del 35% y 57%, respectivamente, respecto al último decenio colonial. Lo anterior se debió a la caída de la producción en las regiones de influencia en las Casas de Moneda de Popayán (Popayán y Barbacoas) y Santa Fe (Santafé y Antioquia), que pese a la recuperación minera de Antioquia durante la década de los veinte, ambas decayeron.

El autor relaciona la disminución de la producción en términos absolutos en el siglo XIX con una baja per cápita. Uno de los sectores donde más se sintieron los estragos de la guerra fue el del reclutamiento de mano de obra. En Antioquia, donde el 70% de la mano de obra era libre, los mazamorreros pasaron a engrosar en las guerras de independencia las filas de los ejércitos que luchaban en otras provincias, disminuyendo considerablemente la producción. En el caso caucano, donde la mayoría de la mano de obra era esclava, se presentó de igual manera este fenómeno, con una fuga de mano de obra y reclutamientos ya consabidos, que convergieron en una crisis productiva. Estas condiciones son razones válidas para que el autor sentencie que la Independencia resultó demasiado costosa para el ulterior desarrollo de la minería, si se tiene en consideración que entre 1820 y 1840 no hubo un cambio importante en el tipo de mina que se explotó, ni tampoco variaciones relevantes en el modo como se explotaron.

En “El comercio exterior de la Nueva Granada en la coyuntura de la Independencia”, Nathalie Moreno, quien presenta una versión corta de su trabajo de grado para obtener el título de Historiadora de la Universidad Nacional de Colombia, demuestra qué ocurrió con el comercio exterior de la Nueva Granada en la coyuntura de la Independencia y en la década del veinte del siglo XIX. Su análisis parte de los registros de los flujos de las importaciones y exportaciones, además de testigos de la época, para determinar las transformaciones en la naturaleza y el volumen de las mercancías comercializadas, así como los cambios operados en el origen y destino de ese comercio durante y después de las guerras de independencia.

Durante los años de la guerra de independencia, las exportaciones hispanas, que percibieron un leve crecimiento después del fin del conflicto bélico con Inglaterra entre 1805 y 1807, decrecieron drásticamente al terminar la relación colonial con España. Entre 1810-1820 solo salieron de Cartagena y Santa Marta rumbo a España 44 embarcaciones, un promedio de menos de 5 al año, y entraron provenientes de la Península a los puertos ya mencionados 35



navíos, es decir, en promedio menos de 4 al año. La hipótesis de la autora es que, al parecer, durante la década de 1810 Nueva Granada desarrolló un importante comercio con Estados Unidos y las colonias británicas. Para ello, recurre a testimonios de la época, como el del Secretario de Estado de Estados Unidos y el Cónsul norteamericano, donde observan un crecimiento en el comercio directo con Nueva Granada. Dadas las circunstancias, el primer decenio del siglo XIX fue aprovechado por una serie de comerciantes nativos y extranjeros para intensificar sus negocios con otras naciones, sin la necesidad de intermediarios.

Para el periodo de la Reconquista, los intercambios con la metrópoli presentan una leve recuperación, aunque había perdido parte significativa de su monopolio. El comercio legal era muy bajo respecto a las décadas anteriores y el oro continuaba representando más del 80% de las exportaciones del país. De acuerdo con las cifras de 1817, el 73% de las importaciones por el puerto de Cartagena provenían de Jamaica; la autora supone que la mayoría de los productos eran manufacturas inglesas. En resumen, durante la desorganización administrativa, la inestabilidad política, la guerra y sus requerimientos logísticos se permitió la localización de comerciantes extranjeros y de sus agentes en los principales puertos neogranadinos, se intensificó el comercio con las otras colonias de las Antillas y otros países, y se incrementó la introducción de mercancías extranjeras.

Después de la conformación de la República de Colombia, en diciembre de 1819, y tras la apertura oficial de los puertos a todas las naciones, se consolidó legalmente la libertad de comercio que había estado funcionando durante la guerra de independencia. El comercio con España se eliminó por completo, como resultado del decreto del 20 de enero de 1820 que prohibió el intercambio con la "España bajo la dominación de Fernando VII". La apertura de puertos se hizo efectiva, pero no fue posible la eliminación de los impuestos que gravaban la producción y el comercio, debido a la importancia fiscal que representaban, al igual que los monopolios estatales. Si bien los impuestos sobre las importaciones tuvieron en principio una rebaja significativa con respecto a la época colonial, en el mediano plazo fueron nuevamente incrementados, debido a las condiciones económicas. Es así como la política sobre aduanas, principal fuente de ingreso del Estado durante la década de los años veinte, estuvo guiada fundamentalmente por las necesidades fiscales de la República y, en particular, por el requerimiento del pago de la deuda.

Las deudas públicas interna y externa son tratadas en dos artículos diferentes. Por su parte, el profesor Heraclio Bonilla, en "La migración del capital internacional: la inflexión de la Independencia", tiene como propósito reconstruir el origen del proceso de endeudamiento de la Gran Colombia a partir del libro publicado en 1880 por Frank Griffith Dawson, banquero y académico inglés de la época, donde se explican los mecanismos y las consecuencias del endeudamiento latinoamericano después de la Independencia. Si bien Colombia no fue blanco importante en términos de la colocación de los capitales ingleses a lo largo del siglo XIX, como sí lo fueron Argentina, Brasil, México o Perú, sí fue una de las primeras nuevas naciones latinoamericanas en contraer empréstitos con privados ingleses. Y el otro texto es el de Robinson López Arévalo, titulado "Un Estado nacido desde la morosidad. Independencia y deuda pública interna en Colombia, 1819-1830", el cual analiza el comportamiento de la deuda pública interna entre 1819 y 1830 a partir de los registros de distintas dependencias del Estado neogranadino como las Comisiones de Liquidación, que se encargaron de la deuda pública interna, pero así mismo de los registros de la Comisión de Repartimiento de Bienes



Nacionales, con sus respectivas comisiones subalternas, la Vicepresidencia, la Secretaría de Estado en el despacho de Hacienda y las intendencias que gestionaban algunos pagos. Recurre también a la correspondencia del Ministerio de Hacienda y a la legislación del Congreso entre 1819 y 1830.

Ambos textos consideran en sus análisis la misma conclusión: las causas del endeudamiento de Colombia, tanto interno como externo, fueron el estancamiento de la economía y los crecientes costos del financiamiento de una guerra que continuó hasta el Perú. En este sentido, reflexionan que la deuda pública, más que una consecuencia de la Independencia, fue una condición intrínseca a ella; dada esta característica, es difícil establecer los costos y beneficios de la emancipación. Sin embargo, en la economía real, la deuda pública le quitó recursos y no pudo garantizar el regreso de los fondos a la esfera productiva; fue el endeudamiento una condición a la que estuvo sometida la nascente República, dada la destrucción de los activos físicos y financieros producto de la guerra de emancipación, pero los ingresos producto de créditos se destinaron al financiamiento de la burocracia civil y militar, dejando por fuera la promoción de actividades económicas, lo cual aumentó la inestabilidad política del país y puso en garantía del pago de los empréstitos la renta del tabaco, los aranceles y los baldíos.

Alexander Perilla Cárdenas, en el artículo “Financiamiento de los ejércitos en la guerra de independencia en Colombia”, utiliza las relaciones de mando de los virreyes de Nueva Granada, así como materiales del fondo Anexos, Archivo Restrepo y Colección Santander, para analizar el proceso de financiamiento de los ejércitos realistas y patriotas por medio de un paralelo, donde contrasta la forma como cada ejército afrontó la escasez de recursos. Los aportes de cada provincia, los embargos y secuestros, los empréstitos y recaudos de la Real Hacienda se constituyeron en la base de la recaudación para el mantenimiento del ejército realista. El principal ingreso estuvo constituido por los donativos, contribuciones, multas y secuestros, que entre 1815 y 1817 ascendió a 1.299.082 pesos, seguido de los ramos propios y ajenos de la Real Hacienda, con 622.878 pesos, y en menor medida, los empréstitos abonables por la Real Hacienda, que solo fueron 302.625 pesos. Al hacer el análisis de las regiones y sus ingresos totales, Santa Fe ocupó el primer lugar, con un 25,83% del total de los ingresos por los tres rubros, seguido de Antioquia (11,79%) y Popayán (9,97%).

Por su parte, los ejércitos patriotas debieron idear mecanismos que permitieran la reorganización y consiguieran los medios para sostener la ofensiva. La gestión para obtener recursos se dio por dos frentes. Por un lado, empréstitos en el exterior, lo que generó la necesidad de un reconocimiento de la causa patriótica por parte de Inglaterra; por otro lado, se debían buscar recursos con quienes anhelaban la libertad, bien fuera con los afectados por los excesos del enemigo, o con quienes vieron en la guerra continuada un obstáculo para poder ejecutar sus negocios de manera tranquila. Tras la victoria en Boyacá, la preocupación de los patriotas fue seguir financiando los ejércitos que iban a librar las batallas en Venezuela y Ecuador. Bolívar decretó que los bienes de los españoles fueran secuestrados para seguir invirtiendo en las tropas, de ahí que se creara una Comisión de Secuestros. Fue indispensable recurrir a todas las fuentes de financiación posibles, a fin de seguir las campañas libertadoras, aunque ello implicara la extracción continua de las Cajas Reales, o la disminución de los sueldos del personal que trabajaba para el Estado, lo que empobreció más a los habitantes de la nueva República.



Los embargos y secuestros son objeto de estudio en dos artículos. En ambos se examinan los registros de los embargos y secuestros llevados por parte de la Junta de Secuestros (1816-1819) para el periodo de la Reconquista y las Comisiones de embargos y secuestros (1819-1820) para el periodo Republicano, que reposan en el Archivo General de la Nación. Marco Manuel Forero, en "El problema de los secuestros en el contexto de la guerra de independencia de Colombia, 1810-1820" tiene por objetivo medir el impacto que provocó la apropiación, entre 1816 y 1820, de los más importantes activos económicos de la Nueva Granada como forma de financiación de los ejércitos realistas y republicanos. Utilizando los expedientes de los secuestros y embargos de las propiedades en el período comprendido, el autor explica cómo los ejércitos se erigieron en un instrumento represor contra quienes promovieron la independencia o se opusieron a ella.

Las propiedades detentaban un papel fundamental como base del poder en la sociedad. En ellas se veían reflejadas la fortuna y la prestancia de las élites neogranadinas en todo el Virreinato; por eso el secuestro cumplió un papel principal en las acciones represivas, en las perspectivas tanto de las fuerzas realistas como en las de las republicanas. Desde 1816 hasta 1820, la Junta de Secuestros y las instituciones republicanas registraron un total de 158 propiedades embargadas, de las cuales 61 fueron casas, 66 haciendas y 31 tiendas. Los embargos, secuestros y confiscaciones tanto realistas como patriotas fueron mecanismos jurídicamente regulados, que financiaron y proporcionaron algunos recursos que permitieron la continuidad de la guerra. Las propiedades podían ser arrendadas, rematadas, devueltas o dejadas en depósito. El análisis de Forero concluye que la mayoría de las propiedades permanecieron bajo la figura jurídica de depósitos o fueron devueltas a sus propietarios. En este orden de ideas, la Junta de Secuestros no pudo aportar capital líquido continuo a los ejércitos realistas, ya que las figuras de venta o arrendamiento de propiedades nunca lograron un porcentaje significativo; en cuanto a la figura del depósito, las propiedades rurales en realidad tuvieron muchos problemas para mantener la producción, tanto por la incompetencia de los administradores como por las decisiones unilaterales de sus oficiales realistas que perjudicaban la producción.

Daniel Pérez en "Familias y poderes: La Junta de Secuestros durante la Reconquista" analiza la Junta de Secuestros a partir de las redes familiares que se encontraban allí inmersas. A través de la Junta de Secuestros, y con el examen de las redes familiares, el autor identifica en la Reconquista un Estado no cristalizado, lleno de brechas que fueron aprovechadas por la élite para acceder a cargos administrativos a fin de mantener sus privilegios. Según el texto, la estrategia con la que fueron escogidos los miembros de la Junta consistía en aprovechar el conocimiento que ellos tenían, como pobladores del Virreinato, de las posesiones y las relaciones de poder de la élite. Por ejemplo, en la primera Junta se encuentran personajes de la burocracia eclesiástica y civil que habían desempeñado cargos en el Cabildo y en el Arzobispado de Santa Fe de Bogotá, y que se habían vinculado a la élite santafereña a través de nexos familiares. Con los casos de Tomás Tenorio Carvajal, Vicente Rojo, Fernando Rodríguez de la Serna, el autor demuestra cómo algunos de los miembros de la Junta de Secuestros habían servido como asesores militares o administrativos de los gobiernos insurgentes. La inclusión a la fuerza de secuestros de personajes que desempeñaron cargos administrativos importantes durante el periodo rebelde obedeció a las necesidades burocráticas de los realistas y a los vínculos familiares que podían ser aprovechados por la administración de la Junta.

La conclusión del autor se enfoca en que los embargos no solo se utilizaban para financiar el sostenimiento de los ejércitos itinerantes, sino que también servían para sentar precedentes de dominación ilegítima de españoles y criollos. La persecución y represión de los llamados insurgentes generaron rencillas dentro de la sociedad, que redundaron en el cese del apoyo de cierta parte de la élite criolla a la dominación realista. Respecto a los secuestros y embargos, entre 1816 y 1820, miembros de la élite santafereña que habían perdido sus propiedades reclamaron jurídicamente la pertenencia legítima de sus bienes, sin embargo las respuestas a estos casos dependían de la cercanía de la familia correspondiente a los ejes de poder dominantes o de los intereses de los grupos hegemónicos. La flexibilidad que tenía la legislación republicana, en la cual se estipulaba la devolución de las propiedades a cambio de dinero, hizo que los republicanos ganaran muchos más adeptos a su causa, debido a que su política fue más transigente y menos gravosa.

Si bien cada uno de los autores aborda un objeto de estudio distinto, el espacio temporal es el mismo, lo cual permite un mejor análisis de las consecuencias económicas de la Independencia en el territorio neogranadino y colombiano entre finales del siglo XVIII y las primeras décadas del siglo XIX. *Consecuencias económicas de la Independencia* constituye una compilación primordial para entender los cambios en la economía neogranadina en los primeros años de la República. Aunque los artículos tienen un énfasis económico, los análisis minuciosos entrevén la variedad de fenómenos económicos, sociales y políticos que transcurren en el periodo de la Independencia a través de objetos de estudio precisos, tales como la alcabala, la deuda pública, los secuestros y embargos, el comercio exterior y la minería. El principal obstáculo entre los autores fue la escasez de fuentes, ya fuera porque estaban dispersas en distintos fondos o porque la documentación está incompleta, lo que desembocó en que gran parte de las series usadas presentaran vacíos importantes. En este sentido, los resultados expuestos en el libro, en su mayoría, deben considerarse como parciales, y tal vez sean modificados a la luz de nuevos documentos y nuevas investigaciones sobre el tema.





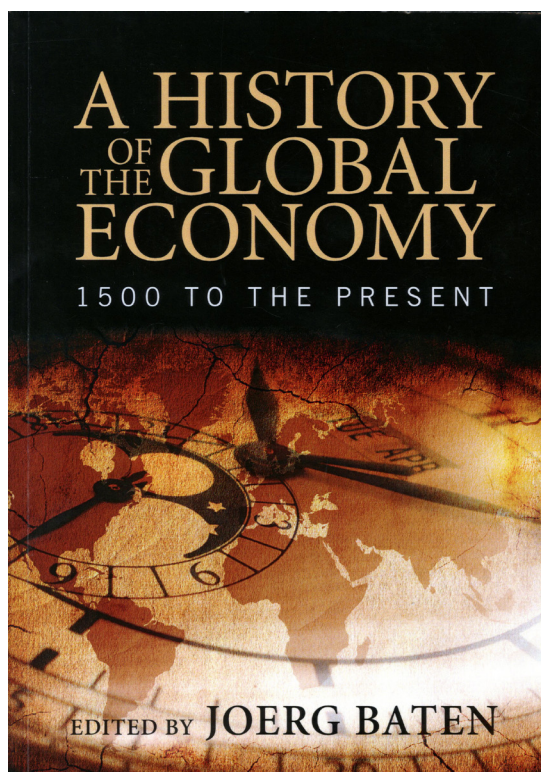
# Reseña: *A History of the Global Economy: 1500 to the Present.*

Joerg Baten. (ed.). Cambridge University Press, 2016, 369 pp.

## 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>  
[giuseppeb.decorsos@utadeo.edu.co](mailto:giuseppeb.decorsos@utadeo.edu.co)

**Sugerencia de citación:** De Corso, G. (2016). Reseña. *A History of the Global Economy: 1500 to the Present.* *tiempo&economía*, 3 (2), 157-159



El texto en cuestión es un intento, no muy exitoso según nuestra opinión, de hacer un recorrido a lo largo de la Historia Económica Mundial desde 1500 hasta el presente. Se presenta un conjunto de ensayos breves, unos más especializados que otros, pero bastante dispares en los argumentos que se tocan, las regiones geográficas y el tiempo. La línea de tiempo analizada es incoherente con la narración, y brinca entre épocas, regiones y temas sin mucha lógica secuencial y ningún intento de entrelazar los argumentos. Es decir, la primera impresión que se tiene de la lectura es una fragmentación de la temática en trozos desconectados. El capítulo conclusivo no ayuda en nada a hilvanar el texto.

El ensayo introductorio, intitulado "*A history of the global – the 'why' and the 'how'*", de Baten trata de perfilar un conjunto de indicadores, que suponemos se iban a emplear en su totalidad en los ensayos posteriores. Estos indicadores son bien conocidos y utilizados en infinidad de trabajos de historia económica, desde los años sesenta hasta hoy, con el surgimiento de la cliometría, combinados ulteriormente con el proyecto de investigación propuesto por la historia económica neoinstitucional. De hecho, los indicadores son un reflejo de la concepción, hoy en día predominante, de la historia económica *alla anglosajona* e incluyen el PIB, series largas, la estatura como variable proxy de la salud y nutrición, el método de *age heaping*, con la finalidad de construir indicadores de educación, y por último, la medición de la democracia (¿solidez de las instituciones?) empleando la metodología de Polity IV, una base de datos que intenta evaluar el espectro democracia- autocracia con una visión intensamente occidental del tema. Todos estos indicadores son útiles, sin lugar a dudas, pero no están exentos de deficiencias mayúsculas; la primera radica en la disponibilidad de datos y su fiabilidad; la segunda es que se pretende, en este caso como en otros, homogeneizar realidades desemejantes que abarcan tiempos históricos extensos y regiones geoculturales con características antropológicas propias. Finalmente, esto conlleva transportar, como si se usase una máquina del tiempo, al plano contemporáneo la mentalidad, o si se quiere, el espíritu de épocas pasadas. Por supuesto, bajo estas condiciones azarosas y accidentadas, donde los criterios de análisis se unifican forzosamente con métodos fruto de nuestra propia contemporaneidad, los márgenes de error son dilatados y las conclusiones son conjeturas que quedan abiertas a nuevos escrutinios.

Los ensayos, como ya mencionamos, son de una variedad y dispersión tales que cada uno ameritaría una reseña. No están agrupados por grandes temas sino por regiones, que, por otra parte, no siguen una lógica geográfica; por ejemplo, ¿cuál es el sentido de agrupar el sur, centro y este de Europa en un solo bloque geoeconómico de análisis? Entre los capítulos organizados por regiones se intercalan ensayos o cuadros explicativos con temas diversos, quebrándose así la cadena narrativa. Uno de estos cuadros es de nuestro editor (Salomón Kalmanovitz), quien discute básicamente las dos visiones, dialécticamente opuestas, de los efectos a largo plazo del Imperio español en tierras americanas: la nacional-hispana de Prados y Dobados, que se inclina por una visión positiva de la Colonia española, utilizando modelos neoclásicos de crecimiento para demostrar el buen desempeño de las economías coloniales durante el siglo XVIII, que se interrumpe con la Independencia y el posterior desorden del cuadro institucional. Y la vieja leyenda negra, cuyo origen es aún motivo de debate, aunque los anglosajones se destacan como los seguidores más devotos de dicha idea; North, Engerman, Acemoglu, etc., ven todavía en el legado español las complicaciones socioeconómicas que obstaculizan el desarrollo de la región. En el fondo, Kalmanovitz no toma partido por ninguna

posición, formulando, prudentemente, algunas preguntas que deja en el aire, aunque al final se aboca, retomando a Barrington Moore, a las ideas de revolución democrática y reforma agraria como las vías posibles para profundizar el desarrollo económico; presumimos que Kalmanovitz tiene en la mente a Colombia cuando concluye su escrito con esta apreciación.

En definitiva el texto tiene muchas lagunas y deficiencias tanto de fondo como de forma; sin embargo, algunos de sus ensayos pueden ser útiles como herramientas para un curso inicial de Historia Económica en pregrado.







# Índice artículos publicados 2014-2016

## A

### **A competitividade das exportações de milho do Brasil para a União Europeia no período de 2000 a 2014**

*Sílvia Letícia Bampi, Cristiano Villanova de Paula & Julcemar Bruno Zilli*

Vol. 3(2), 2016, pp. 115-136, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1130>

### **Administração fiscal nas províncias do centro: As fronteiras fiscais na América portuguesa (1780-1815)**

*Cláudia Chaves*

Vol. 2(1), 2015, 53-68

### **Antecedentes del crédito en Colombia: Los Censos en Santafé en la segunda mitad del siglo XVIII**

*Amanda Ortiz*

Vol. 3(2), 2016, 9-31, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1127>

### **Avance: Una nota preliminar sobre el desempeño de la economía colombiana desde 1888 hasta 2012. Una nueva serie del PIB**

*Giuseppe De Corso*

Vol. 1(1), 2014, 127-130

## C

### **Capacidad estatal, fiscalidad y subyugación: Panamá entre 1903-1945**

*Salomón Kalmanovitz*

Vol. 2(1), 2015, 9-51

### **Colombia y la OCDE: Rezago fiscal en contexto histórico**

*Carlos Brando*

Vol. 3(1), 2016, 109-113, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1097>

## D

### **De la moneda metálica al billete de banco en Medellín y Bogotá (1871-1885): complementariedad y sustitución de medios de pago en un régimen de banca libre**

*Kelly Vanessa Acuña Mantilla & Andrés Álvarez*

Vol. 1(1), 2014, 77-106



## E

### **El “efecto papaya” y la historia económica de Colombia**

*Leopoldo Fergusson*

Vol. 2(2), 2015, 106-110

### **El empresariado en Bogotá: 1830-1930**

*Elber Berdugo*

Vol. 3(2), 2016, 137-141, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1131>

### **El imaginario de la crisis: caricatura económica en Colombia en la época de la Gran Depresión**

*Marta Juanita Villaveces Niño & Paul Rodríguez Lesmes*

Vol. 2(1), 2015, 89-110

### **El problema del crecimiento económico en la Europa moderna: del eurocentrismo al asiacentrismo y policentrismo**

*María Fernanda Justiniano*

Vol. 3(1), 2016, 19-37, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1093>

## F

### **Fiscalidad e independencia en Panamá, 1780-1845**

*José Joaquín Pinto Bernal*

Vol. 1(1), 2014, 11-37

### **Fiscalidad en Popayán, 1750-1821**

*José Joaquín Pinto Bernal & Carlos Alfonso Díaz Martínez*

Vol. 3(2), 2016, 33-54, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1128>

## H

### **Has Schumpeterian Creative Destruction become more destructive?**

*John Komlos*

Vol. 3(1), 2016, 9-18, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1092>

## I

### **Intercambio: la odisea de William Paul McGreevey en Colombia**

*Andrés Álvarez*

Vol. 2(2), 2015, 105-105

## L

### **La deuda pública interna. Reseña de los libros Un Estado a crédito. Deudas y configuración estatal de la Nueva Granada en la primera mitad del siglo XIX de Pilar López-Bejarano y Deuda pública interna en Colombia. Política, moneda y finanzas, 1840-1894 de Ángela Rojas**

*Salomón Kalmanovitz*

Vol. 3(1), 2016, 115-118

**La ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia y su validez explicativa de las crisis económicas. La nueva interpretación temporalista**

*Sergio Martín Fernández*

Vol. 3(1), 2016, 39-58, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1094>

**La política económica del fascismo italiano desde 1922 hasta 1943: breves consideraciones para su comprensión**

*Giusseppe De Corso*

Vol. 2(2), 2015, 49-77

**La recepción de Bentham en la Nueva Granada**

*Lisímaco Parra*

Vol. 1(1), 2014, 39-59

**Las transformaciones de la actividad agrícola en Uruguay: “el entorno institucional” y sus consecuentes implicancias sobre el funcionamiento del mercado. Una mirada desde la nueva economía institucional**

*Myriam Felperín & Mercedes Muro de Nadal*

Vol. 2(2), 2015, 33-47

**Los precios de la carne vacuna en Buenos Aires colonial. Una interpelación historiográfica e histórica**

*Andrea Dupuy*

Vol. 1(1), 2014, 61-75

**Los sectores agroindustriales de Argentina y Brasil, 1990-2010, y su evolución comparada**

*Mercedes Muro de Nadal & Susana Merlo*

Vol. 1(1), 2014, 107-125

**M**

**McGreevey, cuarenta años después**

*Salomón Kalmanovitz*

Vol. 2(2), 2015, 111-113

**Modelos de financiamiento al desarrollo para la industrialización del sector agrícola. El caso de la industria agroquímica en México y la empresa estatal Guanos y Fertilizantes (1943-1974)**

*Natalia Vargas Escobar & Federico Andrés Stezano Pérez*

Vol. 3(1), 2016, 59-82, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1095>

**R**

**Raúl Prebisch: historia, pensamiento y vigencia de la teoría de la transformación para el desarrollo de América Latina**

*Mario Rapoport & Sebastián Guiñazú*

Vol. 3(2), 2016, 55-77, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1129>



**Recursos naturales y delimitación de fronteras en América Latina en la primera globalización: una aproximación desde la Guerra del Acre**

*Melisa Janet Luc*

Vol. 2(1), 2015, 69-88

**Reseña. A History of the Global Economy: 1500 to the Present. Joerg Baten (ed). Cambridge University Press, 2016.**

*Giusseppe De Corso*

Vol. 3(2), 2016, 157-159

**Reseña. Consecuencias económicas de la Independencia. Edwin Muñoz R, et al. Heraclio Bonilla (ed). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-Comisión para la Celebración del Bicentenario de la Independencia, 2012, 231 p.**

*Johan Sebastián Torres Güiza*

Vol. 3(2), 2016, 149-155

**Reseña. Minería y moneda en el Nuevo Reino de Granada. James Torres. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2013. Pp. 259. ISBN 978-958-8181-99-8.**

*Óscar Granados*

Vol. 1(1), 2014, 131-134

**Reseña. Semillas de historia ambiental. Stefania Gallini (ed). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia y Jardín Botánico de Bogotá, 2015.**

*Shawn Van Ausdal*

Vol. 3(2), 2016, 143-146

**Reseña. Sebastián Gómez González, Frontera selvática. Españoles, portugueses y su disputa por el noroccidente amazónico, siglo XVIII.**

*Óscar Granados*

Vol. 2(1), 2015, 137-143

**Reseña. The Philosophical Breakfast Club: Four Remarkable Friends Who Trasformed Science and Changed the World. New York, Broadway Books.**

*Julián Libreros*

Vol. 3(1), 2016, 119-125

**Reseña. Una historia del sistema financiero colombiano. José Antonio Ocampo. Bogotá: Asobancaria/ Portafolio, 2015, pp. 184. ISBN 978-958-706-320-2.**

*Óscar Granados*

Vol. 2(2), 2015, 115-121

**T**

**The Evolution of Economic History since 1950: From Cliometrics to Cliodynamics**

*Javier Mejía*

Vol. 2(2), 2015, 79-103

**The Fiscal History of Boyacá, 1863-1886: Liberal Dreams and Limited Resources**

*Joshua Rosenthal*

Vol. 2(2), 2015, 9-32

**Transporte y mercado interno en Colombia: una contribución a un debate hasta ahora desconocido, 1928-1950**

*Sebastián Villarreal Romero & Darío A. Ortiz Navarro*

Vol. 3(1), 83-107, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1096>

**U**

**Un análisis en perspectiva histórica del comercio exterior de las autopartes argentinas**

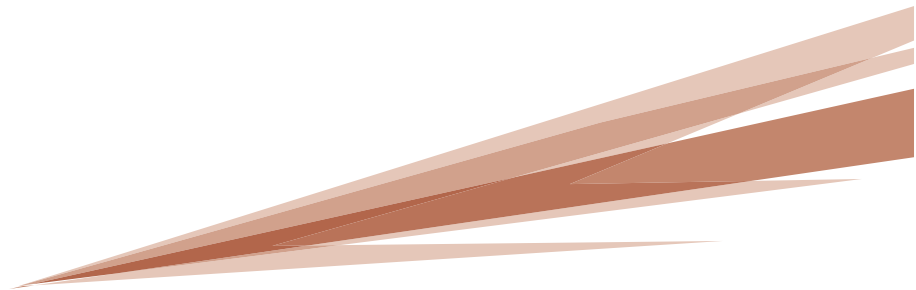
*Damián Andrés Bil*

Vol. 2(1), 2015, 111-135

**Una nota sobre la evolución de la estructura arancelaria de Colombia 2002 – 2014322016**

*Víctor Manuel Nieto*

Vol. 3(2), 2016, 79-113, doi: <http://dx.doi.org/10.21789/24222704.1135>





# 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](mailto: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](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](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 Hidroelétricos Na Península Ibérica*. Recuperado de <http://historia-empresarial.fe.unl.pt/textos>



### Referencia parte de un libro

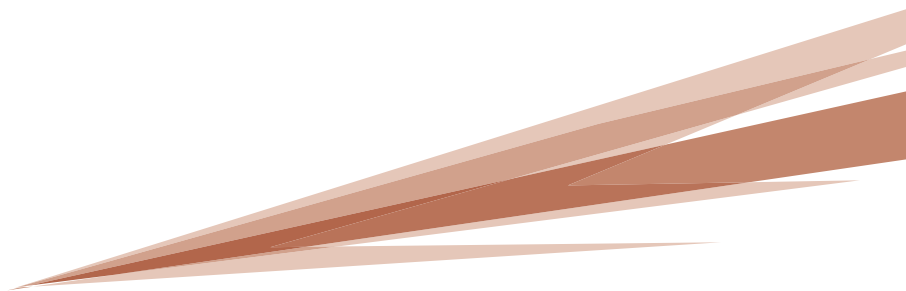
Apellido, Inicial del autor o editor. (Año de publicación).

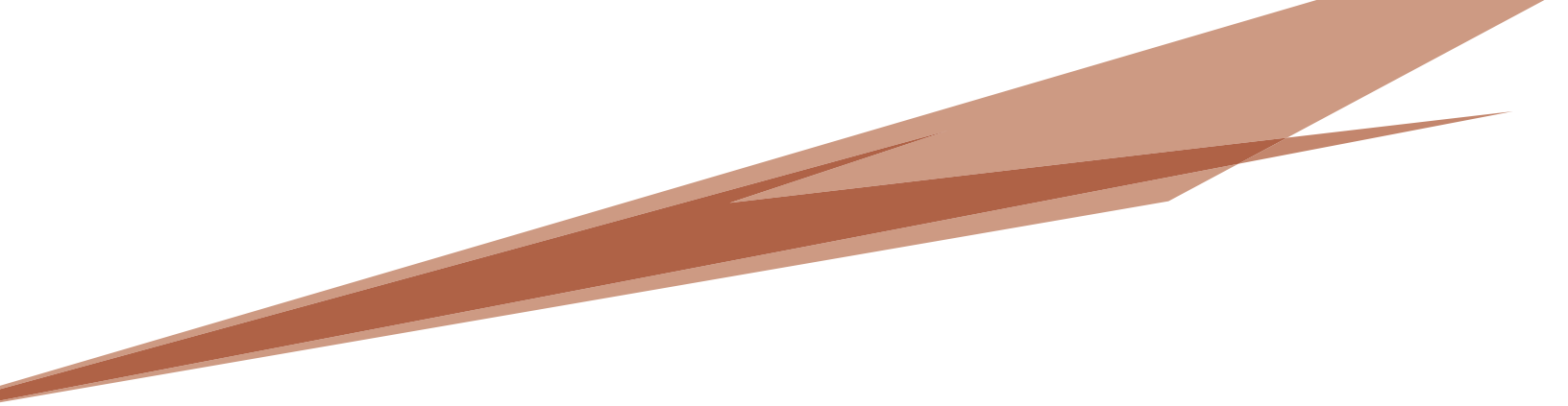
Título del capítulo o sección Título del capítulo o sección. En Editor (con su nombre en el orden normal) (Abreviatura de Editor), *Título del libro en letra itálica*. (páginas). Lugar de publicación: Casa publicadora.

#### 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. 3 N° 2  
Se terminó de editar en agosto de 2016, en la ciudad de Bogotá, D. C., Colombia.

